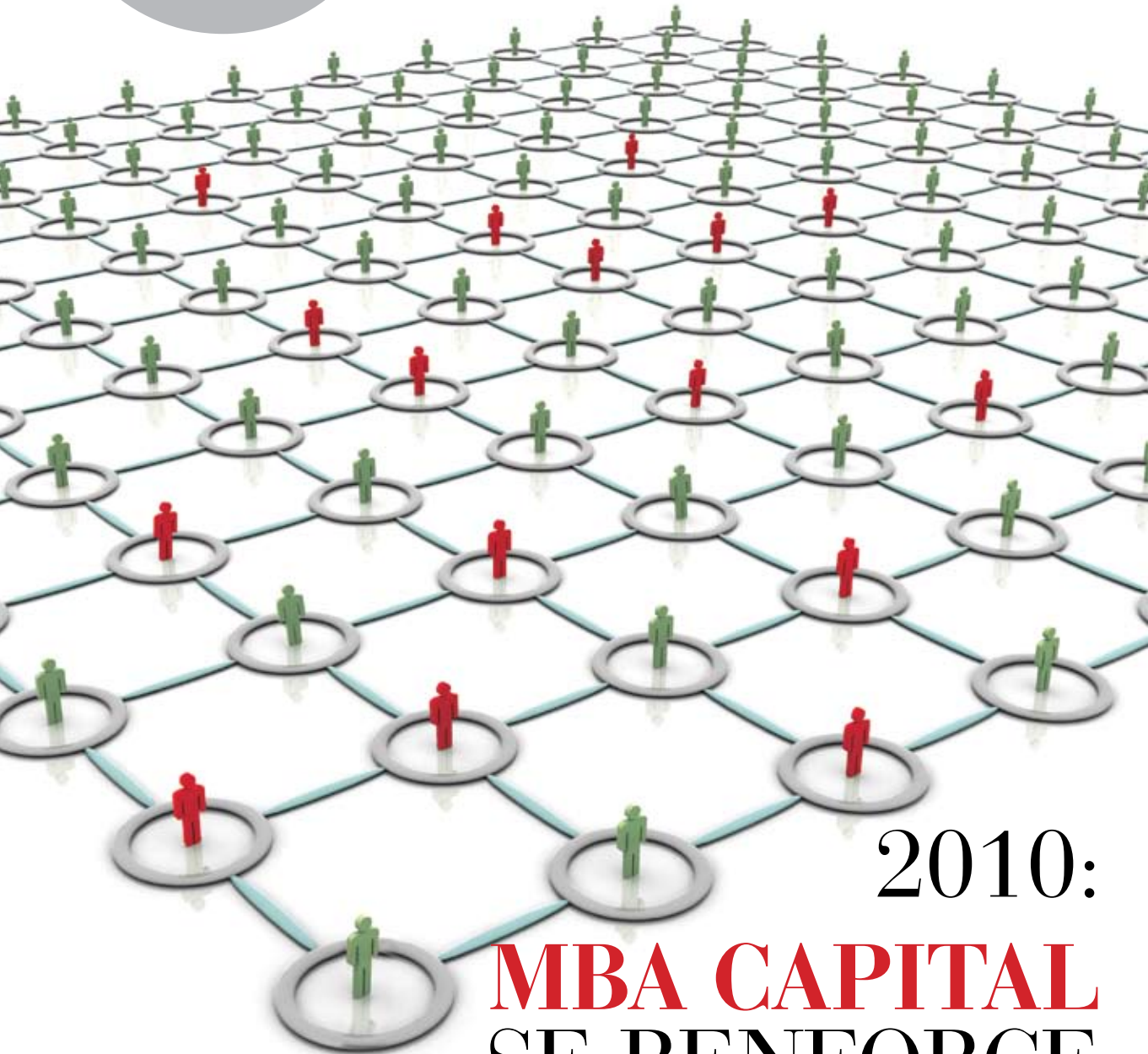


mba capital

N° 20 / Novembre 2010

LETTRE D'INFORMATION CONFIDENTIELLE



2010:

MBA CAPITAL
SE RENFORCE

3 Edito

4 L'actualité MBA

Sequoia :
une consolidation méditerranéenne

5 Bretèche Finance : une expertise « acheteuse »

6 MBA et quelques opérations



EN BREF



La place Louise de Bettignies à Lille (Nord), Velvet, Février 2010.

