



Fimalac

Le Conseil d'Administration de FIMALAC s'est réuni le 18 juillet 2005 pour examiner **une offre ferme et irrévocable** reçue du Groupe américain STANLEY WORKS pour l'acquisition de FACOM TOOLS (outillage) sur la base d'une valeur d'entreprise de **410 M€**.

Le Conseil d'Administration a estimé à l'unanimité de ses membres que cette offre permettrait à FIMALAC, comme déjà annoncé, de concentrer ses efforts sur le développement de la notation financière avec FITCH RATINGS et la mesure quantitative du risque avec ALGORITHMICS, dont le pivot est FITCH GROUP. Le Conseil d'Administration a également considéré, à l'unanimité, comme positif l'adossement de FACOM TOOLS à un groupe industriel mondial.

Il a été décidé d'octroyer à STANLEY WORKS une période d'exclusivité pour permettre à FIMALAC un examen complet de cette offre, qui devra être soumise aux instances représentatives du personnel et aux autorités nationales de la concurrence.

Le Conseil d'Administration a par ailleurs été informé des négociations en cours avec plusieurs acheteurs potentiels **en vue de la cession de BEISSBARTH** (équipement de garage). Il a mandaté le Président pour mener à bien et aux meilleures conditions ces négociations.

Enfin, le Conseil d'Administration a été informé sur l'activité des filiales du Groupe au cours du 1^{er} semestre 2005 et a pris connaissance des données provisoires relatives à leur chiffre d'affaires semestriel. Les chiffres définitifs feront l'objet d'une publication dans les prochains jours.

Pour FITCH RATINGS, l'excellente performance enregistrée au 1^{er} trimestre (+ 16,6 % en \$) s'est amplifiée au deuxième trimestre, de sorte que le chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2005 exprimé en \$ devrait faire ressortir une croissance de + 18,9 %. Exprimée en €, à périmètre et taux de change constants, cette augmentation devrait ressortir à + 17,9 %. Dans le domaine de la gestion du risque, le chiffre d'affaires du 1^{er} semestre devrait être de l'ordre de 44 M\$, en ligne avec les prévisions formulées pour l'année, les activités d'ALGORITHMICS, acquise en janvier 2005, n'étant intégrées que pour 5 mois.

En ce qui concerne FACOM TOOLS, le chiffre d'affaires du 1^{er} semestre devrait progresser de + 0,6 % à données comparables, cette évolution étant en ligne avec le budget.

Pour BEISSBARTH, le chiffre d'affaires du 1^{er} semestre devrait traduire une baisse de - 2,5 % à données comparables, également conforme au budget.

Au total, pour l'ensemble du Groupe, le chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2005 devrait s'établir à **516,6 M€** par rapport à 481,8 M€ au 1^{er} semestre 2004, soit une progression de + 7,2 % à **données publiées et de + 6,9 % à données comparables**, c'est-à-dire à périmètre et taux de change constants.

www.fimalac.com



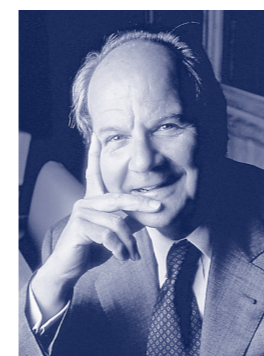
97, rue de Lille - 75007 Paris
www.fimalac.com



Fimalac

La lettre aux Actionnaires

Message du Président



Madame, Monsieur, Cher Actionnaire,

Je vous avais indiqué lors de notre dernière Assemblée Générale que la cession de Cassina s'inscrivait dans le processus de recentrage progressif de notre groupe sur les services financiers dont le pivot est Fitch Group avec Fitch Ratings et Algorithmics.

J'ai le plaisir aujourd'hui de vous indiquer qu'une étape importante de ce recentrage devrait être réalisée avec la cession de notre filiale Facom Tools dans le domaine de l'outillage.

Nous avons en effet reçu de la part du groupe américain Stanley Works, une offre ferme et irrévocable pour l'acquisition de Facom Tools, pour un montant de 410 M€ en valeur d'entreprise. Nous avons décidé de donner à Stanley Works une période d'exclusivité pour procéder à l'examen de cette offre.

Bien évidemment, cette offre va être soumise aux instances représentatives du personnel et à l'accord des autorités nationales de la concurrence.

