

UPPERSIDE CAPITAL PARTNERS

UNE HISTOIRE D'AVENTURIERS



Les équipes d'Upperside Capital Partners.

UPPERSIDE CAPITAL PARTNERS EST UN CONGLOMÉRAT QUI REGROUPE UNE QUARANTAINE D'ENTREPRISES ISSUES DE QUATRE SECTEURS : SANTÉ, INDUSTRIE, COSMÉTIQUE ET SPORT. DES DOMAINES QUI SE COMPLÈTENT HARMONIEUSEMENT, N'HÉSITANT PAS À PUISER DANS LES COMPÉTENCES DE CHACUNE DES ENTREPRISES ACCOMPAGNÉES PAR LES SUPPORTS DE LA HOLDING. SON MOT D'ORDRE : CONSTRUIRE DES LEADERS. RENCONTRE AVEC PHILIPPE VÉRAN, AVENTURIER DE L'ENTREPRENEURIAT ET CO-FONDATEUR DE CE CONGLOMÉRAT AUX GRANDES AMBITIONS.

Upperside Capital Partners, un conglomérat d'entreprises et des femmes et des hommes pour les épauler toutes, c'est l'esprit de cette société créée en 1998 par deux amis qui se lancent. Leur idée : investir dans les entreprises de manière minoritaire à l'image des business angels. « Nous avons concrétisé le rêve de s'associer dans les affaires : c'était à la fois l'amitié et le business qui nous ont poussés, Bruno et moi, à nous lancer. » Bruno Thévenet, son associé, est plutôt le commercial. Philippe Véran est le financier, expert-comptable de formation : la complémentarité de leurs compétences deviendra très vite un véritable atout pour les deux entrepreneurs. Leur premier investissement porte sur la petite entreprise Biotech International, fabricant d'implants dentaires depuis 1987. Les deux associés font leur première acquisition peu de temps après : il s'agit de la marque de gants de ski Racer, « l'occasion de diversifier un peu nos activités, Bruno sur la partie commerciale et moi sur la partie financière mais tous les deux dans la stratégie de développement ».

Changement de stratégie au service des filiales

Rapidement, Philippe Véran et Bruno Thévenet se rendent compte que le modèle du partenariat minoritaire n'est pas forcément la meilleure position à adopter. « Il faut dire que nous n'avons pas beaucoup de moyens à cette époque », se remémore Philippe Véran. « Nous sommes parvenus à devenir majoritaires sur Racer et Biotech. Plus qu'une simple holding, Upperside est devenue une ligne de services et de supports pour mutualiser au maximum les compétences et les besoins de chaque filiale. » Si le côté commercial reste propre à chaque entreprise créée ou acquise, Upperside leur sert de support commun, très utile pour les aspects notamment de systèmes qualité et affaires réglementaires propres à chaque secteur. Elle propose ainsi en plus des services intégrés plus classiques comme le service juridique et RH, le service informatique ou encore le service finances, comptabilité et contrôle de gestion, un service logistique ultra performant. « Nous ne fournissons pas les services habituels d'une holding. Nos services intégrés nous permettent d'être très réactifs sur chacune de nos acquisitions. » Dans la pratique, Upperside Capital Partners s'associe à au moins 51 % avec des entrepreneurs ayant créé des produits ou services répondant à la stratégie globale du groupe... Ou suffisamment porteurs pour motiver la création d'un nouveau pôle qui pourrait compléter la vaste palette de compétences acquises au fil du temps.

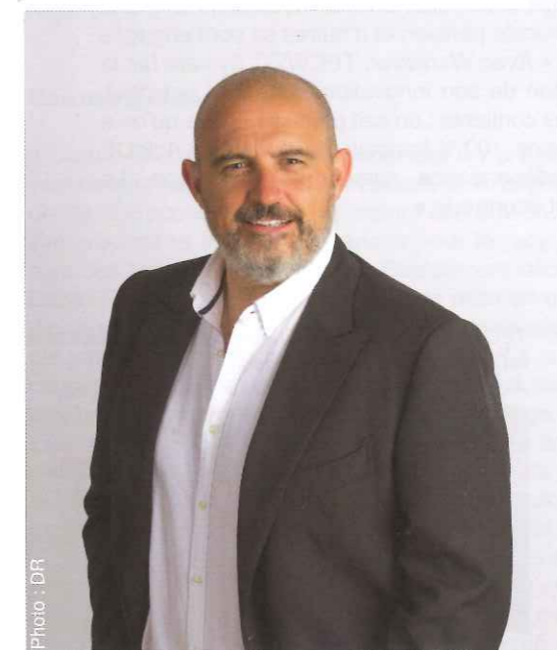
UCP EN CHIFFRES

- 84 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2017
- 125 millions d'euros en 2018
- Plus de 770 collaborateurs dans le monde
- 38 filiales

