

Lancée en 2014, la boutique a commencé par du conseil en levée de fonds dédié aux small cap. Elle compte par la suite étoffer son offre autour de la création de valeur.

Goodfounders, l'entrepreneur au pouvoir

En un an, Goodfounders a signé neuf levées de fonds pour 10 millions d'euros. Le tout jeune conseil M&A a été créé par Mohamed Gadi en 2014 pour « donner le pouvoir aux entrepreneurs », selon son expression. L'envie de lancer sa boutique de conseil provient de son « expérience d'entrepreneur, ainsi que de l'observation de la cartographie du M&A small cap, affûtée par une expérience de dix ans dans le private equity. Notre positionnement repose sur un triptyque simple, orienté vers les dirigeants d'entreprise et leurs préoccupations : proposer la dilution la moins importante, un coût du capital le moins élevé possible et la gouvernance la plus souple. » En effet, une levée de fonds donne lieu à une appréciation différente par le financier et l'entrepreneur de la valorisation de la société. Pour

les réconcilier, Goodfounders promeut volontiers le recours aux obligations, convertibles ou non, et travaille notamment avec la BPI pour proposer ces instruments aux entreprises. C'est ainsi qu'Astoria Finance (conseil en gestion de patrimoine), conseillé par Goodfounders, a levé 1,3 million d'euros d'obligations non convertibles (au taux de 4 %) auprès de Bpifrance.

SOLUTIONS FLEXIBLES. Pour autant, les fonds ont aussi leur rôle à jouer auprès des sociétés conseillées par Goodfounders. Maîtrisant l'écosystème des fonds, des family offices et des plateformes de financement, le conseil recherche la bonne solution pour chaque parcours. « Nous travaillons par exemple avec 123 Venture, A Plus Finance, Midi Capital ou IXO, note le dirigeant. En effet, de nombreux fonds retail sont actifs dans le Grand Sud, attirés par les opportunités small cap dans les campings, les Ehpad ou encore la restauration. » Midi Capital (chez qui Mohamed Gadi était précédemment investisseur) fait ainsi partie des références du conseil, qui a obtenu un mandat de gestion sur une levée de fonds de 1,09 million d'euros de la société Biotex (litière en matières naturelles), et un autre sur la levée de 2,25 millions pour les boutiques de vêtements Des Petits Hauts. Les nouvelles sources de financement sont également sollicitées, comme le crowdfunding : Schoolmouv (soutien scolaire en ligne) a levé des fonds avec WiSeed, la BPI et des investisseurs privés.

PROPOSITION DE VALEUR. Installé à Toulouse, Mohamed Gadi couvre le Grand Sud et la région parisienne. Il est accompagné d'un analyste et d'un stagiaire, et un associé senior les rejoindra sous peu. Son parcours et son réseau lui ont permis d'ajouter des relais à l'étranger pour ouvrir des possibilités aux entrepreneurs qu'il conseille. Il peut donc s'appuyer sur un partenariat avec un agent à Casablanca et un autre à Barcelone. « En plus de notre offre sur la levée de fonds, nous avons posé les fondations de deux pôles pour accompagner davantage les entrepreneurs dans leur développement, annonce le dirigeant. D'une part, nos bureaux à l'étranger pourront leur offrir des perspectives de développement international en sourcing ou débouchés commerciaux, et de l'autre, nous souhaitons aussi les aider dans leur transformation numérique. » Soit quelques « good ideas » pour stimuler la croissance des entreprises small cap. ■

Laurence Pochard

RESPONSABLE

► MOHAMED GADI

est diplômé du Ceram Sophia Antipolis & College of Charleston, et détient un double master en Stratégie et Entrepreneuriat (Toulouse Business School). Après avoir fait ses armes dans la PME familiale, il a passé dix ans chez Midi Capital avant de lancer son activité de conseil M&A début 2014. Il enseigne également en Master et MBA à la Toulouse Business School et a co-créé, au sein du même établissement, un incubateur TBS Seeds et un Atelier Deal Making.