MBA CAPITAL LILLE a participé, le 14 octobre dernier, au Forum de la Reprise d'Entreprises. Cette manifestation organisée par la CCI Grand Lille, a permis à une centaine de repreneurs préalablement qualifiés, de rencontrer les meilleurs experts de la transmission d'entreprises de la métropole lilloise.

Florent CHARLET
MBA CAPITAL – Lille

Pour la troisième année, MBA CAPITAL LYON a édité le « Tableau des multiples de valorisations des PME ». Reposant sur la méthode des multiples boursiers, la technique appliquée par MBA CAPITAL permet d'adapter ces multiples à l'évaluation de petites et moyennes entreprises.

La méthodologie de cette technique ainsi que le tableau reprenant ces multiples sont accessibles sur le site www.mbacapital.com.

Benoît DECHELETTE
MBA CAPITAL – Lyon



Édito

Francis Arnaud
Président de MBA Capital

MBA CAPITAL S'ETOFFE....

En tant que Président de MBA CAPITAL, j'ai le plaisir de vous faire part de l'arrivée de 2 nouveaux membres portant ainsi à 11 le nombre de cabinets présents en France et en Belgique et à 16 le nombre des professionnels « seniors » totalement dédiés aux métiers de la fusion-acquisitions en PME PMI.

Ces deux nouveaux membres sont SEQUOIA basé à MARSEILLE, dirigé par Emmanuel XERRI (ex-Rothschild) et BRETECHE FINANCE installé en Région Parisienne plus spécialement dédié aux opérations « acheteurs ». La compétence de ces nouvelles équipes est reconnue et apporte des expériences et des savoir-faire complémentaires à notre réseau, ainsi qu'une présence renforcée tant en Ile de France qu'en PACA.

Ainsi, sa couverture géographique, la qualité de ses consultants, la connaissance approfondie des problématiques de pérennité et de développement d'entreprise, font de MBA CAPITAL, le premier réseau indépendant dans le domaine du Corporate en France. S'appuyant en outre sur M&A EUROPE, dont il est fondateur, MBA CAPITAL couvre non seulement les principaux pays européens mais aussi la plupart des pays industrialisés ou émergents dans le Monde.

Nous espérons, de cette façon, apporter aux PME/PMI de nos régions, le meilleur service de conseils spécialisés en cession-acquisition et levées de capitaux.

SEQUOIA: une consolidation méditerranéenne

Fort d'un parcours en cabinets d'audit et de conseil (PWC Transaction Services, ERNST & YOUNG Corporate Finance), puis en banque privée (La Compagnie Financière Edmond de ROTHSCHILD), Emmanuel XERRI, diplômé de l'EDHEC, a créé SEQUOIA en 2002 et l'a fait grandir, en notoriété et en deal flow, jusqu'à en faire un intervenant régional de référence, notamment dans les domaines des levées de fonds, des évaluations d'entreprises et des cessions, essentiellement des secteurs technologiques. L'année 2010 a été marquante pour SEQUOIA en accueillant un nouvel associé, Pierre ROUX et en se rapprochant d'HBC, le cabinet MBA CAPITAL régional dirigé par Jean-François HUSSON.

Jean-François HUSSON, développe depuis plus de 20 ans une activité de conseil en cession et acquisition d'entreprises, avec son cabinet HBC, membre de MBA Capital depuis son origine.

