

# Les dessous du développement à marche forcée de Bio c' Bon

Enseigne secrète, Bio c' Bon, détenue par la société d'investissement Marne & Finance, étonne par son rythme soutenu de croissance et d'ouvertures. LSA s'est procuré des documents qui permettent de connaître son système de financement et ses projets.



### LE MODÈLE FINANCIER

- **75 % des fonds** proviennent de Bio c' Bon et des banques, 25 % de particuliers-associés.
- **Un rendement annuel**

**de 6 à 8,5 %** est assuré aux investisseurs, plus un bonus à la sortie en fonction du nombre de magasins exploités à date.

- **Un engagement sur cinq ans** avec possibilité de sortie dès deux ans, moyennant une décote sur le rendement de l'année de sortie.

### LES PROJETS

- **Ouverture de 50 magasins** au Japon en cinq ans.
- **Nouvel entrepôt** de 12 500 m<sup>2</sup> à Athis-Mons (Essonne),

opérationnel en juillet.

- **Investissement dans l'amont** avec la création de la société Bio Conquête.

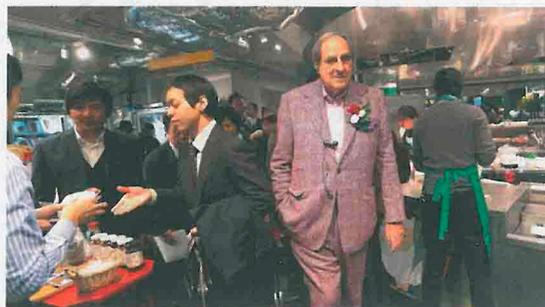
**B**io c' Bon est une enseigne qui intrigue. Il faut dire que, depuis sa fondation par Thierry Brissaud, en 2008, la chaîne de magasins bio connaît un rythme de développement fulgurant, à raison de deux ou trois ouvertures par mois. Elle compte à ce jour 154 points de vente, dont 33 à l'étranger, pour un chiffre d'affaires de 150 millions d'euros et une marge de 2,9 %. Ce parc lui vaut la troisième place du podium des enseignes bio derrière Biocoop (500 points de vente) et Naturalia (172). Par ailleurs, elle fait partie des rares distributeurs français de bio à avoir réussi à percer à l'étranger, où elle a commencé à prendre des positions dès 2014. On recense 18 Bio c' Bon en Italie, 5 en Espagne, 4 en Belgique et en Suisse et 2 au Japon, avec le projet d'atteindre les 50 magasins en cinq ans dans l'archipel.

Ce développement interpelle. D'autant que l'enseigne refuse toute communication, ce qui alimente les interrogations et les rumeurs, tant au niveau des

investissements que sur la rentabilité ou le modèle de financement. Alors, qui est ce distributeur ? Comment est-il arrivé à asseoir de telles positions dans un monde du bio de plus en plus bataillé ? Quel est son schéma de financement pour engager un tel développement ? LSA a réussi à se procurer des informations afin de mettre en lumière ce système.

### Recours à des investisseurs individuels

Premier élément, Bio c' Bon n'est pas un acteur isolé. Il appartient à la société d'investissement commercial Marne & Finance pilotée par Thierry Chouraqui. Le montage financier est relativement simple : 75 % des investissements sont faits par Bio c' Bon et les banques et les 25 % restants par des particuliers, qui deviennent des associés. « *L'intérêt de faire appel à du privé, c'est d'avoir du cash et un apport afin d'avoir recours à l'emprunt plus facilement* », indique une source proche du dossier. Pour trouver ces investisseurs, Marne & Finance passe par des gestionnaires de patrimoine qui offrent la possibilité à leurs clients de placer de l'argent dans le



