

Créer sa SGP, trouver des partenaires, se rapprocher ...



L'AFG organisait cette semaine son premier "Forum des Entrepreneurs de l'Épargne" nous y étions pour vous !

L'objectif affiché de cette manifestation organisée par la commission de l'AFG dédiée aux SGP entrepreneuriales, et appelée à se renouveler régulièrement, est d'aider à la croissance des SGP nouvellement créées et de favoriser les synergies, voire les rapprochements entre SGP déjà plus matures ...

La diversité des intervenants a fait toute la richesse de l'événement, puisque l'on a pu entendre une SGP toute jeune et encore fragile, une autre déjà bien rodée à la croissance externe, un exemple particulièrement réussi de rapprochements entre SGP d'univers bien distincts ...

Les thèmes abordés ont concerné les deux sujets assez distincts, quoique liés chronologiquement :

- Les conditions de la réussite de la création d'une SGP d'une part,
- Le passage à l'étape ultérieure, le cas échéant, du rapprochement avec une autre entité,

d'autre part.

S'agissant des conditions du succès dans un projet de création d'une SGP, les intervenants ont bien sûr cité :

- L'originalité du positionnement
- Le sérieux des prévisions de collecte
- La qualité et la disponibilité des "accompagnants" au projet
- La solidité globale du projet et le réalisme de ses facteurs clés de succès.

Le facteur temps joue aussi. Pouvoir multiplier par deux l'horizon de développement espéré et vérifier que son projet "tient la route" sous ces nouvelles hypothèses est un exercice salutaire, voire indispensable.

Il semble en effet que tout prenne plus de temps (et plus d'énergie) que prévu dans un projet de création de SGP, comme pour toute aventure entrepreneuriale d'ailleurs.

Des premières ébauches du projet à la présentation du projet à l'AMF, de l'agrément effectif au lancement du premier fonds, du démarrage du *track-record* aux premières collectes externes, des premiers référencements aux levées significatives ... le temps ne doit pas être l'ennemi de la jeune SGP.

S'agissant des objectifs d'un rapprochement éventuel, les participants ont cité diverses motivations telles que :

- Gagner du temps (par rapport à la seule croissance interne),
- Attirer des talents ou des expertises (dans la recherche, la gestion, la vente ...) par une visibilité et des moyens accrus,
- Utiliser des synergies potentielles (opérationnelles, financières, commerciales),
- Atteindre la fameuse "taille critique", même si l'on a toujours du mal à fixer ce fameux seuil au-delà duquel tous les espoirs seraient permis ...

Toutefois, les intervenants ont aussi prévenu : attention aux "fusions défensives", à la complémentarité réelle (et non "espérée") des personnes appelées à travailler ensemble, à la gouvernance nouvelle à mettre en place. Attention aussi à la réalité du projet de développement commun, à la pertinence des effets bénéfiques escomptés, aux horizons de temps trop ambitieux, là aussi.

Dans les deux cas : création d'une SGP ou rapprochement, nous ajouterons :

Soyez bien accompagnés, par un tiers lucide et exigeant, qui apportera son regard externe et dépassionné sur votre projet, ses conditions de réalisation et ses chances de succès.

Replace with
your logo

Opadeo

Conseil en Conformité, Stratégie et Organisation pour les acteurs de l'Épargne, de la
Finance et du Crowdfunding
<http://opadeo.fr>

Pour en savoir plus :

[AFG - 1er Forum des Entrepreneurs de l'Épargne](#)

Photo d'ill. : INRA, Institut National de la Recherche Agronomique.