

Tendances

Les investissements verts de la famille Colruyt

Une partie de son patrimoine est investie dans des fonds de capital à risque spécialisés dans les technologies propres

Les actionnaires familiaux de Colruyt ont le virus écologique, au point d'investir dans un fonds de capital à risque spécialisé dans les clean techs. Le pari est osé : le secteur a certes le vent en poupe mais rares sont les bons dossiers.

Des applications qui pourront être utilisées dans la distribution 3 millions d'euros maximum investis par dossier Un dossier sur 100 est retenu Objectif : consacrer jusqu'à 80 millions d'euros via un troisième fonds

Chez Colruyt, on est vert par nature. La décision, prise par la cinquantaine de membres de la famille, d'investir une partie du patrimoine dans StoneFund, un fonds de capital à risque «vert», ne constitue donc pas une surprise. Ce fonds est spécialisé dans les clean techs, ces technologies propres qui permettent, entre autres, de se déplacer et de se chauffer en polluant moins, mais aussi de purifier l'eau et de recycler les déchets. Réchauffement de la planète et hausse du coût de l'énergie obligent, ces technologies propres ont le vent en poupe auprès des investisseurs. Depuis 1999, près de 2.000 entreprises de venture capital dans le monde sont actives dans ce business. L'an dernier, le montant total de leurs investissements s'est élevé à quelque 6,5 milliards de dollars, contre 4,8 milliards en 2006.

StoneFund a été créé en 2001 et entièrement financé par la famille Colruyt, avec un capital de 40 millions d'euros. Ce n'était pas la première expérience du distributeur dans le private equity : depuis 1991, il est actionnaire d'un autre fonds, Sofindev, aux côtés notamment de Sofina de la famille Boël.

A ses débuts, StoneFund a d'abord investi dans des entreprises généralistes, comme Bopack (étiquettes adhésives) ou Topcom, ainsi que dans les technologies de l'information et de la communication (Bricsnet, Business Architects, etc.). «Rapidement, précise Anthony Theys, l'un des deux gestionnaires du fonds, la famille Colruyt a montré son intérêt pour les énergies renouvelables et les technologies vertes.» Les premiers investissements clean tech ont donc démarré, en 2002, avec EcoPhos, une start-up de Louvain-la-Neuve qui a mis au point une nouvelle méthode de production d'acide phosphorique. Puis la société Applied Plasma Technologies, active dans les énergies alternatives, a suivi. En 2005, StoneFund a pris une participation de 10 % dans le fonds anglais Wheb Ventures et une autre de 5 % dans le fonds suisse Emerald Ventures. Ces derniers sont deux des plus grands acteurs européens dans le segment des clean techs. L'objectif de la famille Colruyt ? Acquérir de l'expertise dans ce domaine, certes prometteur, mais que peu maîtrisent encore, et se tisser un réseau de contacts à l'échelle mondiale.

Sans attendre d'engranger les bénéfices des investissements



consentis par StoneFund (dans 16 projets, dont deux se sont soldés par une faillite), la famille Colruyt a lancé un second fonds en décembre 2006 : StoneFund II, doté d'un capital de départ de 15 millions d'euros, cette fois entièrement dédié aux nouvelles technologies propres. «Nous avons tiré les leçons du premier fonds, clôturé, qui était trop généraliste, reconnaît Jef Colruyt, membre, avec trois autres représentants de la famille, du conseil d'administration de StoneFund I et II. Ce que nous voulions, c'est être à la pointe de tout ce qui se fait en matière de nouvelles technologies respectueuses de l'environnement, dans l'idée de les utiliser à terme dans notre entreprise de distribution. Par exemple en matière de transports, d'énergie, de gestion des déchets et de traitement de l'eau. Mais cette activité étant trop complexe à combiner avec le métier de distributeur du groupe, la famille Colruyt a décidé d'endosser ce rôle-là. Installer des éoliennes, l'entreprise peut le faire car la technologie est connue. Miser sur des batteries à hydrogène, en revanche, c'est beaucoup plus complexe !»

