



Aider les entreprises
à réaliser leur potentiel



Disclaimer

- This document has been prepared by NBGI PE France Adviser for informational purposes only. Although the information in this document has been obtained from sources which NBGIPE believes to be reliable, we do not represent or warrant its accuracy, and such information may be incomplete or condensed. NBGIPE will not be responsible for the consequences of reliance upon any opinion or statement contained herein or for any omission. This document does not constitute a prospectus and is not intended to provide the sole basis for any evaluation of the securities discussed herein. All estimates and opinions included in this document constitute our judgement as of the date of the document and may be subject to change without notice. Changes to assumptions may have a material impact on any recommendations made herein.*
- National Bank of Greece (NBG) or its affiliates (the Group) or a person or persons connected with us may, from time to time, have a position or make a market in the companies mentioned in this document, or in derivative instruments based thereon, may solicit, perform or have performed investment banking, underwriting or other services (including acting as adviser, manager or lender) for any company, institution or person referred to in this document. NBGIPE will not be responsible for the consequences of reliance upon any opinion or statement contained herein or for any omission.*
- This document is confidential and is being submitted to selected recipients only (professional clients, eligible counterparties and/or any other person(s) to whom it may otherwise be lawfully communicated). It may not be reproduced (in whole or in part) to any other person without the prior written permission of NBGIPE.*
- NBGI Private Equity Limited is Authorised and Regulated by the Financial Services Authority, a member of the National Bank of Greece Group, BVCA and EVCA. NBGI PE France Adviser is NBGI Private Equity Limited's adviser in France.*



Sommaire

- NBTI Private Equity
- Critères d'investissement
- Notre approche
- Relations avec les équipes dirigeantes
- L'équipe
- Nos investissements



