

La lettre Siparex

Financer les champions de demain

Juillet 2013

N°60

DONNONS DES MOYENS À NOS ETI !



Il faut se méfier des effets de mode. En matière économique, peut-être davantage encore que dans tout autre domaine. Prenons les entreprises de taille intermédiaire, les fameuses ETI. On sait que les futures créations d'emplois dépendent en grande partie d'elles, qu'elles dynamisent souvent le tissu industriel de

toute une région et qu'elles n'hésitent pas à partir à la conquête de marchés extérieurs. De plus, elles sont souvent à la pointe de l'innovation et affichent une résistance exemplaire face aux aléas de la conjoncture. C'est ce que confirme l'analyse de la trentaine d'ETI du portefeuille de Siparex, dont les Groupes Ausy - conseil en hautes technologies, Biscuits Bouvard ou encore Lacroix - emballage agroalimentaire, pour n'en citer que quelques-unes. Ces ETI réalisent un chiffre d'affaires moyen de 170 M€, affichent une croissance proche de 10 % en 2012 et ont concrétisé l'an dernier plus d'une quinzaine d'opérations de croissance externe, dont plus de la moitié à l'international où elles réalisent près du quart de leur activité. Leur point commun, c'est la réactivité et la capacité d'adaptation exceptionnelle de leurs dirigeants.

Pourtant, si les ETI sont à la mode, elles n'en sont pas moins confrontées aux difficultés du moment. Elles aussi doivent faire face à la pression sur leurs marges, susceptible d'affecter leur capacité d'investissement et leur productivité. Elles aussi doivent supporter un coût du travail élevé et une rigidité du droit social sensiblement plus contraignante que chez nos proches voisins. Elles aussi ont pris de plein fouet des hausses brutales d'impôts qui se poursuivent aujourd'hui par petites touches successives, comme la hausse du forfait social ou la réduction des déductions fiscales sur les frais financiers. Cet impressionnisme fiscal

et social n'a rien d'une œuvre d'art. Il aboutit en fait à une multitude de prélèvements et de contraintes supplémentaires pour les entreprises.

A présent chacun doit prendre ses responsabilités. L'investisseur en acceptant une moindre financiarisation et en aidant plus encore les entreprises à créer de la valeur, notamment par la croissance externe, mais également en renforçant leur internationalisation. Sur ces deux points, Siparex est un partenaire actif. Nous nous félicitons d'ailleurs du succès de l'accord mis en place avec Erai, structure aidant nos entreprises dans leurs projets à l'étranger.

On sait que les futures créations d'emplois dépendent en grande partie des ETI, qu'elles dynamisent souvent le tissu industriel de toute une région.

Le législateur doit aussi assumer sa part de responsabilité, et elle est grande. Sans invoquer perpétuellement le déficit des finances publiques pour justifier l'absence de mesures favorables aux PME dont les ETI sont

le fer de lance, il faut aller plus loin et plus vite que certaines décisions récentes qui vont dans le bon sens. En particulier, il apparaît fondamental de freiner la nocive instabilité fiscale, mais aussi de réviser notre modèle. A l'aune de la compétitivité comparée avec nos voisins, il devient vital de revoir la durée et le coût du travail en France, un chantier immense, politique, mais indispensable pour préparer l'avenir de notre économie. Notons également la dureté croissante dans l'obtention des crédits, phénomène grandissant qui a un réel impact sur la transmission d'entreprises, ce qui appelle une révision de la chaîne de financement.

C'est ainsi que la France retrouvera le chemin de la croissance et pourra voir refluer son chômage. Gardons à l'esprit que la croissance mondiale affichera en 2013 un taux tout à fait honorable de 3,5 % dont 2,5 % aux USA où l'emploi redémarre. Certains chiffres sont têtus et cruels.