On ne change pas une philosophie qui gagne. Aussi les responsables de StoneFund II ont-ils repris celle qui fait le succès de Colruyt et qui consiste à évaluer chaque projet en fonction de trois critères : l'intérêt écologique, économique et sociétal. Le fonds a aussi décidé de se focaliser sur les sociétés qui disposent d'un produit ou service à commercialiser et non pas sur les start-up ou sur la recherche et développement.

Le bilan, 15 mois après son lancement ? StoneFund II a investi dans une poignée de sociétés comme l'allemande Inge (traitement des eaux) ou l'anglaise Recovco, qui a développé un procédé de recyclage de l'aluminium moins gourmand en énergie. Le jeune fonds a, par ailleurs, réalisé une belle opération en revendant rapidement sa participation de 6 % dans la société canadienne Celltex Power (batteries à hydrogène).

Le fonds mise aussi sur les clean techs belges, même si les dossiers se font encore rares. Avec d'autres investisseurs, il soutient le projet Erda (Energies renouvelables des Ardennes), qui produit à la fois de l'électricité verte et des pellets en bois sur le zoning de Bertrix.

Dernier investissement en date : voici quelques jours, StoneFund II a acquis une participation minoritaire dans Qlyte, une spin-off du groupe chimique DSM. Celle-ci a développé une technologie visant à transformer un mélange de cellulose et de plastiques en un combustible qui représente une alternative durable au charbon. Le ticket d'entrée de la famille Colruyt s'élève à 500.000 euros mais son intention est de monter rapidement jusqu'à 3 millions d'euros, soit le montant maximum qu'injecte généralement StoneFund par dossier.

Contrairement à Sofindev, qui constitue, selon Jef Colruyt, un placement «purement financier dans des entreprises en phase de développement», la famille entend bien, avec StoneFund II, jouer un rôle actif auprès des entrepreneurs sur lesquels elle mise. «Nous voulons les coacher, en leur offrant notre expertise.» Les Colruyt ne s'engagent jamais non plus comme seul investisseur. «Si vous êtes seul à vous intéresser à un dossier, ce n'est généralement pas bon signe», lâche Jef Colruyt. En 2007, StoneFund II a examiné 140 dossiers. Au bout du compte, elle n'a injecté de l'argent que dans un seul. «Cela n'a rien d'exceptionnel pour le capital à risque : en général, un dossier sur 100 est retenu, affirme le chef de file de la famille Colruyt qui garde sa prudence légendaire. Il y a beaucoup de dossiers intéressants sur le plan économique mais

nous posons nos conditions dès le départ. Après tout, il s'agit de travailler ensemble pendant cinq, six ou sept ans.»

En Belgique, StoneFund est, avec Capricorn, l'un des rares fonds spécialisés dans le domaine des clean techs. La Gimv s'est elle aussi lancée dans le business vert en injectant 30 millions d'euros dans le fonds suisse Emerald. A ce jour, la famille Colruyt, elle, a investi, via StoneFund I et II, entre 25 et 30 millions d'euros dans les technologies propres. «A terme, l'objectif est de monter jusqu'à 80 millions d'euros via un troisième fonds», espère Jef Colruyt.

Pour être le mieux possible en adéquation avec les attentes de ses actionnaires, les responsables de StoneFund rencontrent régulièrement les équipes d'ingénierie de la société Colruyt. «Nous leur demandons, par exemple, quels problèmes ils rencontrent en matière de recyclage des déchets organiques, souligne Anthony Theys, partner chez StoneFund. Leurs réponses nous permettent de détecter les besoins de l'industrie et d'anticiper de nouveaux marchés.» L'ambition de la famille Colruyt n'est pas de devenir le plus grand fonds européen, insiste Jef Colruyt mais bien de «devenir le meilleur à détecter les besoins, les produits et les marchés». Cette année, StoneFund espère concrétiser encore deux ou trois dossiers. A petits pas, comme toujours...