

La lettre d'information de Galia Gestion



Editorial

Numéro 2 – Octobre 2004

A quelques semaines de son deuxième anniversaire, en décembre prochain, Galia Gestion va franchir une étape importante dans son développement. Nous lançons le Fonds commun de placement régional Galia Investissements 1, dont vous trouverez tous les détails

dans l'article ci-contre, et nous renforçons nos moyens avec un déménagement dans de nouveaux locaux plus vastes en plein cœur de Bordeaux.

Cela nous permet d'intégrer dans notre équipe une nouvelle collaboratrice que nous vous présentons dans ce numéro 2 de notre lettre d'information.

Tout cela va contribuer à accroître notre force de frappe dans le métier d'investisseur au capital des PME dans les régions du Sud-Ouest, afin d'accompagner et appuyer leur développement et/ou faciliter leur transmission.

Avec près de 50 millions d'euros d'actifs en gestion, fin 2004, notre établissement sera un acteur de capital investissement régional et interrégional d'une taille adaptée à son environnement, avec une augmentation des montants moyens et des volumes globaux investis. Cela va dans le sens du métier et correspond aux attentes du marché et de nos investisseurs.

Nous les remercions de leur confiance.

Yves Bardinet
Président

A la Une

FCPR Galia Investissements 1 : le fonds est levé !

Les souscriptions sont lancées depuis la mi-septembre. Avec la levée de ce fonds de 15 millions d'euros qui pourrait même se boucler définitivement à un niveau un peu plus élevé, Galia affiche sa sérénité et se donne les moyens de ses ambitions.

« **A** un moment où les investisseurs institutionnels nationaux se montrent plutôt réticents, notamment en ce qui concerne les petits fonds régionaux à destination des PME, nous sommes très heureux d'avoir pu atteindre notre objectif. Une performance pour un FCP régional, se félicite Christian Joubert, directeur général. Nous tenons d'abord à remercier nos partenaires : merci à François Audibert et à Jacques Mouton pour leur confiance et leur soutien sans faille depuis la création de Galia Gestion. Merci à eux d'avoir su fédérer plusieurs caisses d'épargne : la Caisse Aquitaine-Nord qu'ils dirigent, bien sûr, mais aussi celle des Pays de l'Adour (également partenaire depuis notre création), de Midi-Pyrénées et Provence-Alpes-Corse. Merci aussi à la Caisse des dépôts et consignations et aux compagnies d'assurances, Ecureuil-Vie et la Mutuelle de Poitiers, cette dernière témoignant de notre implantation en Poitou-Charentes. Nous poursuivons nos discussions avec d'autres investisseurs, notamment institutionnels aquitains, et pensons bientôt accueillir d'autres soutiens. Mais, d'ores et déjà, la diversité de nos apporteurs de fonds garantit notre

indépendance et nous donne les moyens de travailler de manière sereine. »

Quatre ans pour investir en région

L'objectif du nouveau fonds ? Réaliser, sur les quatre prochaines années, des opérations de capital investissement en matière de développement et de transmission en Aquitaine, Poitou-Charentes et dans les régions limitrophes. « Nous interviendrons sur des opérations de l'ordre de 750 000 à 1 million d'euros en moyenne en pouvant aller jusqu'à 1,5 million, explique Christian Joubert, des montants un peu plus élevés que jusqu'à présent et en adéquation avec le développement de Galia Gestion. Sur la vingtaine de dossiers attendus, trois sont déjà en cours de montage. »



Reprendre une entreprise ? Suivez le guide !

Chef d'entreprise, depuis décembre 2003, Luc de Casabianca a choisi de faire confiance à Galia Gestion pour financer une partie de son projet. Il revient sur les 12 mois d'un marathon à la fois exigeant et passionnant.



La clé du succès : le *brief* de départ

Première étape essentielle et indispensable : rédiger un *brief* en dix points reprenant tous les critères que l'on se fixe pour choisir son entreprise (nature du produit, capital que l'on souhaite investir, taille et situation économique, situation géographique, etc.) et s'y tenir jusqu'au bout !

