



Croissance Nord-Pas de Calais et FINORPA, les 2 acteurs majeurs du capital investissement au Nord de Paris, co-investissent 800 K€ dans la reprise de la société HES (Hydraulique Engineering Systèmes)



CROISSANCE NORD-PAS DE CALAIS et FINORPA viennent d'apporter leur soutien financier à la société HES, dans le cadre de sa reprise par Monsieur Yves TEBOUL. HES est un groupe spécialisé dans la conception, la fabrication, la commercialisation et la maintenance de machines s'inscrivant dans des process à forte valeur ajoutée. Il s'agit de groupes hydrauliques, de centrales de lubrification, de skids et de canalisations de gaz. Implanté dans le Nord Pas de Calais, HES emploie 14 personnes et réalise 2,5 M€ de chiffre d'affaires. Croissance Nord-Pas de Calais et FINORPA sont intervenus chacun à hauteur de 400 K€, soit un apport global de 800 K€ en fonds propres et quasi-fonds propres.

HES, UNE ENTREPRISE QUI VALORISE LE HAUT SAVOIR FAIRE TECHNIQUE DE LA REGION NORD PAS DE CALAIS :

Créée en 1983 par Bernard Lacquemanne, la société HES a débuté ses activités en proposant des centrales hydrauliques à des fabricants d'équipements destinés au secteur de la sidérurgie. Monsieur Lacquemanne a ensuite créé un département lubrification en 1994 puis une activité tuyauterie et canalisations en 2004.

Grâce à son savoir-faire technique, sa réactivité et sa compétitivité, HES a su séduire de grands noms tels qu'Arcelor, Air Liquide, Vallourec ainsi que de multiples industriels, ensemble et sociétés d'ingénierie.

Aujourd'hui HES travaille à plus de 80% sur des projets d'export en tant que sous-traitant pour ses clients (export indirect) notamment à destination de grands chantiers dans les pays émergents bénéficiant d'une forte croissance sur les secteurs d'activité INDUSTRIE et ENERGIE.

Pour faciliter la passation de pouvoir, **Yves Teboul est accompagné pendant 6 mois par le cédant, Mr Lacquemanne**, qu'il connaît bien car il travaillait auparavant pour un client et fournisseur de l'entreprise. Ce dernier est d'ailleurs resté au capital d'HES à hauteur de 9%.



YVES TEBOUL, LE REPRENEUR IDEAL POUR LA SOCIETE HES :

Yves TEBOUL (52 ans) est un homme de terrain ayant exercé avec succès de nombreuses missions de management dans les secteurs d'activité Industrie et Energie. Prévoyant et organisé, il a également suivi une formation en master de gestion à l'université Dauphine lui permettant de se préparer au mieux à la reprise d'une entreprise.

« Cela fait 7 ans que j'ai décidé de franchir le pas et de reprendre une entreprise mais j'ai pris mon temps pour trouver la bonne opportunité réelle et sérieuse. J'ai étudié une dizaine de dossiers avant de porter mon choix sur HES. Je vois mon métier de dirigeant de manière très cohérente par rapport à mon âge, ma maturité et mon parcours professionnel. J'ai aujourd'hui acquis les compétences nécessaires pour diriger une PME dans un secteur d'activité que je connais bien » précise Yves TEBOUL.

Pour mener à bien sa mission et relever ses nouveaux défis, Yves TEBOUL bénéficie d'une bonne connaissance des clients et des marchés d'HES. Il a fait toute sa carrière dans le domaine industriel sur des marchés connexes, à la fois dans des PME et des grands groupes comme LABINAL ou BOA BKT. Il a exercé des fonctions dans des bureaux d'études puis en tant que directeur commercial et directeur de projet : *« Je suis batailleur, j'aime relever les défis et cela me motive ! Le stress positif est un vrai moteur qui me permet de me dépasser ! »*

UNE STRATEGIE DE REPRISE PERTINENTE EN 3 PHASES :

Le carnet de commande d'HES se consolide aujourd'hui principalement grâce à sa notoriété. Yves TEBOUL a déjà une vision très précise de sa stratégie de reprise qu'il décompose en 3 phases : STABILISATION, ELARGISSEMENT DE L'OFFRE et DEVELOPPEMENT COMMERCIAL.

1- La phase de stabilisation qui consiste à renforcer les points forts de l'entreprise grâce à l'arrivée d'un nouvel ingénieur en janvier. Yves TEBOUL vise l'obtention de la certification ISO 9001/MASE courant 2014.

Yves TEBOUL va également activer son réseau de contacts professionnels dans le domaine de l'Energie et de l'« Oil & Gas » pour asseoir la notoriété d' HES auprès d'entreprises qui ne sont pas encore clientes d'HES et qui représentent un potentiel de chiffre d'affaires important.

2- La phase d'élargissement de l'offre qui a pour objectif de diversifier l'activité de l'entreprise en proposant des produits et des services complémentaires à l'activité principale d'HES, et notamment la vente de composants liés aux fluides qu'Yves TEBOUL maîtrise grâce à son expérience professionnelle antérieure.

3- Et enfin, la phase 3 est axée sur le développement commercial vers « l'Oil & Gas ». Pour y parvenir Yves TEBOUL va embaucher de nouveaux commerciaux tout en conservant l'autonomie des équipes déjà en place. Le but est de renforcer la force de vente et de donner plus de visibilité à l'entreprise au delà de la région.