Bertrand Rambaud
Président

SOMMAIRE

En direct des entreprises

- Investissements : Malherbe - IPC - VitrineMedia - Finsud
- Portrait : A. Samson (Malherbe)
- Cessions : Présence Médicale - Comat - Impika - ENPC
- A l'honneur : Flash Europe - Ekinops - Ausy

02-03

04-05

Chez Siparex

- L'évènement : Forum Euromed Capital
- Actualités : Siparex / Erai
- À savoir... (revue de presse, carnet, agenda)

06-07

L'invité

- Olivier Ginon, Président de GL Events

08

Investissements

Capital
développement

MALHERBE POURSUIT SA CROISSANCE

Dans le cadre de la réorganisation de son capital conduite par Siparex, le **Groupe Malherbe** vient de changer d'actionnaire de référence, le management, dont son Président Alain Samson, conservant la majorité. Le Groupe Malherbe est n°5 en France du transport de marchandises par lot et groupage. Lors de sa reprise en 2001 par Alain Samson, le groupe réalisait un chiffre d'affaires de 60 M€. Développant un modèle de gestion extrêmement rigoureux et performant, organisant son activité entre lignes régionales et affrètement, Malherbe l'a depuis multiplié par 4 et devrait atteindre plus de 200 M€ en 2013. Fort d'une flotte de 750 véhicules et de 1300 salariés, le Groupe affiche de plus l'une des meilleures rentabilités de son secteur.

La participation de Siparex MidMarket III dont c'est la première intervention, s'élève à un peu plus de 10 M€. Siparex a une excellente connaissance de ce secteur : le Groupe détient des participations dans Stef, Rave et Flash Europe et a accompagné Norbert Dentressangle et Alloin dans leur croissance. Depuis l'arrivée de ses nouveaux partenaires, Malherbe a déjà réalisé deux acquisitions (les sociétés Raschetti - 64 - et Gringoire - 14) et entend poursuivre cette politique afin de compléter son maillage du territoire national et de se développer à l'international, dans un secteur très atomisé (voir portrait page 3).



Siège : Rots (14)
Création : 1963
Activité : transport de marchandises générales en lots et groupage
Chiffre d'affaires : 200 M€
Effectif : 1300
Participation de Siparex : 10,6 M€
Contacts : **Pierre Bordeaux Montrieux, Augustin de Jerphanion**

Capital
de proximité

VITRINEMEDIA À L'AFFICHE

Siparex Proximité Innovation a investi 1 M€ dans la société **VitrineMedia**. Créée par Thibault Guillaume et Benjamin Champagne, cette société fabrique et distribue des porte-affiches lumineux suspendus, destinés notamment aux agences immobilières, en utilisant les technologies LED. Implantée en région parisienne, VitrineMedia réalise un chiffre d'affaires de 3,5 M€. La société, qui emploie une vingtaine de salariés, compte recruter très rapidement une dizaine de personnes supplémentaires. Réalisant actuellement 15% de son chiffre d'affaires à l'étranger, la société va profiter du renforcement de ses fonds propres pour accélérer son développement à l'international, avec pour objectif 10 M€ de chiffre d'affaires d'ici 2016.



Siège : St Denis (93)
Création : 2007
Activité : porte-affiches lumineux à LED
Chiffre d'affaires : 3,5 M€
Effectif : 20
Participation de Siparex : 1 M€
Contact : **Sébastien Boulard**

EN BREF

UN NOUVEAU DÉPART POUR FINSUD

Passage de témoin à la tête de Finsud, Groupe spécialisé dans l'agencement des points de vente pour la grande distribution et les pharmacies. Soutenu par Siparex qui lui a apporté 1,2 M€, Philippe Plessis vient de racheter cette société à son dirigeant Gilles Dogneton. Créé à Avignon en 1990, Finsud avait été repris par ce dernier en 2005. Se distinguant par la réactivité, la qualité et le caractère innovant de ses solutions techniques sur un marché de l'agencement exigeant, Finsud a réalisé 7,5 M€ de chiffre d'affaires en 2012. Philippe Plessis qui a fait ses premières armes au sein du Groupe Michelin, compte atteindre 10 M€ d'ici 3 ans.

des entreprises

Capital
développement

IPC PASSE AU VERT

Afin de prendre le relais d'investisseurs non-opérationnels qui souhaitaient se désengager, Siparex et Naxicap viennent d'entrer au capital du groupe brestois IPC (plus connu sous sa marque Cap Vert), en y investissant 7,9 M€. IPC développe et commercialise des produits d'hygiène et d'entretien destinés aux collectivités et à l'industrie selon un modèle original. En effet, le groupe breton a externalisé la fabrication et la distribution de ses produits pour privilégier sa force de vente, 209 personnes sur 252 salariés. Cette omniprésence sur le terrain permet à IPC de coller au plus près aux besoins de ses clients en lançant 20 nouveaux produits chaque année. Actuellement dirigé par Hervé Dohollou et Roland Belleil, le groupe réalise un chiffre d'affaires de 32 M€ avec une solide rentabilité.

