

" AVOIR L'OBSESSION DE LA CROISSANCE "



BIO EXPRESS
Diplômé d'HEC en 2001, après un parcours dans le conseil en stratégie au sein de Bain & Co, **Alexandre Bonnécuelle** a rejoint l'équipe de **Montefiore Investment** en 2008, tout d'abord comme directeur de participation, avant d'être promu associé en septembre 2016.

Il y a les partenaires passifs... et les autres : ceux qui considèrent qu'accompagner les entreprises, c'est être un acteur quotidien de leur développement. Cette vision est de celles qui font la force d'une société de gestion indépendante comme **Montefiore Investment**, dont nous avons rencontré **Alexandre Bonnécuelle (H.01)**, Associé. Entretien.

Comment devient-on un acteur de renom, sur un marché où de nombreux concurrents tentent de tirer leur épingle du jeu ?

Il est important de se démarquer. Nous sommes une société unique dans le paysage français, avec une focalisation sectorielle dans les métiers de services et de distribution. Dans ces secteurs, nous possédons de grands points d'expertise comme le loisir-tourisme, la santé, l'éducation, ou encore les services aux entreprises. L'autre grande caractéristique qui nous distingue, c'est notre obsession de la croissance. Nous sommes des investisseurs de croissance, accompagnant les sociétés sur des stratégies de transformation. L'objectif, c'est de faire en sorte qu'une belle PME française devienne rapidement une ETI, avec une forte croissance externe, une internationalisation et un développement organique importants.

Les résultats sont-ils à la hauteur de ces ambitions que vous vous êtes fixées ?

Absolument. Avec le recul nécessaire, nous mesurons aujourd'hui un taux de croissance moyen de plus de 15% par an pour nos sociétés en portefeuille, et ce avec un bon équilibre entre crois-

taille, faisant passer son CA de 26 millions d'euros (à notre arrivée) à plus de 140 millions. Nous y avons travaillé sur le renforcement des équipes, un développement en Europe via des acquisitions et un portefeuille de produits fortement étoffé. Enfin, je pourrais citer le cas d'Auto Escape, qui distribue des locations de voitures sur Internet. Une affaire que nous avons fait passer de 27 à 130 millions d'euros de CA. Cette entreprise, devenue un pure player de l'Internet et un leader européen, a récemment été cédée à Expedia.

NOUS SOMMES UN SPARING PARTNER DE LA CROISSANCE.

sance organique et externe. C'est très différent des stratégies qui reposent essentiellement sur le levier de la dette et la réduction de coûts.

Parmi vos réussites, quelles sont celles qui illustrent le mieux cette stratégie gagnante ?

Nous avons plusieurs success stories qui font notre fierté. Par exemple, depuis 2006, nous accompagnons la société Homair Vacances, leader européen des campings, que nous avons fait passer de 18 millions de CA à plus de 200 millions, avec un vrai développement à l'international, des acquisitions et une distribution Internet en forte croissance. Autre illustration : nous avons accompagné de 2007 à 2014 Asmodée, une société devenue l'un des leaders de l'édition et distribution de jeux et cartes à collectionner. Nous l'avons fait croître en

Que pensent de vous les entrepreneurs que vous accompagnez ? Quel regard portent-ils sur votre stratégie ?

Ils savent bien que dans nos métiers, il existe peu d'investisseurs dont la valeur ajoutée change vraiment la destinée de leurs participations. C'est pourquoi nous gardons un nombre assez resserré de sociétés en portefeuille, pour pouvoir continuer de consacrer tout notre temps, notre énergie aux entrepreneurs que nous accompagnons. Nous nous concevons réellement comme un sparing partner, un partenaire pour les aider à changer de dimension. ●

MONTEFIORE EN BREF

Société d'investissement indépendante créée en 2005, **Montefiore Investment** gère aujourd'hui environ 1 milliard d'euros. **Montefiore** met en œuvre une stratégie d'investissement articulée autour de deux axes majeurs :

Focus : spécialisation sectorielle forte, dans les métiers de services et de distribution

Growth : orientation claire vers les opérations de croissance.

Montefiore compte une douzaine de collaborateurs, dont pas moins de quatre anciens HEC : Henri Topiol (H.98), François de Maillard (H.08), Téodora Alavoidov (H.10), et Alexandre Bonnécuelle (H.01).