

# INVESTISSEUR SUR LE LONG TERME au secours des PME en difficulté

Perceva se positionne comme un investisseur sur le long terme afin d'aider les entreprises françaises en crise à se repositionner. ***Explications de Franck Kelif, directeur général de la société d'investissement Perceva.***



**Franck Kelif**

**Sur le marché du retournement, vous avez la spécificité d'agir comme un investisseur sur le long terme. Pourquoi ce choix de positionnement ?**

Notre stratégie première consiste à accompagner des projets d'entreprise. Nous accompagnons ainsi des PME et des ETI dont le chiffre d'affaires est compris entre 50 et 500 millions d'euros, qui disposent d'un savoir-faire humain et industriel, ainsi que d'un positionnement de référent sur leur segment, mais qui pour diverses raisons sont confrontées à une phase de difficultés et à la nécessité de se repositionner. Il peut s'agir de difficultés liées à :

- Des problématiques actionnariales ;
- Des problématiques stratégiques ou opérationnelles ;
- Des problématiques de rentabilité ou d'équilibre financier comme bilantiel.

Dans ces situations, notre première approche est d'identifier dans un délai court la nature des difficultés, les points forts de l'entreprise, et de comprendre s'il est possible de recréer

un momentum entre l'entreprise, son corps social, ses fournisseurs et ses créanciers.

Dès cette équation partagée avec une équipe de management, nous veillons à recapitaliser l'entreprise et mettre à sa disposition notre réseau d'experts afin de l'accompagner dans la mise en œuvre de son repositionnement à moyen terme.

**Plus particulièrement, quelles sont les entreprises qui vous intéressent ? Sur quels critères vous appuyez-vous ?**

Nous nous appuyons sur des critères précis :

- Des entreprises françaises qui peuvent avoir un développement à l'international ;
- Des entreprises qui ont un savoir-faire et un potentiel de développement, ainsi qu'une capacité à devenir un consolidateur du marché. Nous n'investissons ainsi pas dans des repositionnements ou des réorganisations complètes ;
- Des entreprises qui ont un projet humain : nous investissons dans une équipe et son projet d'entreprise.

Nous sommes vraiment sur une stratégie de "fix & build" que nous avons, par exemple, déployée aux côtés des dirigeants d'Emova (ex Monceau Fleurs), d'Ocealliance, ou de Shark, en leur donnant les moyens de se reconstruire sans contrainte de temps, de devenir référent de leur industrie puis de se positionner comme consolidateur de leur secteur au travers d'acquisitions.

**En parallèle, quelles sont les tendances qui marquent actuellement le marché du retournement ?**

Malheureusement, il y a encore trop peu d'acteurs dans ce domaine, qui nécessite une implication opérationnelle importante et une stratégie d'accompagnement de long terme. Contrairement à d'autres segments du Private Equity, ce n'est pas un marché de volumes et les opérateurs doivent avoir une stratégie ciblée, avec des équipes spécialisées, à même de consacrer le temps requis à chaque société, à l'inverse d'une logique de portefeuille important reposant sur des durées de détentions courtes. Dans un écosystème français qui bénéficie pourtant d'une réelle écoute de l'environnement public, peu d'acteurs ont réussi à ce jour à mobiliser les fonds nécessaires sur ce segment, qui s'apparente à une culture et une démarche industrielle.

Nous pensons cependant que le développement de ce segment est essentiel, et encourageons les initiatives en ce sens. Au-delà du caractère très valorisant pour les équipes d'accompagner des entreprises sur des projets à forts enjeux stratégiques, où l'humain occupe une place centrale, permettre le rebond de PME et ETI françaises lors d'accidents de parcours est un enjeu déterminant pour le tissu industriel français. ×

**“Dans un écosystème français qui bénéficie pourtant d'une réelle écoute de l'environnement public, peu d'acteurs ont réussi à ce jour à mobiliser les fonds nécessaires sur ce segment.”**