NBGI Private Equity



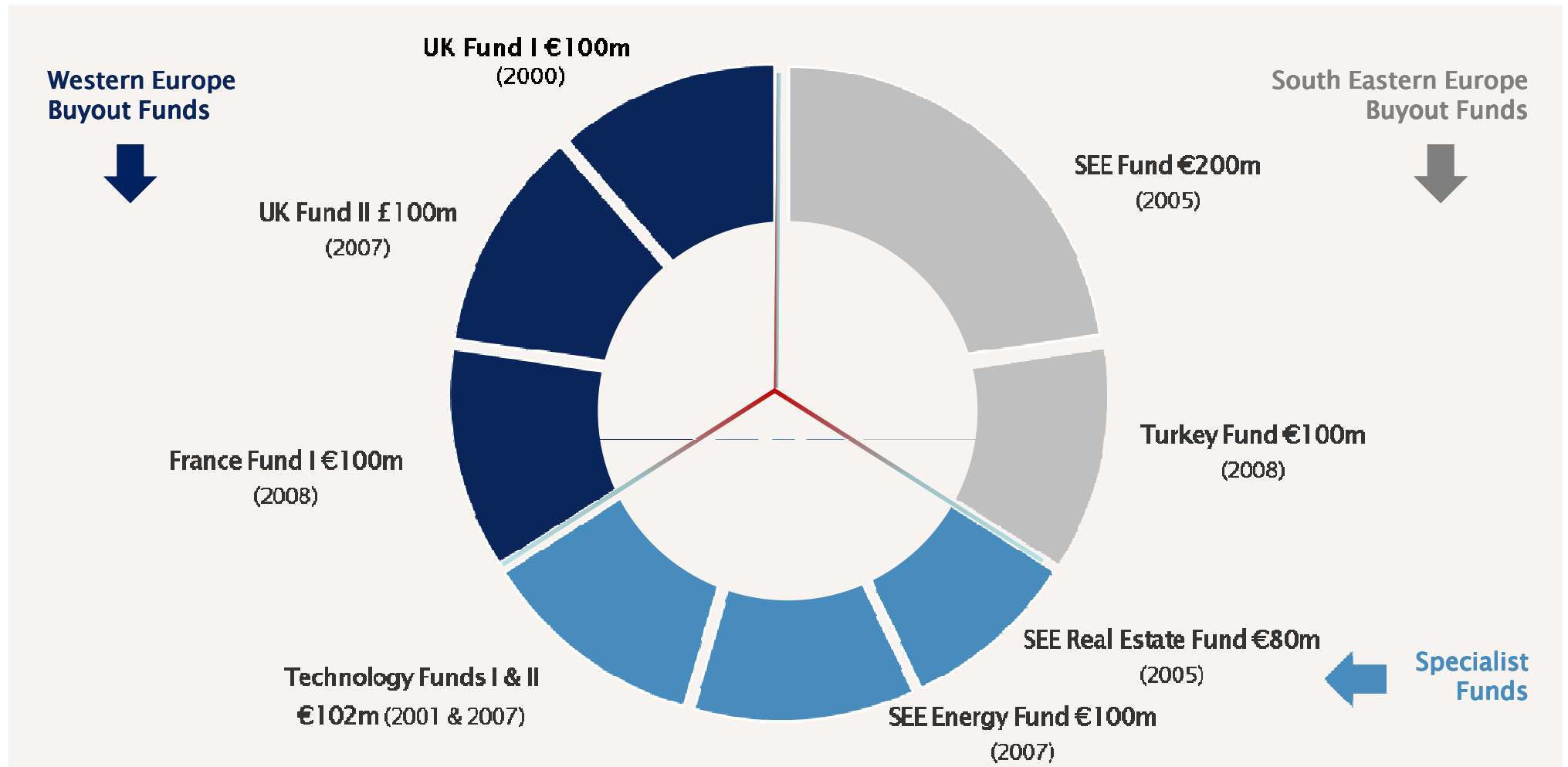
Introduction

- Le Groupe NBGI Private Equity **gère environ 900m€** via plusieurs fonds en Europe dédiés à des stratégies d'investissement spécifiques
- Au Royaume-Uni, NBGI Private Equity a reçu **plusieurs prix** dont ceux de "Buy and Build Equity House of the Year – UK" et de « West European deal of the Year », tous deux décernés par Acquisition Finance
- Le fonds français a été constitué avec pour objectif de poursuivre une stratégie d'investissement similaire dans des **entreprises de taille moyenne en France**
- NBGI Private Equity France Fund I est un fonds de **100 millions d'euros**
- L'équipe est composée d'investisseurs seniors très expérimentés ayant également démontré de **fortes compétences opérationnelles**
- Au delà d'un apport en capital, nous nous différencions par notre capacité à aider les équipes de management à trouver des **solutions opérationnelles** et à leur apporter un **soutien permanent** sur les différents sujets de gestion de l'entreprise



Fonds gérés par NBGI Private Equity:

Fonds sous gestion ~ 900m€





NBGI Private Equity en France

- Une combinaison d'expériences opérationnelle et d'investissement en Private Equity
- Une connaissance intime du tissu industriel français
- Une bonne compréhension des qualités de management nécessaires pour réussir le développement et assurer la performance d'entreprises de taille moyenne
- Une capacité à anticiper les tendances à venir et à identifier les chemins d'une croissance profitable
- Une source permanente de support dans la réalisation des objectifs stratégiques
- Des relations de partenariat avec le management fondées sur la transparence et la confiance



Critères d'investissement



- Sur des entreprises de **taille moyenne**
 - Investissements en capital entre 3m€ et 15m€
 - Valeurs d'entreprises entre 10m€ et 50m€
- A **moyen terme** : généralement entre 3 et 5 années
- Préférence pour des **positions majoritaires ou de contrôle**
- Priorité donnée à la **qualité** plutôt qu'à la quantité
 - 2 à 4 opérations par an (hors croissance externe)
- **Situations**
 - Buy-outs et buy-ins
 - Capital développement
 - Retournement
- Nous n'investissons pas dans des sociétés en démarrage
- Nous pouvons investir dans des sociétés cotées ou non cotées



Notre approche



Focus

NBGI Private Equity en France recherche des entreprises présentant certaines des caractéristiques suivantes :

- **Fort potentiel de croissance** interne ou externe
- Opportunité d'amélioration significative des **performances opérationnelles**
- Capacité à **construire une position concurrentielle forte** sur un marché disposant de perspectives attractives
- **Equipe de management de qualité** en place ou nécessitant d'être renforcée pour mettre en œuvre le plan stratégique sur la période d'investissement
- **Situations spéciales ou complexes** nécessitant une expertise stratégique, opérationnelle ou de restructuration
- Capacité de mettre en place un **effet de levier financier** par recours à des financements bancaires quand le cas le permet



Amélioration de la performance opérationnelle

Nous accompagnons les dirigeants dans l'amélioration de la performance des sociétés en intervenant sur les leviers opérationnels tels que :

- Optimisation de la **politique de prix et des marges**
- **Analyse de la valeur** des produits et services
- Optimisation des canaux de **distribution**
- Réduction des **coûts de production**
- Nouvelle **politique industrielle et de sourcing**
- **Réduction** des frais généraux
- Gestion de la **trésorerie** et du **BFR**



Stratégie de développement

Nous recherchons des opportunités de croissance pour créer de la valeur et préparer une sortie réussie :

- **Organique** :
 - Intensification de la couverture commerciale
 - Mise en place de nouveaux canaux de distribution
 - Développement à l'international
 - Lancement de nouveaux produits et services à valeur ajoutée
- Par **acquisitions** :
 - Stratégie de « Buy and Build » sur des niches spécifiques
 - Acquisitions stratégiques en France ou à l'international



Secteurs

Nous pouvons mettre à contribution notre connaissance approfondie des leviers de croissance et notre réseau de dirigeants opérationnels dans les secteurs suivants :

