



uplift

Et Après ?

Évaluer les options de sortie pour les fondateurs d'entreprises de logiciels de niche en Europe

Avant-propos

Alex Myers, fondateur et
co-CEO



L'Europe compte des milliers d'entreprises de logiciels de niche solidement implantées, capables d'apporter des solutions à leurs clients dans des secteurs aussi variés que les travaux publics, la finance, la santé, l'industrie, l'agriculture ou encore l'agroalimentaire.

Ces entreprises se sont généralement bâties au fil de nombreuses années, évoluant et se développant au fur et à mesure que les innovations technologiques et logicielles devenaient possibles. Leur succès est dû à leur passion pour la résolution de problèmes critiques et la réalisation d'expertises spécialisées sur lesquelles les clients ont fini par compter.

Avec un chiffre d'affaires allant de 1 à 25 millions d'euros, ces entreprises jouent non seulement un rôle important dans leurs communautés et les secteurs qu'elles servent, mais elles contribuent largement à l'essor de l'économie européenne. Et la plupart le font avec modestie, sans attirer l'attention sur elles.

En tant que fondateur et propriétaire de

ces entreprises, il arrivera un moment où vous aurez à vous poser cette question cruciale :

« Et Après ? »

Vous avez sans doute dirigé votre entreprise pendant de nombreuses années et vous commencez à réfléchir à la meilleure façon de rééquilibrer la relation entre votre vie personnelle et votre vie professionnelle.

À terme, vous souhaitez peut-être consacrer moins de temps à votre entreprise. Avant de passer à autre chose, vous voudrez peut-être participer activement à la prochaine étape de la vie de l'entreprise, mais vous avez aussi des projets personnels qui vous tiennent à cœur. Vous avez besoin d'un moyen de vous mettre en retrait, tout en sachant que l'entreprise est bien accompagnée pour l'avenir.

Nous avons élaboré cet e-book afin de vous informer et de vous guider dans votre réflexion au moment de planifier votre prochain chapitre.

1

Le marché inexploité des logiciels en Europe

La plupart des entreprises européennes de logiciels spécialisés bien établies et opérant sur des marchés de niche ont été créées et sont gérées par des fondateurs passionnés, comme vous !

Beaucoup d'entre vous ont été confrontés à une problématique technique / commerciale importante dans un secteur d'activité spécifique, et vous avez consacré tous vos efforts à la résolution de ce problème.

Vous proposez ainsi des solutions stratégiques, leaders sur le marché, qui sont largement adoptées dans un secteur particulier.

Les entreprises comme la vôtre ont acquis un savoir-faire et une expertise qui bénéficient à la niche dans laquelle elles sont implantées. Elles se sont assurées une part de marché significative et une réputation solide en se concentrant sur les besoins des clients. Et cela se

traduit par un turnover client faible, des recommandations élogieuses et des clients satisfaits à long terme.

Le succès de votre entreprise tient en partie à sa culture, et plus particulièrement à la relation que vous entretenez avec vos employés.

Ces derniers s'épanouissent parce qu'ils partagent votre passion et qu'ils comprennent la valeur de leur contribution. En retour, vous vous sentez redevable envers eux : nombre d'entre eux sont là depuis des années et ont contribué au développement de l'entreprise.

Après ces années de travail acharné, vous vous retrouvez à la tête d'une entreprise prospère de plusieurs millions d'euros dont vous pouvez être fier. Une entreprise dont la valeur n'est pas seulement financière.

Elle est importante pour vous, mais aussi pour vos clients et vos employés.

Le marché inexploité
des logiciels en Europe

Quatre options
financières
traditionnelles pour une
sortie

Conserver l'entreprise
dans la famille et
cessation d'activité

Mettre des ronds
dans des carrés

Il doit y avoir un
autre moyen

En quoi Uplift
est-il différent ?

Les questions à
poser pour choisir
sa voie de sortie

Conclusion : une
nouvelle approche pour
les éditeurs de logiciels
spécialisés

En savoir
plus sur
Uplift

Réfléchir à la vie après l'entreprise

Un jour ou l'autre, il faudra inévitablement penser à la prochaine étape.

Cette réflexion peut survenir à l'occasion d'évènements importants de la vie. Une idée qui se profile à l'horizon, mais qui suppose un certain degré d'anticipation.

