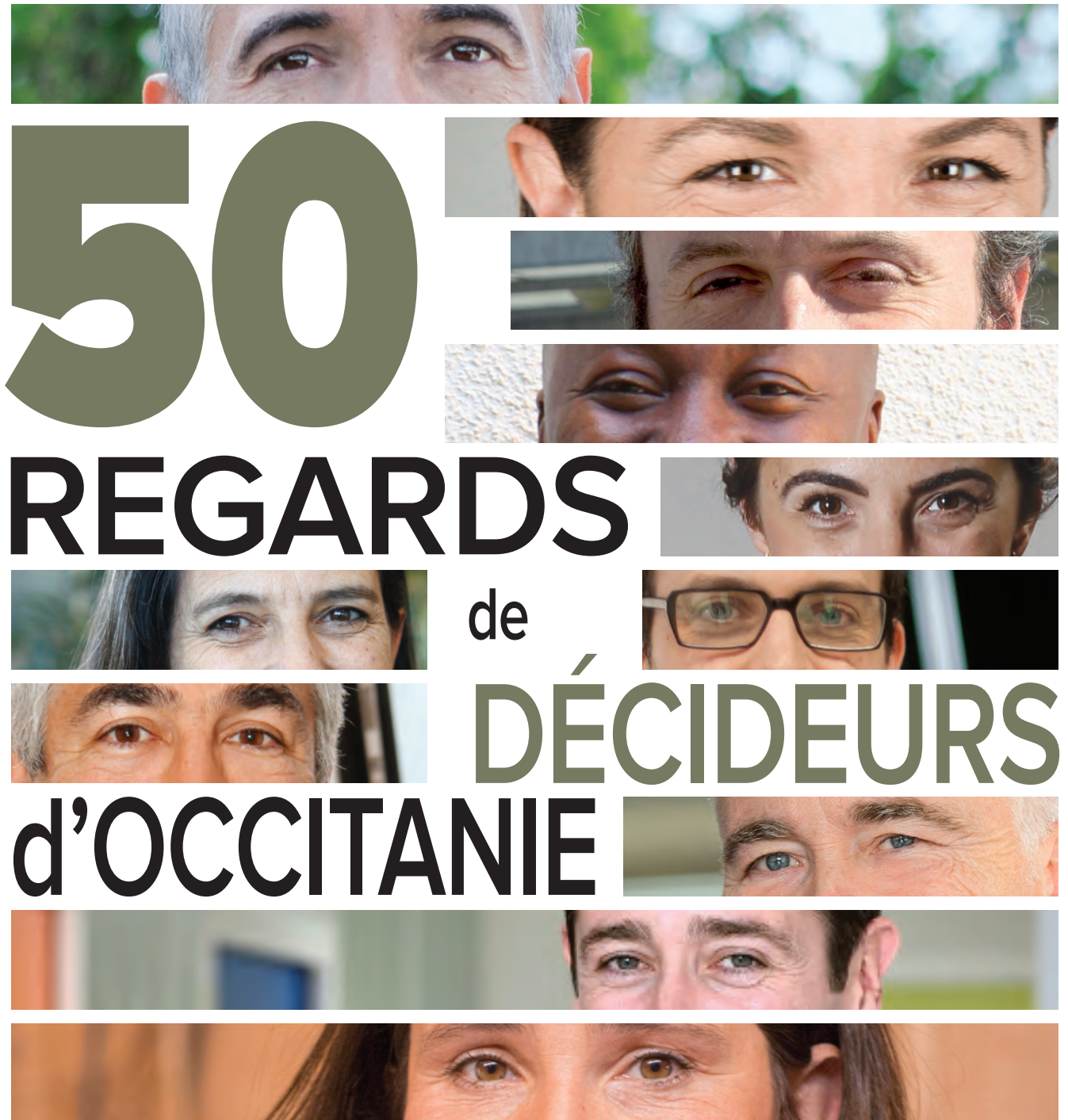


le mag

la lettre **M**

Toute l'info éco en Occitanie | www.lalettrem.fr | Hors-série du 24 septembre 2018



50

REGARDS

de

DÉCIDEURS

d'OCCITANIE

Brigitte Buisson | FORPROF

Les Angles - 30

« Le MBO ou l'immersion dans un monde inconnu »

« UN AN ET DEMI APRÈS LE DÉCÈS DE PATRICK FOGLIA, FONDATEUR DES SOCIÉTÉS FORPROF ET LA FABRIQUE DU PROF, survenu en décembre 2015, nous avons émis le souhait, avec Aurélie Lemperiere

