

JEAN-PIERRE LAC : « LES ENTREPRISES FRANÇAISES SONT TROP FRILEUSES DANS LE FINANCEMENT DE LEUR CROISSANCE »

Convié à un petit-déjeuner débat organisé par la compagnie régionale des commissaires aux comptes et centré sur l'ouverture du capital pour financer la croissance, le président de Lyon Place Financière et Tertiaire a proposé une lecture sans concession de ce sujet sensible.

Les derniers chiffres qui ont été officialisés sur l'ouverture du capital pour financer la croissance sont très nettement orientés à la hausse. Est-ce un sujet de satisfaction pour vous ?

Certes il y a une amélioration, mais je considère que c'est encore trop peu. Quand on compare ces chiffres au nombre d'entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse 750 K€, le différentiel est encore beaucoup trop important. Il y en a environ 400 000, alors je ne veux pas entendre que moins de 3 000 d'entre elles ont besoin de fonds propres. Et le constat est exactement le même si l'on s'arrête un instant sur les montants engagés. Le ticket moyen c'est à peu près 5 à 6 M€ par opération ; ce sont des petites choses et surtout en masse cela représente trop peu.

En quoi est-ce problématique ?

C'est terrible parce qu'il y a beaucoup d'argent sur le

marché et parce que l'industrie du « private equity » s'est considérablement améliorée en France ces dernières années. Des cabinets commencent à se rassembler, à fusionner, donc il y a une amélioration dans l'organisation du métier et dans la qualité de gestion du métier. Mais nous pouvons craindre que l'afflux d'argent et la faiblesse dans le même temps du nombre de sociétés disposées à utiliser le « private equity » conduise à des « pricing » qui ne sont pas les bons, même si nous sommes encore loin de ceux qui sont constatés aux États-Unis et au Canada.

Qui sont ces investisseurs ?

L'assurance vie française, tout d'abord. Ce sont 1 600 Md€ qui sont à la disposition des gérants de tous ces fonds et qui cherchent à se placer. Ils ont donc un problème, car ils doivent investir ces fonds

intelligemment et notamment faire de la diversification. Ce n'est pas tenable de ne faire que de l'emprunt d'Etat, du côté compartiment A CAC 40, du taux fixe... Au bout d'un moment, il y a une recherche de diversification vers le non coté. La logique est la même pour les fonds d'investissement. Quant au « family office », on voit sa forte progression dans le monde du « private equity » et là aussi il y a de l'argent. Enfin les fonds souverains, qui arrivent de plus en plus en France dans une démarche de diversification internationale, essaient de s'investir en complément de l'industrie du « private equity ».

Votre analyse est-elle la même en région ?

Oui. Il y a un peu plus de 700 entreprises (Ndlr : 58 % sont des PME, 27 % des ETI et 14 des TPE) qui sont accompa-



Jean-Pierre Lac,
président LPFT

gnées par des fonds d'investissement en Auvergne-Rhône-Alpes et là encore ce n'est pas suffisant. Quand on voit la masse de besoins de nos entreprises, on ne peut pas être satisfait. D'autant plus qu'Auvergne-Rhône-Alpes est la région française la mieux placée en termes de représentation de l'industrie du « private equity », avec tous les principaux acteurs du marché. Nous avons 70 fonds de « private equity » donc nous devons faire beaucoup plus et beaucoup mieux.

■ Propos recueillis par J.D.

RÉSULTATS

De bonnes performances pour MGI Coutier

MGI Coutier enregistre une bonne performance au 1^{er} trimestre 2017.

Avec un chiffre d'affaires de 270,6 M€, en hausse de 11,5 % en données publiées et de 12,4 % à périmètre et taux de change constants. Le mois de mars a atteint un niveau d'activité record, 11 sites du groupe ont dépassé leur plus haut historique. L'impact négatif de change sur le trimestre est de - 2,3M€ du fait principalement de la variation de la livre turque. Le chiffre d'affaires Produits et Fonctions s'élève à 261,8 M€ en progression de 12,5 % en données publiées. Les ventes d'outillages à 7,5 M€ sont en repli de 17,9 % du fait d'un effet de base très élevé.

Prismaflex confirme sa dynamique de croissance

Avec un chiffre d'affaires 2016/2017 à 50,12 M€, le groupe lyonnais

(spécialisé dans les panneaux LED, le mobilier urbain et l'affichage) confirme sur la 4^e trimestre sa dynamique de croissance amorcée au troisième trimestre. Le chiffre d'affaires est en hausse de 31,1% avec une activité hardware en forte progression (88,8 %). Les ventes de panneaux LED confirment leur dynamique à 3,59 M€ sur le trimestre. Au deuxième semestre, les ventes ressortent en hausse de 11,1 % à 27,95 M€ ; les activités hardware (+35,5 %) et impression (+12,9 %) compensent la baisse de l'activité décoration intérieure (-1,8 M€). L'Afrique du Sud, la France et l'Espagne sont des marchés qui affichent de bonnes performances et confortent des tendances favorables pour l'exercice 2017/20.

+ 15,1 % pour MND

Le Groupe MND annonce une croissance soutenue de son activité sur l'exercice 2016/2017 à +12,7 % en publié et +15,1 % à périmètre et taux de change constants. Le projet de croissance porté par MND depuis trois ans porte ses fruits : la croissance du Groupe est nourrie par l'offre globale construite dans l'aménagement de sites de montagne, la politique d'innovation ambitieuse menée, ainsi que par le développement à l'international.