

UGFS Accompagner les entreprises innovantes à l'international

C'est vraisemblablement le gestionnaire de fonds le plus actif dans l'accompagnement des startups, UGFS (United Gulf Financial Services) accompagne aujourd'hui les entrepreneurs et les entreprises innovantes et prometteuses. Mohamed Salah Frad, CEO d'UGFS, président de l'Atic (Association tunisienne des investisseurs en capital), membre du Collège des startups, met à contribution toute son expertise en capital-risque, en corporate finance et en gestion de patrimoine pour déceler les pépites de demain et accompagner leur développement.



UGFS, qui gère aujourd'hui plus de 200 millions de dinars, a été la première société d'asset management à associer le capital-risque à la finance islamique pour un accompagnement de proximité aux entrepreneurs innovants, startups et PME. Devenue un acteur de premier

plan, la société continue à lancer des fonds de Private Equity (Empower Fund) et de Venture Capital (Start'Act et Health-tech) qui investit dans les PME et les startups afin de couvrir leurs besoins en termes de financement et d'accompagnement dans toutes les phases, allant du Early Stage jusqu'au Late Stage. Autrement dit, de l'amorçage à la croissance. Avec son nouveau Fonds Musanada, la société attaque le capital-restructuration là où elle a réussi des opérations phares et désire mettre à contribution son expertise dans ce domaine très précis.

Autant les deux piliers de la labellisation et de l'accompagnement ont bien fonctionné et sont considérés comme une réussite, autant il est déplorable que peu de startups aient pu bénéficier à date du financement du fonds de fonds Anava.

Transformer les startups en PME pérennes, un processus d'industrialisation

«Nos investissements ciblent les entreprises qui ont un potentiel d'innovation important. Ils contribuent à la transformation des jeunes pousses en de véritables PME rentables, solides et pérennes, et ce, à travers la mise en œuvre d'un processus d'industrialisation», assure Mohamed Salah Frad. C'est ainsi que le portefeuille diversifié d'investissement de

UGFS-NA compte des structures opérant dans divers domaines: de l'agroalimentaire à l'énergie renouvelable et à la fintech. Selon Mohamed Salah Frad, les fonds interviennent au début auprès des startups pour leur assurer le trio basique de soutien: financement, incubation, accélération. Une fois la startup montée et introduite au marché, UGFS-NA continue à leur offrir le soutien financier nécessaire en plus d'une panoplie de services qui englobent la mise en place de partenariats, l'amélioration des processus de travail et du cadre organisationnel.

Deux pistes pour l'internationalisation des startups

«Nous avons réussi à décrocher une place de front parmi les fonds du capital-risque et à nous hisser au top 5 sur le marché, en termes de rendements. Les entreprises qui ont bénéficié de notre soutien ont pu créer de la valeur ajoutée et s'inscrire dans la croissance», précise notre interlocuteur, qui propose deux pistes pour faciliter le processus d'internationalisation des startups et susciter l'appétit des VC internationaux. D'abord, élaborer un business model performant qui s'adapte aux évolutions du marché et qui met en chantier des process de travail et des produits capables de générer de la valeur ajoutée et de capter l'intérêt des marchés internationaux. Ensuite, travailler constamment sur l'innovation et la démarcation par rapport à la concurrence. Seulement, pour que ces pistes donnent leur plein potentiel, il faudra mettre en place certaines réformes, notamment pour plus de flexibilité dans la réglementation de change et de simplification dans les procédures administratives.

La continuité passe par les réformes

Selon Frad, l'UGFS a des ambitions plus fortes en termes d'exits au vu du fort potentiel de croissance et de rentabilité des projets dans lesquels il a investi. Il aurait souhaité que la législation autorise qu'il puisse accompagner les structures à l'international et leur fournir le support et le soutien nécessaires à leur expansion et leur internationalisation. Mohamed Salah Frad déplore que peu de startups aient pu bénéficier jusqu'à aujourd'hui du financement du fonds de fonds Anava. Autant il estime que les deux piliers de la labellisation et de l'accompagnement ont bien fonctionné et sont considérés comme une réussite, autant il regrette que le troisième pilier du programme n'ait pas atteint les résultats escomptés et que les startups labellisées n'aient pas pu bénéficier considérablement de ses ressources. Et cela à cause de la complexité des procédures et d'une certaine hiérarchie qui ne fluidifie pas le mode de fonctionnement du fonds de fonds.

 **Dhouha Nasri & Manoubi Akrouf**