

Innovation dans les Services aux entreprises

InterAction



La direction de Bensimon Byrne, de gauche à droite : David Rosenberg, premier vice-président, directeur de la création; Jack Bensimon, président; Carol Fox, chef de l'exploitation; Colleen Peddie, chef des opérations financières; Peter Byrne, chef de la création

Où la valorisation de la propriété intellectuelle conduit à un rachat innovateur

Cinq hauts dirigeants de Bensimon Byrne ont repris le contrôle de leur société en réussissant à financer un rachat d'entreprise par les cadres de plusieurs millions de dollars.

Fondée en 1993, Bensimon Byrne est une agence de publicité à service complet, gagnante de plusieurs prix, qui offre des services de développement créatif et de planification média à des entreprises canadiennes comme Hyundai, la Société des loteries et des jeux de l'Ontario et Panasonic.

En décembre 2005, Bensimon Byrne appartenait à la société parisienne Publicis Groupe SA, quatrième agence de publicité et de communications du monde. Or, après que Publicis eut mis fin à l'affiliation entre Bensimon Byrne, située à Toronto, et son réseau mondial d'agences de publicité, l'agence canadienne s'est retrouvée privée de clientèle multinationale.

«Tous nos clients à cette époque étaient canadiens, dit Jack Bensimon, président de Bensimon Byrne. Le fait d'appartenir à une multinationale ne nous offrait plus d'avantage concret.»

Pour les hauts dirigeants de Bensimon Byrne – dont Jack Bensimon, Peter Byrne, Carol Fox, David Rosenberg et Colleen Peddie –, un rachat de l'entreprise par ses cadres semblait la décision la plus logique.

«Il existe un réel avantage concurrentiel à contrôler ses avoirs et à les utiliser pour attirer et retenir les meilleurs talents. C'était notre principale motivation», souligne M. Bensimon.

La recherche d'un partenaire financier

Selon Colleen Peddie, chef des finances de Bensimon Byrne, plusieurs banques étaient en lice pour le financement de l'opération.

«Roynat Capital et la Banque Scotia étaient les plus souples, indique M^{me} Peddie. Leur offre était concurrentielle et leur démarche d'équipe rendait le processus plus facile pour nous.»

«Les actionnaires existants de Bensimon Byrne ont investi une part considérable de leurs propres fonds, précise Mary Wright, directrice principale, Solutions de crédit, Services aux entreprises de la Banque Scotia, et la Banque Scotia a accordé à l'agence une ligne de crédit d'exploitation classique.»

Inscription

Accédez au www.banquescotia.com/interaction pour vous inscrire au bulletin InterAction.

Pour nous joindre

Pour en savoir plus, écrivez à interaction@scotiabank.com.



Innovation dans les Services aux entreprises

InterAction

Où la valorisation de la propriété intellectuelle conduit à un rachat innovateur > continued

Inscription

Accédez au www.banquescotia.com/interaction pour vous inscrire au bulletin InterAction.

Pour nous joindre

Pour en savoir plus, écrivez à interaction@scotiabank.com.



«Roynat Capital, elle, a fourni les capitaux complémentaires nécessaires au rachat de l'entreprise par ses cadres», ajoute Dan Kochanowski, directeur, Banque d'affaires à Roynat Capital.

Roynat Capital, membre du Groupe Banque Scotia, est la plus importante banque d'affaires au Canada. Elle est spécialisée dans le capital de croissance à long terme et les solutions financières innovatrices pour entreprises de taille moyenne.

Valorisation de la propriété intellectuelle

Selon Colleen Peddie, ce qui fait la valeur de Bensimon Byrne, c'est avant tout le talent de ses propriétaires et employés.

«La banque ne peut évaluer notre entreprise comme elle le ferait pour du matériel : on parle ici de propriété intellectuelle! Cela prend du temps», explique-t-elle.

Roynat Capital a adopté une démarche en deux étapes pour établir la valeur de cette propriété intellectuelle. Elle a d'abord analysé le potentiel bénéficiaire de l'agence. Elle s'est ensuite renseignée sur la réputation de Bensimon Byrne pour déterminer si les capacités de l'agence étaient viables.

«Nous voulions savoir ce que les gens pensaient d'eux en tant qu'exploitants dans le monde des affaires, explique M. Kochanowski. Les commentaires élogieux que nous avons recueillis auprès de leurs partenaires nous ont inspiré une très grande confiance vis-à-vis de cette entreprise.»

«Cette agence a tout pour elle, ajoute M^{me} Wright : des activités, des finances et une équipe de création très solides.»

Bensimon Byrne a été invitée à passer avec chacun de ses associés des contrats de travail qui les obligent à travailler pour l'agence pendant une période définie et comprennent des clauses de non-concurrence. Une assurance vie a également dû être prise sur la tête de chacun des associés.

Le contrat de rachat définitif entre Bensimon Byrne et sa société mère a été signé le 10 février 2006. Selon M. Bensimon, cette autonomie a donné un nouveau souffle à l'agence.

«À présent, lorsqu'une occasion d'affaires se présente ou que nous voulons étendre nos activités à un nouveau secteur, nous avons beaucoup plus de souplesse, dit-il. Nous ne sommes plus obligés de contacter Paris et de tenir compte des budgets des autres.»

«Il existe bien des façons différentes de négocier ce processus, conclut Colleen Peddie. D'autres banques auraient rendu les choses plus compliquées, alors que Roynat Capital et la Banque Scotia nous ont aidés à arriver à nos fins.»