



Renaud Dutreil (à gauche), ancien ministre français des PME, et **Lionel Aeschlimann**, responsable de l'asset management chez Mirabaud.

Ces PME du luxe «qui ont une âme»

PAR MYRET ZAKI Un fonds lancé par la Banque Mirabaud investit dans les petites entreprises qui ont un savoir-faire d'exception et qui constituent un patrimoine vivant. Il vise un rendement de 10 à 15%.

LIONEL AESCHLIMANN, qui a rejoint la Banque Mirabaud en 2011 pour diriger l'asset management après avoir été associé à l'étude Schellenberg Wittmer, aime les concepts innovants. C'est avec Renaud Dutreil, ancien ministre français des PME entre 2002 et 2007 et ancien responsable de LVMH aux Etats-Unis, que la banque privée genevoise s'est associée pour lancer mi-2017 un fonds de placement dans les PME du luxe, essentiellement en France puis en

Suisse. Il s'agit d'entreprises familiales, détentrices d'un savoir-faire manufacturier, qui fabriquent des biens de consommation premium (chaussures, maroquinerie, horlogerie, joaillerie, parfum, cosmétique, mode, gastronomie).

«C'est le domaine des émotions où la dimension marketing est très forte et où la qualité doit être au rendez-vous», explique Renaud Dutreil. Ce secteur bénéficie

d'un engouement des consommateurs des pays émergents, poursuit-il. Souvent, ces sociétés qui existent depuis 30 à 100 ans ont des lacunes en matière de compétences de management et de distribution, dans un nouveau monde où tout est globalisé, digitalisé. Quand vous fabriquez des chaussures dans le sud de la France, vous ne savez pas forcément où aller vendre vos produits et où sont les nouveaux acheteurs», résume l'expert français qui dirige le secteur private equity chez Mirabaud depuis janvier 2017.

La sélection est fine. «Nous sommes actuellement en discussion avec une marque horlogère suisse très ancienne et indépendante, en mains familiales», indique aussi Lionel Aeschlimann. Le fonds, qui investit à ce jour dans dix entreprises au savoir-faire exceptionnel, devrait clôturer au mois de juin sur une levée totale de 150 millions d'euros.

Agir comme un partenaire

Jusqu'à-là, Mirabaud ne proposait pas d'investissement dans le private equity. En France, Renaud Dutreil a lancé en 2006 le «label des entreprises du patrimoine vivant». Environ 1400 entreprises en bénéficient, dont Hermès et Chanel, mais aussi de très petites entreprises. «La dernière chose que veulent ces entreprises, explique l'ancien ministre, c'est de voir arriver un fonds de capital-investissement purement financier. Nous sommes plutôt des partenaires des familles qui les aident à développer leurs entreprises.»

Renaud Dutreil avait aussi, dans sa fonction de ministre, fortement soutenu les entreprises familiales françaises en permettant leur transmission d'une génération à l'autre à un taux d'imposition réduit, en échange d'un engagement de la famille à continuer à l'exploiter, à la transmettre et à la perpétuer. Lorsqu'il a ensuite travaillé chez LVMH, Renaud Dutreil a acquis une expérience dans le secteur du luxe, qui lui a inspiré l'idée de développer les entreprises du patrimoine vivant de petite taille: il s'agit de perpétuer ces entreprises familiales qui ont une âme, qui sont porteuses de culture et d'art de vivre, et de les soutenir avec les meilleurs conseils et meilleurs outils de la modernité.

«Pour Mirabaud, dont l'histoire remonte à sept générations, avec un savoir-faire ciblé, il était naturel de s'intéresser aux entreprises

**LE FONDS, QUI INVESTIT
DANS 10 ENTREPRISES,
DEVRAIT CLÔTURER
EN JUIN AVEC
UNE LEVÉE TOTALE DE
150 MILLIONS D'EUROS**



Le fonds vise les manufactures familiales qui fabriquent des biens de consommation premium.

familiales, explique Lionel Aeschlimann, d'autant que nous investissons déjà avec une approche de long terme dans les petites et moyennes entreprises cotées en bourse, qui sont souvent elles aussi des diamants cachés, et parmi lesquelles on trouve des leaders mondiaux dans leur secteur.»

