

ÉDITO

ACTIVA CAPITAL MAINTIENT SON CAP

Activa Capital accélère son expansion. Investissements et build-ups ont rythmé le premier semestre 2011 confortant Activa Capital dans sa dynamique d'investisseur actif au service des PME.

■ Nos deux plus récentes participations, Findis et Abrisud, illustrent cette bonne santé. Le premier, Findis, est l'un des leaders français de la distribution aux magasins de proximité en électroménager, image et son, et art de la cuisine. Quant au second, il est le premier fabricant européen d'abris de piscine. Deux PME qui ont choisi Activa Capital pour accompagner leurs ambitions de croissance (voir p.2).

■ Fidèle à sa tradition de build-ups, Activa Capital a fait grandir le groupe Albarelle spécialisé dans le secteur de l'enseignement privé : après le cours Galien en fin d'année dernière, la société de formation Assisteo a rejoint le groupe (voir p.2 et 3).

■ La cession du groupe Materne-Mont Blanc a marqué d'une pierre blanche la fin de l'année 2010 : c'est la reconnaissance d'un parcours exemplaire lié à la construction d'un grand groupe agro-alimentaire (voir p.3).

Ce nouvel élan s'accompagne d'un renforcement de notre équipe. Quatre nouveaux membres de haut niveau viennent de nous rejoindre.

Dans un contexte mondial fragilisé, Activa Capital, qui gère plus de 500 millions d'euros, démontre sa capacité à réaliser de nouvelles opérations tout en continuant à développer et valoriser le potentiel de ses entreprises partenaires. ■

LES ASSOCIÉS D'ACTIVA CAPITAL

Charles Diehl, Michael Diehl, Philippe Latorre, Olivier Nemsguern, Christophe Parier.



Actualité des entreprises

[INVESTISSEMENTS P.02

Avec Activa Capital, **FINDIS** voit grand.

ABRISUD, déploie sa toile.

[VIE DU P.02

PORTEFEUILLE

Trois questions à Didier Prouteau, **PRÉSIDENT DE CRÉAL**.

Build-Up : **LE GROUPE ALBARELLE** grandit.

[CESSIONS P.03

MATERNE - MONT BLANC une success story.

[HORIZONS P.04

ÉTUDE : Comment travaille le Comité Industriel d'Activa Capital ?

ASSOCIATIONS : ADN.

ÉVÈNEMENT : soirée Activa Capital du 30 juin 2011 à l'hôtel Salomon de Rothschild.

ARRIVÉES

Les équipes d'Activa Capital s'étoffent

Pour accompagner sa croissance et accélérer son activité, Activa Capital renforce ses équipes en 2011.



■ **Jean-François Briand, Directeur Opérationnel.**

Il a occupé les fonctions de Directeur des Opérations pendant 7 ans chez Brake France, spécialiste de la distribution auprès des professionnels de la restauration. Auparavant, il a travaillé au Boston Consulting Group pendant 6 ans. Il est diplômé de l'Essec.



■ **Grégory Fradelizi, Directeur de Participations.**

Il possède une expérience de 10 ans dans le financement LBO. Il a notamment exercé ce métier au Crédit Agricole puis chez Société Générale. Il est diplômé d'un Master en finance de l'Université Paris-Dauphine.



■ **Amaury de la Porte du Theil, Directeur Administratif et Financier.**

Il a exercé des fonctions similaires pendant plus de 10 ans chez Ventech, société de capital-risque au sein du groupe Natixis. Il est diplômé de HEC.



■ **Jean-Baptiste Salvin, Investment Manager.**

Il a travaillé chez UBS Investment Bank puis chez CVC Capital Partners. Il est diplômé de l'École Nationale des Ponts et Chaussées (ENPC) et de l'Université Paris-Dauphine.

FLASH



Activa Capital reçoit le Prix Capital Finance 2011 de la « Meilleure Sortie LBO » Small Cap pour Materne – Mont Blanc.

Plus d'informations → P.03

[VIE DU PORTEFEUILLE] **CREAL**

Créal en bref

Fondée en 1992, Créal est soutenue depuis 2006 par Activa Capital. Spécialiste des fenêtres et volets en aluminium et en PVC, Créal s'est hissée au premier rang des entreprises de son secteur. Avec ses sept sites de fabrication situés dans le sud de la France, ce groupe fournit les artisans et les professionnels du BTP. ■

www.groupecreal.com



Réalisation Créal

Trois questions à Didier Prouteau, Président de Créal

Qu'est-ce que Créal ?

