



Expertise **UNE FEMME, UNE ÉQUIPE**

Anne Penet-Grobon renforce le « private equity » à la Société Générale

Son équipe multiplie les synergies avec d'autres activités de la banque, fédérées au sein de SG Entrepreneurs.

PAR VIRGINIE DENEUVILLE

@VirgDeneuve
+ EMAIL vdeneuve@agefi.fr

L'activité de « private equity » au sein d'une banque se révèle-t-elle différente de celle d'un fonds classique ? A cette question, Anne Penet-Grobon, nommée il y a un an à la tête de Société Générale Capital Partenaires (SGCP), activité de capital-investissement du groupe bancaire, répond par l'affirmative. « *Le 'private equity' constitue l'un des composants clés de la palette de services proposés au dirigeant d'entreprise et permet de fédérer tout un pan d'activités de la banque* », éclaire la responsable. « *Et il ne s'agit pas de faire des coups financiers ! Les PME et ETI que nous accompagnons dans leur développement ou leur transmission sont des clients et doivent le rester dans la durée* », s'amuse-t-elle.

Lancée en 2008, SGCP, qui investit en minoraire avec ou sans levier, dispose d'un portefeuille d'environ 90 participations. L'enveloppe de 350 millions d'euros attribuée par le groupe étant quasiment investie, elle a été portée à 500 millions d'euros. « *Cela va nous permettre d'accroître nos tickets d'investissement, de 5 millions d'euros en moyenne à 7-8 millions d'euros* », développe Anne Penet-Grobon. SGCP peut monter seul jusqu'à 25 millions d'euros, et jusqu'à 35 millions d'euros en co-investissant avec Sogecap, filiale d'assurance du groupe.

SGCP, qui investissait exclusivement dans des sociétés établies et rentables, entend s'ouvrir au capital innovation, en y consacrant 15 millions d'euros de l'enveloppe. « *Dans un monde où le digital bouscule les lignes, nous souhaitons participer à ce mouvement. Nous interviendrons un peu plus en amont, en accompagnant des sociétés qui ont réussi à monétiser leur activité en générant du chiffre d'affaires, mais ne sont pas encore tout à fait rentables. Cela vient en appui de l'initiative lancée par la banque auprès des start-up pour les suivre et les accompagner dans leurs levées de fonds* », annonce Anne Penet-Grobon.

L'organisation de SGCP est calquée sur celle de la banque commerciale, avec des équipes réparties entre Paris et les régions. « *Nous travaillons de manière proche*



avec le réseau bancaire tout en étant très sensibilisés à la prévention des conflits d'intérêts et au respect des barrières à l'information », explique Marc Diamant, responsable adjoint de SGCP, présent dès la création du pôle. Plus des deux-tiers des flux d'investissement sont ainsi issus du groupe. « *Ceci constitue un avantage différenciant car lorsqu'un dossier arrive, nous avons souvent une connaissance déjà bien établie de la société et de son dirigeant, ce qui nous permet d'être très réactif* », juge-t-il.

ACCROISSEMENT

Les effectifs (24 professionnels) évoluent. « *Nous avons étendu l'équipe, qui était auparavant composée de profils ayant exclusivement fait du 'private equity', à des profils issus de métiers connexes depuis quelques années* », informe Anne Penet-Grobon, dont le parcours témoigne de cet élargissement. Après avoir débuté dans l'audit chez Arthur Andersen en 1993, elle s'oriente vers la banque de financement et d'investissement et rejoint la Société Générale en 2000, où elle officiera successivement en fusions-acquisitions, financement LBO et coverage. Fabien Gilbert, directeur de participations, a ainsi évolué au sein du groupe en gestion de patrimoine et dans la banque commerciale à Lyon avant d'intégrer SGCP. « *Ces expériences m'ont permis de bien comprendre les mécanismes du réseau Société Générale, sur lequel nous nous appuyons beaucoup, et de connaître la région Rhône Alpes Auvergne et ses entreprises* », témoigne-t-il.

Chaque professionnel dispose d'un portefeuille de sept à dix investissements. « *Le suivi des participations occupe une grande partie du temps* », réagit Marc Diamant, ajoutant que cela va de l'examen du recrutement de cadres clés à celui d'opérations transformatrices, en passant par la mise en place d'un nouveau progiciel (ERP). « *La mise en relation des dirigeants de notre portefeuille est également encouragée afin que ces derniers partagent leurs retours d'expérience* », poursuit-il, indiquant également travailler sur l'origination de nouvelles transactions via des échanges réguliers avec les prescripteurs (conseils M&A et autres fonds) pour alimenter le flux d'opérations. « *Je suis souvent sur la route, pour suivre mes participations et également pour prospecter* », informe Fabien Gilbert, qui gère actuellement sept investissements. « *Je voyage en moyenne chaque semaine pour aider à la prospection et à l'accompagnement de nos sociétés en région* », appuie Anne Penet-Grobon (quatre sociétés en portefeuille).

Les synergies sont au cœur de l'activité, la Société Générale ayant rapproché en région il y a deux ans le



► 12 septembre 2019



« Les liens sont forts avec les équipes de financement, de même qu'avec la banque privée »

—MARC DIAMANT

pôle capital investissement avec les expertises M&A, financement, gestion privée et immobilière au sein d'un dispositif commercial baptisé Société Générale Entrepreneurs (SGE). « Ce dispositif est l'une des spécificités de la Société Générale et permet de maximiser les interactions entre les équipes », se réjouit Anne Penet-Grobon. « Les liens sont forts avec les équipes de financement, où le groupe est logiquement sollicité, de même qu'avec la banque privée », poursuit Marc Diamant. Grâce à ce dispositif, « nous pouvons accompagner les dirigeants dans les différents moments de vie de leur entreprise (développement, croissances externes, transmission, recombinaison du capital) », résume-t-il.

Lorsque SGCP rentre au capital d'une société, la banque double en moyenne le produit net bancaire réalisé avec le client. « Ce dernier y trouve par ailleurs le confort d'un guichet unique, avec un chargé d'affaires lui offrant de façon facilitée l'accès à l'expertise adéquate », enchaîne Anne Penet-Grobon. L'exemple de Scriba, société cédée en juillet, atteste de la réussite de ce modèle. La société de logiciels informatiques, dans

laquelle SGCP a investi en 2014, est devenue cliente de la banque. Les équipes financement ont participé aux build-up réalisés, et les équipes M&A sont intervenues dans la cession.

D'autres sources de synergies pourraient être développées à terme. « Il existe de nombreuses pistes. Nous pourrions par exemple créer des passerelles pour permettre aux clients de la banque privée d'investir dans notre activité », étudie Anne Penet-Grobon. Face à un intérêt croissant pour la finance à impact positif, SGCP pourrait imaginer là encore des passerelles pour permettre à Sogecap de proposer des supports dédiés pour les placements en assurance vie. ■

LE PARCOURS D'ANNE PENET-GROBON

Grenoble Ecole de Management

Depuis septembre 2018 : responsable de Société Générale Capital Partenaires

Depuis mars 2017 : membre du conseil d'administration de Franfinance

2011 : responsable de la relation clients pour les grandes entreprises françaises du secteur technologie, médias & télécommunications, SG Corporate & Investment Banking (SG CIB)

2005 : financements LBO, SG CIB

2000 : fusions & acquisitions, SG CIB

1993 : manager audit & transaction services, Arthur Andersen