Pierre ROUX, Ingénieur Agronome et Docteur en Economie Industrielle, vient du monde de la banque à réseau (Crédit Lyonnais, HSBC, Société Marseillaise de Crédit, Caisse d'Epargne), où il a

toujours travaillé comme conseil en opérations de haut de bilan et ponctuellement en financement de projets d'infrastructures.

Le rapprochement de HBC / SEQUOIA et l'intégration de ce dernier dans le réseau MBA Capital marquent la consolidation du secteur du conseil financier en région Provence Alpes Côte d'Azur. Avec sa nouvelle équipe, à laquelle il convient d'ajouter Thomas SORMANI, chargé d'affaires issu de l'école de management Euromed, SEQUOIA veut devenir un acteur de premier rang sur la façade méditerranéenne, en mettant en avant les valeurs de professionnalisme, de proximité et d'indépendance au service des entreprises familiales.

Emmanuel XERRI
MBA CAPITAL - Marseille



BRETECHE FINANCE: une expertise « acheteuse »



Situé à Saint Nom la Bretèche, à deux pas de Paris, BRETECHE FINANCE est un cabinet de conseil en fusions et acquisitions,

spécialisé en missions d'acquisitions, fondé en 1993 par Nicholas Green, après 15 ans passés chez l'investisseur en private equity 3i, dont cinq en Grande Bretagne.

BRETECHE FINANCE conseille des PME de tous secteurs et de tailles diverses sur plusieurs types d'opérations :

- Le conseil de managers dans la réalisation de LMBO et LMBI, en les accompagnant tout au long du processus, dès l'identification de cibles grâce à son deal-flow et durant toutes

les négociations avec les vendeurs. Après signature d'une lettre d'intention, BRETECHE FINANCE conseille les managers dans la préparation du business plan, apporte sa connaissance en ingénierie financière, puis recherche les financements (fonds propres, mezzanine, dettes).

- Pour le compte de sociétés, BRETECHE FINANCE identifie des cibles de croissance externe, contacte celles-ci pour détecter s'il y a une opportunité d'acquisition et le cas échéant les accompagne dans les négociations d'acquisitions.

- Le conseil auprès d'actionnaires et de managers de PME dans la réalisation de Owner Buy Out (OBO), en définissant l'ingénierie financière de l'opération, puis en recherchant les financements permettant la

réalisation de l'OBO.

- La recherche de financements en fonds propres et en dettes, pour des PME ayant des projets de croissance interne ou externe, ou pour consolider leur situation financière.

De part ses différentes activités, BRETECHE FINANCE a une forte connaissance des investisseurs en *private equity* et des banques qui accompagnent les opérations de fusions et acquisitions, apportant ainsi une réelle valeur ajoutée aux PME et à leurs managers.

Autre caractéristique de BRETECHE FINANCE : English spoken !

Nicholas GREEN
MBA CAPITAL - Paris

Le capital-développement en sortie de crise

Pour sortir des écueils de la crise, nombre de PME recherchent des vents plus favorables. Durant la tempête, elles ont coupé dans leurs dépenses, repositionné leurs activités sur leur cœur de métier, parfois occupé le terrain laissé par leurs concurrents défaillants, amélioré la gestion de leur trésorerie. Mais leurs réserves ont baissé et les banques, bien que devant prêter de l'argent et vendre leurs services, restent encore très prudentes, le manque de visibilité pénalisant souvent le redémarrage et la confiance.

Pourtant, les projets de développement existent : prise de parts de marché sur le cœur de métier, développement international pour capter l'essor de certains pays, innovation technologique, rachat de concurrents affaiblis... Comment les mener à bien, et surtout comment financer ces projets ?

Le capital-développement apparaît comme l'une des solutions les plus pertinentes aujourd'hui. Les fonds d'investissement ont encore des moyens importants et cherchent « les bons projets ». Ils savent aller vite dans l'étude d'un dossier et le déblocage de fonds, d'autant qu'une concurrence entre eux peut être opportunément organisée par les conseils financiers des entrepreneurs.

