

MB-ENTREPRENDRE

la lettre trimestrielle

Contact : contact@mb-entreprendre.comSite : www.mb-entreprendre.com

Membre associé de l'AFIC

sommaire

EDITO :	Page 1	REFLEXIONS SUR LE MBI :	Page 2
LE SAVIEZ-VOUS :	Page 1	SECTEURS DE COMPÉTENCES :	Page 2
ACTUALITÉS :	Page 2	BIENVENUE À :	Page 2

édito

Les premiers mois de l'année 2009 ont été très actifs pour MB-Entreprendre, dans le contexte difficile de la crise économique et de ses conséquences sur l'activité du LBO.

Nos membres ont étudié de nombreux dossiers de reprise, qu'ils ont davantage 'sourcés' eux-mêmes et dont plusieurs ont été conduits jusqu'au stade d'une proposition. Mais pour chacun d'entre eux la divergence sur le prix entre les attentes des vendeurs et le niveau de l'offre s'est avérée trop importante pour que les discussions puissent

aboutir. Cette situation semble cependant s'améliorer depuis la rentrée.

Nos membres ont également accompagné les fonds d'investissement dans leur travail de développement ou de redressement de leurs participations, en conseil ou en management de transition.

Enfin 8 nouveaux membres très expérimentés ont rejoint MB-Entreprendre depuis le début de l'année, venant élargir notre couverture sectorielle.

Tout ce travail devrait porter ses fruits avec la reprise à venir !

le saviez-vous ?

17 membres de MB-Entreprendre sont 'aux commandes' d'une entreprise :

Ces managers constituent un actif précieux pour l'association mais aussi pour les fonds d'investissement : mise en place d'un LBO secondaire sur leur entreprise, accès à leurs expertises, position de Senior Advisors, ils seront un jour à la recherche de leur prochain LBO.

Voici un extrait du panorama des membres 'aux commandes' :

- Michel Béhar, G4S France, sécurité, CA 200 m€ (reprise par 4 managers)
- Serge Bonnefoi, Saphymo, mesures de rayonnement nucléaires, CA 25 m€ (ACE Management et Edmond de Rothschild Investment Partners)
- Alain Chamla, France Champignon, agro-alimentaire, CA 230 m€ (Butler Capital Partners)
- Joël Cordier, Gault et Frémont, emballages boulangerie-pâtisserie, CA 40 m€ (LBO France puis OFI PE)
- Tarek Ghandour, Retif, Equipement professionnel, CA 220 m€ (Pragma Capital)
- Philippe Guidez, Maisoning, services, CA 32 m€ (Alma Partners)
- Régis Nacfaire, Selling Attitude, force de vente supplétive, CA 6 m€ (BNP)

le saviez-vous ? (suite)

- Christophe Parent, Otima, Ensemblier pour les secteurs énergie, transport, ferroviaire, médical, CA 34 m€ (Alliance Entreprendre et UEO)
- Guillaume Prot, Le Moniteur, CA 180 m€, Information et services (Bridgepoint)
- Pascal Rambaud, Espace et Energie, construction durable, CA 6 m€ (Alliance Entreprendre et Turenne Capital)
- Bruno Roqueplo, Algeco, location et ventes d'unités modulaires, CA 1 200 m€ (TDR Capital)
- Jacques Sebag, EVER TEAM, progiciels, CA 25 m€ (Advent Venture Partners, AGF Private Equity, AXA Private Equity, BNP Paribas Développement et Partech International)

Activité de MB-Entreprendre depuis le début de 2009 :

En 2009, les membres de MB-Entreprendre :

- ont étudié 58 dossiers de reprise dans 16 secteurs d'activité différents. 24 de ces dossiers sont actifs à aujourd'hui ;
- ont conduit 14 missions de conseil ou de management de transition (6 pour le compte de fonds d'investissement et 8 pour le compte d'industriels), dans 10 secteurs d'activité différents.

