



Rencontre avec Gonzague de Blignières, Co-fondateur de RAISE 12 janvier 2017

Gonzague de Blignières est co-fondateur de RAISE qui regroupe la société d'investissement RAISE et la Fondation RAISE. Il est également un financier français reconnu et spécialiste du capital-investissement.

Question : Comment est né RAISE ?

Gonzague de Blignières : J'ai créé en 1992 Barclays Private Equity, devenu Equistone, qui a pris son indépendance en 2001. J'ai passé la main à Guillaume Jacquau, un type fantastique. À cette époque, je découvre cette une de *Libération* : « Jeunes de France, barrez-vous ! »

J'ai toujours été passionné par le private equity, mais aussi par la philanthropie d'entreprise, par cette idée du « give back », d'aider les entrepreneurs à créer, de faire des réseaux d'entrepreneurs.

Je pense qu'un homme se construit par ce qu'il donne, pas par ce qu'il gagne. J'ai toujours pensé que l'on devait être absolument exemplaire dans cet écosystème de l'entrepreneuriat : puisque nous gagnons de l'argent avec les entrepreneurs, rendons-le aux entrepreneurs ! »

De cette idée est donc né un projet : collecter dans une société anonyme, façon club, 300 millions d'euros auprès des plus grandes réussites françaises, des institutions et des familles, afin de prendre – exclusivement – des tickets minoritaires de 10 à 30 millions d'euros là où il y a un « trou dans la raquette » en

France : les ETI, qui intéressent trop peu les investisseurs. Ces entreprises de taille intermédiaire n'ouvrent pas leur capital car il n'y a pas assez d'offres qualitatives de financement. Voilà pourquoi je propose cette offre supplémentaire, avec une position minoritaire et une logique de long terme. Nous investissons en minoritaire dans des ETI éprouvées et profitables, donc à faible risque. Il s'agit de capital développement, absolument pas de capital-risque.

Question : Expliquez-nous la philosophie de cette société d'investissement particulière qui veut créer plus de liens entre les grands groupes et les PME et ETI ?

Gonzague de Blignières : Au début, avec Clara Gaymard, co-fondatrice de RAISE, on n'a pas voulu créer une société d'investissement.

On a uniquement voulu créer un écosystème pour aider notre pays sur deux plans :

- Aider les ETI à grandir
- Aider les entreprises en croissance à grandir également

Pour cela, il faut créer un système solidaire où on crée plus de « ponts » que de « murs » entre les grands groupes et les start-up, entre les ETI et les start-up, entre les grands groupes et les ETI. C'est ça l'idée de RAISE. »

Question : En France, sommes-nous plus méfiants qu'ailleurs ?

Gonzague de Blignières : Les grands groupes, ETI, et start-up français sont méfiants les uns vis-à-vis des autres. Les ETI peut-être moins que les entreprises en croissance. Les grands groupes, de leur côté, ont toujours peur d'être ubérisés et ont du mal à travailler avec les start-up...

Question : En France, les grands groupes travaillent assez peu avec les PME. Comment fait-on concrètement pour tendre ces « ponts », ces « passerelles » ? Comment fait-on pour que les start-up soient moins

méfiantes envers ces grands groupes qui n'ont pas forcément les mêmes codes ?

Gonzague de Blignières : On a essayé d'observer les grands groupes. Depuis quatre ans, tous les grands groupes ont des initiatives pour les jeunes entreprises de croissance parce qu'ils savent qu'il faut regarder l'avenir avec ces jeunes entreprises. Ces grands groupes sont conscients également qu'il faut surveiller ces jeunes entreprises car ils ne veulent pas passer à côté d'une open innovation ou autres.

L'idée de l'équipe de RAISE, c'est d'aider les jeunes entreprises de croissance à définir ce dont elles ont besoin avec les grands groupes.