Le Conseil de Fimalac s'est réuni pour prendre connaissance de l'offre et a jugé que celle-ci permettrait à notre groupe de concentrer désormais ses efforts sur le développement de la notation financière avec Fitch Ratings et la mesure quantitative du risque avec Algorithmics.

Le Conseil a par ailleurs considéré à l'unanimité comme positif l'adossement de Facom Tools à un groupe industriel mondial.

Pour ma part, je considère que ce rapprochement constitue une opportunité unique pour Facom Tools en raison de la complémentarité des deux groupes sur le plan des produits et sur le plan géographique.

L'adossement de Facom Tools à Stanley Works devrait permettre à Facom de conforter sa présence sur un marché en consolidation permanente.

Je tenais donc à m'adresser à vous personnellement pour vous informer de cette étape importante pour notre groupe. Permettez-moi également de vous préciser que des négociations sont par ailleurs en cours avec plusieurs acheteurs possibles pour la vente de Beissbarth dans l'équipement de garage et que nous essaierons de les mener à bien et dans les meilleures conditions.

Marc Ladreit de Lacharrière

STANLEY WORKS OFFRE 410 MILLIONS D'EUROS (494* MILLIONS DE DOLLARS) POUR LA REPRISE DE L'ACTIVITE OUTILLAGE DE FACOM À FIMALAC

La transaction proposée permettrait le renforcement de la branche outillage industriel de Stanley et le développement des marques clés de Facom et de Stanley

New Britain, CT et Paris, France, le 18 juillet 2005 -The Stanley Works (NYSE: SWK) et Fimalac (Euronext: FIM.PA) ont annoncé ce jour une offre ferme et irrévocable faite par Stanley en vue de l'acquisition auprès de Fimalac de Facom Tools pour un montant de 410 millions d'euros (494 millions de dollars) en numéraire ainsi que l'octroi par Fimalac à Stanley d'une exclusivité de négociation pendant toute la durée de l'offre dont le terme est fixé au 30 avril 2006. L'opération envisagée permettrait le rapprochement des deux principaux acteurs du secteur de l'outillage industriel, automobile (Facom) et grand public (Stanley) en Europe occidentale, permettant ainsi le développement de leurs marques au-delà de leurs marchés actuels.

Pour John F. Lundgren, Président et Directeur Général de Stanley : « Il s'agit d'une acquisition importante pour Stanley, tant sur le plan stratégique que financier. Facom avec ses marques de premier plan, et son personnel hautement qualifié, améliorerait significativement notre offre d'outillages professionnels en Europe. Notre cash-flow nous permet d'acquérir Facom et de renforcer nos atouts, permettant ainsi la poursuite de l'engagement de création de valeur à long terme que nous avons pris envers nos actionnaires ».

« Le rapprochement de Facom et Stanley représente une opportunité unique pour Facom en raison de la complémentarité des produits de ces deux sociétés et de leurs positionnements géographiques » indique Marc Ladreit de Lacharrière, Président et Directeur Général de Fimalac. « Le rapprochement avec Stanley permettrait à Facom d'accroître sa position sur le marché européen qui connaît une consolidation rapide ».

Conformément aux termes de l'opération proposée, Thierry Paternot, Président-Directeur Général de Facom, serait nommé à la tête de la nouvelle entité européenne de Stanley, avec à ses côtés Mark Osmolski, actuel Directeur Général de Stanley Europe ainsi que

deux équipes de management senior qui exerceraient leur leadership et leur expertise à travers l'Europe. La nouvelle équipe de direction se concentrera sur la compétitivité et le développement du marché, assurant ainsi le futur à long terme de la nouvelle entité européenne de Stanley.

L'offre de Stanley porte sur la totalité des actions composant le capital de Facom (soit 100 % des actions) et est payable en numéraire. Le conseil d'administration de Stanley a approuvé cette offre à l'unanimité. Le conseil d'administration de Fimalac réuni le 18 juillet 2005 a estimé, à l'unanimité de ses membres, que cette offre d'acquisition présentée par Stanley permettrait à Fimalac, comme cela avait déjà été annoncé, de concentrer ses efforts sur le développement de ses activités de notation (Fitch Ratings) et de mesure des risques d'entreprise (Algorithmics). Il a également considéré, à l'unanimité de ses membres, comme positif l'adossage de Facom Tools à un groupe industriel mondial.

L'offre présentée par Stanley est subordonnée à l'obtention de certaines autorisations administratives ainsi qu'à la réalisation d'autres conditions usuelles. Préalablement à son acceptation par Fimalac, l'offre sera soumise aux autorités nationales de la concurrence et, pour avis aux instances représentatives du personnel de Facom. La clôture des opérations devrait intervenir avant la fin de l'exercice 2005 ou légèrement après.

