

panorama de presse

C_SEGALEN

mardi 11 juin 2019

SOMMAIRE

SEGALEN

Les affranchis de la finance sortent du bois
Le Journal du Dimanche .- 09/06/2019

1

SEGALEN



Les affranchis de la finance sortent du bois

PARTICIPATIONS

Les gérants de HLD se préparent à céder Filorga et à doubler de taille en cinq ans

La salle de réunion est saturée de testostérone et de prénoms composés. Il y a Jean-Bernard (Lafonta), Jean-Philippe (Hecketsweiler) et Jean-Hubert (Vial). Et puis Gabriel (Fossorier) et le Milanais Alessandro (Papetti). Ce sont les associés de la société d'investissement HLD (pour Hecketsweiler, Lafonta et Philippe Donnet, le D de HLD, aujourd'hui à la tête de l'assureur Generali) et la nouvelle « dream team » du *private equity*. Comprendre : des as du capital-investissement, des chineurs hors pair de sociétés non cotées. Et cette brocante peut rapporter gros.

Comme Laboratoires Filorga, dénichée en 2010, quand ce spécialiste du soin antiâge ne réalisait que 5 millions d'euros de chiffre d'affaires. Neuf ans plus tard, la marque va dépasser les 250 millions d'euros de ventes et emploie plus de 1000 personnes. HLD l'a mise en vente en janvier et espère en retirer la bagatelle de 1 milliard d'euros – la valeur d'une licorne – sans se délester de sa partie médicale. Cette *success story* comme on en voit tous les quarante ans sur le marché de la beauté a propulsé son PDG (et coactionnaire), Didier Tabary, ainsi que les équipes de la discrète PME de la rue Saint-Dominique à Paris sous les projecteurs du microcosme de la finance et des géants de la cosmétique. Jean-Bernard Lafonta ne boude pas son plaisir : « *Filorga est exemplaire de ce que l'on peut faire en matière d'accompagnement quand on s'en donne le temps* », pose-t-il.

Réunis comme tous les lundis matin pour la « revue d'actifs », les gérants de HLD réfléchissent déjà à une autre cession : Elivie, un des champions français des

prestations de santé à domicile avec 120 000 patients au compteur. L'exercice, qui consomme en moyenne une heure et demie de leur temps, passe aussi au crible les futurs investissements, des entreprises familiales en panne de relève ou des sociétés cédées par les fonds. « *Ce qui fait le sel de ce métier, c'est la dimension stratégique, l'aventure humaine et le coaching qui va avec pour faire grandir ces histoires entrepreneuriales* », ponctue Jean-Philippe Hecketsweiler.

Le grand retour de Jean-Bernard Lafonta

Il y a dix ans, pourtant, personne n'aurait parié un kopeck sur l'attelage qu'il forme alors avec Jean-Bernard Lafonta. L'ancien président du directoire de Wendel a été désavoué par les héritiers des anciens maîtres de forge pour être entré brutalement au capital de Saint-Gobain. « *Jean-Bernard est bon dans l'adversité, il est reparti de zéro et a rebondi au-delà de toute attente au bout de six mois* », indique son amie [Diane Segalen](#), à la tête du cabinet de chasseurs de têtes qui porte son nom. Lafonta investit ses économies dans l'aventure. Autour de lui, une cordée s'organise. Son copain de promotion à Polytechnique Philippe Donnet le rejoint. Il lui apporte son premier gros actionnaire, Claude Bébéar, lequel lui amène son plus gros contributeur, Norbert Dentressangle. Total : une mise de départ de 80 millions d'euros. De son côté, Gabriel Fossorier, un camarade de bridge, lui présente Jean-Philippe Hecketsweiler, un spécialiste des PME non cotées.