Qu'est-ce qu'une opération de capital-développement ? Selon l'AFIC*, une opération de capital-développement est un investissement en fonds propres ou quasi-fonds propres destiné à financer le développement d'une entreprise et/ou le rachat de positions d'actionnaires. L'investissement se fera dans une entreprise établie sur ses marchés, profitable et présentant des perspectives de croissance. L'investisseur viendra en vue d'accompagner l'entrepreneur dans sa stratégie de développement avec un objectif de liquidité à moyen terme. Cette opération se réalisera dans le cadre d'une augmentation de capital (cash in) ou d'une opération à effet de levier (LBO) avec ou sans outils de fonds propres peu dilutifs et peut également donner lieu au rachat d'actionnaires minoritaires et / ou au rachat d'une partie des titres de l'actionnaire-dirigeant (cash out).

Au-delà de son apport financier, le capital-développeur amène aussi son expérience, son savoir-faire et ses réseaux, sans oublier que le capital-développement repose sur un véritable partenariat entre le dirigeant et l'investisseur. Ainsi, la stratégie est-elle mieux définie et mise en œuvre, avec une gouvernance améliorée.

Les actionnaires-dirigeants d'entreprises dynamiques ont donc tout intérêt à mettre en œuvre une opération de capital-



développement, pour autant qu'elle soit bien préparée et qu'un certain nombre de précautions soient prises.

Les trois aspects essentiels sont : la valorisation, le Pacte d'Actionnaires et le choix du partenaire financier.

La valorisation d'une entreprise, pour une opération de capital-développement, n'est pas un simple exercice de style ou une discussion de marchands de tapis. Elle doit être réalisée à partir d'un business plan reflétant, de façon réaliste, le potentiel et la feuille de route de l'entreprise. De plus, le montage financier mis en place peut intégrer des produits de quasi fonds propres moins dilutifs, voire des outils d'intéressement qui permettront souvent de trouver le bon accord sur la valorisation.

Le Pacte d'Actionnaires organise la gouvernance de l'entreprise, l'information de l'investisseur et surtout il comporte des clauses dites de liquidité, permettant à l'investisseur une sortie à terme, celui-ci ayant besoin de vendre sa participation à un horizon de 4 à 6 ans, à un prix de marché.

Le conseil financier joue un rôle central dans la préparation, l'organisation et la réussite d'une opération de capital-développement : sélection et approche des investisseurs, présentation du dossier, négociation de la valorisation d'entrée, proposition de montages juridiques et financiers, conditions de l'opération, coordination avec les autres conseils (juristes, fiscalistes), etc.

Les entrepreneurs attendent de leur conseil financier une excellente connaissance des investisseurs (fonds de capital-développement ou investisseurs privés) pour cibler au mieux les candidats suivant leurs critères d'investissement, leur connaissance du secteur de l'entreprise, leur appétence du moment et surtout leur adéquation avec le profil de l'entrepreneur.

En réalisant chaque année de nombreuses opérations de capital-investissement, MBA CAPITAL maintient d'étroites relations avec les investisseurs tant à Paris qu'en Province et est ainsi l'intermédiaire le plus adéquat pour accompagner et conduire les opérations de capital-développement si déterminantes pour les entrepreneurs familiaux.

Pierre ROUX
MBA CAPITAL - Marseille

**Association Française des Investisseurs en Capital*

SEGEM Macbo se donne les moyens de son développement

Conseillé par MBA CAPITAL Bordeaux, le leader français de l'équipement de préparation du bois à son industrialisation (écorceuses, déchiqueteuses, broyeurs, silos, cribles, convoyeurs...), SEGEM Macbo, vient de réaliser une levée de fonds auprès d'AQUITAINE EXPANSION du CREDIT AGRICOLE d'AQUITAINE et d'AQUITAINE CREATION INVESTISSEMENT (ACI), qui ont investi au capital du holding MACBO.

Acteur incontournable sur le marché des scieries depuis 40 ans, l'entreprise a récemment fortement investi sur le marché du bois-énergie, qui est en forte croissance.