- Santé (équipements et services)
- Médias, communication et Internet
- Services à l'industrie et services professionnels
- Biens de consommation
- Distribution spécialisée
- Industrie légère



Relations avec les équipes dirigeantes



Pour maximiser la création de valeur nous souhaitons établir des relations étroites et transparentes avec les dirigeants de façon à :

- Apporter un soutien déterminant pour la prise de **décisions stratégiques et opérationnelles**
- Renforcer le cas échéant les équipes de management en mettant à contribution notre **réseau de dirigeants opérationnels**
- Solliciter des **administrateurs indépendants expérimentés** pour réaliser des missions ponctuelles
- Sélectionner les **supports externes appropriés** selon les domaines d'amélioration de performance



L'équipe



L'équipe d'investissement



Laurent Allégot

- 18 ans d'expérience dans le capital-investissement, essentiellement en LBO sur des entreprises de taille moyenne chez Actem Partners (Groupe Natixis Private Equity) et précédemment chez REL
- Savoir-faire reconnu dans le marché ciblé, lui ayant permis d'obtenir des retours sur investissement conséquents sur plusieurs années
- Connaissance de métiers variés et de cycles économiques dans de nombreux secteurs dont : services, médias, biens de consommation, distribution et industrie légère
- Diplôme de l'Institut Supérieur de Commerce de Paris



L'équipe d'investissement



Pablo Villanueva

- 5 ans comme conseil en fusions-acquisitions auprès d'industriels chez HSBC Investment Bank puis avec Doosan Babcock Energy
- 6 ans à des postes opérationnels et financiers chez Valeo SA and Zumbel AG
- Ingénieur de l'Université de Pennsylvanie
- MBA de London Business School et diplôme d'expert comptable



Yoann Malys

- 2 ans en conseil en transactions pour des fonds d'investissements chez Ernst & Young Transaction Advisory Services
- 3 ans en conseil en stratégie et management pour BearingPoint et dans une firme indépendante aux Etats-Unis
- Expériences de conseil interne en e-Business auprès de la Direction du Groupe AXA et de développement commercial dans une start-up Internet
- Diplômé d'HEC



L'équipe d'investissement



Mia Lauranti

- A rejoint l'équipe de NBGI Private Equity en janvier 2009
- 1 an à la Direction Financière d'Exane
- Diplômée de l'EPSCI (Groupe ESSEC), et prépare actuellement le CFA (Chartered Financial Analyst)



Nos investissements



Notre portefeuille

SPM – *Boulangerie Thierry* (juillet 2009)



- **Activité**

- Acteur reconnu de la boulangerie en France
- Fourniture de produits frais de boulangerie et de viennoiserie à destination des grands hôtels et restaurants parisiens
- Leader sur son segment avec une activité à forte valeur ajoutée fondée sur des produits de grande qualité et un haut niveau de service de livraison

- **Transaction**

- Management buy-in dans lequel NBGI Private Equity détient 75% du capital
- Pour cette opération, NBGI Private Equity s'est associé à Frédéric Verbrugghe, précédemment à la tête de la Grande Epicerie de Paris (Groupe LVMH)

- **Perspectives**

- Développement de la marque et ciblage des grands comptes
- Extension de la gamme produits (pain bio)
- Expansion géographique
- Développement de segments de clientèle additionnels tels que les sandwicheries, traiteurs et la vente au détail



Notre portefeuille Praticdose (juillet 2010)



- **Activité**

- Acteur spécialisé dans la conception et l'assemblage d'équipements médicaux modulaires (chariots, armoires) pour le circuit du médicament au sein des établissements de santé
- Leader sur le segment des établissements de long séjour avec une forte image de marque, notamment dans les maisons de retraite
- Marché porteur lié à un besoin croissant de sécuriser le circuit du médicament

- **Transaction**

- Management buy-in dans lequel NBGI Private Equity détient 85% du capital
- Pour cette opération, NBGI Private Equity s'est associé à Régis Guitard, fondateur et ancien dirigeant de D'Médica, un distributeur d'équipements médicaux (aujourd'hui Groupe WELCOOP)

- **Perspectives**

- Renforcement de la structure commerciale
- Lancement d'une nouvelle offre pour les établissements de court séjour
- Diversification sur de nouveaux segments de marché tels que les équipements pour le soin & l'hygiène et les consommables
- Lancement d'une gamme de négoce



NBGI PE France Adviser

44, avenue des Champs–Elysées
75008 Paris

Téléphone : +33 1 58 56 18 95
Site Internet : www.nbgipe.fr

- **Laurent Allégot** **Téléphone :** +33 1 58 56 19 11 **E-mail :** laurent.allegot@nbgipe.fr
 - **Yoann Malys** **Téléphone :** +33 1 58 56 18 92 **E-mail :** yoann.malys@nbgipe.fr
 - **Pablo Villanueva** **Téléphone :** +33 1 58 56 19 15 **E-mail :** pablo.villanueva@nbgipe.fr
-