MB-ENTREPRENDRE

la lettre trimestrielle

réflexions sur le MBI par Jean-Louis de Bernardy, président de l'AFIC

Deux types d'entreprises peuvent intéresser les candidats à la reprise en MBI : les sociétés performantes et... les autres. Mais sous l'angle du management, doivent-elles être approchées de la même façon ? Sans doute pas. Du dirigeant qui arrive dans une entreprise poussiéreuse, mal organisée, peu rentable, on attend qu'il modernise, repositionne, réorganise, pour améliorer rapidement les résultats, sans hésiter à bousculer les habitudes. Mais si l'entreprise est très performante il vaudrait mieux qu'il ait la modestie d'essayer d'abord de faire aussi bien que le vendeur, sans essayer trop vite de

réformer.

La crise économique déplace nos repères, parce que l'entreprise performante risque aujourd'hui de ne pas afficher des résultats brillants. Mais ce n'est pas pour autant qu'elle a cessé d'être efficace et performante. Lui appliquer une thérapie de choc risquerait donc d'être contreproductif. Ne pas faire *plus mal* que n'aurait fait le vendeur serait déjà un bon résultat. Pour ceux qui ont repris une entreprise immédiatement avant la crise, ce ne sera pas toujours facile de le faire comprendre ni, peut-être, d'abord de le comprendre.

actualités

MB-Entreprendre présente son action au CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires) :

Le 21/09/2009 Pascal Rambaud et Manuel Lenglet sont intervenus à la conférence C.R.A / CLENAM devant 150 repreneurs sur le thème 'Comment faire un LBO aujourd'hui'. La présentation a suscité intérêt et contacts de repreneurs souhaitant rejoindre MB-Entreprendre.

MB-Entreprendre intervient auprès de XMP (X-Mines-Ponts) Entrepreneurs :

Le 04/05/2009 Serge Bonnefoi et Jean-Pierre Daverio ont fait un état des lieux du marché et ont tracé les dynamiques qui émergent.

Pour un entrepreneur, les opportunités existent malgré la raréfaction des 'gros deals' : affaires 'mid cap', spin-off de groupes, acquisition sans dette, changements de dirigeants, 'gestion de crise' proposés aux fonds d'investissement et aux cabinets de management de transition.

MB-Entreprendre à Londres :

Plusieurs membres ayant conduit une activité à l'international se sont rendus à Londres fin octobre et y ont rencontré les grands acteurs de du private equity.

Leurs atouts spécifiques ? Une forte capacité à assumer immédiatement un leadership opérationnel dans des domaines très variés, y compris conseil et management de transition.

Compte-rendu dans la prochaine lettre.

secteurs de compétence

Secteurs	Membres
industries extractives	1
bâtiment - génie civil	1
aéronautique - espace - défense	3
agro-alimentaire	9
automobile	2
chimie	5
confection - textile	4
électricité - électronique - matériel de précision	3
énergie, pétrole & gaz	4
environnement	5
équipement industriel	5
ferroviaire	1
hygiène-cosmétique	5
imprimerie - presse - édition	4
matériaux de construction	3
mécanique et travaux des matériaux	4
métallurgie - verrerie	2
packaging	3
papier - bois - ameublement	3
santé - pharmacie	3
sécurité	1
distribution B2C	13
distribution B2B	8
luxe et distribution sélective	8
études conseils et assistance	9
services aux entreprises	11
NTIC et services informatiques	3
transport	1

bienvenue à

- Dominique Bernard, HEC, ancien Directeur Général exécutif de Compexposium ;
 - Bruno Delalande, ESC Amiens, ancien Directeur Général de Lejaby ;
 - Olivier Quenardel, Licence es Science Économiques - Université Paris-ASSAS, ancien Président d'Omya SAS et du Groupe Meac SAS ;
 - Patrick Roure, Centrale, ancien Président du directoire de Guy Degrenne.
- MB-Entreprendre compte 30 membres.