



## “La vraie reprise du marché du Private Equity viendra avec le retour des deals primaires.”

Jean-Luc Carpentier,  
Directeur Général de Grant Thornton

**MDA : Les chiffres de l'Afic/Grant Thornton montrent une reprise d'activité du LBO en 2010. La machine est-elle bel et bien repartie ?**

**Jean-Luc Carpentier :** Il y a du mieux. Le nombre de sociétés accompagnées par les fonds de private equity n'a jamais été aussi important en 2010, ce que souligne à juste titre le président de l'Afic Hervé Schrick. Toutefois, il faut relativiser les chiffres en volume car nous sommes encore loin du niveau d'activité d'avant crise. D'ailleurs, j'aimerais apporter un léger bémol aux chiffres. L'essentiel des opérations de LBO a été réalisé sur des deals secondaires et tertiaires. Le nombre de deal primaires reste bas (37 opérations seulement en 2010). Or, le moteur du métier d'investisseur est constitué sur les deals primaires et quand la source se tarit, ce n'est pas bon signe pour l'industrie. Je pense qu'une reprise plus franche de l'activité viendra avec le retour des deals primaires. Espérons que cela soit le cas en 2011 (nous ne le voyons pas encore au premier trimestre).

**MDA : en 2011, le nombre de MBI semble avoir sensiblement augmenté depuis le début de l'année. Quel enseignement tirez-vous de cette évolution ?**

**Jean-Luc Carpentier :** Effectivement, depuis le début de l'année une douzaine de dossiers de MBI ont vu le jour, souvent de petite taille. C'est a priori plus qu'il y

a un an mais je ne sais pas si on peut en tirer un enseignement particulier. En pourcentage, les MBI restent assez rares sur le marché français car le changement de management constitue un risque supplémentaire pour un fonds. Mais cela peut aussi s'avérer profitable et donner une dynamique nouvelle à une entreprise. Certains acteurs du marché comme Argos Soditic s'en sont fait une spécialité et se sont montrés d'ailleurs assez actifs ces derniers temps. Mais je pense que les MBI restent l'affaire de spécialistes.

**MDA : Le renforcement de direction financière est-elle une nécessité dans les MBI ?**

**Jean-Luc Carpentier :** Les MBI se prêtent bien à nos interventions car le dirigeant arrive et souhaite légitimement faire un diagnostic financier de l'entreprise. Par ailleurs, les systèmes d'information et outils de gestion (reporting, budget...) sont souvent très améliorables dans l'univers de la PME. Nous sommes régulièrement appelés en soutien dans ces opérations.

**MDA : De façon générale, diriez-vous que la crise a renforcé la ligne de services de Grant Thornton Di Finances ?**

**Jean-Luc Carpentier :** On ne peut pas dire cela. Les dirigeants et les fonds sont particulièrement attentifs aux problématiques de cash et le nombre de missions a certes tendance à augmenter mais dans le même temps, la durée de nos interventions s'est également raccourcie. Et c'est sans doute l'une des conséquences de la crise car les acteurs

attendent des résultats très vite. DI Finances accompagne les entreprises dans les moments importants de leur développement où la direction financière se trouve en surcroît de travail. Cela peut être dans une situation de crise alors que la trésorerie de l'entreprise se détériore rapidement mais le plus souvent nous intervenons dans des situations de fort développement où l'entreprise s'apprête à connaître une transformation à l'occasion d'un LBO, d'une croissance externe, voire de spin-off. Il nous arrive aussi d'intervenir en pompier à l'occasion du départ soudain d'une direction financière. Bref, les missions sont extrêmement diverses.

**MDA : Quels bénéfices peut-on attendre d'une direction financière opérationnelle renforcée ?**

**J.L. Carpentier :** Les missions durent en général entre 6 et 9 mois. Nous n'avons pas vocation à rester dans l'entreprise. Nous intervenons souvent juste après un carve-out pour créer, structurer ou renforcer une direction financière, au bout de trois mois, nous avons déjà des résultats. Les outils de pilotage adaptés aux spécificités de l'entreprise et à son plan de développement sont là. Dans certains cas, le Directeur financier conseil a aussi permis d'optimiser les ressources financières permettant de réaliser des opérations de croissance externe ainsi que les financements de projets complexes. L'expérience de nos équipes habituées à gérer ce type de missions sous stress et dans l'urgence permet d'avoir des résultats rapides. Toutefois, il faut relativiser les chiffres en volume car nous sommes encore loin du niveau d'activité d'avant crise. ■