

SERENA CAPITAL, UN FONDS CRÉÉ « PAR DES ENTREPRENEURS POUR DES ENTREPRENEURS »

*Entretien avec Marc Fournier,
co-fondateur & Managing Partner de Serena Capital*



Lancé en 2008 par Xavier Lorphelin, Philippe Hayat et Marc Fournier, le fonds d'investissement Serena Capital « a été créé car l'entrepreneuriat est au cœur de nos vies depuis plus de 20 ans », explique Marc Fournier. Les trois fondateurs connaissent bien le monde de l'entrepreneuriat ayant créé plusieurs sociétés.

Au début de sa carrière, Philippe Hayat avait repris la société Bâches de France. Spécialisée dans les bâches pour camions, celle-ci s'est diversifiée dans les bâches pour façades puis dans les technologies permettant de créer de la publicité sur ces bâches. Quelques années plus tard, Philippe Hayat a revendu l'entreprise à un groupe industriel. « Puis nous avons créé tous les trois Kangaroo Village, un incubateur revendu par la suite à

la Société Générale », se souvient Marc Fournier. Ensuite, Philippe Hayat a repris une société d'archivage physique pour la digitaliser et vendre trois ans plus tard à Iron Mountain, leader mondial de l'archivage.

Quant à Xavier Lorphelin, après ses études à Stanford, il a créé la société JSource en 1997. Après avoir revendu cette entreprise spécialisée dans la programmation sécurisée pour les cartes à puce, il participe en 2000 à l'aventure Kangaroo Village.

D'origine américaine, Marc Fournier a fondé sa première entreprise en 1995. « Tout est parti de l'idée de donner des cours d'anglais pour arrondir mes fins de mois. Ainsi, j'ai créé une école qui a été rachetée par l'Institut français de gestion

». Avant de co-fonder Kangaroo Village, Marc Fournier a travaillé dans l'e-commerce dans la Silicon Valley.

Après avoir cédé Kangaroo Village en 2002, les trois hommes travaillent au sein de la Société Générale. Cinq ans plus tard, ils décident de monter un fonds « créé par des entrepreneurs pour des entrepreneurs ».

Tout a commencé avec une équipe de 4 personnes en 2007. Le fonds a été officiellement levé en 2008. Aujourd'hui, l'équipe est composée d'une quinzaine de personnes dont 6 partners, 1 directeur de participations et 3 chargés d'affaires, auxquels s'ajoute une équipe de « growth enablers ».

Situé rue Auber dans le 9^e arrondissement de Paris, ce fonds est à l'image de ses trois fondateurs. « Nous sommes constamment dans une logique de construction. Ici, il n'y a pas de petites tâches. Chacun participe à la vie communautaire de Serena. Notre logique est de faire progresser les gens au sein de Serena », souligne Marc Fournier.

Ici, pas de dorures ni de colonnes en marbre, tout est simple et fonctionnel et la bonne ambiance est au rendez-vous.

« Pour nous, le retour sur investissement passe par la création de valeur au sein de l'entreprise. Lorsque nous faisons des due diligences, ce sont des vraies due diligences terrain. Ainsi, lorsque nous avons investi dans AramisAuto, nous nous sommes rendus dans des agences et nous avons vendu des voitures. Lors du rachat de RSI Video Technologies (solutions de vidéo sécurité), nous sommes allés dans des salons professionnels, notamment en Angleterre et aux États-Unis, afin d'échanger avec les clients », explique le co-fondateur de Serena Capital. « Pour qu'on puisse aider, il faut qu'on voit les clients et qu'on touche les produits quand c'est possible », insiste-t-il.

Une fois l'investissement réalisé, « nous faisons notre maximum pour être de vrais partenaires ». « Nous sommes souvent détachés par le conseil d'administration pour épauler le dirigeant sur des missions « spéciales ». On n'hésite pas à se déplacer avec les dirigeants et à prêter main forte sur des sujets importants pour la société », commente Marc Fournier. Dans cette logique, Serena peut proposer aux sociétés en portefeuille les services de ses « growth enablers ». Alexandra André s'occupe de la communication et de la représentation externe pour les sociétés du portefeuille. Charles Rousset, s'occupe, quant à lui, des fonctions financières. Deux autres « growth enablers » vont prochainement rejoindre Serena : l'un dédié à la fonction RH, l'autre aux fusions-acquisitions sur les USA.

« Tout en étant transverses pour les sociétés du portefeuille, ce sont des sujets ponctuels. Une start-up ne

cherche pas une agence de publicité tous les jours », sourit notre interlocuteur.

« Cette organisation et le dialogue permanent avec les dirigeants permettent d'accélérer le développement des entreprises et d'éviter les erreurs », souligne Marc Fournier.

Les fonds historiques de Serena investissent dans les tours B et C. « Nous allons prochainement annoncer la levée d'un nouveau fonds focalisé sur les tours seed et A », précise le co-fondateur.

Les critères d'investissement de Serena sont bien déterminés. Le premier élément c'est le facteur humain. Chez l'homme porteur du projet, deux qualités sont importantes (elles peuvent paraître antinomiques au premier regard) : la capacité d'écoute et la conviction dans le projet. « Nous cherchons un dirigeant qui est passionné, qui connaît bien son marché et avance sans hésiter et, en même temps, qui sait écouter le marché pour se réinventer et avancer », explique Marc Fournier.

Les autres éléments importants sont la taille de marché et la capacité à développer.

D'une façon générale, Serena Capital investit dans des entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires supérieur à 1 million d'euros. « Nous aidons les sociétés à passer de 15 à 300 personnes, de 2 à 50 millions d'euros de chiffre d'affaires et à se développer à l'international ». Nous avons investi dans de très belles sociétés telles qu'Alkemics, TVTY, Cheerz, Lengow, Textmaster, Icontainers, Melty Group, AramisAuto...

Serena investit entre 3 et 10 millions d'euros et prend autour de 25 % du capital.

La durée d'investissement est comprise entre 3 et 6 ans.

Le premier fonds de Serena Capital atteignait 100 millions d'euros et le second 130 millions.

L'année prochaine débutera la levée d'un troisième fonds.

Serena investit dans les technologies (sauf les biotech et medtech). Le fonds peut s'intéresser aux semi-conducteurs, aux télécoms, à l'Internet, aux logiciels...

« Nous recevons entre 1.000 et 1.200 dossiers par an et nous investissons dans 4-5 dossiers », précise Marc Fournier qui gère avec Xavier Lorphelin le master Innover et Entreprendre à l'ESCP. Philippe Hayat a, quant à lui, mis en place la filière entrepreneuriat à Sciences Po et à l'ESSEC. « Nous sommes au contact permanent de l'innovation. Les étudiants de ces masters ont lancé près d'une centaine de sociétés en vie aujourd'hui », conclut Marc Fournier.