

Que font les fonds ? Le portrait de PSG Equity

Dans le paysage foisonnant de l'investissement, les fonds se multiplient... et ne se ressemblent pas. Parce qu'une levée, ce n'est pas simplement encaisser de l'argent et une bonne occasion de communiquer, nous brosons le portrait des fonds pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de PSG Equity.

Temps de lecture : minute

28 novembre 2022

Fondé en 2014, PSG Equity (Providence Strategic Growth) investit dans des entreprises proposant des logiciels et des services technologiques, pour les aider à accélérer leur croissance et à se développer en Europe et aux États-Unis. Avec 14 milliards de dollars d'actifs sous gestion, dont 4 milliards d'euros en Europe, PSG Equity est l'un des plus gros acteurs de sa catégorie. Maddyness s'est entretenu avec Quentin Jonas, responsable du bureau parisien ouvert en début d'année, et Dany Rammal, qui dirige PSG Equity en Europe, où le fonds est présent depuis 2019.

Consolider le marché fragmenté des éditeurs de logiciel

PSG Equity investit dans les entreprises de logiciel à forte croissance. Dany Rammal observe : " *Quelques géants du software sont très visibles, mais juste en dessous, existent énormément de petites sociétés, spécialisées sur un secteur ou un type d'entreprise particulier. On en recense aujourd'hui une centaine de milliers dont la vaste majorité et mono pays et mono produit* ". Le secteur est extrêmement fragmenté et

la consolidation offrirait donc un potentiel de croissance énorme. " *C'est un secteur qui demande relativement peu d'investissements pour se lancer, mais le développement est plus fastidieux. En l'état, la plupart des entreprises ne seront pas capables de se développer pour atteindre une taille critique* ", commente Dany Rammal.

L'idée de PSG Equity est donc d'aider ces entrepreneurs à accélérer leur croissance, soit de manière organique, soit grâce à des consolidations stratégiques pour qu'elles deviennent par exemple multi-produits ou multi-pays. Le cœur de cible de PSG Equity ? Des sociétés établies avec une position de leadership dans leur secteur, qui n'ont pas encore réalisé d'importantes levées de fonds, et qui ont réussi à générer entre 10 et 20 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Le fonds investit des tickets initiaux entre 25 et 100 millions d'euros pour être en contrôle ou en co-contrôle avec les fondateurs. Il peut aller jusqu'à doubler sa mise pour initier des acquisitions ou accélérer la croissance organique.

Un portefeuille européen à dominante française

Ancien de Providence, le fonds américain qui a incubé PSG Equity à ses débuts, Dany Rammal a mis à profit ses 25 ans d'expérience pour lancer PSG Equity Europe en 2019. Il chapeaute aujourd'hui une cinquantaine de personnes en Europe, depuis le bureau de Londres où sont basées les équipes d'investissement.

La France est aujourd'hui un des plus gros marchés européens du logiciel et représente une part significative de l'activité d'investissement de PSG Equity en Europe avec huit participations : Artur'in, BudgetInsight, Imaweb, Sellsy Signaturit-Universign, Skeepers, Whoz et Zenchef. "Notre activité reflète l'état du marché et nous avons donc naturellement des

participations en France, en Allemagne et au UK ainsi qu'en Espagne et en Europe du Nord. Dernièrement, la France a été plus en pointe pour pousser l'écosystème et le software", commente Dany Rammal.

Dernière prise de participation française en date, Zenchef, annoncée en septembre 2022. La plateforme destinée aux restaurateurs, est aujourd'hui leader sur le marché de la digitalisation de la restauration en France et la prise de participation de PSG Equity vise à accélérer son expansion internationale pour en faire un leader européen.

Accompagner les expansions internationales et les intégrations

Des acquisitions réussies nécessitent un accompagnement poussé. PSG dispose pour cela d'une équipe d'opérations de 45 experts majoritairement basés aux États-Unis. " *Nous accompagnons les intégrations à la fois sur les aspects M&A mais aussi sur l'opérationnel : la mise en place du cross-sell quand on devient multi-produits ou l'installation d'une nouvelle structure de management. Nous permettons aux entreprises d'aller plus vite, d'éviter certaines erreurs, d'accéder à notre réseau de partenaires et nous pouvons même jouer un rôle d'interim sur certains postes opérationnels clés quand cela est nécessaire* ", explique Quentin Jonas, qui a pris la tête du bureau opérationnel de Paris.

Quentin Jonas ajoute : " *Au fond, nous sommes organisés comme une société de SaaS. Nous avons un outil de sourcing très puissant basé sur du machine learning, un suivi CRM... Nous gérons les bons prospects comme peuvent le faire des commerciaux. L'équipe opérationnelle est un peu comme une équipe customer success, avec des généralistes qui suivent les entreprises et des experts qui peuvent intervenir quand cela est nécessaire*".

" On comprend bien les problématiques liées à la croissance, car comme les sociétés de software et de tech, nous doublons aussi de taille tous les deux ans ", conclut Dany Rammal.

Les cordonniers ne seraient donc pas toujours les plus mal chaussés.

Article écrit par Manon Triniac