



Les Journées Entrepreneurs

Pots de peinture et grands crus étaient au rendez-vous de la 10^e édition des Journées Entrepreneurs IPO, qui a eu lieu le 15 novembre dans les locaux de l'entreprise RENAULAC, fabricant de peinture pour les professionnels du bâtiment et de la décoration. Philippe Bonnarne et ses équipes ont accueilli 41 invités sur le site de Cestas en Aquitaine, une usine référence dans la protection



de l'environnement (zéro rejet). Première unité de peinture certifiée Qualité Services Environnement, RENAULAC s'appuie sur la qualité pour maintenir une croissance très soutenue et se développer à l'international (Espagne, Algérie, Maroc, Pologne, Asie...).

La journée s'est achevée par une visite-dégustation des chais du château Smith-Haut-Lafitte, un domaine réputé mondialement, suivi d'un dîner de prestige.

Contact Presse :
ACCOM'S
01 42 56 60 17

Brèves

RAYNAL & CIE cédé à un écossais

RAYNAL & CIE vient d'être cédé par FONDS PARTENAIRES GESTION au groupe écossais de spiritueux WILLIAM GRANT & SONS. Au cours de ces six années d'accompagnement IPO, RAYNAL & CIE a su conforter une place de leader dans le Brandy «haut de gamme», tant aux États-Unis qu'au Royaume-Uni, et affirme sa présence en Europe Orientale et en Asie.

Hourra pour «Crêpes WHAOU»

Déjouant tous les pronostics, Franck-Yves et Kevin Escoffier ont remporté la transat Jacques Vabre. Contre toute logique sportive, le petit trimaran de 50 pieds, sponsorisé par le groupe NORAC, a devancé les multicoques de 60 pieds... et les grands mono-coques. Whaou !

SOFIBO en Chine

SOFIBO vient d'ouvrir une structure de sourcing et d'achat de meubles, canapés et décoration à Shenzhen. L'objectif est de renforcer la présence du groupe en Chine pour mieux développer les nouveautés, contrôler les entreprises sous-traitantes, et négocier directement les contrats. SOFIBO renforce ainsi sa capacité à bien servir ses clients et à leur proposer l'offre la plus adaptée et la plus exclusive possible. Cette compétence est également offerte aux affiliés IPO susceptibles d'importer du mobilier, des luminaires ou articles de décoration.... A bon entendre...

CINE-SERVICE s'offre TACC !

Spécialiste en maintenance et réparation de projecteurs de salles de cinéma, CINE-SERVICE vient d'acquiescer le holding KERAL qui détient les technologies TACC (Technologies Audiovisuelles Cinématographiques et de Communication), implanté à Saint-Ouen (93). La part de marché du groupe CINE-SERVICE dépasse désormais 25% dans la niche « projection » du marché de l'audiovisuel. IPO possède 49% du capital de CINE-SERVICE depuis 2003.

LIBAUD lance l'«André L.»



Philippe Robert, président du directoire du groupe LIBAUD, a inauguré le 27 octobre à La Rochelle, en présence de nombreux invités et personnalités de Charente-Maritime, l'«André L.», le plus important cargo sablier de la flotte française. Ce navire a été construit par DTM (Dragages, Transports et Travaux Maritimes), l'une des 25 sociétés du groupe LIBAUD, spécialiste des matériaux de construction dans l'ouest de la France.

FORTEAM, tout pour les Ressources Humaines

Implantée à Nantes, FORTEAM, société dédiée à la formation, à l'intérim et aux RH, vient de racheter, coup sur coup :

- «SUP-OUEST» (EST) à Brest spécialisée dans la formation aux métiers du tourisme,
- IFC Informatique, un établissement de formation en informatique, basé à Saint-Herblain,
- E-Testing une société d'informatique spécialisée dans le test en ligne de compétence métiers et d'orientation pédagogique.

Bertrand de Trogoff et Patrick de Boisfosse, co-fondateurs du groupe avec IPO en novembre 2001, se félicitent d'une croissance de chiffre d'affaires de 11% sur l'exercice qui s'est achevé fin juillet.

Avec l'arrivée d'ESPL (Angers) - qui passe du «Réseau» au «Groupe» -, le chiffre d'affaires cumulé dépasse les 15 M€ et les effectifs avoisinent les 200 personnes.

FORTEAM est présent à travers ses filiales, à Angers, Brest, Caen, La-Roche-sur-Yon, Laval, Lorient, Nantes, Rennes, Saint-Herblain, Vannes et Vitré.



Fonds propres à capital humain

32, avenue Camus - 44000 Nantes - 0240357531 - www.ipo.fr

IPOnews

Décembre 2005

IPO ouvre de nouvelles pages!

IPO a 25 ans cette année ! 2005 est un très bon cru, avec en prévision une activité record de plus de 40 M€ investis, des résultats en progression et un bon niveau de plus-values latentes.

2005, c'est aussi l'élargissement du champ d'activité : au-delà des régions de l'ouest où il était jusque là présent, IPO va déployer son savoir-faire et son dynamisme sur le sud-ouest.



