



Pierre-Louis REYNAUD

Associé

SMART-ENTREPRENEURS PARTNERS

IFAG Lyon - Promotion 2008

Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai fait 6 ans en immobilier d'entreprise à la sortie de l'IFAG Lyon. Je rejoins à 30 ans le **GRUPE LEYTON**, afin d'étoffer mes expertises et prendre de la hauteur, avec une action spécifique auprès des départements innovations (CIR crédit impôts recherche). Je réalisais près de 200 rdvs / an, 60 contrats signés. Mes clients de l'époque exprimaient des besoins sur des levées de fonds, croissance externe et cession de leurs sociétés. Mon employeur ne déployant pas ces expertises, je reprends les bancs des écoles et me spécialise réalisant un Master 2 Ingénierie Financière et Transaction de l'iae Lyon 3. Mon stage en « boutique M&A » se transforme en CDI, j'apprends les rudiments du métier en prenant part à 11 transactions variés (cession, achat, levée de fond) dans tous secteurs d'activité. Le virus de l'entrepreneuriat restant vivace, je rejoins en 2021 le bureau lyonnais de **SMART ENTREPRENEURS PARTNERS**, interpellé par le modèle et l'ambition de mes Associés à devenir la Banque d'Affaire de référence pour les PME et ETI. J'ai rejoint « Smart » en tant que 12ème associé en mars 2021. Nous serons 18 en septembre prochain répartis sur 6 bureaux en France.

Les tendances à venir dans ton métier ?

Sous le scope financier : En aval, les introductions en Bourse (IPO) se démocratisent et apportent des hypothèses de sorties aux associés et fonds détenant des sociétés en forte croissance. En amont le « Private Equity » suit la même tendance : les outils fléchant l'épargne vers les fonds d'investissement se développent et font baisser les tickets d'entrée.

Mes clients sont les premiers à s'en être rendus compte : entourés d'avocats, notaires, agents immobiliers, gestionnaire de patrimoine... Ils ne se posent plus la question d'allouer des fonds sur des classes d'actifs telles que l'assurance vie ou l'immobilier pour des rendements d'impôt de 1 à 3%, quand des opérations de Haut de Bilan (levée de fond réalisant des croissances externes) rapportent entre 10 et 20%/an. Le risque étant évidemment plus élevé.

Sous un angle plus sociologique, les dirigeants sont de plus en plus jeunes à réaliser ce type d'opérations, et sont moins attachés à leur entreprise comme une « œuvre de leur vie » : Raréfaction du dirigeant de 65 ans cédant sa société. Multiplication du dirigeant de 45-50 ans ayant vendu sa 1ère société, souhaitant en acheter 2 à 3 autres, les consolider et les revendre.

Ta philosophie de vie

« Qui donne reçoit ! »

Et pendant ton temps libre ?

Pas beaucoup de temps libre ! Sport, voyages, lecture de la presse éco, profiter de mes amis... décompresser !