



Classement Challenges 500 Fortunes professionnelles de France: l'année de tous les records

EXCLUSIF - Challenges dévoile l'édition 2021 de son classement des 500 plus grandes Fortunes professionnelles de France. Des Fortunes dont le patrimoine global a bondi de 30%, frôlant désormais des 1.000 milliards d'euros. Quelle année! Le patrimoine professionnel global des 500 premières fortunes de France approche les 1.000 milliards d'euros, soit un bond de 30%. Avec un constat dérangeant: après dix-huit mois de pandémie, alors que le pays sort d'un choc économique majeur qui a fait reculer de 8% son PIB, les écarts se sont accentués à l'intérieur même de ce 26e classement, entre la moyenne des "500" et les tout premiers. Aujourd'hui, la fortune des 10 Français les plus riches est supérieure de presque 100 milliards à celle des 490 autres grandes fortunes françaises. Bernard Arnault, numéro un de notre classement (et actionnaire de Challenges), symbolise cet écart: son patrimoine a progressé de plus de 55 milliards en un an, pour atteindre 157 milliards. Cette hausse représente, à elle seule, un quart de la progression des valorisations de l'ensemble de notre palmarès! L'industrie du luxe aura été, cette année encore, le meilleur carburant pour faire fortune. Avec la Tech...

Retrouvez le classement complet Challenges 2021 des 500 plus grandes Fortunes de France à partir de 20h sur challenges.fr

En effet, Challenges compte désormais parmi ses "500 Fortunes", une vingtaine d'actionnaires fondateurs de licornes françaises, ces start-up valorisées plus de 1 milliard de dollars. Seize (BlaBlaCar, Contentsquare, Dataiku Doctolib, ManoMano, OVH, Veepee, Voodoo...) étaient déjà présents dans notre classement l'an dernier. Quatre font leur apparition (les fondateurs de Believe, Back Market, Ledger et Qonto) à l'occasion d'opérations financières. Tous enregistrent des bonds de 40 à 200% de leur valorisation en un an. Jonathan Cherki, le fondateur de Contentsquare, a vu la valeur de sa société (et les 20% qu'il en détient) tripler en quelques mois pour dépasser 2 milliards d'euros, après l'entrée au capital, en mai dernier, du fonds d'investissement du japonais SoftBank. En mai, également, le spécialiste de la vente de téléphones reconditionnés Back Market a levé 276 millions auprès de plusieurs fonds et s'est propulsé dans le cercle restreint des licornes made in France.

Plus généralement, tous les actionnaires des groupes tournés vers le marché mondial ont vu leur fortune progresser, alors que les spécialistes du marché domestique, à quelques exceptions près, ont souffert d'une conjoncture française morose. La distribution, avec ses centres commerciaux fermés pendant cinq mois et ses clients cloîtrés à la maison, a connu un vrai passage à vide. Il a entraîné la chute du textile, déjà malade depuis quelques années. Des groupes bien en vue sont allés au tapis, comme le réseau La Halle, en partie repris par le groupe Beaumanoir (Bonobo, Morgan, CacheCache...): "En dix ans, le marché a baissé de 15%, les charges ont augmenté de 20% et les ventes on line ont pris 15% de ce marché déjà baissier", détaille pour Challenges son PDG, Roland Beaumanoir (272e). D'autres secteurs, comme l'éducation, la finance et la santé ont plutôt profité de la conjoncture. Et ont hissé la fortune des actionnaires de leur entreprise les plus dynamiques vers des sommets.

Mais pour cela il a fallu un autre carburant: l'argent. L'épargne des Français, pendant ces dix-huit mois, a gonflé et afflué dans les fonds, qui investissent dans les entreprises à l'occasion des centaines de cessions, de rapprochements, de rachats à crédit (LBO) et de transmissions qui se sont multipliés ces derniers mois. "Ces fonds ont levé beaucoup d'argent et n'ont aucun mal à en lever davantage, car ce type d'investissement offre un couple rendement/risque inégalé", explique Jean-Pierre Letartre, président d'IRD, un groupe qui a participé à plusieurs achats avec endettement (LBO) comme Satys Electric (connecteurs industriels), iDealwine (vente en ligne) et Smart (Applitech). "L'investissement dans les entreprises attire les capitaux grâce à son rendement très élevé, puisqu'il est compris entre 12 et 15% par an, net pour l'investisseur, c'est-à-dire une fois retirés les 5 à 6% de frais annuels", confirme Jean-Philippe Debas, PDG du conseil en opérations Equalis Capital.