En s'appuyant sur ses nouveaux partenaires financiers, les dirigeants d'IPC - qui ont pratiquement triplé le chiffre



d'affaires de la société depuis leur arrivée - comptent renforcer leur position sur les marchés français, belge et luxembourgeois, mais aussi concrétiser des opérations de croissance externe.

Siège : Brest (29)

Création : 1987

Activité : produits d'entretien, d'hygiène et de maintenance spécifiques

Chiffre d'affaires : 32 M€

Effectif : 252

Participation de Siparex : 2,5 M€

Contacts : **Florent Lauzet, Alexandre Tremblin**



PORTRAIT...

L'homme a conservé de ses racines ouvrières et paysannes un solide bon sens. A 53 ans, Alain Samson est Président et actionnaire majoritaire de Malherbe, l'un des principaux groupes français de transport. Qu'il n'ait même jamais touché le volant ne serait-ce que d'un

2,5 T, ne l'empêche pas d'évoquer avec la voix mouillée cet univers des "petits routiers" qui essaimaient naguère sur le bord de nos routes nationales. En effet, ses humanités Alain Samson les a accomplies par procuration sur les routes de France et d'Europe. Il s'est imprégné de cette culture particulière qui n'a rien de bégueule et il y a comme un soupçon de mélancolie dans sa voix quand il évoque sa rencontre en 1973 avec Michel Malherbe. A 17 ans, il venait chercher du travail. Michel Malherbe l'embaucha pour un stage d'été auprès de son comptable dans ce qui était alors une modeste entreprise de transport. De stages en stages Alain Samson finit par entrer définitivement chez Malherbe.

Il montra alors la mesure de ce qui allait faire en quelque sorte sa marque de fabrique : un art consommé de la réduction des coûts. Quand il évoque cette période, transparaît la fierté de celui qui s'est forgé un destin à la force du poignet. Petite pointe d'orgueil vite dissipée par le récit d'une drôle d'histoire. Devenu l'homme de confiance de Michel Malherbe, ce dernier lui propose de reprendre avec lui en 1986 à Cavaillon une entreprise de transport qui perdait alors 1,2 M de francs par an. Alain Samson partait à 3h du matin de Caen pour Cavaillon, en revenait à 1h du matin, plusieurs fois par semaine. Deux ans plus tard, l'entreprise gagnait 1,2 M de francs. Volonté d'acier, flair sans faille, énergie hors du commun, sont quelques-uns des ingrédients qui expliquent la réussite de l'homme.

A partir de là tout s'est enchaîné, avec une stratégie dans laquelle interviennent sans doute autant de culot que de prudence. En 2001 Alain Samson réalise son premier LBO pour racheter 100 % de l'entreprise Malherbe, cédée auparavant par son fondateur au Groupe Novalliance puis à des financiers. Depuis, il a multiplié le chiffre d'affaires du Groupe par 4, en réalisant 25 opérations de croissance externe. En fait, sa fierté est d'avoir réussi l'intégration de ces entreprises à son Groupe. Croyez-le ou pas, mais Alain Samson a décidé que le chiffre d'affaires de Malherbe passerait de 200 à 400 M€ dans les 5 ans qui viennent. Pourquoi ? Peut-être tout simplement pour pouvoir demander à l'adolescent de 17 ans en mobylette orange qui frappait un jour de 1973 à la porte de l'entreprise Malherbe "Que penses-tu de moi ? Je n'ai pas trahi tes rêves ?".

