



3 questions à :
Isabelle Galamand,
Directrice interrégionale Sud-Est **Bpifrance**

|| Nous favorisons par notre patience la croissance solide et pérenne des PME françaises. ||

|| POUVEZ-VOUS NOUS PRÉSENTER FRANCE INVESTISSEMENT RÉGIONS ET NOUS DIRE QUELLE EST LA PLACE DU DIRIGEANT DANS VOTRE STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT ? ||

1

« **Bpifrance** réunit 50 investisseurs en régions qui assurent, au travers de 25 implantations sur l'ensemble du territoire national, une véritable proximité avec les entrepreneurs. Nous intervenons dans des entreprises issues de tout secteur d'activité, avec la même motivation : celle de faire croître ces entreprises à un échelon régional, national ou international. La patience est ancrée dans nos gènes car nous sommes convaincus que le temps est facteur de réussite pour assurer un développement pérenne et maîtrisé. Notre horizon d'investissement dépasse le plus souvent les 5 à 6 ans, durée d'usage dans le métier d'investisseur. La dimension humaine est primordiale et nous veillons à préserver une relation de qualité et à instaurer une relation de confiance sur le long terme.

Nous apportons à nos patrons de PME de l'écoute et de la disponibilité, appréciables par eux dans les moments de doute ou de solitude qui caractérisent tant la vie du chef d'entreprise. Nous sommes également force de proposition pour accélérer le développement ».

2

|| COMMENT APPRÉHENDEZ-VOUS LES PROJETS D'ACQUISITION-AGRÉGATION ? ||

« Les acquisitions opportunistes, à marche forcée, et motivées par la réduction de coûts ne correspondent tout simplement pas à notre philosophie d'investissement. *A contrario*, nous accompagnons régulièrement des entreprises sur des projets d'acquisition, qu'ils soient isolés ou multiples, qui ont soit vocation à redimensionner l'entreprise sur son marché, à lui faire acquérir de nouvelles compétences ou à lui offrir des relais de croissance. Notre *credo*, c'est la construction de groupes pérennes qui appuient leur développement sur une vision stratégique de long terme. Nous n'hésitons pas à les accompagner dans le cadre de plusieurs tours de table successifs ».

|| COMMENT CRÉE-T-ON DE LA VALEUR GRÂCE AUX ACQUISITIONS-AGRÉGATIONS ? ||

3

« Le délai de mise en œuvre puis d'intégration d'une entreprise étant particulièrement long, cela requiert de la patience, ce qui nous correspond bien. Nous misons avant tout sur les synergies à créer entre les différentes entités pour créer de la valeur : il s'agit souvent de complémentarités commerciales, mais également de mise en commun de savoir-faire complémentaires, voire de maillage géographique.

Mais ne nous trompons pas : les acquisitions nécessitent la mise en place d'une structure humaine adéquate capable d'accueillir le nouvel ensemble, ce qui présuppose que l'entrepreneur surdimensionne son entreprise préalablement à cette démarche et sache s'entourer de conseils rompus à ces opérations ».