Du coup, l'an dernier, ces fonds spécialisés ont levé 18 milliards d'euros: un record. Au point qu'ils ont eu du mal à investir ce "dry powder", cette poudre sèche, surnom que donnent les financiers à l'argent dont ils disposent et qui n'a pas encore été utilisé. Car le nombre des sociétés en vente demeure restreint. "Notre pays compte 140.000 PME et pourtant n'enregistre que 9.000 cessions d'entreprise par an – à peine 6% –, soit beaucoup moins que chez nos voisins", constate Fabrice Scheer, managing partner de la banque d'affaires Alantra, spécialisée dans le





patrimoine des chefs d'entreprise. Le Covid, de ce point de vue, a rebattu les cartes... "Clairement, depuis un an, la chasse est ouverte, savoure Bertrand Folliet, cofondateur du réseau d'investisseurs Entrepreneur Invest. Il y a des proies – toutes ces sociétés affaiblies par la pandémie – et des chasseurs – les entreprises saines et tous ces fonds, qui ont un vrai savoir-faire et de l'argent." Or, souligne Thierry Renard, du family office Ritchee, "avec le Covid, beaucoup de chefs d'entreprise ont perdu des proches et ont compris qu'ils étaient mortels. Ils ont vu la vie différemment et ont commencé à être sensibles à l'idée d'une cession". On l'a vu, par exemple, avec la vente de Soufflet (4,9 milliards d'euros) au fonds InVivo, émanation d'un groupe de 192 coopératives. Jean-Michel Soufflet (64 ans), après avoir développé le négociant de céréales de Nogent-sur-Seine, dirigé par son grand-père puis son père, a dû céder les rênes, faute de successeur. Le contexte sanitaire n'a fait que renforcer sa conviction qu'il fallait assurer la poursuite du développement du groupe.

C'est aussi pour assurer une transition que la famille Pochettino a cédé, il y a quelques semaines, SCSP, le portefeuille de 13 hôtels et 1.300 chambres constitué au fil des ans autour de Lyon. L'acheteur, Extendam, est, bien sûr, un fonds. Spécialisé dans ce type de deal, il n'a pas hésité à déboursé une centaine de millions d'euros pour acquérir ce groupe qui ne réalise que 30 millions de chiffre d'affaires. Anna Gozlan, associée fondatrice du multi-family office Kermony, voit dans la pandémie "comme un électrochoc pour la gouvernance des entreprises familiales: alors que d'ordinaire il était impossible d'engager la discussion sur les successions avec mes clients chefs d'entreprise, là, ce sont eux qui ont eu un rôle de locomotive et veulent engager la réflexion". Depuis déjà quelques mois, constate Nicolas Otton, directeur de BNP Paribas Banque Privée, "nous observons une accélération des changements de gouvernance dans les entreprises, et des transmissions entre générations, notamment au sein des structures familiales. Même les jeunes entrepreneurs cèdent leur participation plus rapidement et se repositionnent sur de nouveaux projets". Il faut dire que, pour décider les plus entêtés, les fonds ont, cette année, sorti les grands moyens. Ils ont frappé à toutes les portes: "Certains de mes clients ont reçu des sollicitations de la terre entière, avec des promesses de l'ordre de l'eldorado", s'inquiète François Mollat du Jourdin, fondateur de MJ& Cie, un multi-family office

Les fonds ont aussi poussé les enchères à un niveau inégalé: "C'est du jamais-vu", confirme Louis Godron, le PDG d'Argos Wityu, une société qui publie chaque année une étude des multiples de valorisation des sociétés qui ont fait l'objet d'une opération de cession ou de rapprochement. Ces multiples ont atteint des sommets. En moyenne, les acheteurs ont payé leur cible l'équivalent de 11,3 fois sa rentabilité opérationnelle (Ebitda): en 2009, au sortir de l'autre grande crise du XXI^e siècle, c'était seulement 5,7 fois. Autrement dit, en une décennie, les valorisations ont doublé. "Rien que cette année le ticket moyen est passé de 200 à 300 millions d'euros", s'étonne Louis Godron. Le fonds américain Silver Lake n'a pas hésité à offrir beaucoup plus, environ 500 millions, pour racheter Silae, l'éditeur aixois de logiciels de paie pour PME créé par Jean-Paul Bagou, qui n'affichait pourtant que 40 millions de chiffre d'affaires... Quant au fonds Eurazeo, il a accepté de payer autour de 700 millions (20 fois l'Ebitda) le spécialiste d'aromathérapie et d'extraits végétaux Aroma Zone. Pas mal pour une (belle) PME réalisant une centaine de millions d'euros de chiffre d'affaires. Mais le dossier réunissait deux caractéristiques précieuses aux yeux des fonds: des perspectives alléchantes de croissance et une transition dans le management. Le groupe, créé en 1999 par Pierre Vausselin, est en effet désormais dirigé par ses deux filles, Anne-Cécile et Valérie...