Cessions

Capital de proximité

PRESENCE MEDICALE EN PLEINE FORME

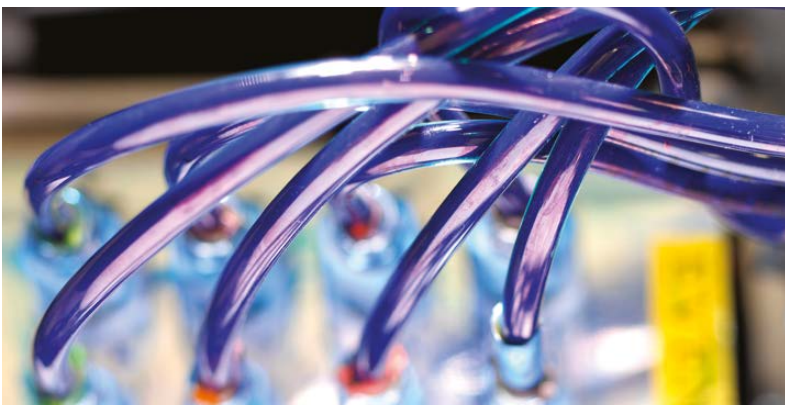
Lorsque les fonds Rhône-Alpes PME sont entrés en 2006 au capital de **Présence Médicale** pour l'accompagner dans l'acquisition de deux importantes sociétés de son secteur, le groupe réalisait alors 6 M€ de chiffre d'affaires à travers un réseau de 7 agences. Poursuivant cette stratégie de croissance externe, Sylvie Proust, la fondatrice et dirigeante de la société, a bâti un groupe spécialisé dans la vente et la location de matériel médical pour le maintien à domicile et l'équipement des handicapés, réalisant aujourd'hui un chiffre d'affaires de 15 M€ grâce à 16 agences essentiellement basées dans le grand Sud-Est de la France.

Les fonds Rhône-Alpes PME viennent de céder leur participation à l'occasion de l'entrée majoritaire au capital d'Harmonie Médical, un acteur important jusqu'à présent implanté dans l'Ouest de la France. *"Ce rapprochement donne naissance à un leader national et offre de nouveaux challenges à Sylvie Proust désormais associée à la direction des deux entités"* précise Eric Le Hir, Membre du Directoire de Rhône-Alpes PME, qui voit son investissement multiplié par deux au terme de ces 7 années d'accompagnement.

Capital innovation

IMPIKA VA IMPRIMER SON SAVOIR-FAIRE AU MONDE

Son fondateur et les différentes sociétés d'investissement présentes à son capital, dont Siparex, viennent de signer dans de très bonnes conditions la cession de la totalité des actions d'**Impika** au Groupe Xerox. Depuis 2004 date du premier investissement de Siparex en post-amorçage, Impika est devenu un leader mondial pour la conception, la fabrication et la commercialisation des moteurs d'impression en technologies jet d'encre à destination de l'impression industrielle, l'étiquetage, la sécurité ou l'emballage. Implantée à Aubagne dans les Bouches du Rhône, Impika devrait profiter de la puissance commerciale du réseau du groupe américain pour se développer sur le marché mondial. Siparex a accompagné la société au cours de ces 9 années en investissant au total 3,4 M€.



Capital développement

COMAT, UNE TRANSMISSION FAMILIALE

Siparex vient de céder sa participation détenue dans **Comat**, à la faveur d'une réduction de capital financée par une dette bancaire dans le cadre d'une opération de transmission familiale. Comat, qui a réalisé un chiffre d'affaires de 50,7 M€ en 2012 est une entreprise leader sur le marché de la fourniture d'accessoires en acier destinés à la finition des bardages et de la couverture des bâtiments industriels. Siparex avait pris une participation de 3,5 M€ dans Comat en 2006. Le groupe angevin réalisait alors un chiffre d'affaires de 27,3 M€. A l'occasion de cette opération de cession, Siparex réalise un TRI de 20 %.



