



## LE TROPHÉE LBO SMALL & MID-CAP

a été décerné à

**LL Berg**

« Aujourd'hui, des LBO plain vanilla se font encore, nous en sommes témoins ! »

Entretien avec Olivier Abergel, associé, LL Berg

**Décideurs.** Comment les fonds d'investissement ont-ils traversé l'année 2013 ?

**Olivier Abergel.** Notre écosystème, même en 2013, offre aux fonds l'opportunité d'investir dans des ETI performantes voire sur-performantes. Les investisseurs connaissent la plupart de ces cibles, et bénéficient en outre du soutien des banques historiques des groupes concernés, prêtes à financer l'opération. Aujourd'hui donc, des LBO plain vanilla se font encore, nous en sommes témoins !

Mais les niveaux de levier appliqués en 2007 sont devenus, en général, très difficilement transposables aujourd'hui, notamment du fait du manque de visibilité sur certains *business plans*, ou de l'esprit de « frilosité » ambiante

(séquelle des crises successives) qui freine les initiatives.

**Décideurs.** Quelles sont les particularités des marchés small et mid-cap par rapport au large-cap ?

**O. A.** Les différences sont de moins en moins grandes car la sophistication des dossiers usuellement propre au large-cap rayonne désormais le mid-market.

**Décideurs.** Comment vous démarquez-vous sur un marché où l'offre est désormais supérieure à la demande ?

**O. A.** LL berg va fêter ses 7 ans et ses 120 deals en 2014. Depuis sa création, notre firme n'a construit son modèle qu'autour d'un seul et même objectif : une démarche ultra-qualitative. Cette démarche implique rigueur, créativité,

pragmatisme et surtout, une empathie permanente vis-à-vis de nos clients.

À l'heure où nombre de nos concurrents proposent du full services, nous ne nous consacrons qu'aux dossiers que nous saurons traiter, et bien traiter. Par ailleurs, nous n'avons jamais cédé à la tentation du low cost, même s'il est vrai que la croissance ininterrompue de LL Berg lui a permis de le faire.

Cette culture de niche a jusqu'à ce jour porté ses fruits : le cabinet a équilibré sa typologie de clients (actionnaires-dirigeants et fonds représentant la même proportion) et est monté en taille de deal. Mais 7 ans est un âge de maturité, qui va donc conduire naturellement LL Berg à grossir ses rangs en 2014 pour adresser au mieux notre cœur de métier : le mid-market.