© YOSHIKAZU TSUNO/GAMMA-RAPHO

## FICHE D'IDENTITÉ

→ Naissance de Bio c' Bon en <b>2008</b>	→ Chiffres d'affaires : <b>150 M€</b> en 2018
→ Fondateur : <b>Thierry Brissaud</b>	→ Résultat net : <b>1,1 M€</b> en 2016
→ Détenteur : <b>Marne &amp; Finance, qui appartient à Thierry Chouraqui</b>	→ <b>154</b> magasins dont <b>64</b> en Ile-de-France et <b>33</b> à l'étranger

Source : LSA/Bio c' Bon

fonds de commerce de Bio c' Bon, BCBB Rendement. Les actionnaires s'engagent sur cinq ans avec une mise de départ comprise entre 10 000 et 200 000 €. À la clé, une rentabilité annuelle assurée de 6 %. « Les souscripteurs sont intéressés, car la plupart sont assujettis à l'impôt sur la fortune et ce montage permet une défiscalisation », ajoute cette source.

#### Une rentabilité indexée sur la croissance du parc

Par ailleurs, Bio c' Bon offre un bonus à la sortie, calculé en fonction du nombre de magasins exploités en France à date : 5 % supplémentaires sur le montant investi pour 250 magasins, 10 % pour 350 et 15 % pour 450. « Ça ne coûte pas cher à Bio c' Bon de garantir de tels rendements. S'ils faisaient affaire avec des entreprises, le taux global de rémunération avoisinerait plutôt 15 % », ajoute cette source. Lors de la souscription, Bio c' Bon signe avec les investisseurs une promesse de rachat de leurs titres, à une échéance de cinq ans, avec une parfaite visibilité du placement et de la sortie, grâce à la définition préalable du barème de rachat. Au bout du mandat, les clients bénéficient d'une exonération de l'impôt sur la plus-value. Une sortie est possible au bout de deux ans, mais l'associé se verra infliger une décote sur le rendement de l'année de sortie. Avec ce système, les investisseurs sont associés à la performance de l'enseigne tout en connaissant par avance les conditions et, plus il y a d'associés, plus Bio c' Bon ouvre de magasins. Quand on voit le rythme de développement de l'enseigne, tout laisse à penser que le concept séduit de nombreux investisseurs.

Ci-dessus, le Bio c' Bon d'Asnières (92), le dernier ouvert en région parisienne, début avril. Depuis, l'enseigne fondée par le très discret Thierry Brissaud (en haut à droite, une des rares photos de lui, prise en 2016) a inauguré trois autres magasins en France.

Outre le financement de son business model, il est important de noter le positionnement propre de l'enseigne et sa gestion des frais. Si les loyers de ses magasins sont importants car ils sont en centre-ville, le reste des coûts est maîtrisé : des prix agressifs et des économies réalisées par le choix des approvisionnements et des partenaires. En effet, Bio c' Bon ne mise pas sur le local et ne recule pas devant les importations les plus lointaines. Un « laxisme » qui lui vaut des critiques de la concurrence, mais un tir que Bio c' Bon souhaite rectifier. Car, dans les prochains mois, le distributeur va s'atteler à l'amont, avec la création de la société Bio Conquête, qui va investir dans des exploitations agricoles et des usines. Avec Bio Conquête, il souhaite sécuriser une partie de ses denrées, privilégier les produits français et valoriser les productions des exploitations et des usines qu'il détiendra. Par ailleurs, un entrepôt de 12 500 m<sup>2</sup>, est en construction à Athis-Mons (91). Ce complexe, opérationnel en juillet, regroupera la logistique de trois sites initiaux et associera un laboratoire de production de plats préparés.

Si le système financier de Bio c' Bon fonctionne à l'heure actuelle, il peut être perçu comme fragile. Car Bio c' Bon promet des rendements sans aucune liquidités, en misant seulement sur son développement futur. Si les affaires vont mal, ce sont les fonds des particuliers qui seront sollicités pour rembourser les emprunts aux banques. Or les aléas de la distribution sont fréquents. Dans le cas d'un « biogate », le modèle pourrait alors révéler ses failles. ■

CAMILLE HAREL