La possibilité de mieux concilier vie professionnelle et vie privée ou le sentiment que le moment est venu d'avoir une vie professionnelle différente sont des facteurs courants dans la prise de décisions concernant l'avenir.

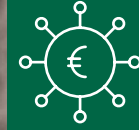
Quel que soit l'élément déclencheur, nous constatons que les entrepreneurs souhaitent généralement bénéficier d'un retour financier qui change leur vie en contrepartie de leur dur labeur et s'assurer que leur entreprise continuera à prospérer lorsqu'ils ne seront plus à sa tête.

Il est donc essentiel de connaître toutes les options possibles, ainsi que leurs avantages et leurs inconvénients.



2

Quatre options financières traditionnelles pour une sortie



Cession industrielle

La vente à un acteur plus important du secteur peut être une option confortable, mais elle se fait souvent au détriment de la marque et de la culture de l'entreprise. Dans de nombreux cas, elle implique l'assimilation de l'entreprise dans un groupe concurrent, un changement de nom, et ne garantit pas la reprise de tout le personnel de l'entreprise ; l'entreprise peut donc devenir méconnaissable en un rien de temps. C'est pourquoi ce type de rachat ne convient pas vraiment aux entrepreneurs soucieux de protéger le fruit de leur travail et d'assurer l'avenir de leurs salariés et de leurs clients.



Rachat d'entreprise par les managers (MBO)

L'évaluation d'un MBO peut être difficile à définir, puis à atteindre, et elle s'avère souvent impossible à organiser. Les salaires, les résultats financiers et la position sur le marché sont autant d'éléments qui entrent en ligne de compte. La valeur peut s'élever à des millions d'euros, et il est souvent très difficile pour les équipes de direction de réunir une telle somme, surtout sans endetter considérablement l'entreprise.



Venture Capital (VC)

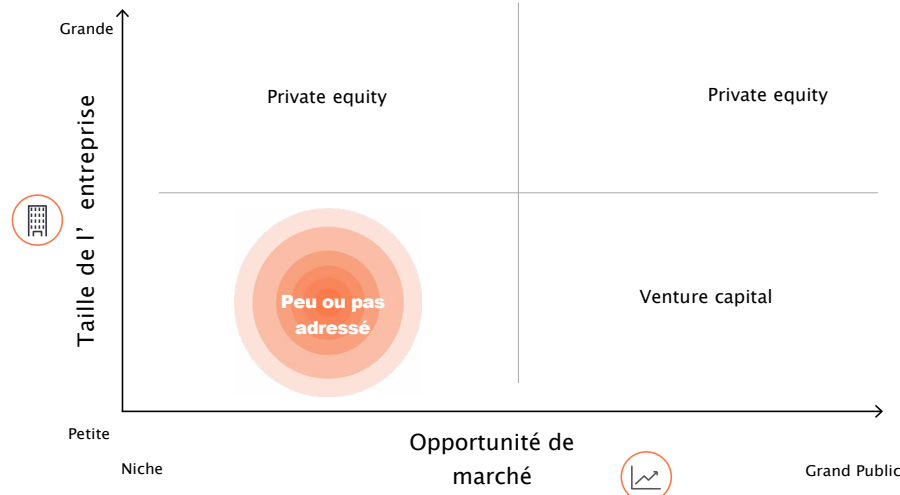
Les fonds de Venture Capital investissent les entreprises à forte croissance, en phase de lancement, dont le marché est vaste et qui offrent un potentiel de croissance et de rentabilité élevé. Les fonds sont généralement alloués aux start-ups les plus prometteuses, susceptibles de devenir les prochains leaders du marché. Les investisseurs s'attendent à une croissance exponentielle et à une sortie rapide.

Les fonds de venture capital et de private equity requièrent à une croissance forte et à des rendements rapides. Par conséquent, leur appétit pour le risque est plus élevé, tout comme la probabilité qu'une entreprise échoue. Des études ont montré qu'environ 20 % des rachats d'entreprises par effet de levier soutenus par des sociétés de private equity font faillite dans les dix ans.



Private Equity (PE)

Les fonds de private equity recherchent une croissance rapide et une sortie rapide – souvent une croissance multipliée par 3 ou 4, et une sortie en 3 à 4 ans. Cela ne peut fonctionner que dans certaines conditions. Ils s'intéressent généralement aux entreprises de plus grande taille, dont le marché est considérable et qui peuvent s'endetter. S'il peut être intéressant pour des entreprises très spécialisées, son approche ne convient pas à ceux qui veulent de la stabilité et une croissance régulière.