Créal est un acteur majeur dans le secteur des menuiseries industrielles du Grand Sud de la France. Nous sommes spécialisés dans la conception de fenêtres et volets sur-mesure en aluminium et en PVC, destinés à la rénovation de bâtiments résidentiels ou semi-résidentiels. En livrant directement nos produits sur les chantiers ou dans les ateliers des artisans, nous leur offrons un vrai service de qualité.

Quels sont vos atouts au sein de votre secteur ?

Le socle de notre entreprise repose sur la fiabilité reconnue de nos produits et le savoir-faire de notre groupe. Autre atout de taille : posséder des sites idéalement répartis dans le sud de la France qui nous permettent de rester physiquement proches de nos clients. Enfin, nous offrons aussi des solutions, de la formation et des conseils pour la pose des volets et fenêtres que nous commercialisons auprès des artisans spécialisés.

Quels sont vos leviers de croissance ?

Nous profitons du rebond dans le secteur du bâtiment et de la rénovation, corollaire de la réglementation thermique et acoustique adoptée en 2007 par les pouvoirs publics et qui vise à améliorer l'isolation des bâtiments. Dans ce contexte, nous avons créé des « points conseils » pour conquérir de nouvelles parts de marché et étoffons en permanence notre catalogue avec des produits innovants. ■

45 M€ de CA,
50 000 menuiseries
aluminium,
45 000 menuiseries
PVC
en 2010

[INVESTISSEMENTS]

GRUPE **FINDIS**

AVEC ACTIVA CAPITAL, FINDIS VOIT GRAND

Findis compte parmi les leaders français de la distribution de produits électroménager, image et son, et art de la cuisine. Fondée en 1987, la société affiche un catalogue de plus de 8 000 références, allant des réfrigérateurs au petit électroménager. Sa force ? S'être focalisée sur les magasins de proximité, en leur proposant notamment un service de livraison et de stockage ad hoc. Autre priorité : le développement des enseignes à marque propre ProxiConfort, BlancBrun et Cuisine Plaisir.

+ de
8 000 clients,
8 000 références,
180 M€ de CA

L'INVESTISSEMENT

En mars 2011, Activa Capital devient actionnaire majoritaire de Findis. « Ce qui nous a convaincus : la qualité exceptionnelle de son



management et sa capacité de résistance lors de la crise », explique Olivier Nemsguern. Findis a en effet doublé son EBITDA pendant cette période et a réalisé en 2010 un chiffre d'affaires de 180 M€. L'objectif à moyen terme de Findis est de doubler la taille du groupe à travers des opérations de croissance externe. Plusieurs projets importants sont déjà à l'étude... ■

www.groupefindis.com

ABRISUD DÉPLOIE SA TOILE

Basé dans le Sud-Ouest, Abrisud est le premier fabricant européen d'abris de piscine. Créé en 1996, le groupe emploie 270 personnes. Sous l'impulsion de son nouveau management, Abrisud a connu un fort développement et affiche aujourd'hui un chiffre d'affaires de plus de 50 M€ dont 20% à l'international.

En devenant actionnaire majoritaire en avril 2011, Activa Capital souhaite accélérer le projet de croissance en association avec le management. « Ensemble, nous souhaitons poursuivre l'élargissement de la gamme de produits et accroître la présence du groupe sur les marchés européens », précise



Réalisation Abrisud

Olivier Nemsguern. Cibles prioritaires : l'Espagne, l'Italie, l'Autriche, l'Angleterre et le Bénélux. En parallèle, Abrisud va se lancer sur le segment des abris à destination des professionnels en proposant des produits sur mesure pour piscines collectives, parcs aquatiques et hôtellerie de plein air. ■

www.abrisud.com



50 M€ de CA,
5 300 abris posés,
15 agences,
270 employés
en 2010

[BUILD-UPS]