« Le rapprochement qui résulterait de l'offre de Stanley apporterait une nouvelle dimension à l'équipe Facom » a indiqué Monsieur Paternot. « Nous sommes convaincus que ce rapprochement serait bénéfique sur le long terme à la marque Facom, à ses clients et à ses employés, en créant des accès supplémentaires à de nouveaux produits, réseaux de distribution et zones géographiques. »

◆ Motivations stratégiques

◆ Facom opère principalement sur le secteur professionnel de l'outillage industriel et automobile européen, alors que la clientèle européenne de Stanley est principalement concentrée sur les segments de la construction et du bricolage. Par conséquent, les deux activités devraient être complémentaires et bénéficier

des efforts communs en approvisionnement produits, matières premières et services. Cette opération permettrait à Facom d'étendre son offre produit aux USA et de former la base de la croissance future de Stanley en Europe.

◆ Le rapprochement proposé permettrait à Stanley de développer et d'élargir son activité outillage industriel et mécanique en intégrant la large base de clientèle européenne de Facom. Ensemble, les deux structures deviendraient leader sur le marché de l'outillage industriel et mécanique automobile en Europe occidentale, notamment en France, Italie et Benelux, avec une offre élargie d'une gamme complète d'outillage dans l'ensemble des marchés desservis.

Stanley a l'intention de procéder à un investissement significatif dans la création d'un nouveau centre de logistique et de distribution à, ou près de, Morangis en France, et de mettre en œuvre « le système de gestion optimale des commandes » de Stanley permettant ainsi de générer un bénéfice supplémentaire et d'améliorer le service aux clients. La direction a l'intention d'étudier les structures actuelles de chacune des entités européennes afin de déterminer les meilleurs plans d'intégration.

Stanley envisage actuellement de financer l'offre proposée par recours aux liquidités dont elle dispose et à l'endettement. Stanley a travaillé sur cette opération et sur l'intégration subséquente des deux structures avec pour objectif le maintien de sa notation actuelle.

Stanley a été conseillée pour la réalisation de cette offre par Bank of America Securities Limited, le département de banque d'investissement de Bank of America.

◆ À propos de Facom Tools

Facom, avec un chiffre d'affaires annuel approximatif de 370 millions d'euros (445 millions de dollars) (compte non tenu du chiffre d'affaires réalisé par l'activité équipement de garage Beissbarth et la filiale nord-américaine SK qui a fait l'objet d'un désinvestissement), est un leader européen dans la fabrication d'outillage à main, et produit ses outils depuis plus de 85 ans. Facom conçoit, produit et commercialise la majorité de ses gammes de produits à destination des professionnels. Facom dispose d'un portefeuille de marques reconnues parmi les-

quelles figurent notamment les marques Facom® Virax® et Usag®. La société est leader en France, en Italie et au Benelux avec une stratégie axée sur une forte innovation, à travers 12 centres de recherches et de développement. La société emploie approximativement 2 500 salariés. Des informations supplémentaires sont disponibles sur le site internet : <http://www.facom.com>

◆ À propos de The Stanley Works

The Stanley Works, une société du S&P 500 avec un chiffre d'affaires de 3 milliards de dollars (2,5 milliards d'euros) en 2004, est un fournisseur mondial de produits à destination des consommateurs, d'outils industriels et de solutions de sécurité à usages professionnel, industriel et personnel. Le chiffre d'affaires des outils industriels et automobiles de Stanley pour l'exercice 2004 a atteint 1,3 milliards de dollars (1,1 milliards d'euros), dont 85 % a été réalisé sur le continent américain. Près de 30 % du chiffre d'affaires est généré en-dehors des États-Unis, dont 20 % en Europe où la marque Stanley jouit d'une forte notoriété. Depuis près de 162 ans, la marque Stanley® a été synonyme de produits fiables et de qualité. Stanley® ainsi que FatMax®, Husky®, Goldblatt®, Bostitch®, Jensen®, Mac®, Proto®, La Bounty®, Vidmar®, CST®, David White® et ZAG® constituent son portefeuille de marques d'outils et de matériels de rangement bénéficiant d'une forte notoriété. Stanley®, Best®, Blick® et Frisco Bay® constituent son portefeuille de marques de solutions sécurité. La société emploie près de 15 000 salariés. Des informations supplémentaires sont disponibles sur le site internet : <http://www.stanleyworks.com>