3

Conserver l'entreprise dans la famille et cessation d'activité

Transmission

La transmission familiale est une possibilité pour ceux qui veulent garder l'entreprise au sein de leur famille. Toutefois, elle peut tourner au désastre si le successeur n'est pas tout à fait prêt ou s'il n'a pas le profil requis pour diriger l'entreprise. Et pour cause, les études montrent que 70 % des entreprises échouent après la transmission à la génération suivante. Et lorsque cela fonctionne, le retour sur investissement est limité pour le propriétaire sortant.

Cessation d'activité

La fermeture de l'entreprise peut être une solution de dernier recours teinté de regret. Après tant d'années passées à la construire, il peut être décevant de voir la voir disparaître et de voir les concurrents récupérer les clients que vous avez durement conquis.

4

Mettre des ronds dans des carrés

Les options proposées jusqu'à présent ne semblent pas très prometteuses.

Leurs inconvénients dépassent leurs avantages. Essayer de placer une entreprise dans l'une ou l'autre de ces cases, c'est comme chercher à mettre des ronds dans des carrés.

Ce sentiment peut pousser les entrepreneurs à opter pour une solution qui les rebute, où l'entreprise est sous-évaluée, peu rentable et où l'avenir est très incertain.

5

Il doit y avoir une autre alternative

Il y en a une. Il s'agit des fonds de permanent equity de permanent equity.

Ce type d'investisseur est moins connu. Pourtant, il peut s'avérer idéal pour de nombreuses entreprises de logiciels spécialisés, rentables et dotées d'une vision claire de l'avenir.

Lorsque l'opération est bien menée, les fonds de permanent equity de permanent equity permettent d'obtenir un fort retour sur investissement et de maximiser la croissance de l'entreprise à long terme. Contrairement au private equity et au venture capital, les fonds de permanent equity de permanent equity n'ont pas d'horizon de liquidité.

De offres équitables pour de bonnes entreprises

Uplift offre une alternative
d'investissement à long-terme qui
fonctionne réellement et qui s'aligne
sur votre vision, vos valeurs et vos
objectifs.

Nous efforçons de faire une
évaluation équitable des entreprises,
en offrant des prix justes et en
maximisant la croissance à long
terme sur des décennies, pas
seulement sur quelques années.
Nous y parvenons sans imposer
aux entreprises des niveaux
d'endettement insoutenables.
Nous reconnaissons la valeur de
l'entreprise et respectons son
ADN, ses clients, ses salariés, ses
partenaires et son secteur d'activité.

Dans certains cas, nous pouvons les
accompagner sur des opérations de
M&A. Nous pouvons même envisager
des investissements échelonnés,
de manière à ce que vous puissiez
récupérer une certaine somme

tout en restant impliqué dans les
décisions et en partageant les
bénéfices générés par le partenariat.

Nos participations sont
accompagnées par une équipe qui,
dans toute l'Europe, comprend la
richesse des cultures d'entreprise
européennes. Notre expertise
approfondie en matière de logiciels
et de « Go-To-Market » nous
permet de soutenir l'innovation et le
développement de produits.

Notre approche repose
sur la conviction qu'un
bon investissement est
synonyme de prospérité
pour les entreprises de
logiciels. En d'autres
termes, nous proposons
des transactions
équitables pour de
bonnes entreprises.

Le marché inexploité
des logiciels en Europe

Quatre options
financières
traditionnelles pour une
sortie

Conserver l'entreprise
dans la famille et
cessation d'activité

Mettre des ronds
dans des carrés

Il doit y avoir un
autre moyen

En quoi Uplift
est-il différent ?

Les questions à
poser pour choisir
sa voie de sortie

Conclusion : une
nouvelle approche pour
les éditeurs de logiciels
spécialisés

En savoir
plus sur
Uplift

Différents types de fonds de permanent equity

Toutefois, il faut savoir que les fonds de permanent equity ne ressemblent pas toujours à cela.

Certaines sociétés de permanent equity prétendent « acheter maintenant et conserver pour toujours », sans vraiment le faire.

Au lieu de cela, elles adoptent une approche standardisée et conventionnelle qui ne convient tout simplement pas à toutes les entreprises de logiciels de niche.

