

MB-ENTREPRENDRE

la lettre trimestrielle

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

Membre associé de l'AFIC

sommaire

EDITO :	Page 1	SECTEURS DE COMPÉTENCES :	Page 2
ACTUALITES :	Page 1 et 2	BIENVENUE À :	Page 2
COMMANDEMENTS DU REPRENEUR :	Page 2		

édito

Fin 2009, optimiste par nature, MB-Entreprendre parlait de la reprise à venir. Si la reprise ne s'est pas matérialisée pour l'économie, cela n'a pas empêché les membres de MB-Entreprendre d'être très actifs. Cette activité s'est traduite notamment par deux LBOs secondaires, de nombreuses missions d'analyse, de conseil et de management. Mais surtout, l'environnement économique défavorable n'a pas empêché 4 de nos membres de prendre la direction générale de sociétés dont ils

sont actionnaires auprès de partenaires financiers. Ces transactions sont le témoignage de la qualité et de la ténacité qui caractérise MB-Entreprendre. Notre groupe compte maintenant plus de 30 dirigeants et nous continuons à étendre notre palette de compétences sans relâcher l'intransigeance de notre sélection. Plus que jamais MB-Entreprendre est à la disposition du secteur du Private Equity pour fournir des dirigeants-investisseurs disponibles et à la hauteur des enjeux.

actualités

Butler Capital Partners cède France Champignon au Groupe Bonduelle :

Après la reprise en 2004 du Groupe France Champignon, Butler Capital Partners a engagé un très important plan de modernisation (60 M€), dont la majeure partie (40 M€) pour la production agricole. La culture du champignon en caves a été entièrement remplacée par des maisons de culture ultramodernes avec contrôles informatisés de l'hygrométrie, de la ventilation et de la température.

Grâce à ces investissements, sous la direction d'**Alain CHAMLA** (Manager membre de MB-Entreprendre), les équipes de France Champignon ont réussi à retrouver le chemin de la rentabilité, faisant passer le ROC de - 22 M€ en 2006 à + 6 M€ en 2009.

Avec un chiffre d'affaires d'environ 200 M€, France Champignon emploie 1 500 personnes et produit 130 000 tonnes de champignons sous toutes les formes (conservé, surgelé, frais, pasteurisé ou déshydraté) et de toute nature (champignons de Paris et champignons sylvestres).

Les savoir-faire de Bonduelle dans ces technologies, la force de ses marques et son réseau international laissent présager des synergies importantes de nature à assurer le développement futur de France Champignon.

actualités (suite)

Succession et reprise en cours pour OTIMA :

Le 9 avril 2010, **Christophe PARENT**, membre de MB-Entreprendre et directeur général d'OTIMA, a souscrit 15% du capital de la société, auprès des fonds Alliance Entreprendre et UEO. L'opération fait suite à un OBO réalisé en mars 2008, et s'inscrit dans une perspective de succession du président fondateur.

OTIMA réalise des sous-ensembles à base de tôlerie fine pour un chiffre d'affaires de 25 M€, et adresse des secteurs tels que le ferroviaire, l'énergie, le médical, les infrastructures de transport, l'aéronautique ou les éco-activités.

Reprise à la barre du leader de jacquard français, Les Tissages de Gravigny :

En mai 2010, les Tissages de Gravigny sont repris par **François BELLENGUEZ**, ancien PDG de Fardis et de Carven, et membre de MB-Entreprendre.

Les Tissages de Gravigny sont fournisseur des Editeurs de tissus d'ameublement les plus prestigieux. La société réalise 80 % de son chiffre d'affaires à l'export. Victime de la crise financière, le chiffre d'affaires (11M€) avait chuté de 50 %. La reprise permet de recentrer l'entreprise sur son métier d'origine (le tissage jacquard) et d'abaisser le point mort de manière substantielle, avec 44 salariés regroupés sur le site de Gravigny.

MB – ENTREPRENDRE

la lettre trimestrielle

Les commandements du manager-repreneur en 2010 par François Germain, Associé de Societex

Le Marché se réanime, nous en témoignons ! Les nouveaux projets sont plus nombreux et de meilleure qualité car la visibilité s'est améliorée et permet aux vendeurs de trouver une valorisation plus proche de leurs attentes. Il ya donc un vrai sujet pour tous les aspirants à l'entrepreneuriat via une acquisition et c'est la première bonne nouvelle !

Et comme une bonne nouvelle n'arrive jamais seule..., la seconde concerne les financiers : ils sont là et bien là, tant les fonds que les banquiers seniors.

Oui mais ..il y a encore loin de la coupe aux lèvres car le marché de qualité reste étroit et les postulants nombreux, sans compter les industriels qui font leur grand retour en consolidant certains secteurs. Alors la priorité du repreneur à notre sens : professionnaliser sa démarche à tous les niveaux, c'est-à-dire :

- Se donner les moyens, c'est un job à temps plein temps ;
- Se donner 3 mois pour trouver ses marques mais être prêt ensuite à réagir vite car les bons dossiers ne traînent pas sur le marché, donc avoir les idées claires et les bons partenaires ;

- Multiplier les démarches en amont ('ratisser large') pour augmenter ses chances de recenser de bons dossiers et être agressif commercialement (car les conseils sont parfois très pris parait-il !). Etre rapide et cohérent dans ses réponses aux professionnels pour avoir leur confiance ;

- Appliquer son temps sur des dossiers à la faisabilité avérée, donc éclairer rapidement le prix si le dossier n'est pas intermédié par un conseil reconnu ;

- Soigner l'approche du business plan : même si cela est parfois difficile de dialoguer sur ce thème avec le vendeur, c'est un bon outil de négociation et cela sera clef pour convaincre vos partenaires financiers ;

- Ne pas rêver au niveau du montage et se conformer aux ratios en usage désormais, se faire conseiller le cas échéant par un spécialiste de l'accompagnement de repreneur (cela confortera le conseil du vendeur) ;

- Ne pas se décourager (compter 9 à 12 mois minimum) et avoir un poil de chance.

Alors.....je ne vous dis rien !!

actualités (suite)

Rencontres londoniennes pour MBE :

Plusieurs membres de MBE ayant déjà conduit une partie de leur carrière à l'international se sont rendus à Londres en octobre dernier et y ont rencontré des grands acteurs du Private Equity : des fonds importants intervenant sur toute l'Europe mais aussi des cabinets recrutant pour le compte de fonds. Cette démarche a permis de faire connaître les multi compétences regroupées au sein de MBE. A partir de ces rencontres, plusieurs membres ont développé des réflexions et des actions sur des sujets d'intérêt commun avec ces fonds.

Devant l'intérêt de cette démarche, il a été décidé de renouveler ces rencontres londoniennes avant la fin de l'année.

bienvenue à

- Jean Castillon, Ingénieur, ancien dirigeant de sociétés dans le secteur de la métallurgie ;
- Catherine Dunand, Centrale Lyon, INSEAD, ancienne Présidente des Thermes de Bagnolle de l'Orne.

MB-Entreprendre compte 32 membres

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	5
électricité - électronique - matériel de p	2
énergie, pétrole & gaz	4
environnement	6
équipement industriel	5
ferroviaire	2
hygiène-cosmétique	6
imprimerie - presse - édition	4
matériaux de construction	2
mécanique et travaux des matériaux	4
métallurgie - verrerie	2
packaging	4
papier - bois - ameublement	3
santé - pharmacie	4
sécurité	1
distribution B2C	13
distribution B2B	8
luxe et distribution sélective	8
études conseils et assistance	9
services aux entreprises	12
NTIC et services informatiques	3
transport	1