Pierre Tiers

Toujours en 2005, IPO change de Directeur Général. Pierre Tiers exerce cette responsabilité depuis le 1^{er} décembre.

Diplômé de l'ESLSCA, il a effectué l'essentiel de sa carrière dans le capital-investissement et dans l'ouest. Il connaît bien le tissu économique et les entreprises de nos régions. Il est apprécié sur la place pour ses qualités professionnelles et humaines... Je me réjouis, avec toute l'Equipe IPO, de le voir nous rejoindre, autant que je regrette le départ d'Alain Bériou qui a souhaité passer la barre, après 20 ans de Direction Générale. Il a choisi avec pertinence le moment où IPO amorce un nouveau cycle de développement.

Avec les collaborateurs d'IPO, je me permets d'associer les entreprises partenaires au plaisir d'accueillir Pierre Tiers et de remercier en même temps vivement Alain Bériou pour les belles pages que l'équipe IPO a écrites avec lui.

Benoît de La Seiglière
Président

Dossier Clause de liquidité ou pas?

Les clauses dites de liquidité définissent des conditions précises de sortie des investisseurs. Elles sont utilisées en général pour répondre à une problématique de durée de vie limitée de l'investissement, et instaurer des relations transparentes entre l'investisseur et l'entreprise. Dans son rôle de monteur d'opérations, IPO préfère adopter une démarche pragmatique et n'impose pas de contrainte préalable de sortie.

Lire page 2

NORAC, un grand appétit de développement.



Tout le monde connaît les brioches LA BOULANGÈRE, les sandwiches DAUNAT et aussi les crêpes WHAOU! Elles font parler d'elles en ce moment grâce à la magnifique victoire du trimaran éponyme 50 pieds dans la transat Jacques Vabre. Mais peu d'entre nous savent que ces trois marques nationales sont aujourd'hui les fleurons d'un même groupe, NORAC.

Une histoire dont l'origine remonte en 1985 au moment de l'acquisition de la société LE STER à Locminé. Depuis, de nombreuses croissances externes se sont succédées, celles citées ci-dessus mais aussi d'autres comme PAIN CLEMENT, SUD'N SOL, TOOK TOOK et Daniel DESSAINT pour ne parler que des plus significatives. NORAC est devenu un grand groupe agroalimentaire français réalisant près de 400 M€ de chiffre d'affaires.

Son activité est répartie entre deux pôles principaux : la pâtisserie-boulangerie-viennoiserie et le snacking-traiteur frais.

Les clés de la réussite de Bruno Caron, P.-D.G. -fondateur de NORAC, reposent sur deux principes forts. C'est de laisser une grande autonomie aux managers historiques des sociétés rachetées et de donner à ces dernières une nouvelle dimension industrielle. Une stratégie très proche des valeurs chères à IPO qui vient de monter une opération de capital de 9 M€ avec la participation de la BANQUE DE VIZILLE (Groupe CIC) pour soutenir l'impressionnant développement de cette authentique « fédération de P.M.E ».

Chiffre d'affaires 2004 : 374 M€
Investissement IPO : 6 M€
Août 2005

D'autres clauses sont également très courantes, telles celles prévoyant une introduction en bourse ou la signature d'un mandat de vente, à une date préalablement déterminée. Il s'agit en général d'un délai compris entre 4 et 7 ans.

Ces clauses ont pour objectif d'établir des calendriers précis de sortie des investisseurs. Elles ont le mérite de poser clairement les intentions de chacune des parties et d'instaurer ainsi des relations transparentes. Elles sont très souvent utilisées par les Fonds d'Investissement qui doivent répondre à une problématique de durée de vie limitée. L'exigence de TRI (taux de rendement interne de l'investisseur) milite également pour un investissement limité dans le temps.

■ Pour autant, ces clauses de liquidité sont-elles de nature à créer un climat propice à la pérennité de l'entreprise ?

À notre sens, elles peuvent faire peser sur l'entrepreneur une pression importante susceptible d'influencer ses choix stratégiques. Face à un objectif principal qui serait d'organiser la liquidité de ses actionnaires dans un futur relativement proche, le dirigeant peut se montrer hésitant à lancer un projet d'investissement, voire le repousser s'il s'avère très lourd. Pourtant la nécessaire compétitivité qui s'impose à l'entreprise la contraint d'allouer en priorité ses ressources financières à l'amélioration de la performance de son outil. Des changements fréquents d'actionnaires, qui plus est pas toujours souhaités, et des montages financiers trop rapprochés mobilisant fortement la capacité bénéficiaire de l'entreprise ne sont pas toujours compatibles avec sa pérennité. Ces clauses de liquidité doivent donc être maniées avec une grande prudence. Dans tous les cas, elles doivent respecter le plan de développement de la société et leurs implications financières doivent être mesurées, dès le départ, en parfait accord et transparence avec le management.