◆ À propos de Fimalac

Fimalac est un groupe international de prestation de services aux entreprises basé à Paris. Son activité principale est centrée sur les services financiers au travers de Fitch Ratings et d'Algorithmics. Fitch Ratings est la troisième agence mondiale de notation basée à Londres et à New York, et implantée dans plus de 50 pays. Algorithmics est un leader international dans la gestion du risque d'entreprise pour les institutions financières. Elle opère dans 31 pays. Fitch Ratings et Algorithmics totalisent approximativement un chiffre d'affaires de 600 millions de dollars. En 2004, Fimalac a réalisé un résultat courant net de 62,9 millions d'euros. Des informations supplémentaires sont disponibles sur le site internet : www.fimalac.com

INTERVIEW Marc Ladreit de Lacharrière Fimalac cède Facom et se recentre sur ses activités financières

FIMALAC a indiqué hier que l'américain Stanley Works lui avait proposé de reprendre sa division outillage Facom pour 410 millions d'euros. Avec cette cession, le holding serait totalement recentré sur ses activités financières qui ont pour pivot l'agence de notation Fitch. Dans « Les Echos », son PDG, Marc Ladreit de Lacharrière, avoue que « Facom a été une très mauvaise affaire pour Fimalac » et qu'elle a engendré une perte de trésorerie totale de 270 millions. Il juge Facom et Stanley très complémentaires.



Marc Ladreit de Lacharrière.

INTERVIEW

LE PDG DE FIMALAC

APRÈS AVOIR CÉDÉ les meubles Cassina le mois dernier, Fimalac solde l'héritage de son acquisition de Strafor-Facom. Le holding a annoncé hier avoir accueilli favorablement une offre de 410 millions d'euros en numéraire de l'américain Stanley Works pour la reprise de sa division d'outillage Facom Tools. Il a aussi engagé des négociations pour la cession de Beissbarth, son activité d'équipement de garage. Son PDG, Marc Ladreit de Lacharrière, déclare aux « Echos » que l'achat de Facom en 1999 lui a apporté surtout des déceptions. Il estime que ce mariage, s'il obtient les dernières autorisations nécessaires, donnera à Facom Tools une forte opportunité de développement à l'international et une complémentarité en termes de produits. Quant à Fimalac, il se concentrera désormais sur son activité financière, centrée autour de l'agence de notation Fitch.

Pourquoi revendez-vous Facom au moment où, après plusieurs années difficiles, la société se redresse ?

Comme je l'ai indiqué à plusieurs reprises à nos actionnaires et à la communauté financière, Fimalac entend concentrer ses efforts sur le développement de son activité de services financiers aux entreprises dont le pivot est Fitch Group. Cette activité représente un exceptionnel gisement de croissance dans ses deux composantes : la notation financière, avec Fitch Ratings, et la mesure quantitative

de risque, avec la société Algoritmics, acquise en janvier 2005. Dès lors, le maintien de Facom au sein du groupe ne se justifiait plus. Cela vaut aussi pour sa filiale d'équipement de garage, Beissbarth, pour laquelle nous avons aussi entamé des discussions de vente. Plusieurs groupes ont manifesté leur intérêt.

Le contexte politique et social consécutif à l'arrivée du gouvernement Jospin, avec la loi sur les 35 heures notamment, ne nous a pas permis de prendre les mesures nécessaires au développement de la société.

Vous avez reçu une offre ferme et irrévocable de l'américain Stanley Works sur Facom Tools, pourquoi ne pas avoir procédé à une mise aux enchères ?

Ma ligne d'action constante est de prendre en considération l'avenir des sociétés que nous cédon, celui de leur management et des salariés. Cela va bien au-delà de la stricte approche financière. Pour Facom, compte tenu de ses activités, seul un vrai opérateur de l'outillage était en mesure de fournir une solution optimale en particulier en termes de complémentarités. Ce que les fonds d'investissement par exemple n'étaient pas en mesure de garantir. Stanley est le groupe industriel qui offre le plus de complémentarités avec Facom. Facom est avant tout présent dans l'outillage pour l'industrie et l'automobile, là où Stanley Works s'adresse surtout au marché de la

construction et du bricolage. Leur complémentarité est aussi géographique avec, pour Facom, une forte implantation en France et en Italie alors que Stanley est puissant en Amérique du Nord. Leur rapprochement donnerait naissance à un leader mondial incontestable et incontournable. Le patron de Facom, Thierry Paternot, devrait d'ailleurs assurer la direction du nouvel ensemble en Europe.

