

Notre métier d'investisseur nous place à un bon niveau d'observation sur les tendances en matière de reprises d'entreprises. A la lumière de nos expériences de montages de type MBO, MBI nous avons pu constater une certaine évolution des repreneurs.

Certains que l'on pourrait qualifier de capitaines d'industrie sont en général assez jeunes mais déjà aguerris. Ils sont souvent originaires de grands groupes et n'hésitent pas à enchaîner les expériences de reprises. Ils conjuguent la passion du management avec le goût du risque, et la motivation patrimoniale.

D'autres sont des cadres dirigeants qui ont décidé de racheter la société dans laquelle ils travaillent. Leur connaissance approfondie du secteur, des équipes en place, des clients, de la culture et de l'histoire de l'entreprise en font les repreneurs les mieux placés pour réussir. Un cocktail d'audace et d'expertise particulièrement apprécié par IPO. L'accès de ces cadres au capital assure la pérennité de ces sociétés, dans la continuité de leurs prédécesseurs ; Ceux-ci ont, en effet, su préparer leur succession avec les ressources internes de leurs entreprises et en préservant les cultures fondamentales.

Benoît de La Seiglière

Dossier Transmission d'entreprise et OBO :

Bien que les problématiques de transmission et de gestion du patrimoine professionnel soient omniprésentes à l'esprit des dirigeants, elles restent trop souvent mal anticipées. C'est pourquoi IPO propose aux dirigeants qui le souhaitent de sécuriser leur patrimoine professionnel tout en restant en pleine activité. Ces opérations appelées des OBO, permettent aux dirigeants-proprétaires de PME d'optimiser leur transmission finale, accompagnés d'un financier qui partage leurs intérêts et leurs préoccupations. *Lire page 2*

BEILLEVAIRE : la crème des fromagers



Peut-on être à la fois un agriculteur, fervent défenseur des produits du terroir et être à la tête d'un groupe spécialisé dans les produits laitiers et fromagers ?

Pascal BEILLEVAIRE a su relever ce défi. Depuis 20 ans, cet artisan situé en Loire-Atlantique a développé son activité en collaboration avec son épouse Claudine. Aujourd'hui l'ensemble de ses acquisitions comprend une ferme "biologique", une laiterie à la pointe de la modernité et un vaste circuit de distribution (marchés régionaux, 8 boutiques et points de vente et 4 partenaires).

Fidèle à la gastronomie traditionnelle et de qualité, il ne manque pourtant pas d'innovation, de rigueur industrielle et de dynamisme commercial. Son originalité est aussi la clé de son

succès : ainsi le choix d'une quasi absence des linéaires de la grande distribution renforce son positionnement haut de gamme.

Avec un chiffre d'affaires de 11 millions d'euros en 2003 et 80 emplois, BEILLEVAIRE a su se construire une renommée. Dans une logique de poursuite de développement, IPO est entré au capital du holding BEILLEVAIRE DISTRIBUTION FROMAGES, tout en souscrivant en parallèle à une émission d'obligations convertibles.

Le point de vue de Pascal BEILLEVAIRE

"Plus qu'un moyen de renforcer nos possibilités financières, IPO nous apporte son expertise, véritable appui pour l'élaboration de nos choix stratégiques."

Chiffre d'affaires : 11 M€

Investissement IPO : 1,3 M€

Maï 2003

Pascal Beillevaire
Maitre Fromager

Transmission d'entreprise et OBO : La diversification du patrimoine du dirigeant par «la vente à soi-même»

■ Mécanisme de l'OBO ou "vente à soi-même"



Le principe de la «vente à soi-même» est facile à appliquer : l'actionnaire à 100% (hypothèse la plus simple) d'une société A, crée un holding auquel il apporte une partie de ses titres ; puis ce holding achète le solde des actions grâce à un emprunt bancaire.

La dette bancaire sera remboursée grâce aux remontées de dividendes de la société A vers le nouvel holding créé.

Ainsi, le dirigeant rend liquide une partie de son patrimoine professionnel tout en restant à la tête de son entreprise, et en position de dégager ultérieurement une deuxième plus-value lors de la cession définitive de son groupe. L'OBO constitue donc un excellent préalable à une cession totale, puisqu'il laisse au dirigeant quelques années pour affirmer ses orientations stratégiques et optimiser la valorisation à terme.

■ Les conditions du montage

Une entreprise bénéficiaire, de façon régulière et durable, telle est la condition nécessaire au succès de ce type d'opération. En effet, les remontées annuelles de dividendes nécessaires au remboursement de la dette ne doivent pas mettre en danger la pérennité de la société. De plus, les dettes d'exploitation de la société-cible diminuant la capacité d'endettement du groupe, l'OBO doit être mis en œuvre dans des sociétés moyennement capitalistiques, dont le développement nécessite des investissements mesurés.



Par prudence, IPO considère généralement que le service de la dette consolidée doit être au maximum de 70% du résultat courant avant impôt consolidé. Quant aux distributions des résultats de la cible nécessaires au remboursement de la dette contractée par le holding, elles ne doivent pas dépasser 70 à 80% du résultat net récurrent généré par la cible.