Elle conçoit et fabrique des installations et des machines destinées aux parcs à bois et aux plateformes de préparation et de stockage de plaquettes de bois, jusqu'à l'alimentation de chaudières à bois industrielles. (www.segem.com)

Impulsé par l'équipe dirigeante qui a racheté l'entreprise à son fondateur en

2008, le plan de développement de la société intègre une croissance importante de l'export et des services.

L'entreprise basée à Belin-Beliet, au sud de Bordeaux, a réalisé en 2009 un chiffre d'affaires de 6 M€, et prévoit de tripler celui-ci d'ici 5 ans.

Cette augmentation de capital est destinée à couvrir les besoins financiers nés de la croissance du chiffre d'affaires et de ce plan de développement.

Cette opération a été menée par le cabinet de conseil MBA CAPITAL Bordeaux.

Isabelle ARNAUD-DESPREUX
MBA CAPITAL – Bordeaux

Un « crossborder » du Nord

Fondée en 1987 par Dominique VERDONCK autour des travaux de réseaux d'eau-gaz-câbles, LOCATRA a développé depuis 12 ans une activité de réseaux secs et de forages dirigés pour les grands comptes du secteur de l'énergie.

Dominique VERDONCK (50 ans) a exercé plusieurs années la fonction de conducteur de travaux pour un groupe de Travaux Publics. A l'issue de cette période de salariat, il crée avec son père, LOCATRA, dans le but d'externaliser les travaux de réseaux des groupes de T.P. Rapidement LOCATRA traite directement avec les donneurs d'ordres publics et privés comme le chantier du TGV Nord, le plan Câble, le métro de Lille ou encore France TELECOM.

Entre 1995 et 2005, LOCATRA connaît une croissance régulière passant de 2 M€ de CA à plus de 5 M€. Afin de diversifier ses revenus, le dirigeant investit dans la technique du forage dirigé. Ces opérations consistent à intervenir sur les chaussées privées ou publiques, en forage et non plus en tranchées ouvertes, souvent cause de nuisances pour les riverains.

LOCATRA fait partie des dix prestataires français qui disposent de l'intégralité des certifications techniques Gaz et Electricité.

L'entreprise poursuit sa croissance (8 M€ de CA en 2009 – 50 personnes), qui repose sur la forte concentration de sa clientèle. Après plusieurs échanges, Dominique VERDONCK est convaincu que la pérennité de l'entreprise passe par un adossement à un opérateur généraliste des Travaux Publics.

Il confie donc une mission de recherche à MBA CAPITAL Lille pour consulter les leaders du secteur des T.P. Après une période de recherches assez longue, c'est finalement de la Belgique que viendra la solution.

MBA CAPITAL Anvers établit le contact avec un opérateur Belge du B.T.P.

Le groupe VERBRAEKEN (110 M€ de CA - 400 personnes) intervient sur la construction et les travaux publics. Tom VENDELMANS, son Président, lance en 2005 une activité dans le Nord de la France mais se trouve rapidement confronté à des difficultés techniques et humaines dans la réalisation de ses travaux.

L'opportunité d'acquérir une entreprise bien implantée dans le Nord de la France représente pour VERBRAEKEN une occasion d'accélérer son développement en France. LOCATRA dispose d'un capital humain et technique qui a démontré son savoir faire depuis plus de 20 ans.

Les Dirigeants sont rapidement persuadés que l'opération présente de nombreux avantages pour les deux parties notamment pour la pérennité de LOCATRA, face à des clients de dimension internationale.

Après quelques mois de négociations un accord est signé au début de l'été 2010 avec le groupe VERBRAEKEN (acquisition de 100% des titres LOCATRA).