Premier contact avec le vendeur : une cooptation réciproque

Je me suis rapproché de la chambre de commerce d'Angoulême qui m'a présenté plusieurs sociétés à reprendre. L'entreprise Le Guen, dont le fondateur parlait à la retraite, répondait parfaitement à mes critères. J'ai rencontré le vendeur début 2003. En juillet, tout était bouclé : l'analyse, les négociations, le préprotocole d'accord.

Les partenaires financiers : un langage commun

J'ai fait appel à deux partenaires financiers, Galia Gestion et PCE (Poitou-Charentes Expansion) qui détiennent, aujourd'hui, 25 % du capital de la société holding à eux deux. J'ai trouvé chez eux des équipes qui parlaient le même langage que moi, qui partageaient la même démarche d'investis-

seurs et la même approche entrepreneuriale. Comme moi, ils ont le souci de la rentabilité des capitaux investis. Nous marchons vers le même objectif et dans le même sens.

Les prêts bancaires : une nébuleuse opaque

Les banques ne prennent pas de risque, elles prêtent de l'argent. Après un premier contact local souvent constructif, votre dossier est envoyé à un comité qui prend une décision. Même positive, celle-ci est assortie de prises de garanties conséquentes tant au niveau personnel que pour l'entreprise.

Les règles du jeu sont anonymes, mystérieuses et différentes d'une banque à l'autre. Je pense donc qu'il ne faut pas hésiter à prospecter très large pour avoir une possibilité de sélectionner les établissements qui participeront au développement de l'entreprise.

Au final, mon projet sera

financé par trois banques.

Réflexion : 12 mois de travail à temps plein en équipe.

Ces 12 mois resteront comme un moment très particulier qui m'a demandé de mettre en œuvre beaucoup de ténacité et d'énergie. Ce fut aussi un véritable travail d'équipe avec un conseiller en gestion/finances (BV Finances à Lyon), un conseiller marketing et communication (Market Flying Office à Annecy) et un avocat (Jurica à Angoulême), dont les compétences et le soutien sont indispensables.

Et maintenant ?

Je suis, depuis le 30 décembre dernier, dans ma propre entreprise. J'observe, je m'inscris dans la continuité. Je vais prendre le temps de me fixer mon calendrier et mon programme de développement. Je redeviens opérationnel !

Parcours

A 48 ans, diplômé de l'EM Lyon Promo 1978, j'ai rejoint, en 1985, le groupe LVMH, branche vins et spiritueux. Là, j'ai assumé la direction de "petites" filiales : Pellisson (filiale Brandy d'Hennessy), Les Calvados Père Magloire en Normandie avant de devenir P-dg des Cognac Hine. J'avais donc déjà un profil de chef d'entreprise quand j'ai quitté le groupe LVMH pour devenir mon propre patron, en 2002.

L'équipe Galia se renforce : bienvenue à Stéphanie Delbosq

Après une maîtrise des Sciences techniques d'aménagement, un DESS urbanisme et l'IAE de Paris, Stéphanie Delbosq a d'abord été chargée de mission à la Caisse des dépôts et consignations, avant de rejoindre CDC PME puis FP Gestion, comme chargée d'investissement.



Elle intègre, aujourd'hui, l'équipe Galia Gestion : « un nouveau fonds, une région que j'aime et au développement de laquelle je suis ravie de participer, une équipe dynamique et qui "percute" sur les enjeux de demain. J'avais aussi envie de travailler sur le terrain et de mettre en pratique ce que je préconise depuis des années aux fonds dont j'ai assuré le suivi. » Stéphanie appuiera l'équipe sur toutes les missions pour évoluer vers des fonctions de chargée d'investissement.

A noter

Nos adresses e-mail ont changé.
Pour nous joindre :

- Yves Bardinnet :
Bardinnet.Yves@galia-gestion.com
- Christian Joubert :
Joubert.Christian@galia-gestion.com
- Véronique Bernard :
Bernard.Veronique@galia-gestion.com



N° 2 - Octobre 2004

Directeur de la publication :
Yves Bardinnet

Conception et réalisation :
Interkom Grand Ouest 05 57 19 92 92.