En tant que holding, Fimalac revendique un rôle actif dans la définition de la stratégie des sociétés qu'il contrôle. Or l'intégration de Facom se solde par un échec, puisque vous revendez moins cher que vous ne l'avez acheté et sans l'avoir développé.

Il est clair que Facom a été une très mauvaise affaire pour Fimalac. Cela aurait même pu avoir des conséquences très graves pour l'avenir du groupe sans l'apport extrêmement positif de Fitch. Nous chiffons à 270 millions d'euros la perte globale de trésorerie supportée par Fimalac du fait de Facom. C'est un montant considérable à notre échelle. En 1999, nous avions acquis Facom pour 610 millions d'euros, alors que Stanley Works nous en offre une valeur d'entreprise de 410 millions d'euros, soit une valeur nette d'environ 340 millions compte tenu

Nous avons eu à subir des éléments exceptionnels, négatifs, correspondant au projet de fermeture annoncé en 2004 du site de production de Villeneuve-le-Roi et au réaménagement de notre outil logistique. Sous la direction de Thierry Paternot, la société a opéré un remarquable redressement dans un contexte économique difficile, marqué par la chute de l'investissement industriel, la baisse de la production et leur répercussion sur la demande d'outillage. Par ailleurs, Facom est touché par la mondialisation qui le met en concurrence avec des productions réalisées dans les pays à bas coûts salariaux, Chine en tête. Ce mouvement universel touche d'autant plus la fabrication d'outillage et d'outils que c'est une activité à faible valeur ajoutée. Cela impose des regroupements permettant d'atteindre une taille mondiale. Tout retard à agir en ce sens serait dramatiquement dommageable pour l'entreprise et ses salariés. D'où le rapprochement proposé par Stanley Works.

Stanley, un grand nom de l'outillage

Le groupe américain Stanley Works, qui va reprendre Facom, a été créé en 1843 à New Britain, dans le Connecticut. Il a réalisé en 2004 un chiffre d'affaires de 3 milliards de dollars (2,5 milliards d'euros), pour plus de 70 % aux Etats-Unis, avec 15.000 salariés. Sa division outils industriels et automobiles, la plus proche de Facom, a réalisé 1,3 milliard de dollars de ventes en 2004, dont 85 % sur le continent américain. Les principales marques du groupe américain sont Stanley, FatMax, Husky, Goldblatt, Bostitch, Jensen, Mac, Proto, La Bounty, Vidmar... En France, Stanley a fermé en 1997 son usine alsacienne de Monswiller, puis, en 1998, celle de Rupt-sur-Moselle, en Lorraine. En 1999, il a restructuré son site principal de Besançon.

Mais n'avez-vous quand même pas tardé à prendre la mesure de ces difficultés et à mettre en place les réorganisations industrielles qui s'imposaient ?

Le contexte politique et social consécutif à l'arrivée du gouvernement de Lionel Jospin, avec la loi sur les 35 heures notamment, ne nous a pas permis de prendre les mesures nécessaires au développement de la société.

La fin du démantèlement de Strafor-Facom

Vous avez rencontré de graves difficultés également chez Beissbarth ?

Le contrôle de gestion a été défaillant et nous nous sommes heurtés à des difficultés techniques dans l'activité de fabrication de ponts élévateurs pour garage. Cela nous a conduits à fermer un site en Allemagne pour concentrer leur fabrication en France. Ces facteurs ont mis la société en perte, mais l'exploitation est redevenue positive en 2004 avec un résultat de 3,5 millions d'euros.

De combien d'argent allez-vous disposer à l'issue de la vente de Facom et du fabricant de meubles Cassina ?

Si l'on inclut les titres Fimalac détenus en autocontrôle, nous disposerions d'environ 250 millions d'euros qui, Fimalac étant désendetté, trouveraient à s'investir dans le développement des activités de services financiers autour de Fitch Group. Ses performances s'annoncent excellentes pour le premier semestre de 2005. La croissance du chiffre d'affaires, qui était déjà de 16 % exprimée en dollars au premier trimestre, s'est amplifiée au deuxième. Au total, les six premiers mois devraient se solder par une hausse de 18,9 % du chiffre d'affaires de Fitch Group, soit + 17,9 % en euros à périmètre et taux de change constants. Quant à Algorithmics, qui n'est intégré que sur cinq mois, son chiffre d'affaires devrait être de l'ordre de 44 millions de dollars (36,5 millions d'euros). Cette société, qui est basée à Toronto, et qui compte comme clients toutes les grandes banques mondiales, est un spécialiste des logiciels de mesures quantitatives des risques. Nous souhaitons élargir son activité au domaine du conseil et de fourniture de contenus et de données. Une diversification rendue possible notamment grâce au rapprochement avec Fitch Ratings dans le domaine des bases de données. Les deux sociétés ayant vocation à rester séparées.