■ Un accompagnement personnalisé

IPO accompagne les dirigeants qui le demandent dans leur réflexion, et participe, avec les expert-comptables, conseillers juridiques ou avocats de la société, à l'ingénierie financière d'un montage optimal conciliant les contraintes juridiques, fiscales et financières de l'opération.

IPO assure également la syndication des financements bancaires, négocie avec les dirigeants les conditions et les termes du contrat. L'investisseur financier demande très souvent la réalisation d'audits qui permettent de dresser un «état des lieux» ciblé, puis de mettre en place une réflexion constructive sur les points d'amélioration soulevés.

Ne souhaitant pas s'immiscer dans la gestion des sociétés, IPO élabore avec les dirigeants co-actionnaires, une charte qui définit quelques règles simples, notamment une communauté d'intérêts avec les dirigeants, la transparence totale de la part de ces derniers, et l'importance de l'intuitu-personae dans la motivation d'investissement d'IPO.

■ Une collaboration dans le temps

IPO peut accompagner les dirigeants qui le souhaitent dans la durée, parfois au-delà d'une dizaine d'années, lors d'opérations successives. Cette durée n'est pas fixée a priori, la sortie d'IPO devant être décidée le moment venu, en concertation avec le dirigeant, sans

préjuger des opportunités éventuelles à venir. La contrepartie de cet investissement dans la durée est une rémunération des fonds investis régulière, tout en restant compatible avec le montage.

IPO envisage son investissement comme un véritable partenariat dans le cadre duquel il apporte son expertise stratégique et financière, nourrie par une expérience acquise auprès d'environ 500 entreprises du Grand Ouest. IPO met également à la disposition de ses partenaires un réseau de relations très vaste, tissé au cours de ses différents investissements. Ce carnet d'adresses pourra être utile notamment lors d'une cession et pour la recherche de repreneurs.

Hélen Clochet
Chargée d'affaires
h.clochet@ipo.fr

LEXIQUE

OBO (Owner By Out) : rachat avec effet de levier par le propriétaire de l'entreprise.

Charte d'actionnaires : document juridique qui régit les relations entre les différents actionnaires.

Service de la dette : constitué par les intérêts versés + l'amortissement du capital de l'emprunt.

MTN : une porte ouverte sur l'avenir

La méthode pour rester une entreprise performante sur le marché de la menuiserie depuis plus de 50 ans ? Allier savoir-faire et nouvelles technologies. Un parti pris qui a été bénéfique pour la société familiale MTN (Menuiserie Technique Nouvelle) lors de sa reprise en 1991 par un de ses membres. Le nouveau dirigeant, Jacques RIHOUEY, a alors fait le choix de substituer le PVC au bois tout en conservant un procédé de fabrication de qualité.

Depuis cette évolution, la "petite" entreprise de Roncey dans la Manche connaît un développement constant. Sa gamme de produits composée de fenêtres, portes d'entrées et volets roulants ou battants est distribuée sur tout le territoire national. MTN emploie 63 personnes et a réalisé en 2002 un chiffre d'affaires de 10,50 M€.

Afin de permettre un reclassement d'actionariat familial, IPO a investi en avril 2003 0,82 M€ dont une partie en obligations convertibles.

Le point de vue de Jacques RIHOUEY, P.-D.G. de MTN

"Depuis 1949, notre entreprise familiale a connu une formidable progression. Mais nous voulions entamer une étape supérieure et IPO était le partenaire idéal pour nous soutenir financièrement et stratégiquement".

Chiffre d'affaires : 10,5 M€

Investissement IPO : 0,82 M€

Avril 2003

M.T.N.
MENUISERIES TECHNIQUES NOUVELLES



STALAVEN a de l'appétit

groupe  stalaven



Devenir d'ici 5 ans le numéro 1 français des salades composées et des produits traiteurs, telle est l'ambition du groupe breton STALAVEN. Spécialisée dans la salaison depuis plus de 50 ans, cette entreprise familiale a décidé d'étendre son activité. Elle n'entend pas se détourner de son métier d'origine (45% du chiffre d'affaires), mais simplement poursuivre sa diversification vers la grande distribution.

Pour cela, STALAVEN a fait appel à trois sociétés d'investissement, dont IPO. Ensemble, elles ont acquis 5% du capital et apporté 3 M€ d'obligations convertibles en actions à partir de 2007. Pour renforcer leur holding de tête, un projet d'ouverture aux salariés du capital du pôle traiteur est également prévu pour 2004.

Le groupe mise ainsi sur une stratégie de développement volontaire : un investissement de 10 M€ sur trois ans a été programmé, à partir de 2005.

Il permettra d'agrandir les sites de production et d'augmenter la gamme des produits. De plus, une nouvelle communication, avec pour signature "Jean Stalaven, cuisinier traiteur", sera prochainement diffusée à la télévision pour un investissement de 750 000 €. L'objectif est de développer sa propre marque et construire une notoriété auprès du grand public.