■ Le point de vue d'IPO

Il n'est bien entendu pas question de remettre en cause le fondement de l'intervention de l'investisseur qui recherche légitimement la liquidité à terme de son investissement. IPO est lui aussi régulièrement associé en tant que co-investisseur à des tours de table dont les pactes comportent des clauses de liquidité.

■ Mais dans son rôle de monteur d'opérations qui correspond à son métier et à son savoir-faire, IPO préfère adopter une démarche pragmatique et n'impose pas de contrainte préalable de sortie.

Il accorde une priorité au développement de l'entreprise et à la recherche de solutions pour l'accompagner dans la durée. En outre, il n'est pas rare qu'IPO intervienne à plusieurs reprises au capital d'un même partenaire afin de répondre à différentes problématiques de développement, de réorganisation de tours de table, de transmission qui se posent au fil du temps. Ces opérations successives ne peuvent pas faire « bon ménage » avec des clauses de liquidité dont la rigidité est souvent facteur de blocage.

Il faut également souligner qu'en tant que société de capital investissement, IPO n'a pas les mêmes contraintes de durée de vie limitée et d'obligation de restitution des capitaux levés qu'un FCPR. En vingt cinq années d'existence, plus de 500 opérations ont été réalisées et le portefeuille actuel d'IPO est constitué d'environ 125 participations. La liquidité des investissements se présente de ce fait assez naturellement sans qu'une pression particulière soit mise sur l'un d'entre eux. Il n'en est pas de même des fonds qui gèrent un nombre restreint de participations dont la rotation soutenue devient une impérieuse nécessité pour assurer un résultat.

En conclusion, sans y être systématiquement opposé, IPO ne fait pas de la clause de liquidité une condition préalable et nécessaire de son investissement. Il peut la prévoir si le dirigeant la souhaite et si les intérêts de l'ensemble des actionnaires sont convergents. Mais on l'aura bien compris, IPO privilégie la durée, gage d'un véritable partenariat. La contrepartie de cet « engagement », qui s'avère somme toute confortable et rassurant, est une attention peut-être plus forte portée à la rémunération des fonds investis. De bons dividendes permettent d'entretenir la fidélité .. !

Hubert David, Directeur
h.david@ipo.fr

Au cœur de l'aventure scientifique avec VITALITEC



Spécialiste des dispositifs innovants pour la chirurgie cardiovasculaire et la coelio-chirurgie, VITALITEC est le leader européen sur le marché du clip hémostatique.



La société basée à Domalain (35) réalise 60% de son chiffre d'affaires avec ses équipements en titane et les gammes de matériel complémentaires.

Forts de la notoriété acquise dans la profession médicale, les dirigeants de VITALITEC souhaitent à présent exploiter le large portefeuille de produits en R&D de l'entreprise... et dynamiser une croissance qui a déjà permis de doubler le chiffre d'affaires en 3 ans.

Pour accompagner ce projet de développement, Jacques Le Bozec, créateur et dirigeant de l'entreprise depuis 14 ans, a choisi de s'appuyer sur de nouveaux partenaires financiers.

Dans cette optique, un holding de reprise, FINANCIÈRE SURGICAL, a été créé. En charge de l'opération avec un autre investisseur, IPO a apporté 3,7 M€ à la nouvelle entité.



Le point de vue de Jacques Le Bozec P.-D.G. de VITALITEC

«Le tour de table régional m'a séduit par sa réactivité empreinte de dimension humaine. IPO a été un partenaire moteur dans la conduite de notre opération.»

Chiffre d'affaires 2004 : 13 M€
Investissement IPO : 3,7 M€
Novembre 2005

EMERAUDE PARTICIPATIONS, un challenge tout en couleurs.

Dirigée depuis 1996 par Arnel Réminiac, EMERAUDE PARTICIPATIONS est plus connue sous le nom de la plus importante de ses entités, SFPi, implantée à la Selle-en-Luitré (35). Spécialisé en peinture industrielle, le groupe s'est étoffé en 2002 avec SMPI, une unité dédiée à la peinture liquide et, plus récemment, avec TGL pour le thermolaquage de pièces de très grande dimension. Bien positionné sur son marché, EMERAUDE a connu un développement soutenu. La prochaine étape pourrait se faire à l'étranger, en Europe de l'Est, avec la création d'une nouvelle usine de peinture industrielle pour accompagner ses clients. À l'occasion de la sortie du tour de table de financiers, Émeraude Participations a renouvelé son actionariat. Principal partenaire financier, IPO est entré dans le capital du groupe, aux côtés d'UEO et de SODERO Gestion.

Le point de vue d'Arnel Réminiac, P.-D.G. d'EMERAUDE PARTICIPATIONS.

«L'engagement d'IPO nous a permis de négocier rapidement un mouvement capitalistique ambitieux. La confiance d'IPO nous permet d'aborder une nouvelle phase de développement avec plus de sérénité.»

Chiffre d'affaires 2004 : 14,4 M€
Investissement IPO : 2,3 M€
Novembre 2005