- qui était alors cadre, tout comme moi - de reprendre le flambeau. La holding Minerva a été créée en 2018 suite à un MBO (*reprise de l'entreprise par ses salariés, management buy out en anglais, NDLR*). Pour mener à bien ce projet, nous nous sommes associées avec Patrick Petit, prestataire depuis quelques années et qui disposait de solides connaissances en droit et en finance. Nous avons alors créé une "Management company" (ManCo) et sommes partis en quête d'avocats, partenaires financiers, notaires... Nous détenons actuellement 15 % du capital, 50 % appartiennent à GPF, la société familiale de Patrick Foglia, et 35 % aux banques. Nous espérons pouvoir racheter 100 % du capital à horizon 2030. Le processus MBO est assez lourd. Du fait notamment du nombre élevé d'intervenants - banques, investisseurs, conseils, experts-comptables et auditeurs - nous recevions 10 à

15 mails par jour, certains essentiels, d'autres moins, auxquels nous devons porter la même attention. Il faut y être préparé. C'est aussi une immersion dans un monde inconnu, avec un jargon particulier. Du lancement de l'opération jusqu'à la signature définitive, c'est un projet qui a pris sept mois. Il est essentiel d'avoir une confiance absolue en ses associés car vous vous engagez sur plusieurs années. Il faut parler d'une seule voix et définir dès le départ quelle personne sera décisionnaire. La transition est plus facile si le projet de reprise est transparent, progressif et bien accepté par toutes les parties. Notre chance est que Patrick Foglia, de son vivant, avait fait savoir qu'il voulait transmettre la société à ses salariés et nous avait déjà positionnées en tant que cadres dirigeants. Prochain tour de table dans sept ans, mais cette fois nous aurons l'expérience. » ✨

PROPOS RECUEILLIS PAR STÉPHANIE ROY



Brigitte Buisson, 45 ans, directrice générale de ForProf et de La Fabrique du Prof, holding Minerva (30 salariés au total, CA 2017 : 5,9 M€, activité : formation et accompagnement des professeurs des écoles).

Le Pouget - 34

Emmanuel Trouvé | NEREUS

« L'innovation dès la création pour se différencier »

« J'AI TRAVAILLÉ PENDANT 20 ANS POUR TROIS GRANDES ENTREPRISES DU SECTEUR DE L'EAU. Cela m'a permis de connaître les atouts et les faiblesses de ces structures. Et deux éléments majeurs m'ont poussé à créer ma société. J'ai constaté que l'innovation n'y est pas très rapide et qu'il faut attendre une bonne dizaine d'années avant de voir émerger un nouveau produit alors que le marché a évolué. Le système d'open innovation et de partage de l'information me plaisait. Deuxièmement, si ces structures offrent une solidité financière et opérationnelle à leurs clients, elles ne sont pas aussi agiles et ne sont pas dans une dynamique de création d'emploi. En créant Nereus, je voulais vraiment créer de l'emploi industriel en France. Mes enfants étant sortis d'affaire, je pouvais foncer. J'ai mûri le projet et je me suis concentré sur l'innovation en cherchant à solutionner des problématiques non résolues.

Mon expérience m'a aidé à ne pas "prendre le melon" et m'a permis de comprendre que je n'allais pas renverser le marché de l'eau. J'ai fait un travail de marketing de l'innovation afin d'identifier des clients qui avaient des problèmes autour de leur ressource en eau ou de leurs eaux usées comme les gens qui produisent du biogaz par exemple. Il ne faut pas avoir peur d'adopter un positionnement différent et de changer de paradigme. Notre approche n'est pas de détecter des eaux usées à dépolluer mais des ressources à récupérer et à exploiter. En adoptant cette vision, la création de mon entreprise dans un secteur dominé par des grands groupes n'a pas été difficile car je me suis inscrit sur un marché totalement différent. Et le développement de Nereus, depuis le lancement de l'offre commerciale il y a un an, a montré que cela n'avait rien d'utopique puisque nous sommes passés de 9 à

28 personnes et que nous visons au minimum 2 M€ de chiffre d'affaires cette année. » ✨

PROPOS RECUEILLIS PAR PAUL PÉRIÉ



Emmanuel Trouvé, 55 ans, président (28 salariés, CA 2017 : 800 k€, activité : développement d'outils industriels d'extraction d'eau).