Le groupe Albarelle grandit

ALBARELLE SAS

Pour mettre en œuvre une stratégie ambitieuse dans la formation aux métiers de la santé, Activa Capital a créé Albarelle, une holding qui regroupe ses participations dans ce secteur. Après le cours Galien en 2010, Albarelle vient d'acquies Assisteo, société de formation aux métiers d'aide-soignante et d'aide médico-psychologique. « Il y a une très grande complémentarité entre ces deux sociétés destinées à former

aux métiers de la santé à travers des cycles diplômants », explique Christophe Parier. « Ces écoles fonctionnent sur le modèle du numerus clausus en vigueur dans les facultés de médecine. Désormais, ces établissements peuvent mettre en commun leurs quotas respectifs et créer des synergies ». Un rachat, qui devrait permettre au groupe Albarelle de faire progresser de 10% son chiffre d'affaires. ■

CESSION / FOCUS



MOM, UNE SUCCESS STORY

Main dans la main avec Activa Capital, Materne-Mont Blanc est devenu, en quelques années, la tête de pont d'un grand groupe alimentaire.

Une date à retenir pour Materne-Mont Blanc : 2003. Activa Capital rachète alors la marque de crèmes de dessert Mont Blanc au n°1 agroalimentaire mondial Nestlé. Cette opération de MBI, menée en collaboration avec un grand spécialiste de l'agro-alimentaire, Michel Larroche, ancien Directeur Général de Heinz et Petit Navire en France et en Europe du Sud, est le point de départ d'un projet de grande ampleur.

Décidé à créer de la valeur tout en conservant une vision à long terme, Activa Capital s'appuie sur une équipe de direction efficace et chevronnée, qui dote le spin-off Mont Blanc d'une vraie structure d'entreprise indépendante. En axant son développement sur l'innovation permanente, Mont Blanc complète son offre avec de nouvelles recettes et un packaging innovant.

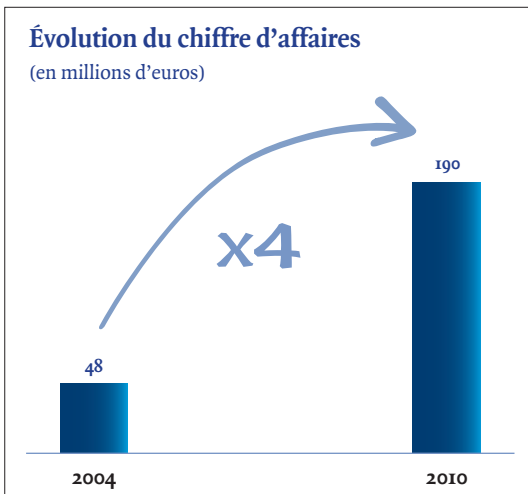
À cet objectif de renouveau des produits s'ajoute une politique de croissance externe très active : dès 2005, Activa Capital et le management reprennent la participation minoritaire de Nestlé et Mont Blanc acquiert la marque de lait concentré

non sucré Gloria. Un an plus tard à peine, Activa Capital reprend Materne, le leader français des compotes en épicerie avec les marques Materne et Pom'Potes. L'entreprise fait 3 fois la taille de Mont Blanc. Cette succession de build-ups donne naissance au groupe Materne-Mont Blanc.

Materne-Mont Blanc réalise un chiffre d'affaires de 190 M€ en 2010 et emploie 600 personnes dans le monde. N°1 des compotes et des crèmes dessert de longue conservation et n°2 des compotes en France, ce fleuron de l'agroalimentaire poursuit sa croissance au-delà des frontières hexagonales à vitesse grand V, notamment aux États-Unis où la Pom'pote « Go-Go Squeeze » est déjà présente dans la plupart des enseignes de distribution, dont Walmart. Une histoire exemplaire qui prouve que les capitaux investisseurs peuvent accompagner les entreprises sur une longue période pour accomplir des projets réellement ambitieux. ■



MOM
en chiffres :
190 M€ de CA,
50 000 tonnes
de compote,
600 employés
en 2010



Interview croisée, Michel Larroche et Charles Diehl

Pourquoi investir dans Mont Blanc en 2003, alors activité de Nestlé ?

Michel Larroche : Mont Blanc possédait un profil très intéressant. Cette société, sous-investie par Nestlé en terme de marketing, avait montré une belle résistance au fil des années. Très rapidement, nous avons eu la conviction qu'elle pourrait redécoller avec de nouveaux investissements marketing et de l'innovation produits.

