

7 mars 2023

Transmission

Sector Group : Rétrospective sur une opération de Buy-In Management Buy-Out



Sector Group, société de conseil en ingénierie spécialisée en maîtrise des risques, annonce la réussite de son opération de transmission sous le format exotique et, tout à fait adapté de LBO : un BIMBO sponsorless en deux étapes. Marine Vallot, Associée MBA Capital et son équipe, ont accompagné Sector Group.

L'opération réalisée permet à Jean-François Barbet, dirigeant-fondateur de Sector Group depuis 1990, de transmettre sereinement sa société à deux dirigeants du secteur : Olivier de Blois, devenant Président, et Mathieu Lepareux, devenant Directeur Général, tout en associant au capital deux directeurs historiques de Sector : Karine et Philippe Martin, respectivement Directrice Administrative et Comptable et Directeur Opérationnel.



« Cette opération a permis de réaliser la transmission en douceur de Sector, tout en préservant son indépendance et ses valeurs. », témoigne Jean-François Barbet, dirigeant-fondateur de Sector Group.

« La rencontre avec Jean-François Barbet et le Comité de Direction de Sector a rapidement mis en évidence une ambition commune d'accélérer le développement de l'activité dans la continuité des valeurs actuelles (Indépendance, Expertise, Cohésion et Agilité) », témoignent Olivier De Blois et Mathieu Lepareux, dirigeants repreneurs de Sector Group.



Une transmission progressive signée dans un climat de confiance aux côtés de MBA Capital

MBA Capital a accompagné Sector Group dans toutes les étapes de cette opération adaptée aux projets des dirigeants cédants et repreneurs. « Marine Vallot, associée de MBA Capital, et son équipe ont su allier compétences, calme, conseils avisés et efficacité pour me permettre de concrétiser ces négociations et de finaliser une opération sur-mesure. », témoigne Jean-François Barbet.

« L'expertise et les valeurs de Marine nous ont rendu plus forts lors de la réalisation de ce projet. La mission a été exécutée avec rigueur tout en accordant une place essentielle aux relations humaines et à la communication franche. Nous avons avancé ensemble et en confiance. » concluent Olivier de Blois et Mathieu Lepareux.

Rétrospective sur l'opération

Un BIMBO oui ! mais pas pour tous les profils d'entreprises, ni pour tous les profils de dirigeants. Il s'agit d'une opération capitalistique de transmission et, aussi et surtout, de l'écriture d'une nouvelle aventure humaine.

Un BIMBO est une opération de Buy-In Management Buy-Out ; c'est-à-dire une opération de rachat d'entreprise par effet de levier (LBO) incluant la prise de fonctions d'une nouvelle équipe dirigeante externe à l'entreprise (MBI) et l'entrée au capital de cadres dirigeants internes à l'entreprise (MBO). Ce type d'opération peut se réaliser avec ou sans fonds d'investissement.

Il s'agit d'un passage de relais en douceur...

Une telle transaction permet au dirigeant-cédant d'œuvrer pour la pérennité de l'entreprise post-transmission ainsi que de contribuer au maintien de la stabilité des équipes, tout en permettant aux nouveaux dirigeants d'écrire le nouveau volet stratégique de la société reprise.

... nécessitant une volonté de travailler ensemble et le respect des nouvelles postures de chacun.

Un des facteurs clés de succès pour la réussite d'un BIMBO est une forte volonté de travailler ensemble de la part du (1) dirigeant-cédant, (2) des nouveaux dirigeants et (3) des directeurs historiques devenus associés le temps de la période dite de « transition ».

Le respect des nouvelles postures de chacun est primordial :

1. Pour le dirigeant-fondateur (cédant) :
 - Un passage de relais franc pour les prises de décisions...
 - Tout en pouvant intervenir en tant que conseiller avisé auprès des nouveaux dirigeants.
2. Pour les nouveaux dirigeants (acquéreurs) :
 - Un « leadership affirmé dans un gant de velours » et...
 - Beaucoup de travail
3. Pour les directeurs historiques devenus associés :
 - S'adapter à leur nouvelle posture d'actionnaires...
 - Tout en animant le changement de direction aux côtés des nouveaux dirigeants.

Lors de l'élaboration de l'opération, il est nécessaire de veiller à l'alignement des intérêts au sein de la nouvelle table de capitalisation pour la bonne conduite de cette transition. Les parties devront déterminer l'horizon de sortie à 100% du dirigeant-cédant, ses conditions ainsi que la méthode de calcul du prix. Il est essentiel de veiller au bon choix de méthode de valorisation pour permettre au nouvel organe de gouvernance de prendre des décisions vertueuses pour l'avenir de la société.

Comment les dirigeants de Sector Group ont su éviter les écueils d'un LBO classique en ayant recours au Buy-In Management Buy-Out ?

La théorie nous dit qu'une des principales difficultés pour la nouvelle équipe de dirigeants pourrait être la réaction des collaborateurs ne se montrant pas enclins au changement de gouvernance. Ce risque serait réduit grâce à une stabilité (même partielle) des organes de directions historiques dont la connaissance de l'entreprise rassure les parties prenantes. C'est ce que les dirigeants de Sector Group ont su orchestrer via la création d'un Comité de Transition assurant la présence du dirigeant-cédant dans certaines décisions pour une durée déterminée, l'entrée au capital des directeurs historiques et l'intelligence relationnelle couplée à l'énergie des nouveaux dirigeants.

Une réussite qui se traduit en chiffres

Seulement 18 mois après la signature de l'opération, la croissance du chiffre d'affaires et le niveau de rentabilité de SECTOR Group dépassent des records historiques.

Le chiffre d'affaires a progressé de plus de 50%, grâce à un très faible turnover du personnel et une véritable adhésion de toutes les équipes au projet de transmission. La rentabilité accrue permet finalement d'accélérer les étapes capitalistiques et conforte le modèle d'un BIMBO réussi.

Le montant de la transaction n'est pas communiqué.

Équipe MBA Capital – Marine VALLOT et Adeline GONNORD