Capital de proximité

EXAMEN RÉUSSI POUR ENPC

Siparex vient de céder au groupe Media Participations, en multipliant par deux son investissement, la position qu'il détenait dans **ENPC** (Edition Nationale du Permis de Conduire), devenu leader sur le marché de la formation et des supports pédagogiques dans les auto-écoles depuis son entrée au capital en 2008. Siparex avait alors investi 2,4 M€ dans la société. Sur cette période, ENPC a affiché un taux de croissance moyen de 10 % par an et son chiffre d'affaires est passé de 8 M€ à 11,7 M€.

des entreprises

À l'honneur

Capital
innovation

LA BOURSE ACCUEILLE EKINOPS

Ekinops, dont Siparex est actionnaire depuis 2003, vient de réussir une brillante introduction en Bourse sur le marché réglementé d'Euronext à Paris, avec une capitalisation boursière portée à plus de 31 M€ à l'issue de l'opération.

Grâce aux fonds levés, Ekinops va disposer des moyens financiers indispensables pour accélérer son développement dans les technologies de pointe du transport de données à très haut débit par fibre optique, afin de permettre aux opérateurs de télécom de faire face à l'explosion de leur trafic. Implantée à Lannion dans les Côtes d'Armor, Ekinops a réalisé un chiffre d'affaires de 10,2 M€ en 2012.

Capital
développement

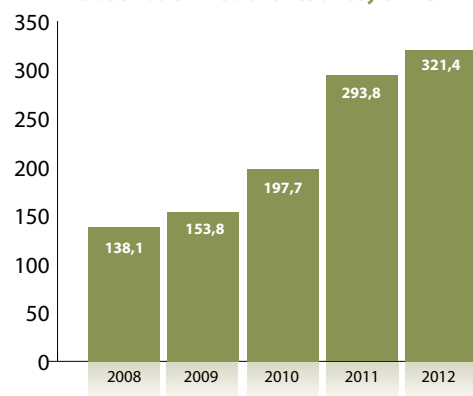
LE GROUPE AUSY DÉCROCHE UN CONTRAT-CADRE EUROPÉEN

La Commission européenne a attribué un contrat-cadre très significatif d'une valeur de 70 M€ à la joint-venture ConnEct, composée des deux entreprises Ausy

Belgium et Mostra. Ce contrat porte sur le support à la communication digitale de la Commission européenne. Durant les 4 ans à venir, ConnEct va assurer la gestion, la mise à jour et la maintenance de ses sites internet et de ses autres canaux de communication numérique. Ce nouveau contrat illustre la forte dynamique de développement du Groupe Ausy, notamment à l'international, qui représente déjà plus de 25 % de son activité.

Le Groupe Ausy, implanté dans les Hauts de Seine, et coté sur NYSE Euronext Paris, dont Siparex est actionnaire depuis mars 2011 au sein du holding Hisam, est l'une des premières sociétés françaises d'ingénierie et de conseil en hautes technologies. Présent en France sur une vingtaine d'implantations et à l'international dans 9 pays, Ausy emploie près de 4 000 salariés. En 3 ans, la société a doublé de taille et s'est développée en France et dans de nouveaux pays (Suède, Allemagne, Royaume-Uni, Inde...) et poursuit sa forte croissance en prévoyant le recrutement de 1 200 nouveaux collaborateurs d'ici la fin 2013. Son chiffre d'affaires a franchi en 2012 le cap des 300 M€.

Evolution du chiffre d'affaires d'Ausy en M€



Capital
développement

UNE NOUVELLE ACQUISITION POUR FLASH EUROPE INTERNATIONAL

Flash Europe International, spécialiste européen du transport urgent ou dédié à destination respectivement de l'industrie et de la santé, a pris le contrôle de la société néerlandaise Roberts Europe. Cette opération de croissance externe renforcera la position des 14 filiales internationales de l'entreprise créée en 1981 à Metz et reprise en 2010 par Philippe Higelin à la suite d'un LBO auquel a participé Siparex. Le nouvel ensemble représente un effectif de 500 personnes pour 150 M€ de chiffre d'affaires.



L'événement

SUCCÈS POUR LE 4^{ÈME} FORUM EUROMED CAPITAL

Plus de 400 participants provenant de 15 pays différents et une soixantaine d'intervenants dans les différentes tables rondes thématiques ont assuré le succès du 4^{ème} Forum Euromed Capital, organisé à Tunis les 30 et 31 mai derniers.