Charles Diehl : l'équipe qui portait ce projet de spin-off, avec Michel Larroche à sa tête, nous a très vite convaincus. Avec de tels professionnels de l'agro-alimentaire « à marque », nous savions que nous pouvions mettre en œuvre un projet ambitieux.



Charles Diehl

Quels ont été les leviers que vous avez actionnés pour créer de la valeur ?

M. Larroche : dans un premier temps, nous avons redonné des compétences à la marque Mont Blanc en créant les fonctions logistiques et financières alors restées chez Nestlé. De façon concomitante, nous avons mis sur le marketing et l'innovation avec, par exemple, le lancement de gourdes laitières.

C. Diehl : un des grands leviers vient de la croissance externe pilotée par Activa Capital, qui a permis de consolider le groupe et d'étendre son offre. Nous savions que l'équipe de management de haut niveau pouvait assumer une telle expansion. En parallèle, nous avons misé sur l'ouverture de nouveaux marchés à l'exportation, en particulier les États-Unis pour la compote.

Après sa cession, que devient le groupe MOM ?

M. Larroche : nous récoltons aujourd'hui les fruits de notre partenariat avec Activa Capital qui nous a permis de gérer MOM avec une vision long terme. Désormais, notre objectif est de développer



Michel Larroche

notre présence outre-Atlantique. Les premiers résultats 2011 confirment que nous avons en main tous les éléments pour réussir sur ce marché.

C. Diehl : après plus de 7 ans au capital de MOM et une multiplication par plus de 4 du chiffre d'affaires, Activa Capital a estimé que ce groupe devait entamer un nouveau chapitre de son histoire. Il était donc temps de passer les rênes à un autre acteur avec une vision à cinq ans qui pourrait accompagner le développement du groupe à l'international et notamment aux États-Unis. D'ores et déjà, ce marché s'avère porteur puisque le chiffre d'affaires aux États-Unis a atteint 7 M\$ pour 2010 et devrait grimper à plus de 30 M\$ en 2011. ■

L'histoire Materne-Mont Blanc en quelques dates :

- 2003 :** Activa Capital rachète la majorité de Mont Blanc à Nestlé.
- 2005 :** Activa Capital et le management rachètent la part minoritaire de Nestlé. Mont Blanc reprend le lait concentré Gloria.
- 2006 :** Activa Capital acquiert Materne et crée le groupe Materne-Mont Blanc.
- 2010 :** Materne-Mont Blanc est racheté par le management accompagné d'un autre fonds d'investissement.

Suite de la page 1

Activa Capital reçoit le Prix Capital Finance

Lors de la 6^{ème} édition des Prix Capital Finance, Activa Capital s'est vu décerner une récompense pour la qualité du travail réalisé avec Materne-Mont Blanc. Actionnaire majoritaire dans Mont Blanc depuis juillet 2003, Activa Capital avait activement participé au développement de l'entreprise grâce, notamment, à deux importantes opérations de croissance externe :



le lait Gloria acquis auprès de Nestlé en 2005 puis Materne en 2006. Un partenariat fructueux qui s'est achevé quand Materne-Mont Blanc a quitté le portefeuille d'Activa Capital en décembre 2010 pour entamer une nouvelle phase de sa stratégie d'expansion. ■

[**INTERVIEW**

COMMENT TRAVAILLE LE COMITÉ INDUSTRIEL D'ACTIVA CAPITAL ?

Le Comité Industriel, un « operating partner » au rôle crucial

INTERVIEW DE PHILIPPE DU MESNIL, NOUVEAU PRÉSIDENT DU COMITÉ INDUSTRIEL D'ACTIVA CAPITAL.

Dirigeant chevronné du secteur de la santé, Philippe du Mesnil, nouveau Président du Comité Industriel d'Activa Capital, a été aux commandes du groupe Ceva Santé Animale, laboratoire vétérinaire mondial, pendant plus de 20 ans pendant lesquels il a piloté le spin-off de Sanofi-Aventis et mené trois LBO successifs. Il a également été membre du Conseil de Surveillance de Delpharm, ancienne participation d'Activa Capital dans le domaine pharmaceutique.