Le point de vue de Thierry MEURIOT, Directeur Général de STALAVEN

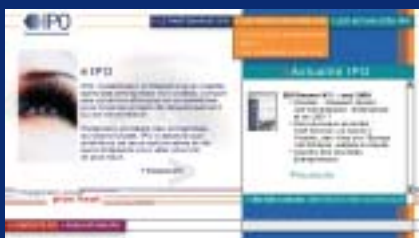
Au delà de son apport financier, IPO est un partenaire dynamique déjà présent auprès d'autres entreprises agro alimentaires. Il pourra donc nous conseiller au mieux et nous aider à trouver de nouveaux débouchés ou partenariats.

Chiffre d'affaires : 151 M€

Investissement IPO : 1 M€

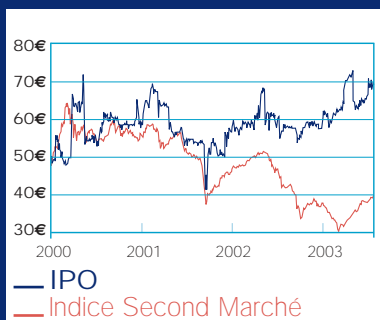
Août 2003

Site internet IPO : Une nouvelle version en ligne fin septembre



Afin de vous offrir un outil toujours plus attractif mais aussi plus en adéquation avec son nouveau positionnement "Fonds propres à capital humain", IPO a décidé de redynamiser son support Internet. Vous découvrirez un site simplifié ayant pour objectif de renforcer son rôle de plate-forme d'échanges. Pour cela, son contenu sera régulièrement actualisé, avec un accès à toutes les publications et même des informations de dernière minute. A retenir : la nouvelle adresse www.ipo.fr

Le cours de l'action IPO



Contact Presse :
Brigitte Michaut - ACCOM'S
01 42 56 60 17

■ Groupe FLORY présent au 1er salon SIVP



En mars dernier, le Groupe FLORY, spécialiste du vêtement d'image, a présenté sous forme de défilés l'éventail de ses réalisations sous les marques Flory et «Les Griffes» Guy Laroche. Le public de professionnels internationaux présents au salon SIVP (Salon International du Vêtement professionnel), a pu ainsi découvrir les références du groupe dans tous ses secteurs d'activités.

■ EPF passe du fromage aux fruits

La société CORREZE CONSERVE créée en 1971 emploie 143 personnes et fabrique en moyenne 40 000 tonnes de conserves de fruits. Elle vient d'être rachetée par le groupe EPF dans lequel IPO détient 23,30% du capital. Sa gamme de produits est très diversifiée : confitures, compotes, crème de marrons... une diversification qui lui permet de répondre aux besoins de la grande distribution, de la restauration hors domicile et de la pâtisserie, tant en France qu'à l'étranger.

■ OR BRUN cultive la qualité

Entreprise spécialisée dans les engrais naturels et les supports de culture, OR BRUN vient de fêter son 40ème anniversaire. Sa philosophie, fondée sur les notions de rigueur et de respect de l'environnement, a permis de gagner la confiance des consommateurs. Celle-ci se traduit par la croissance de son chiffre d'affaires de 65% en 5 ans (17 millions d'euros pour 2002) et incite l'entreprise à investir 5,3 M€ pour améliorer encore sa production.



■ SPID 85 change de mains

En 1991, la société SPID 85, spécialisée dans l'injection plastique de pièces techniques, était rachetée par Philippe MERY avec l'appui d'IPO. En 12 années, ce dernier a su avec son équipe faire fortement progresser l'entreprise principalement par croissance externe, le CA passant de 6 à près de 22 millions d'euros. En janvier 2003, le groupe a été vendu à un tandem de managers appuyés par d'autres financiers.

■ BODET : L'heure de la communication



Au sein de son département Gestion Des Temps, l'entreprise BODET conçoit des systèmes de gestion des temps de présence et d'absence pour l'aménagement des horaires et la durée de travail. Grâce aux toutes dernières campagnes publicitaires, cette activité a accru sa notoriété auprès des entreprises. 200 000 envois de e-mailing ont été effectués à destinations des PME.

■ CHRISOLA se met au vert

La société CHRISOLA, appartenant au groupe VIGIN (voir encart presse n°9 paru en Juin dernier), a racheté à la barre du Tribunal en mai 2003, la société HIBLE. Spécialisée dans la composition florale et les fleurs artificielles, cette dernière réalise un chiffre d'affaires de 1,75 M€ et emploie 22 personnes.

■ LE CALVEZ reçoit le "Trophée Prévent' Ouest 2003"

Le groupe LE CALVEZ, spécialiste du transport de marchandises, s'est vu remettre le 18 juin dernier le trophée «Prévent' Ouest 2003». Ce prix, décerné par la Caisse Régionale d'Assurance Maladie distingue les sociétés qui ont mis en place une politique particulièrement efficace en matière de sécurité routière en entreprise.



Fonds propres à capital humain