Alors que les problèmes économiques et politiques rencontrés par les pays des rives Nord et Sud de la Méditerranée sont a priori très différents, de fortes convergences entre les pays concernés sont apparues, comme la recherche de la croissance et la nécessité de créer des emplois.

Parmi les personnalités qui sont intervenues lors de ce 4^{ème} Forum Euromed Capital, citons notamment **Slim Beis-Beis**, Ministre conseiller auprès du chef du gouvernement tunisien chargé du dossier économique, **Ilyes Fakhfakh**, Ministre des Finances de Tunisie, **Philippe de Fontaine-Vive**, Vice-Président de la Banque Européenne d'Investissement, **Jaloul Ayed**, ancien ministre des Finances de Tunisie, ou encore **Enrique Baron Crespo**, ancien Ministre du Gouvernement espagnol et ancien Président du Parlement Européen.

Ce 4^{ème} Forum a mis également en valeur de nouvelles formes de financement de l'initiative privée développées avec succès dans la région, Business Angels, micro-crédit, "finance inclusive", crowd-funding, comme la nécessité de lancer une Plateforme régionale de capital-investissement ou de nouer des partenariats publics/privés pour financer notamment des programmes d'infrastructures.

En conclusion, Dominique Nouvellet, Président de l'Association Euromed Capital Forum a déclaré : *"Le succès de ce Forum montre qu'en dépit des contraintes économiques et politiques et peut-être à cause d'elles, le besoin de rapprochement entre les entrepreneurs et les financiers des deux rives de la Méditerranée s'est considérablement accru"*.

On rappellera que l'Association Euromed Capital Forum a été créée à l'initiative de Siparex pour regrouper les différents acteurs du financement à long terme des PME et ETI des rives Nord et Sud de la Méditerranée. Le Groupe Siparex est le premier sponsor de cette Association aux côtés des principaux intervenants du secteur sur les deux rives.



Modérateur : Jacques Gautrand (Consulendo.com), France

Speakers : Bertrand Rambaud (Siparex), France - Mehdi Tahiri (Capital Invest Group), Maroc - Isabelle Bébéar (CDC Entreprises, groupe BPI), France - Laurent Demey (Amethis Finance), France - Romen Mathieu (EuroMena Capital Trust), Liban - Ahmed Badreldin (The Abraaj Group), Dubai

Actualités

SIPAREX ET ERAI, UN PARTENARIAT STRATÉGIQUE POUR FAVORISER LE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

"Un partenariat stratégique pour accélérer le développement international des 240 entreprises dans lesquelles le premier groupe indépendant de capital investissement en France est présent", c'est de cette façon que peut s'analyser la signature récente de la convention de coopération entre Siparex et Erai, une structure qui émane de la Région Rhône-Alpes. Erai dispose en effet d'une équipe de 150 spécialistes de l'exportation répartis dans 21 pays, en particulier dans ceux qui sont en forte croissance comme la Chine, l'Inde ou le Brésil. Ce partenariat destiné aux PME et ETI de la France entière a permis d'élaborer une offre commune de services articulée autour d'une approche très concrète de leurs besoins, comme l'accès à l'expertise de marchés dans tel ou tel pays, le conseil pour la mise en place d'aides au financement à l'exportation ou encore la recherche de contacts sur place et l'utilisation par les entreprises des structures et du personnel d'Erai implantés à l'étranger. Il s'agit en fait pour Siparex, à travers ce partenariat, à la fois d'aider à construire un outil efficace au service de ses participations et au besoin, d'allouer des ressources supplémentaires pour les accompagner dans leur développement à l'international.

Chez Siparex

À savoir

Les Echos

LE QUOTIDIEN DE L'ÉCONOMIE

Passman met les hôtels en ligne

“Avec le soutien de Siparex entré à son capital en 2009, la société veut proposer une offre globale centrée autour du réseau IP. En hausse de 15 à 20% depuis sept ans, son chiffre d'affaires s'est élevé à 11,8 millions d'euros en 2012, sa rentabilité à 9%. Son chiffre d'affaires devrait croître de 20% en 2013 par suite de la mise en œuvre du contrat Ibis pour une durée de quatre ans.”