Les entreprises sont souvent sous-évaluées au départ. Après le rachat, elles sont laissées à leurs revenus récurrents, sans investissement supplémentaire dans la croissance ou l'innovation. La fidélité des clients est mise en péril par l'augmentation des prix.

En tant qu'actifs, les entreprises sont traitées comme des glaçons qui fondent et disparaissent rapidement, ce qui ne correspond pas à la viabilité à long terme à laquelle aspirent leurs fondateurs. Cette approche est peut-être conforme à ce qu'elle propose, mais ne reflète pas l'esprit du permanent equity.

6

En quoi Uplift est-il différent ?



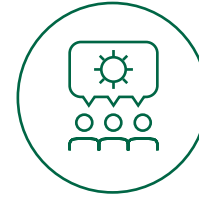
Des structures de transaction flexibles, y compris des investissements en plusieurs étapes



Nous sommes des experts de l'industrie du logiciel et nous nous concentrons à 100% sur les entreprises européennes de logiciels de niche en Europe



De meilleures transactions pour de meilleures entreprises : nous nous attachons à valoriser les entreprises à leur juste valeur et à assurer leur croissance à long terme



Nous privilégions l'écoute, l'empathie et la collaboration



Nous sommes situés en Europe. Nous comprenons et respectons les cultures locales



Nous sommes bien financés et ne faisons pas peser sur les entreprises des niveaux d'endettement élevés.

7

Les questions à poser pour choisir sa voie de sortie

Ce sujet vous parle ? Si c'est le cas, voici quelques questions à vous poser pour déterminer l'option qui vous convient le mieux, à vous et à votre entreprise.

- **Quelles sont les priorités...**

- » Pour votre vie personnelle et votre avenir ?

- » Pour votre entreprise ?

- » Pour vos clients et vos employés ?

- **Qu'est-ce qui compte le plus pour vous : vendre l'intégralité de votre société ou rester impliqué (partiellement ou totalement) au cours des prochaines années ?**

- **Quelle importance accordez-vous à la recherche d'un partenaire qui comprenne votre activité et qui puisse protéger votre héritage (et tout ce pour quoi vous avez travaillé) ?**

- **Votre entreprise gagnerait-elle à bénéficier d'une expertise métier supplémentaire en matière de logiciel en vue d'une croissance future ?**

- **Quel est le bon moment pour effectuer cette transition ?**

8

Conclusion: une nouvelle approche pour les éditeurs de logiciels spécialisés

Jusqu'à récemment, les possibilités d'investissement et de financement pour les entreprises européennes spécialisées dans les logiciels et opérant sur des marchés de niche étaient insuffisantes.

Ces entreprises très performantes sont propices à l'investissement. Mais les solutions d'investissement n'étaient ni pertinentes ni adaptées. Jusqu'à aujourd'hui.

Les fonds de permanent equity telq qu'Uplift représentent une option de choix pour ces entrepreneurs insuffisamment soutenus.



9

En savoir plus sur Uplift

Si le modèle de fonds de permanent equity d'Uplift et notre approche de la collaboration vous conviennent, n'hésitez pas à nous contacter pour en savoir plus ou pour organiser une première discussion.

Nous avancerons à votre rythme.

Si vous êtes prêt pour une évaluation, [inscrivez-vous ici](#). D'ici une semaine, vous recevrez une estimation provisoire sans engagement de votre part. Au cours des trois semaines suivantes, nous prouverons que nous correspondons bien à votre culture, que nous nous concentrons sur votre croissance à long terme et que nous vous assurons un retour sur investissement équitable. Si vous pensez que nous convenons à votre entreprise, notre équipe flexible peut conclure l'opération dans un délai de neuf semaines.

Vous pouvez également vous [inscrire ici](#) pour ne rien manquer de l'actualité d'Uplift et du monde des fonds de permanent equity.

À propos d'Uplift

Uplift est le premier fonds européen en de permanent equity pour les entreprises européennes de logiciels de niche dont le chiffre d'affaires est compris entre 1 et 25 millions d'euros. Nos experts du secteur logiciel travaillent aux côtés des entrepreneurs européens pour réaliser les meilleures transactions possibles pour les meilleures entreprises. Nous collaborons pour préserver la marque et la culture des entreprises tout en réalisant des investissements à long terme qui révèlent leur potentiel de croissance. Ce faisant, nous permettons à leurs propriétaires de se retirer totalement ou partiellement de l'entreprise. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.uplift.com.