De nouveaux outils de communication (site web www.hes-equipement.com et plaquette de présentation) seront en place dès avril 2014. HES sera également présent sur de grands salons professionnels et internationaux à partir de 2015.

CROISSANCE NORD-PAS DE CALAIS ET FINORPA, LES PARTENAIRES FINANCIERS REGIONAUX QUI ONT PERMIS LA REPRISE :

Croissance Nord-Pas de Calais et FINORPA, les 2 acteurs majeurs du capital investissement au Nord de Paris, ont investi chacun 400 K€ pour financer la reprise d'HES. L'intervention de Croissance Nord-Pas de Calais s'est traduite par un apport en fonds propres et quasi-fonds propres. L'accompagnement de FINORPA s'articule sur 200 K€ d'apports en fonds propres de FINORPA SCR et 200 K€ de prêt participatif FINORPA PP.

« J'avais dans mon cahier des charges de ne travailler qu'avec des banques régionales et des fonds d'investissements régionaux. Je suis parisien mais je considère que lorsqu'on achète une entreprise, on doit adopter les règles de sa région, on est ainsi mieux compris et plus efficace. » explique Yves TEBOUL.

Puis il ajoute *« Croissance Nord-Pas de Calais et FINORPA se sont révélés être les partenaires idéaux car sans eux, le montage financier n'aurait pas été possible. Ils m'ont apporté un vrai savoir-faire. Ils ont été très réactifs, toujours à mon écoute et facilitateurs. Ils m'ont aussi donné beaucoup de conseils et m'ont également aidé à prendre du recul pour sortir la tête du guidon. »*

A propos du Groupe FINORPA

Le groupe FINORPA est le principal intervenant en fonds propres et quasi fonds propres dans les PME de la Région Nord Pas de Calais. Il dispose de deux véhicules d'investissements qui autorisent une capacité d'intervention de l'ordre de 20M€ par an :

- **FINORPA SCR** investit en fonds propres dans les PME, intervient aussi bien en création que dans les opérations de développement, transmissions et consolidation financière. FINORPA SCR est présente dans 160 entreprises de la région et gère environ 60M€.
- **FINORPA PP** intervient en quasi fonds propres sous forme de prêts ou titres participatifs dans les PME régionales. Avec un portefeuille de plus de 200 entreprises, FINORPA PP gère un actif de plus de 30 M€. Chaque véhicule peut investir seul ou conjointement avec un autre outil du groupe ou réaliser des co-investissements avec d'autres sociétés, régionales ou nationales, de capital d'investissement.

Le groupe FINORPA a repris, depuis 2009, la gestion du FONDS REGIONAL DE GARANTIE NORD PAS DE CALAIS (FRG) dont l'objet est d'apporter une contre-garantie financière aux prêts à moyen et long terme accordés aux entreprises, principalement les PME, aux opérations de crédit bail mobilier et immobilier, d'apports en fonds propres et créances professionnelles.

Le groupe FINORPA anime également la société FINORPA CONSEILS qui accompagne le redéploiement des territoires sujets aux restructurations économiques au travers d'opérations montées en partenariat avec les partenaires du territoire concerné.

A propos de Croissance Nord-Pas de Calais, créé et géré par le Groupe IRD

Croissance Nord - Pas de Calais accompagne des entreprises qui souhaitent ouvrir leur capital pour accélérer leur développement, acquérir une cible ou réorganiser leur capital ainsi que des repreneurs dans le cadre de transmissions d'entreprises

Depuis sa création en 1991, Croissance Nord-Pas de Calais a accompagné en fonds propres plus de 280 entreprises. Les montants investis sont compris entre 200 K€ et 1,5 M€, toujours en minoritaire, pour une durée idéalement comprise entre 5 et 7 ans.

Croissance Nord-Pas de Calais est une SCR (Société de Capital Risque), ce qui est un gage d'accompagnement dans la durée le cas échéant. En plus de son apport financier, Croissance Nord - Pas de Calais apporte son expertise stratégique et son réseau d'entrepreneurs et de conseils.

Issu du monde des entrepreneurs du Nord-Pas de Calais, le Groupe IRD accompagne depuis 30 ans le développement des entreprises autour de 4 métiers : **le capital investissement, l'immobilier d'entreprise, la transmission d'entreprise et la contre-garantie bancaire**. Associé-conseil auprès des dirigeants, la vocation du Groupe IRD est de rendre leurs projets entrepreneuriaux réalisables en créant avec eux de la valeur durable.

Modèle unique en son genre, le Groupe IRD représente ainsi une ingénierie financière globale en réponse à tous les besoins de l'entreprise, à chaque stade de sa vie.

Depuis 1990, le Groupe IRD a accompagné, sur l'ensemble de ses métiers, plus de 2400 entreprises du Nord-Pas de Calais.

Contact presse Groupe IRD

Croissance Nord-Pas de Calais :

Agence MOT COMPTE DOUBLE

Alexandra Breyne

Tel. 03 20 74 95 23 ou

abreyne@motcomptedouble.fr

Contact presse FINORPA

Agence AFFAIRES PUBLIQUES

Farida Semmoudi

Tel. 03 20 15 93 73 ou

fsemmoudi@agenceaffairespubliques.fr