



## Artemis, la déesse de Philippe Petit

C'est une bonne nouvelle qui accompagne la célébration des vingt ans d'Artemis, la société de services luxembourgeois d'intelligence sur les données. Philippe Petit, son MD a réussi un LMBO pour un nouveau départ. . .

Les années de crise et de disette pour certains sont aussi les périodes de refonte, de repositionnement et de croissance pour d'autres. C'est dans cette seconde démarche que Philippe Petit, Managing Director d'Artemis, la société de services IT luxembourgeoise, s'inscrit. Avec l'appui stratégique de Tenzing, le conseiller en M&A et développement des sociétés, l'entrepreneur a convaincu les anciens actionnaires et des partenaires financiers dans une opération de Management Buy Out (MBO) et levée de capitaux (LMBO).

*Philippe Petit,  
Managing Director d'Artemis.*

## PAS DE SCÉNARIO À LA GRECQUE

Fondée par Philippe Petit et ses associés en 1991, Artemis a fait preuve de croissance régulière et soutenue ces vingt dernières années. Elle a intégré par le passé le groupe Informer, une SSI grecque cotée à la bourse d'Athènes. Ce bout de chemin de 10 ans vient de prendre un nouveau virage, puisque Philippe Petit reprend le contrôle de la société spécialisée en services en traitement de l'information par le Knowledge management, les traitements statistiques, la BI et le Web Content management.

«Il y a environ deux ans, l'idée est venue de prendre de la distance par rapport à un groupe générique comme l'est Informer, explique Philippe Petit. Je voulais mieux maîtriser notre politique de développement propre. Cette idée s'est inscrite rapidement dans la logique de l'entreprise qui avait une singularité trop marquée dans le groupe. Cela a été rapidement bien accepté par les propriétaires grecs.»

## TENZING, LA BOUTIQUE D'AFFAIRES

Artemis a fait appel à Tenzing, le cabinet de consultance en fusion et acquisition ou en levée de capitaux des entreprises. «Tenzing nous a apporté un soutien pour obtenir le financement, de banques et d'institution-

nels, utile pour le MBO. Nous avons reçu de nombreux échos positifs et nous avons choisi dans les différentes options ce qui nous semblait être pour nous la meilleure solution.» Le dossier a rapidement été monté pour présenter les vingt années de succès d'Artemis notamment dans les marchés publics, en consortia ou en main contractant. Un marché porteur et un secteur sain ont convaincu d'emblée les stakeholders. L'équipe de consultants a aussi été séduite par le projet, avec la confiance qu'elle témoigne à Philippe Petit, aux manettes depuis deux décennies. «J'aime pratiquer le management participatif et nos personnes ont accueilli favorablement l'idée de s'éloigner des turpitudes boursières du moment.»

Mais ce LMBO n'est pas qu'une simple opération financière ou de communication. C'est aussi une démarche stratégique vers de nouveaux marchés et de nouvelles ambitions. En effet, Artemis, depuis Luxembourg, a absorbé les activités du groupe au Benelux. «Nous conservons d'excellentes relations avec Informer. Nous avons évolué avec eux et ils ont été d'un très grand support, même dans les moments difficiles, convient Philippe Petit. On apprend toujours des gens qui connaissent la réussite.»

Aujourd'hui, capitaine à bord, Philippe Petit peut entrevoir des nouveaux marchés et de nouveaux types de clients. «Nous savons bien faire notre métier, mais nous avons

besoin aussi d'une épaule pour constituer un dossier solide. Il s'agit d'un travail de spécialistes et un œil extérieur est toujours le bienvenu dans un tel cas de figure», note Philippe Petit. «Tenzing est une boutique généraliste et le seul vrai critère pour accompagner activement un client dans sa M&A ou son MBO est la solidité d'un dossier à prouver. Avec Artemis, nous avons été très confortables dans cette structuration, explique Joubin Bashiri, de Tenzing Partners. Artemis est une société de niche avec un pipeline d'affaires établi par contrat jusqu'au-delà de 2013. Nous avons mis 7 à 8 mois pour boucler ce dossier sans précipitation.» Depuis deux ans, les problématiques de cession d'entreprises reviennent sur le devant de la scène. Les acquisitions, démarches cycliques, sont à nouveau à portée de plusieurs entreprises. Les MBO également. On se souviendra également de la réussite du management de Systemat sur ce chemin. Voilà donc un nouveau départ : c'est ça une entreprise qui vit.