

MB - ENTREPRENDRE

la lettre

twitter.com/mbentreprendre
www.mb-entreprendre.com
 Membre associé de l'AFIC

sommaire

EDITO :	Page 1	BIENVENUE À :	Page 1
NOTRE ADN :	Page 1	TRANSACTIONS ET MISSIONS:	Page 2

édito

43 Dirigeants-investisseurs connectés

MB-Entreprendre est une association de plus de quarante dirigeants-investisseurs qui pratiquent la reprise d'entreprise en partenariat avec les fonds d'investissement. Les dirigeants de MB-Entreprendre sont triplement connectés :

- Aux fonds d'investissement qu'ils connaissent par leurs expériences et qu'ils rencontrent régulièrement,
- Aux entreprises où ils ont exercé leur talent et aux cibles qu'ils identifient,
- Entre eux : Ils fonctionnent en réseau et communiquent par intranet.

Depuis son lancement en 2005, les membres de MB-Entreprendre ont réalisé 26 opérations d'acquisition, 13 opérations de cession, un grand

nombre de missions de conseil et occupent de nombreux postes d'administrateur indépendant.

Tout ceci sans baisse de régime pendant la période de forte crise en 2007/2010, et sans aucun échec depuis l'origine de l'association.

A l'image des fonds et de la vie de leur portefeuille, les membres de MB-Entreprendre, sont en permanence en quête de nouvelles opportunités d'investissement.

Ils mettent en commun tous leurs réseaux, en se positionnant comme interlocuteurs de l'ensemble de la filière (fonds, banques d'affaires, avocats, intermédiaires, etc.), dans le but d'identifier les cibles potentielles qui sont plutôt de profil mid-cap.

notre ADN

Qui sommes-nous ?

Une association de dirigeants-investisseurs, sélectionnés au travers d'un processus rigoureux, avec des expériences larges et réussies de vraies directions générales et de LBO.

Nos objectifs

- Management opérationnel avec investissement dans l'entreprise immédiat ou différé
- Optimisation rapide d'entreprises en sous-performance
- Mission de conseil expert pour une participation en portefeuille ou sur une cible
- Administrateur indépendant d'une participation d'un fonds

Nos atouts

- Une palette couvrant la plupart des secteurs d'activité
- Une sélection pointue de chaque membre par cooptation sur les critères suivants :
 - ✓ Expérience,
 - ✓ Compétence sectorielle,
 - ✓ Ethique.

Mode de fonctionnement

Pour nous suivre : twitter.com/mbentreprendre
www.mb-entreprendre.com

Vous pouvez également contacter directement l'un de nos membres qui répercutera votre requête éventuelle dans le réseau. Nous vous répondons très rapidement pour vous orienter vers la bonne expertise au sein de MB-Entreprendre.

bienvenue à

Grégory Gosset, ancien DG de LTI TELECOM, ALTERGAZ et TELE2. Grégory est spécialisé dans les métiers des services et de la distribution multicanale sur les marchés PME et grand public.

Vincent Stellan, ancien PDG de FURNOSEM et DG de PARIS STORE, ancien directeur CORA. Vincent est spécialisé dans le commerce de détail (produits et fournitures) et la production industrielle alimentaire et de biens d'équipements.

Thierry Barel, ancien PDG de Faveley Transport, Photo-Me (UK) et Stäubli (CH). Thierry est spécialisé dans les biens d'équipements et services industriels, notamment ferroviaire, robotique, textile, conditionnement et connectique

exemples de transactions et missions conduites par des membres de MB-Entreprendre

Jean-Pierre Daverio / H.E.I. : Restructuration capitalistique et développement

Jean-Pierre a été appelé comme président du directoire pour redresser le groupe H.E.I., qui distribue des instruments de mesure scientifique avec un chiffre d'affaires de 13 millions d'euros. Après avoir mené la restructuration bancaire et capitalistique du groupe, il a investi aux côtés d'Eurazeo PME et Omnes Capital.

Alain Chamla / Christian Bernard : Retourneement

Alain Chamla, est Président du groupe Christian Bernard, participation de Butler Capital Partners., Christian Bernard est un leader français dans la bijouterie-joaillerie (créateur, fabricant et distributeur) avec un CA de 100 M€ (Ginette NY, Morganne Bello, licence Zadig & Voltaire).

Bruno Roqueplo / Algeco : Croissance par acquisitions et mise en bourse

Bruno est sorti récemment d'Algeco après 6 années de « build-up », ayant permis de doubler la taille de l'entreprise par acquisition, création de nouveaux services et ouverture de nouveaux pays. La société Algeco est en cours de division par zones géographiques et de rapprochement d'autres entités, ceci en vue d'une IPO aux Etats-Unis.

Guillaume Prot / Groupe Moniteur: Restructuration et Revente

Président, Guillaume a conduit pendant 5 ans la transformation d'un groupe de presse vers un groupe de services. Les recettes issues des services et services numériques représentaient 70% du chiffre d'affaires du groupe contre 35% à son arrivée. Guillaume a conduit la restructuration de 300M€ de dette et revendu l'entreprise au Groupe Infopro (Apax).

Philippe Caste / Luxury Watch Components: Restructuration et Revente

DG de LWC (Suisse), un fabricant de composants horlogers pour les grandes marques de prestige (CA 65 M€, 250 personnes) Philippe a préparé et réalisé la cession d'une des sociétés. Il conduit le repositionnement de la seconde en vue d'une cession prochaine.

Serge Bonnefoi / Vanalliance : Build-up et revente à un industriel

Serge a cédé au groupe Daher la holding Vanalliance qui détient les sociétés Vanatome et Verdelet, deux PME spécialisées dans le domaine des vannes hautes performance. En 5 ans, le chiffre d'affaires a été quadruplé en passant de 7 à 30 millions d'euros.

Manuel Lenglet / Barat : Reprise, accélération de la croissance et cession

Manuel a repris en MBI avec le fonds Cobalt le groupe Barat, fabricant d'étiquettes pour le vin. En 4 ans et demi, Manuel a fait du groupe Barat le leader du marché français de l'étiquette de vin avec 29 M€ de CA, 20% de marge opérationnelle et 215 personnes. Le Groupe Barat a été vendu au groupe industriel américain Multi Color Corporation avec un TRI de l'ordre de 25%.

Dominique Bernard / Hersant Media: Restructuration et Revente

DG du Groupe Hersant Media, Dominique a conduit pendant 4 ans les opérations de restructuration et restauration de la rentabilité. Dominique a restructuré la dette bancaire (220 M €) par une opération de debt to equity swap via un abandon de 170 M€ et une injonction de new money de 50 M€. Il a conduit plusieurs PSE (+ de 3000 personnes au total) et géré un processus de cessions d'actifs. Il a multiplié par 3 les recettes numériques.

Bruno de Lalande / Lytess : Restructuration et Croissance

Bruno a repris auprès de Sofimac la société Lytess (cosmétotextiles) dans le cadre d'une augmentation de capital. Il conduit sa restructuration et son développement digital et international.

Henri-Jacques van Tichelen / Restructuration - Transformation

Henri-Jacques a pour le compte de NPM Capital / Ackermans & Van Haaren, fermé trois entités de HERTEL (services aux industries pétrochimiques) et a participé à sa cession à ALTRAD. Actuellement, il pilote un carve-out de joint-venture franco-américaine dans le milieu de l'imprimerie / gestion documentaire, en réorganisant les parts capitalistiques et cédant deux entités.