Les trois cofondateurs parviennent à attirer sur leurs patronymes une trentaine d'investisseurs européens. La famille Decaux y croise les Dentressangle, Cathiard ou l'éditeur italien De Agostini et des dirigeants comme Claude Bébéar (Axa), Jean-Pierre Mustier (UniCredit) ou Christian Gueugnier et Didier Le Menestrel (cofondateurs de Financière de

l'échiquier). Un club de capitalistes

patients et reconnus qui avantage HLD lorsqu'un concours de beauté autour d'une cible vire à la foire d'empoigne. « *Nos actionnaires sont très incarnés, avec une vraie vision, cela nous crédibilise* », éclaire Jean-Hubert Vial, un ex d'Astorg Partners, qui a rejoint la société en 2015. Dont acte, avec la reprise très disputée en 2017 de Kiloutou, le numéro deux français de la location de matériel. « *Ils sont venus avec Norbert Dentressangle en personne, pointe un concurrent. Cette caution business plaît beaucoup plus aux fondateurs et aux managers des entreprises à*

vendre que les plans très financiers et à court terme des fonds. »

Le mouton à 5 pattes du secteur

Si les gérants de HLD touchent des frais de gestion et des rémunérations variables sur les plus-values de cession, la plupart des actionnaires, eux, se sont engagés à réinvestir leurs parts de gains pour augmenter la puissance de feu de la firme et sa valeur d'entreprise. « *Il y a une convergence d'intérêts entre nous, on se fait confiance et, quand un deal se présente, on prend très*

vite une décision au sein du comité d'investissement », rapporte son président, Christian Gueugnier. La société, qui continue de soigner son image de mouton à cinq pattes, a bouclé 18 opérations en moins de dix ans sans logique sectorielle préétablie. Outre Filorga et Kiloutou, ses prises de guerre touchent à la cosmétique (SVR, Couvent des Minimes, Lazartigue), l'aide à la conduite (Coyote), la mécanique de précision dans l'aéronautique (Rafaut) ou encore le jeu en ligne (Funbridge). HLD est aussi entré et sorti d'Interflora (livraison de fleurs), de Sarenza (vente de chaussures en ligne) et de Gekko (plateforme de réservations hôtelières). « *Ils trouvent des boîtes originales et des angles pour faire des choses audacieuses avec leurs capitaux, se plantent peu : respect* », commente

Jacques Veyrat, fondateur d'Impala, approché pour investir à leurs côtés lors de leur lancement.

Aujourd'hui, HLD montre ses muscles: 2 milliards d'euros de chiffres d'affaires cumulés, 20 000 salariés en portefeuille, « une croissance de 15 % par an, une capacité d'investissement supérieure au milliard d'euros et beaucoup d'appels entrants », clairotte Gabriel Fossorier. Pour la suite, Jean-Bernard Lafonta voit grand: « HLD s'est fait un nom sur le marché, on espère doubler de taille d'ici cinq ans et être plus européens. » « Son modèle est très moderne, on le voit bien en Italie où il n'existe pas d'acteur comparable », rebondit Alessandro Papetti. En attendant, avec une trentaine de salariés répartis entre Paris, Zurich, Luxembourg et Milan, la firme cherche à pousser les murs de ses bureaux du 7^e arrondissement. Tous les six mois, Paris teste deux stagiaires. « On valorise l'envie de faire, la curiosité et le savoir-être », développe Jean-Bernard Lafonta. Et leur goût pour le ski alpin. Pas question pour eux de sécher en janvier le séminaire d'intégration de trois jours en haut des pistes noires, forcément. ■

BRUNA BASINI

2
MILLIARDS D'EUROS
de chiffres d'affaires
cumulés et 20000 salariés
en portefeuille

18
opérations ont été
bouclées en moins
de dix ans par la société



Les associés de HLD
(de gauche à droite),
Gabriel Fossorier,
Jean-Philippe
Hecketsweiler,
Jean-Bernard Lafonta,
Jean-Hubert Vial et
Alessandro Papetti.

CYRIL ENTZMANN/DIVERGENCE
POUR LE JDD