Mai 2013

Le Quotidien du Tourisme

L'éditeur de logiciels pour le tourisme Applicatour lève 800 000 euros

“Solid, la SCR Solidaire du groupe Siparex, et Crédit Agricole Aquitaine Expansion, filiale du Crédit Agricole d'Aquitaine, entrent au capital d'Applicatour, éditeur de solutions technologiques dans le domaine du tourisme, avec une levée de fonds de 800 000 euros. Constitué d'une équipe de 15 personnes, l'éditeur de logiciels se veut le spécialiste français de la conception de voyages sur mesure.”

Avril 2013

Magazine des Affaires

Palmarès 2012 des fonds de LBO

“Créé il y a maintenant plus de 30 ans, Siparex reste le premier acteur indépendant multi-régional. L'équipe répartie dans toute la France a réalisé en effet 22 opérations en 2012. Principalement des cessions. Par ailleurs et c'est intéressant de le noter, elle fait partie des rares acteurs à ne pas avoir de dossiers de crise à gérer dans ses participations.”

Mars 2013

Carnet

Le Groupe Siparex nomme un Directeur Associé

Cyril Fromager (41 ans, ESC Clermont Ferrand) Président du Directoire de Rhône-Alpes PME Gestion qui a rejoint l'équipe capital de proximité du Groupe Siparex en Rhône-Alpes en 2003.

et trois Directeurs, dans l'activité capital développement/transmission

Augustin de Jerphanion (35 ans, Maîtrise de Gestion, DESS Ingénierie Financière) qui a rejoint Siparex en 2002 à Lyon puis à **Paris**, **Nathanaël Martin** (36 ans, HEC) chez Siparex à **Strasbourg** depuis 2009 et **Alexandre Tremblin** (38 ans, Maîtrise de Sciences de Gestion, DEA de Diagnostic d'Entreprises), qui a intégré Siparex à **Nantes** en 2007.

Henri-Louis Delloye quitte Siparex pour prendre sa retraite. Arrivé en 2000 en tant que Délégué Général de Sigefi Nord Gestion, il aura été l'artisan de l'implantation réussie du Groupe Siparex dans le Nord, lui permettant d'accéder à un nouveau réseau d'entrepreneurs et de family offices. Délégué Général du Club depuis 6 ans, il a su organiser des rencontres autour de personnalités de la vie économique et politique prestigieuses. Pendant 13 ans il aura été un ambassadeur remarquable des valeurs de Siparex.



Priscille Clément est depuis le 1^{er} juillet 2013 Directeur de la Communication et du Club Siparex.

Agée de 40 ans, titulaire d'un Master 2 - Communication des Entreprises et des Institutions au CELSA et d'un DEA de droit privé, Priscille Clément a débuté sa carrière au sein du groupe Media Participations. Il y a 9 ans elle a rejoint le Groupe UBS en charge de la Communication et du Marketing.

Agenda

Réunions débats Siparex

19 septembre à Paris, S.E.M. José Mauricio Bustani, Ambassadeur du Brésil en France

7 octobre à Besançon Table Ronde ETI et PME familiales, en partenariat avec la Fondation Entreprendre

28 octobre à Paris, Jean-Dominique Senard, Président de Michelin

18 novembre à Lyon, Bruno Cercley, Président de Skis Rossignol

L'invité

Interview : Olivier Ginon



Autodidacte, le lyonnais Olivier Ginon créait à 20 ans la Générale de Location. Aujourd'hui son Groupe est leader mondial de l'événementiel avec un chiffre d'affaires de 824 M€.

Devant les invités du Club Siparex il a livré quelques-uns des petits secrets de cette réussite exceptionnelle.

JO de Londres, de Rio, Bocuses d'Or, championnat de France de Poker à Paris, quelle est la martingale gagnante de GL Events ?