Il faut aider les grands groupes, en ayant une relation privilégiée avec eux, pour accélérer la relation entre grands groupes et jeunes entreprises de croissance. Aux Etats-Unis, une jeune entreprise qui a envie de rencontrer un grand groupe va mettre un mois. En France, elle peut mettre jusqu'à 12 mois et en plus rencontrer la mauvaise personne. C'est cela que l'on veut éviter.

Question : Le grand groupe, ne regarde-t-il pas ces « jeunes pousses » avec inquiétude ? Maintenant, pas mal de start-up peuvent bouleverser un marché en quelque mois seulement avec une innovation, une idée nouvelle...

Gonzague de Blignières : Les grands groupes font attention. Mais ils peuvent aussi nouer une relation de bienveillance et de respect avec la jeune entreprise qu'ils accompagnent soit en la logeant, soit en la tuteurant, soit en la finançant, soit en étant actionnaire de RAISE et donc en faisant l'ensemble de ces actions vis-à-vis de la jeune entreprise. C'est vraiment un binôme gagnant-gagnant. Nous exerçons d'ailleurs cette activité de rapprochement entre les grands groupes et les jeunes entreprises de croissance depuis plus d'un an et demi. Et cela fonctionne très bien.

Question : On a souvent le sentiment en France qu'il existe une sorte de « plafond de verre » pour les PME ou les ETI ne réussissant pas à passer au

cap supérieur. Le CAC 40 n'a pas beaucoup bougé depuis quelques années. Or aux Etats-Unis, on voit des Facebook, des Google créées il y a une quinzaine d'années et qui sont devenues des géants mondiaux. Pourquoi est-ce si difficile de transformer les PME et ETI en grands groupes qui pourraient accéder à l'indice du CAC 40 ?

Gonzague de Blignières : Il y a un constat irrévocable : les Etats-Unis ne sont pas la France. Là-bas, c'est un marché de 360 millions d'habitants alors que nous sommes 60 millions d'habitants en France avec une économie qui n'est pas la même. On reproche souvent aux ETI françaises de ne pas ouvrir leur capital mais pour qu'une ETI ou qu'une start-up grandisse vite, il faut qu'elle se sente aimée, aidée et financée. Est-ce qu'en France c'est le cas ? Nous, chez RAISE, on essaie de travailler sur les trois plans. Concernant le financement, il y en a, mais il n'y en a pas suffisamment.

Question : Comment fait-on pour que les patrons de PME ou ETI se sentent aimés ?

Gonzague de Blignières : Il faut qu'il y ait plein d'initiatives comme RAISE. Il faut surtout arrêter d'attendre que les pouvoirs publics ou d'autres « fassent bouger les choses ». C'est aux grands groupes, aux PME, aux ETI, aux start-up de se mettre ensemble et de trouver des idées. Il faut qu'il y ait des initiatives privées, dont fait partie RAISE. J'espère qu'il y en aura d'autres.

Question : Quel est la devise de RAISE ?

Gonzague de Blignières : La bienveillance !

Aujourd'hui, Raise Investissement a recueilli 250 millions d'euros à investir, auxquels s'ajoute une vingtaine de millions d'euros dans le fonds de dotation, soit 270 millions d'euros. Et les 33 actionnaires actuels – grands groupes, institutions, family offices ou entrepreneurs – seront peut-être 36. Ces investisseurs sont plus

que des actionnaires, ce sont des partenaires partageant mes valeurs dans un « club » où tout le monde se connaît.

Je peux les solliciter sur des tas de sujets concernant nos participations. Avec bienveillance !

C'est le mot-clé dans cette maison où l'on fait grandir nos participations, puis la fondation. On peut faire de la finance avec l'obsession de la bienveillance. J'y crois dur comme fer et je pense que tous mes actionnaires, très exigeants sur leur retour sur investissements, ont une sensibilité à la bienveillance. »

Aussi, toutes les actions que mènent RAISE sont réalisées dans un environnement citoyen bienveillant. Aussi, moi, je suis pour le « french celebrating » et pas le « french bashing ». RAISE n'est pas forcément exemplaire, mais c'est quand même un exemple et j'espère que d'autres vont suivre.