



17, rue de Miromesnil
75008 Paris
Tél. : 01 58 18 68 70
Fax : 01 58 18 30 27
contact@montefiore.fr

www.montefiore.fr



Éric Bismuth



Daniel Elalouf



Jean-Marc Espalioux

ACTIVITÉS

Montefiore Investment est le spécialiste de référence de l'investissement dans le secteur de l'Économie Présentielle. Nous intervenons dans l'ensemble des services en particulier les services à réseaux :

- La Distribution Grand Public et la Distribution Professionnelle
- L'Hôtellerie, les Loisirs, le Tourisme
- Les Services aux consommateurs
- Les Services aux entreprises et aux collectivités

POSITIONNEMENT

Montefiore Investment occupe une position unique dans le capital investissement français en conjugant indépendance, spécialisation sectorielle forte et accompagnement actif des participations.

Montefiore Investment met en œuvre une stratégie d'investissement articulée autour de deux axes majeurs : « Focus & Growth »

Focus : une spécialisation sectorielle forte, dans les domaines de l'Économie Présentielle

Growth : une orientation claire vers les opérations de croissance

Nous accompagnons les dirigeants et les actionnaires dans les opérations de développement, de recomposition de capital ou de transmission. Nous investissons dans des sociétés de taille moyenne capables de conjuguer croissance et rentabilité. Proches des équipes dirigeantes, nous soutenons leur action par un apport d'expertise et un rôle de catalyseur actif du développement.

EXTRAIT DU PORTEFEUILLE

Entreprise	Secteur
B&B Hotels	Chaîne indépendante d'hôtellerie économique
Homair Vacances	Vacances en mobil-home
Asmodee Group	Distribution de jeux de société et de cartes à collectionner
Auto Escape	Courtage de location de voitures
Sofibo	Ameublement contemporain à prix économique
Avenir Santé	Hospitalisation privée
Demos	Formation professionnelle
BVA	Etudes marketing (Grande Consommation, Services et Opinion)

CONTACTS

- **Éric Bismuth**, *Président*
- **Daniel Elalouf**, *Associé - Directeur Général*
- **Jean-Marc Espalioux**, *Associé - Directeur Général*



« Investir le temps nécessaire, dans un dialogue de proximité avec les fondateurs et les managers »

ENTRETIEN AVEC

Éric Bismuth

président, **Montefiore Investment**

Comment se porte l'activité de **Montefiore Investment** en 2013 ?

En 2013, nous avons poursuivi un développement dynamique, dans la lignée des sept dernières années. D'abord en poursuivant la création de valeur sur les entreprises de notre portefeuille : celles-ci se développent à un rythme proche de 20 % par an en moyenne, bien que n'étant pas dans les secteurs de la high-tech ! Cette croissance rentable exceptionnelle constitue le moteur essentiel de la création de valeur pour nos investisseurs et nous permet de nous situer parmi les fonds les plus performants à l'échelle européenne sur notre segment.

Ensuite, en finalisant la levée de notre fonds **Montefiore Investment III**, qui a dépassé son objectif initial pour atteindre son hard cap. Nous avons dû dire non à certains investisseurs potentiels, ce qui est rare dans le contexte actuel. Nous disposons d'une base d'investisseurs diversifiée et de grande qualité, atout essentiel pour l'avenir. Nous disposons aussi de moyens financiers pour investir, et de temps pour le faire de façon adéquate. À ce titre, nous avons réalisé le premier investissement de ce nouveau fonds en prenant le contrôle de BVA, belle entreprise de services marketing à fort potentiel de croissance en France et à l'international. D'autres devraient suivre en 2013. Enfin, nous avons continué à renforcer notre équipe, comme nous l'avons fait régulièrement dans le passé. Globalement, nous sommes très satisfaits de ces avancées dans un contexte

peu favorable, c'est le moins que l'on puisse dire !

Pourquoi avoir fait le choix de l'économie présentielle ?

Ce fut un choix naturel pour nous. Tout d'abord, nous sommes convaincus que pour apporter une valeur ajoutée stratégique et opérationnelle décisive à nos investissements, notre spécialisation sectorielle est importante.

« Nos sociétés en portefeuille connaissent une croissance moyenne de 20 %. Pourtant, elles ne sont pas dans la high-tech ! »

D'autre part, parce que nous disposons d'une expertise et d'un réseau rares sur ces métiers de services aux consommateurs et aux entreprises. Nos expériences collectives sont mises à disposition des entreprises dans lesquelles nous investissons pour leur permettre de faire la différence sur leur marché. Nous ne prétendons pas que c'est le seul ou le meilleur segment de l'économie. Nous sommes simplement convaincus que nous pouvons être d'excellents partenaires pour les dirigeants et fondateurs de PME actives dans ce secteur. C'est en tout cas ce qu'ils ont la gentillesse de nous dire !

Avez-vous constaté une évolution des relations entre les managers et les fonds ?

Je pense qu'il y a eu en quelques années une profonde évolution de la relation entre les managers et les fonds. Jusqu'en 2007, certains managers pouvaient avoir l'impression que le management package était un critère essentiel de décision sur le choix d'un partenaire fonds, en se basant sur des business plans plutôt optimistes. De fait, nombre d'opérations, notamment secondaires, ont pu se concrétiser sur cette base. Avec le recul, beaucoup réalisent que là n'est pas forcément l'essentiel. Qui vont être mes associés ? Quelle est la probabilité qu'ils soient à la même place dans cinq ans ? Quel va être leur impact sur la trajectoire de l'entreprise et donc sur la valeur de mes actions à terme ? À quoi va ressembler l'expérience humaine et professionnelle des cinq prochaines années ? Comment vont-ils réagir en cas d'opportunité stratégique non anticipée aujourd'hui ? Et en cas de difficultés ? Tous ces points ne se modélisent pas forcément sous Excel, et ne se négocient pas entre conseils, mais ils sont bien déterminants pour les fondateurs et les dirigeants, y compris sur leur performance financière à la sortie ! Chez **Montefiore**, nous tenons à investir le temps nécessaire, dans un dialogue de proximité avec les fondateurs et les managers, pour nous assurer d'une parfaite convergence sur tous ces aspects. La complicité que nous entretenons avec nos associés-dirigeants en est la meilleure récompense. ●