Je crois qu'il n'y a pas de réussite d'entreprise sans réussite humaine. Les 3400 collaborateurs du Groupe représentent un capital humain avec des savoir-faire acquis depuis de nombreuses années, transmis aux nouveaux collaborateurs qui y entrent, ce qui fait que cette entreprise peut se dupliquer et se démultiplier dans chaque pays en s'adaptant à sa culture et à sa mentalité. Cette capacité d'adaptation est sans conteste l'un des points forts de GL Events. Elle lui a permis de devenir leader mondial sur son marché. Avec la mondialisation, on organise plus d'événements, de réunions, et comme les hommes et les femmes voyagent davantage, cela signifie que nous avons encore d'importantes perspectives de croissance devant nous.

La mondialisation fait peur à beaucoup d'entreprises, vous au contraire on dirait qu'elle vous stimule ?

Effectivement, mais il n'y a pas de réussite d'entreprise sans prise de risque. Les *business models* inventés, développés, nécessitent une part de risque. Il faut simplement que ces risques soient financièrement soutenables par les entreprises. J'ai la chance d'avoir 35 ans d'expérience, avec des hommes et des femmes de grande compétence. Les décisions sont partagées. Elles reposent sur une véritable politique financière qui doit assurer l'équilibre entre nos opérations marchés / métiers et nos ressources, ce qui nécessite une vraie organisation, avec de vrais contre-pouvoirs. Tout cela crée un cocktail qui essaie d'être le plus détonant possible.

GL Events est une entreprise très internationale, mais avec peu de collaborateurs français à l'étranger. C'est un parti pris ?

De jeunes collaborateurs français, oui. Mais faire des ponts d'or à des collaborateurs qui veulent aller à l'international pour imposer des systèmes franco-français, non. Des collaborateurs internationaux d'origine française, oui. Ce sont deux choses différentes pour moi. Que des jeunes aillent s'implanter à l'international, qu'on les aide à devenir de vrais collaborateurs internationaux du Groupe, oui.

Dans les années 85, du temps de Polygone Service, le développement à l'international a échoué, pourquoi ?

Parce qu'on avait voulu appliquer le *business model* de Lyon, de Paris, de Toulouse, à Madrid ou dans d'autres pays. On n'arrivait pas à trouver un *business model* qui gagnait de l'argent. Et qu'est ce qui a fait la richesse de notre Groupe ? C'est son évolution vers ses 3 métiers (l'organisation de salons et de congrès, d'événements culturels, sportifs ou politiques, et la gestion de parcs d'exposition), combinaison d'une offre globale qui nous différencie de nos concurrents et nous permet de gagner de l'argent.

Dans un pays en crise, votre taux de croissance de 5 % a quelque chose d'impressionnant. Comment l'expliquez-vous ?

Par la dimension mondiale de GL Events qui d'une certaine façon permet de répartir les risques. Quand un pays marche un peu moins bien, il y en a toujours un autre pour prendre le relais. Par ailleurs depuis quelques années nous privilégions nos investissements dans les pays émergents qui nous permettent de dégager des marges.

Vous avez un réel enthousiasme pour le Brésil. C'est l'eldorado de GL Events ?

On a gagné 10 M€ l'an dernier au Brésil qui a largement contribué à notre résultat. Les risques pris à l'international sont payants dans certains pays, moins dans d'autres. Je voyage la moitié de mon temps et c'est la fascination d'aller toujours plus loin chercher du travail qui fait la réussite de cette entreprise.

Cela reste une entreprise familiale. Qu'est-ce pour vous une entreprise familiale ?

J'oppose l'entreprise entrepreneuriale à l'entreprise managériale. C'est-à-dire qu'on a besoin de grands managers pour les grands groupes du CAC 40, mais on a surtout besoin en France de moyennes entreprises à caractère familial. Ce sont celles qui font la richesse de l'Allemagne, de l'Italie ou de l'Espagne. Il n'y en a pas assez en France. Ces entreprises entrepreneuriales marchent dans ces pays, car il y existe une véritable capacité de les transmettre. La France affiche un retard considérable dans ce domaine où la transmission d'un patrimoine industriel est assommée par le niveau des droits de succession, ce qui oblige les successeurs à vendre pour pouvoir les payer.

La philosophie fondamentale du Président de GL Events est l'attention portée aux hommes ?

Oui, j'aime les gens. Ce qui m'importe c'est que chaque salarié du Groupe puisse avancer avec moi, et aller plus loin.