Que Font Les Fonds : le portrait de M Capital Partners

Dans le paysage de plus en plus foisonnant de l'investissement, les fonds se multiplient… et ne se ressemblent pas. Parce qu'une levée ne se résume pas à simplement encaisser de l'argent et à profiter d'une occasion favorable pour communiquer, nous avons décidé de faire le portrait des fonds français. Un bon moyen d'aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir l'investisseur adéquat. Au tour de M Capital Partners !

Temps de lecture : minute

---

11 mars 2019

Dans le paysage de l'investissement français, il y a les nouveaux arrivants, ceux fraîchement débarqués face à la multiplication de la demande. Et il y a les autres. Les pontes du secteur qui existent depuis de nombreuses années et qui ont eu la possibilité d'évoluer au fil du temps. Avec 16 ans d'expérience, M Capital Partners fait définitivement partie de ces derniers.

Créée en 2001 sous le nom de Midi Capital, la société était initialement une filiale régionale du groupe BPCE basée à Toulouse, dont la vocation était d'investir une partie de ses fonds dans les PME de la région toulousaine. Un rôle que BPCE a rapidement remis en question en confiant l'activité à Rudy Secco à partir de 2004, avant que la société ne devienne indépendante en 2016, après son rachat par l'équipe dirigeante. Le but ? Donner un nouveau cap au fonds avec deux objectifs principaux : sortir de la dépendance financière du groupe et lui donner une dimension nationale.

Mission réussie : la réglementation ISF auparavant mise en place permet

à Midi Capital de se positionner comme véhicule défiscalisant ISF et de collecter directement auprès du public. En l'espace de quelques années, la société de gestion se positionne ainsi parmi les premiers collecteurs de France, avec 70 millions d'euros collectés chaque année. En parallèle, et pour asseoir sa stratégie de déploiement national, Midi Capital ouvre un premier bureau à Nice, puis à Marseille, à Paris et à Lyon. L'entreprise change de nom en 2016 pour devenir M Capital Partners : " *Ça n'avait plus de sens de continuer à s'appeler Midi Capital étant donné que 70 % de notre portefeuille se situait en dehors de la région toulousaine* ", explique Karim Wadye Oumoussa, directeur d'investissement et responsable de M Capital Venture. Il précise : " *Malgré cela, nos bureaux principaux sont toujours à Toulouse, et nous avons toujours un ancrage assez fort dans la région toulousaine* ".

Un pôle Venture pour coller au mieux aux attentes des jeunes pousses françaises

La stratégie de diversification des activités de la société de gestion, elle, se met doucement en place, afin d'offrir aux entrepreneurs un continuum de financement à chaque étape clé de leur développement. Un pôle Venture, dédié à l'innovation, voit ainsi le jour pour permettre à M Capital Partners de se positionner sur autre chose que le Private Equity Small Cap : " *L'originalité, c'est que les sociétés de gestion qui arrivent à convaincre le public d'investir dans l'innovation et les startups ne sont pas nombreuses. Nous, c'est un pari que l'on a fait et ça a plutôt bien marché* ", se félicite Karim Wadye Oumoussa.

Son crédo : investir essentiellement en série A ou en late-stage – à hauteur de 1,5 à 2 millions d'euros – dans des startups dont le modèle économique est validé. Elles ont ainsi leurs premiers clients ainsi qu'un minimum d'historique : " *Ça nous permet d'identifier les problèmes et améliorations de leurs produits ou services, ou encore les problématiques*

liées aux départs de clients ", explique Karim Wadye Oumoussa.

Pas de critères spécifiques de chiffres, de taille... et surtout de secteur. M Capital Venture se définit comme " *opportuniste* " dans le choix des startups à accompagner : " *On n'a pas de dogme, ni sur les secteurs ni sur les marchés. Ce sont les entrepreneurs, lesquels sont sur le terrain, qui identifient les besoins et les opportunités. L'investisseur n'a pas ce lien avec le terrain, il a une vision beaucoup plus transversale, ce qui est très bien aussi parce que ça peut apporter beaucoup à l'entrepreneur. Mais nous ne sommes pas dans une culture de fonds thématiques* ", précise Karim Wadye Oumoussa.

Sur les 500 dossiers reçus chaque année par M Capital Venture, seulement quatre ou cinq sont sélectionnés. Un choix restreint, justifié par une volonté de tisser une véritable relation de confiance avec les entrepreneurs accompagnés, en les écoutant et en les aidant de la manière la plus personnalisée possible. Tout cela est voué à faire en sorte qu'ils soient contents de travailler avec le fonds : " *Quand on est investisseur, on n'est pas entrepreneur. Au même titre qu'être un entrepreneur, ce n'est pas être un investisseur. On évite de tenir ce discours qui consiste à dire : "On est pareil". Non, ce n'est pas vrai. Quand on est investisseur, on a un certain confort, une position qui fait qu'on n'a pas les mêmes problématiques à gérer au quotidien qu'un entrepreneur. Notre but, c'est de les comprendre au mieux, tout en restant à notre place* ".

À ce jour, M Capital Partners revendique une quinzaine de startups dans son portefeuille Venture, parmi lesquelles Avis Vérifiés, BuyBox, Proximis, StaffMe, Diatly ou encore Unow. Et lorsqu'on demande à Karim Wadye Oumoussa s'il regrette d'être passé à côté de certains investissements, sa réponse confirme la vision du fonds quant à sa manière d'investir : " *Le métier d'un investisseur, c'est de dire non en permanence en sachant qu'il va regretter, et c'est comme ça qu'il se fait*

sa courbe de progression. Quand une startup coche toutes les cases, on a quand même neuf chances sur dix de se planter. Donc l'ultime driver, c'est la conviction qu'on a envie de faire une opération. Il y a des tas d'entrepreneurs qu'on voit en se disant que ça va être de super boîtes, mais on arbitre avec la conviction que ça va être une belle histoire à partager ensemble, et non pas un succès. Si on pense que ça va juste être une ligne droite, si on n'a pas cette conviction, on ne le fera pas ".

Article écrit par Iris Maignan