

Que Font Les Fonds ? Le portrait de MBO+

Dans le paysage foisonnant de l'investissement, les fonds se multiplient... et ne se ressemblent pas. Parce qu'une levée, ce n'est pas simplement encaisser de l'argent et une bonne occasion de communiquer, nous brosons le portrait des fonds pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de MBO+

Temps de lecture : minute

29 mai 2023

Créé en 2002, MBO & Co, récemment rebaptisé MBO+, investit dans des projets de développement et de transformation des PME et ETI françaises, à l'occasion d'opérations de transmission ou de renforcement de fonds propres. La société déploie aujourd'hui sa cinquième génération de fonds et travaille sur le développement d'une plateforme pour proposer différentes stratégies à ses investisseurs. Maddyness a rencontré Eric Dejoie, l'un des fondateurs.

La cinquième génération de fonds

Eric Dejoie a 30 ans d'expérience dans le secteur du "small et mid cap". Il est depuis 2002, lui-même entrepreneur, et président de MBO+ qu'il a cofondé. Depuis plus de 20 ans, la société accompagne des PME et ETI de croissance valorisées entre 10 et 200 millions d'euros et engagées dans les enjeux de transformation sociale et environnementale. Le fonds est généraliste, mais les secteurs de la santé, des services B2B, de la tech, de l'éducation sont dominants.

MBO+ a levé, en 2021, un 5^e fonds de 320 millions d'euros, portant le montant levé depuis sa création à 1 milliard d'euros. Avec ce fonds, elle compte réaliser une douzaine d'opérations, le plus souvent en tant qu'actionnaire majoritaire. À ce jour, 40 % du fonds a déjà été déployé à travers 5 opérations : 2 sociétés dans le domaine de la santé, CMN, un groupe spécialisé dans la médecine nucléaire et LEN Medical, une plateforme de marketing digital dédiée aux professionnels de la santé ainsi que Praxedo, une solution de FMS en SaaS, Les Vacances Camping Paradis et Klee group, une société de conseil en transformation digitale.

Au total, MBO+ a déjà réalisé 120 investissements et plus de 100 sorties, dans le cadre d'opérations secondaires ou de rachats industriels. La société compte aujourd'hui une quinzaine de participations actives. "Nous avons un portefeuille qui tourne régulièrement", commente Eric Dejoie.

"En général, nous intervenons dans des moments clés de la vie de l'entreprise, dans des opérations de recomposition du capital, dans des opérations de spin-off ou de carve-out, voire de succession. Nous nous mettons d'accord avec les entrepreneurs ou le management sur un plan stratégique et nous restons en moyenne pendant 5 ans", indique Eric Dejoie.

"L'objectif est de créer avec les entreprises, les conditions pour aller chercher leur meilleur potentiel. Souvent, nous redéfinissons la stratégie, nous renforçons l'organisation et la gouvernance. Pour cela, nous nous entourons de partenaires opérationnels et d'administrateurs indépendants. Nous avons un rôle d'agrégateur d'intelligences", ajoute-t-il.

Objectif : devenir un hub de référence sur les PME et ETI de croissance

MBO+ est le nouveau nom de MBO&Co. Un changement de nom qui accompagne un enrichissement de l'offre. La société a accueilli 7

nouvelles recrues sur des fonctions transverses comme les opérations, la communication, les relations investisseurs ou l'ESG.

"L'objectif est d'offrir à nos investisseurs une palette de stratégies, toujours sur le segment des mid-cap, mais complémentaire en termes de thèses d'investissements. Nous voulons devenir un hub de référence sur le lower mid cap", explique Eric Dejoie. "Nous avons un rôle à jouer pour répondre aux besoins des entreprises, mais aussi aux besoins des investisseurs, et à la manière dont on oriente l'économie avec nos choix d'investissements, notamment sur les enjeux de transition", souligne-t-il.

Les Limited Partners sont des institutionnels français et européens, complétés par une frange d'investisseurs privés, essentiellement des entrepreneurs accompagnés par MBO+ dans le passé.

MBO+ a déjà lancé un premier fonds de dette mezzanine, MBO Flex. *"C'est un produit à forte composante obligataire qui peut permettre à des équipes de management d'acquérir ou de renforcer leur majorité au sein du capital de leurs entreprises, tout en limitant leur dilution", explique Eric Dejoie.*

Un contexte complexe mais porteur

Quand on l'interroge sur le marché actuel et sur l'avenir, Eric Dejoie est plutôt positif :

"2022 a été une bonne année en termes d'activité et de résultats et finalement

les dirigeants abordent 2023 avec beaucoup d'ambition.". Après une rentrée 2022, secouée par la hausse des taux d'intérêt, il note que le dealflow, plutôt attentiste, est reparti fortement. *"Avec les enjeux de transition et l'accélération digitale, la transformation de l'économie s'accélère. En tant qu'investisseur, il faut construire un point de vue, faire des choix et accompagner au mieux les dirigeants d'entreprises dans*

cette transformation. Le contexte économique accentue la sélection naturelle pour les entreprises. Elles doivent savoir surfer sur les évolutions des marchés, des attentes des consommateurs et des salariés. Cette complexité fait évoluer les enjeux du métier d'investisseur, mais le rend aussi encore plus passionnant", partage-t-il.



À lire aussi

[Que Font Les Fonds ? Le portrait de WinEquity](#)

Article écrit par Manon Triniac