Le Comité Industriel est composé de 20 membres qui peuvent siéger ou non au Conseil de surveillance des participations d'Activa Capital. Il rassemble des spécialistes des secteurs suivants : Santé, Industrie automobile, Industrie lourde, Cosmétiques, Produits de grande consommation, Systèmes d'information, Médias...

Qu'est-ce-que le Comité Industriel ?

Le Comité Industriel d'Activa Capital s'inspire du modèle des « operating partners » : ses membres, pourvus d'une longue expérience dans un secteur industriel particulier, font partie des conseils de surveillance des participations et travaillent également avec le management sur des sujets opérationnels très concrets. Mandatés par Activa Capital, les membres du Comité Industriel conservent néanmoins une vraie liberté de jugement et de parole, qui leur permet d'aborder le management des sociétés et de partager avec elles leur expérience de terrain.

Quand interviennent les membres de ce Comité ?

Les membres du Comité interviennent sur les dossiers en fonction de leur domaine d'expertise, et à toutes les étapes du processus d'investissement. Tout d'abord,



Philippe du Mesnil

en amont, lors de l'instruction du dossier. Nous pouvons, à ce moment précis, apporter un regard d'expert complémentaire aux travaux d'investigation classiques. Lorsque l'entreprise est intégrée au portefeuille d'Activa Capital, nous avons une fonction de conseil. La société de gestion ou

le dirigeant de la société peut faire appel à nous sur des questions de management ou, plus largement, opérationnelles. Enfin, lors de la sortie du fonds, les membres du Comité sont là pour faciliter la transition et la communication entre tous les intervenants.

Pouvez-vous nous parler de votre rôle d'expert santé au sein du Comité ?

J'ai effectivement travaillé pendant près de 30 ans dans ce secteur, qui recouvre un large spectre d'activité. Certaines niches, qui n'ont pas encore connu de mouvement de consolidation, peuvent être l'objet d'intéressants LBO. En forte croissance, elles affichent des marges élevées. Les managers, souvent seuls dans leur mission, savent qu'ils peuvent trouver en moi un interlocuteur capable de répondre à leurs interrogations les plus concrètes. |

[**ÉVÈNEMENT**

La soirée d'été d'Activa Capital, qui a eu lieu le 30 juin 2011 à l'hôtel Salomon de Rothschild, a réuni plus de 400 personnes au total. L'occasion, pour les investisseurs, les partenaires du groupe et les managers des sociétés accompagnées, d'échanger dans un cadre informel. Nous remercions tous les participants à notre Grande Tombola organisée au profit des 3 associations soutenues par Activa Capital :



bert Raguette

[**ASSOCIATIONS**



AGENCE DU DON EN NATURE
EUROGIKI
Moins de gaspillage, plus de partage

Activa Capital partenaire de l'Agence du Don en Nature depuis sa création

Jeune association fondée en 2008, l'Agence du Don en Nature s'est donnée pour mission de récupérer les produits non alimentaires destinés à être détruits pour les distribuer aux associations caritatives. Cette collecte d'inventus profite aujourd'hui à 500 000 personnes démunies via plus de 200 associations. Soutenue par plusieurs mécènes, dont Activa Capital partenaire depuis sa création, ADN remporte un franc succès : 10 M€ de produits provenant de 40 sociétés donatrices ont d'ores et déjà été distribués.



Stéphanie Goujon

« En France, plus de 8 millions de personnes vivent en dessous du seuil de pauvreté, la demande des associations est de plus en plus forte, notre rôle en devient incontournable », explique Stéphanie Goujon déléguée générale d'ADN. Aujourd'hui, l'Agence voit grand : elle s'est fixée comme objectifs d'élargir son éventail

de produits proposés et de consolider sa couverture nationale avec l'ouverture de pôles régionaux à Nice, Lyon puis Marseille, Toulouse, Bordeaux et Lille.



Charles Diehl, Partner d'Activa Capital explique : « Nous sommes fiers d'accompagner ADN, qui a placé au cœur de sa mission l'aide aux associations caritatives de terrain. La passion et l'énergie déployée par ses équipes au quotidien sont, pour nous, le meilleur gage de succès. » |



203 rue du Faubourg Saint-Honoré
75008 Paris
Téléphone 01 43 12 50 12
www.activacapital.com