Pour Renaud Dutreil, qui a choisi de s'adresser à Mirabaud pour lancer en commun ce fonds axé sur le patrimoine vivant: «C'est l'une des rares banques à avoir gardé un ancrage familial avec une pérennité depuis 1819 et qui préservent les capitaux de ses clients de la spéculation de court terme. L'approche de la banque est très entrepreneuriale et sa vision de la finance novatrice, à rebours de l'industrialisation et de la déshumanisation de la finance, poursuit-il. On y trouve un accent sur l'humain, l'expertise, la valeur ajoutée, tout ce qui fait que le métier d'investisseur est autant un

métier de confiance que de technique.»

Le fonds de Mirabaud géré par Renaud Dutreil avait levé 50 millions d'euros en octobre dernier, puis 100 millions depuis lors, pour clôturer bientôt à 150 millions. Avec 10 entreprises, cela représente 15 millions de capital par entreprise.

«Pour une PME, avoir 15 millions de capital est souvent suffisant, explique Renaud Dutreil, beaucoup de familles ne souhaitant pas être diluées davantage.»

Avec cet expert en PME du secteur du luxe, Mirabaud approche les entreprises de façon non intermédiée, explique Lionel Aeschlimann: «Nous n'attendons pas d'être sollicités par des firmes de fusions et acquisitions, qui iront frapper à un certain nombre de portes, provoquant une surenchère. Nous allons rencontrer les familles non pas avec la casquette de financiers mais avec la volonté de les accompagner dans le marketing, la distribution, le manage-

ment et les finances. C'est une approche multidisciplinaire qui n'est pas liée uniquement à un apport d'argent. Nous entretenons des relations exclusives avec ces PME et entrons dans le capital à des conditions acceptables et avec des possibilités de plus-value intéressantes.»

Un horizon à huit ans

Pour l'investisseur, c'est un placement à huit ans d'horizon. Renaud Dutreil explique que la première année consiste en la mise en place des outils et stratégies, puis il faut compter cinq années pour implémenter les projets. Ensuite, deux années pour préparer une stratégie d'exit. Parmi les investisseurs du fonds figurent des institutions de retraite et des family offices.

Au plan tarifaire, le fonds dispose d'un hurdle rate: les investisseurs sont servis prioritairement tant qu'ils n'ont pas obtenu 7% par an net de frais et le fonds se rémunère seulement une fois que ce rendement est dépassé.

«Nous visons entre 10 et 15% de rendement par an au minimum. Avec ce fonds, nous soutenons avant tout les industries et l'artisanat d'exception, souligne Renaud Dutreil. Nous créons aussi de la brand value. Il existe une quête de sens chez le consommateur, qui cherche du côté de la culture et du savoir-faire. Il accepte de payer un produit plus cher dès lors que ce qu'il achète a du sens pour lui.»

Pour Lionel Aeschlimann, «il existe une lassitude des investisseurs face à la finance irresponsable, son côté virtuel, ses boîtes noires: là, nous avons des investissements qui ont du sens, qu'on peut voir, toucher; la responsabilité est le mot-clé pour nous. Avec ce placement, on a des entreprises qui ont à la fois des savoir-faire séculaires et des modes de distribution modernisés.» ■

#changement

« Pourquoi pas? » au lieu de « Oui, mais ».



Pour que la réussite d'une société perdure, des changements sont parfois nécessaires. Nous vous accompagnons, vous conseillons et vous aidons quand vous le souhaitez. Parce que notre vocation première est d'optimiser vos finances. Notre esprit entrepreneurial, nos prestations de conseil personnalisées et globales ainsi que nos solutions élaborées sur mesure font de nous une institution unique. Bienvenue à la Banque CIC, votre banque en toute flexibilité.

cic.ch