Mutualiser les savoir-faire du groupe

Une fois ce modèle approuvé par les fondateurs d'Upperside Capital Partners, tout va très vite. Côté médical, Biotech a élargi son activité à la conception, la fabrication et la vente d'implants pour la chirurgie orthopédique des pieds et des mains. Cette branche d'activité de la société sera cédée en 2013 au leader mondial américain du secteur Wright Médical. Mais l'activité dentaire, cœur de métier de Biotech, va continuer sa croissance en élargissant ses activités et en développant considérablement son assise internationale. En 2007, Upperside Capital Partners crée Poly-Shape, aujourd'hui leader français et européen de la fabrication additive métallique spécialement dans l'automobile, l'aéronautique et l'énergie. « Tout est une question de mutualisation : c'est ainsi que nous avons pleinement développé notre pôle médical ».

Fort du savoir-faire de Poly-Shape, Biotech intègre les process de fabrication additive pour ses produits (prothèses sur implants, facettes, prothèses amovibles, aligneurs invisibles), se lance dans la création d'un scanner intra oral 3D pour la prise d'empreinte numérique des dents, ou encore dans la mise en place d'un réseau de laboratoires partenaires pour le design et la réalisation de prothèses dentaires. Sa division diagnostic médical, qui donnera naissance au groupe Elitech va finalement être cédée au fonds d'investissement européen Ergon Capita en 2010 après 7 ans de croissance (105 millions d'euros de CA, 600 salariés)... « C'était la première grande sortie du groupe : elle nous a permis de nous recentrer sur nos métiers historiques, mais aussi de nous diversifier ». Cette diversification se poursuit notamment avec l'acquisition des sociétés La Précision, Botia Mécanique ou GMP, qui permettent d'établir de nouvelles passerelles entre les nombreuses filiales d'Upperside Capital Partners. « Nous essayons toujours de créer un lien entre chaque société pour garder une cohérence globale », poursuit Philippe Véran.



Philippe Véran, co-fondateur d'Upperside Capital Partners.

Un autre tournant côté sport

Parallèlement, en 2005, le pôle sport d'Upperside Capital Partners bat son plein : la holding acquiert la marque de snowboard Blacksmith et son unité de fabrication, assure le lancement de la célèbre marque de chaussures Crocs, ou encore la reprise de la distribution de la marque Prince. Mais Philippe Véran le concède, le groupe connaît parfois des coups durs : « Lorsque nous avons perdu la distribution des Crocs, nous avons souffert au niveau financier et nous avons compris la limite du seul rôle de distributeur... Mais ce n'était pas un coup fatal, c'est ce qu'il faut retenir. On ne perd pas, on apprend ». Si le pôle Sport n'est plus la priorité pour le moment, Upperside continue à développer progressivement d'autres secteurs, notamment dans l'univers des cosmétiques. Le groupe détient par exemple les marques Taaj, qui conçoivent des produits sur la base de la médecine Ayurvédique, Sabé Masson, co-détenue avec la fondatrice de Sephora Isabelle Masson et qui a créé le concept des parfums solides... « La frontière entre le médical et la cosmétique est ténue, notamment au niveau des aspects qualité et réglementaire, c'est l'une des forces d'Upperside. »

Objectif en cours

Upperside Capital Partners se lance un nouvel objectif pour étendre encore ses activités, notamment médicales et industrielles : réindustrialiser la prothèse dentaire en France. Un challenge de taille pour la holding qui se concentre sur la nouvelle industrie 4.0 ! ●

LA PAROLE DE L'ENTREPRENEUR

Philippe Véran, quelle est votre vision de l'entrepreneuriat ?

Entreprendre, c'est assumer : le jour où vous doutez de ce que vous faites, il faut arrêter ! Aujourd'hui, je rencontre souvent cette lignée d'entrepreneurs qui croient à l'Eldorado et foncent pour la richesse. Ils n'hésitent pas à procéder à des levées de fonds avant même d'essayer de développer leur entreprise et leurs idées. On peut faire le parallèle avec les footballeurs professionnels : peu réussissent au final. J'ai moi-même beaucoup d'histoires de manager que j'ai vécues auprès des dirigeants de nos filiales et une chose est sûre : l'entrepreneur, c'est la personne la plus seule au monde. C'est pour ça qu'Upperside se donne pour mission de les accompagner. Pour partager les succès, mais aussi les larmes, et surtout, pour leur assurer un confort et un vrai service qui les encouragent à développer leurs idées. Finalement, notre modèle, c'est de l'accompagnement d'hommes, d'équipes, d'entreprises. C'est l'âme et le cœur de notre société : j'aimerais pérenniser ce modèle alternatif et le partager, le transmettre au plus grand nombre.