

# THECLUBDEAL CRÉER DE LA VALEUR AVEC DES VALEURS

THECLUBDEAL A LANCÉ VOICI DIX-HUIT MOIS, SON DEUXIÈME FONDS APRÈS LE SUCCÈS DU PREMIER FONDS "VINTAGE 2016", DONNANT UN IRR DE 20%. NOUS FAISONS LE POINT AVEC JEAN-MARC LEGRAND, CEO.

PAR JEAN PELLETIER



LA CRISE BOURSIÈRE, l'inflation, la guerre en Ukraine, le Covid-19 qui n'est pas encore derrière nous... Un peu plus d'un an après le lancement du Fond TheClubDeal, nous faisons le point avec son CEO, Jean-Marc Legrand.

**– Le 30 mai 2021, vous lancez votre fonds, TheClubDeal Fund II, avec des ambitions clairement définies. Nos économies ne sont pas épargnées, qu'en est-il de votre situation?**

**Jean-Marc Legrand** – Tout d'abord, merci de prendre de nos nouvelles ! Pour rappel, nous avons lancé notre second fonds avec plusieurs objectifs : atteinte d'un montant de 50 millions

avant le 31 décembre 2022; définition de trois verticales spécialisées d'investissement – le Smart Living, la Technologie et les Sciences de la vie; focalisation sur des entreprises locales afin de contribuer à la dynamique de nos économies locales et, ainsi, supporter des emplois à valeur ajoutée; sensibilisation des entrepreneurs, des investisseurs et des pouvoirs publics aux magnifiques sociétés innovantes présentes dans nos territoires de proximité.

Plus de 100 familles ont répondu présent pour investir dans ce projet et participer avec nous à ces objectifs. A ce jour, ce second fonds



totalise les 34 millions et nous atteindrons les 50 millions annoncés afin de réinvestir en direct et en co-investissement environ 100 millions en trois ans, soit le même montant que notre vintage 2016-2021, mais plus rapidement.

**– Vous parlez de 50 millions, mais cela reste modeste en comparaison avec de nombreux fonds. Pouvez-vous nous expliquer ?**

– J’aime beaucoup cette question, qui revient aussi à la première. Nous aurions pu, en effet, annoncer et mettre les moyens en œuvre pour un montant nettement supérieur. Mais nous nous concentrons sur des sociétés encore

jeunes, ouvrant souvent leur capital pour la première fois. C’est un marché assez étroit, somme toute. Nous aurions alors dû prendre des décisions beaucoup plus rapides d’investissements, faire appel aux institutionnels trop rapidement et prendre des risques plus hasardeux pour investir plus et trop vite ; tout ce qui ne nous correspond pas !

Il s’avère que la situation géopolitique et économique nous a confirmés dans notre choix. Chacun de nos six investissements à date a fait l’objet d’une étude approfondie dans le respect de nos *process*. Nos spécialistes sectoriels ont pu étudier la société, la comparer avec le marché. Nous avons pu faire appel à un co-investisseur spécialisé et force est de constater que nous sommes très satisfaits de leurs évolutions en période de crise monétaire, boursière et financière.

**– Vous abordez les crises à répétition, sans oublier l’inflation galopante. Quel impact cela a-t-il sur vos décisions ?**

– Comme je le précisais plus haut, les banquiers, institutionnels et nos confrères des fonds permettent aux sociétés en développement (voire aux start-up) de se rendre compte que la course au développement ne peut se faire sans se préoccuper de générer du *cash-flow* positif, et ce dans aucun domaine d’activité, ni à n’importe quel prix. D’autres points sont remontés à la surface : la sensibilité aux cycles, la nécessité d’avoir un objectif concret de création de valeur avec le capital investi, la sensibilité au besoin de fonds de roulement, la possibilité d’ajuster ses prix à l’inflation, etc.

Nous étions déjà prudents et réalistes quant aux valorisations, nous le sommes encore plus depuis la raréfaction et le caractère plus onéreux des capitaux effectivement disponibles (plus rares !). Notre capacité d’investissement actuelle est forte, notre pipeline d’opportunités bien doté et notre notoriété grandissante nous permet d’étudier de nombreuses sociétés et de sélectionner celles correspondant le mieux à nos objectifs. Six investissements en un an, après avoir regardé environ 200 dossiers, cela demande du temps et de l’attention... Dans le même temps, nous restons proches de nos dirigeants, à l’écoute de leurs préoccupations. Par exemple, nous organisons des réunions à thème pour nos investisseurs et dirigeants de société, afin de les éclairer sur les sujets d’actualité. Ainsi, dans ce que nous appelons le “*CEO Summit*”, nous aurons des interventions sur les ressources humaines,

l’optimisation des charges et des coûts des entreprises, la mise en place d’outils d’aide à la décision (*Cockpit*) et, enfin, la sélection des meilleurs outils marketing.

**– Dans cette conjoncture, avez-vous fait évoluer votre mode de fonctionnement ?**

– Plus que jamais, nous considérons la Belgique et les Flandres françaises comme des régions fascinantes pour l’entrepreneuriat ! Il y a pléthore d’entreprises méritantes qui ont développé des technologies ou des *business models* de valeur ajoutée. Nous nous sommes spécialisés dans l’octroi de capital de croissance à des entrepreneurs volontaires qui veulent accélérer la croissance, le plus souvent par l’internationalisation, tout en gardant les commandes en Belgique ou dans les Hauts-de-France. Les entreprises dans lesquelles nous intervenons réagissent de façon positive et proactive à nos conseils et à notre accompagnement. Si, quand nous négocions une augmentation de capital, nous sommes face-à-face, dès celle-ci réalisée nous sommes associés et assis à leurs côtés, soutenus aussi par notre écosystème. Les synergies se créent, les carnets d’adresse s’ouvrent...

**– Quelle pourrait être votre conclusion après tous ces épisodes de crise, et votre vision du futur ?**

– Il est exact que l’environnement aurait pu être meilleur depuis deux ans, pourtant notre résilience est maintenant avérée. Toutes les classes d’actifs ont été touchées pour nos investisseurs et nous pouvons présenter des chiffres d’un Private Equity (selon nos choix), particulièrement efficace pour contrer les soubresauts des marchés financiers. L’inflation impactera toutes nos participations et nos investisseurs, managers et associés, ainsi que l’écosystème, mettent en place toutes les mesures nécessaires pour conserver la meilleure dynamique.

Le Private Equity, tel que nous le pratiquons, est encore trop peu connu. C’est une rare classe d’actifs sur laquelle on a une influence effective. Peu de familles savent que notre équipe peut les aider à sélectionner des investissements dans lesquels ils seront parties prenantes, dans lesquels ils pourront rencontrer les managers et “vivre” leur investissement. Nous sommes ouverts à agrandir le “club” de nos investisseurs jusqu’à la fin de l’année. La force de ce club est dans l’interaction permanente, le partage d’idées, d’expériences et d’opportunités. Son objectif est la création de valeur avec des valeurs ! [theclubdeal.com](http://theclubdeal.com)