Florent CHARLET
MBA CAPITAL - Lille

CELIAND
a acquis 80 % du capital de



Mécanique, chaudronnerie, mécano-soudure.
CA de 2,9 M€, † Bitschwiller-les-Thann (68)



a conseillé l'Acqureur



Laboratoire pharmaceutique
Acteur de référence de la Santé, du Bien-être, du Sport et de la Minceur
a acquis la totalité du capital du
Laboratoire MERLE
Connu pour sa célèbre marque La Friction de Foucaud



VJ FINANCE
a conseillé les cédants

- M F G I -

a acquis la totalité du capital de



Travaux d'étanchéité



a conseillé les cédants

La société
AEQUA contrôlée par Xavier CHARRON et
AVENIR ENTREPRISES
a acquis la société Menuiserie LAISNE FRERES



Menuiserie Industrielle, spécialisée dans la
production de plans de travail pour les cuisinistes,
devenue un des leaders du marché.



a conseillé les cédants



A cédé sa filiale VERDICTIMMO,
spécialisée dans les diagnostics
immobiliers réglementaires, au



Groupe Saretec
Expertise Conseil et Arbitrage



Le Blay & Associés
Département Finance

a conseillé les cédants



la marque de l'eau

Un des marketleader en
Belgique de la distribution
sanitaire et chauffage
a acquis la société S.A KNAPEN



Un des acteurs de référence de la région du Brabant Flamand



a conseillé le vendeur

MBA CAPITAL, C'EST :

11 cabinets indépendants:

Présents à Paris, Lyon, Marseille, Bordeaux, Caen, Lille, Mulhouse, Rennes et Anvers. Membres du réseau international M&A EUROPE implanté dans 25 pays européens, américains et asiatiques.

16 professionnels ayant chacun plus de 15 années d'expérience en fusion-acquisition:

- Cessions d'entreprises,
- Levées de fonds, montages LBO, LBI et OBO,
- Acquisitions et croissances externes,
- Retournement

Plusieurs dizaines d'opérations conseillées chaque année. Régulièrement classé par Capital Finance comme l'un des premiers réseaux actifs en rapprochement d'entreprises.



mba capital

Siège social:

25 cours de Verdun - 33000 BORDEAUX

www.mbacapital.com

PARIS	LE BLAY ET ASSOCIES Contact : Michel LE BLAY - Tél. : 01 45 77 34 64 - Email : michel.leblay@mbacapital.com VJ FINANCE Contact : Vincent JUGUET - Tél. : 01 53 53 67 61 - Email : vincent.juguet@mbacapital.com BRETECHE FINANCE Contact : Nicholas GREEN - Tél. : 01 30 80 06 89 - Email : breteche-finance@wanadoo.fr
LYON	DM CONSEIL Contact : Paolo ZOPPI - Tél. : 04 72 86 09 09 - Email : paolo.zoppi@mbacapital.com
MARSEILLE	SEQUOIA Contact : Emmanuel XERRI - Tél. : 04 91 80 62 50 - Email : exerri@sequoiafinance.fr
BORDEAUX	ENTREPRISE ET PATRIMOINE Contact : Isabelle ARNAUD-DESPREAUX - Tél. : 05 56 79 24 24 Email : isabelle.arnaud-despreaux@mbacapital.com
CAEN	CFEI Contact : Philippe BROTONS - Tél. : 02 31 86 03 30 - Email : philippe.brotions@mbacapital.com
LILLE	FINANCIERE FAIDHERBE Contact : Florent CHARLET - Tél. : 03 20 15 97 97 - Email : florent.charlet@mbacapital.com
MULHOUSE	DMG CONSEIL ET INVESTISSEMENT Contact : Dominique GOZLAN - Tél. : 03 89 42 68 50 Email : dominique.gozlan@mbacapital.com
RENNES	BAUX & SACHER CONSULTANTS Contact : Patrick SACHER - Tél. : 02 99 85 94 94 - Email : patrick.sacher@mbacapital.com
BELGIQUE / BERCHEM-ANVERS	VANDECRUYS NV Contact : Ward VANDECRUYS Tél. : 32 (0)3 384 09 37 - Email : vandecruys@mbacapital.com