Avez-vous l'intention d'investir dans d'autres secteurs d'activité que les services financiers ? La mise en vente du groupe Taittinger pourrait offrir des opportunités d'investissements ultérieurs à Fimalac ?

La réponse est clairement non. Nous nous concentrons sur le développement des services financiers autour du groupe Fitch. Cette activité très internationalisée offre en effet de fortes perspectives de développement et de croissance de la rentabilité et dégage de plus d'importants « free cash flow ». Nous deviendrons alors, comme le dit le marché, un « pure player » dans ce secteur.

PROPOS RECUEILLIS PAR
VALÉRIE LÉBOUCQ

Fimalac avait promis, lors de son OPA en 1999, de développer le groupe et de maintenir son intégrité. Mais Facom a vu sa rentabilité se détériorer. La faute aux importations venues d'Asie, à la force de l'euro et à la trop faible internationalisation du groupe.

Avec la cession de Facom à Stanley, c'est une marque française mythique qui passe sous pavillon américain. Mais cette opération marque aussi la fin du démantèlement du groupe Strafor-Facom, pour le contrôle duquel Fimalac avait pourtant bataillé ferme voilà six ans.

C'est en mars 1999 que le holding de Marc Ladreit de Lacharrière lance une OPA surprise sur Strafor-Facom. Ce dernier est recentré, depuis la cession de Manoir Industries en 1997, sur deux pôles principaux : l'aménagement d'espaces tertiaires et le mobilier d'une part ; l'outillage à main et l'équipement de garage de l'autre. Il a changé de PDG moins d'un an plus tôt, avec le départ d'Henri Lachmann vers Schneider Electric et son remplacement par Paul-Marie Chavanne. Il vient de céder à son partenaire américain Steelcase sa part dans leur coentreprise de mobilier de bureau Steelcase Strafor et négocie la

reprise du distributeur de pièces détachées automobiles Autodistribution. Pour amadouer les actionnaires de Strafor-Facom, hostiles à son projet, et les syndicats, qui craignent l'arrivée d'un chevalier blanc américain sollicité par Paul-Marie Chavanne, le PDG de Fimalac explique que son « offre mettra Facom à l'abri de tout risque de démantèlement, si un investisseur financier l'emportait en Bourse, ou de rationalisation, s'il était repris par un opérateur industriel du même secteur ». Il relève finalement son offre de 10 % et finit par emporter l'affaire.

Concurrence accrue

Six ans plus tard, force est de constater que Fimalac n'a pas donné le souffle escompté à son acquisition. Le holding ne parvient pas à mettre la main sur Autodistribution, qui refuse de se faire absorber, et constitue un nouveau tour de table financier. Il met en vente le mobilier haut de gamme Cassina, qui est finalement repris, en mai dernier, par le fonds italien Charme, de Luca Cordero di Montezemolo.

Quant à Facom, que Fimalac avait promis de renforcer à l'international, il ne donne guère de satisfaction à son nouveau pro-

priétaire. Ses outils sont fortement concurrencés par les produits à bas prix venus d'Asie et, sur les marchés spécialisés, par ceux des géants américains, comme Stanley, Snap-On, Danaher ou Cooper, avantagés par la faiblesse du dollar. Qui plus est, le ralentissement de l'investissement industriel en Europe de l'Ouest pénalise le groupe, qui réalise encore 85 % de ses ventes sur le Vieux Continent. Résultat de cette concurrence accrue : la marge opérationnelle de Facom (équipements de garage inclus) passe de 11 % en 2000 à 1,5 % en 2003, obligeant Fimalac à mettre en œuvre un plan de restructuration, avec notamment la fermeture de l'usine historique de Ville-neuve-le-Roi (Val-de-Marne), créée en 1967 et qui emploie 208 salariés, et du site allemand de Hoffenburg (73 salariés). Facom réduit également les prix de ses produits basiques, grâce à un recours accru aux importations. Grâce à cette réorientation, Facom a redressé la marge opérationnelle de sa division outillage à 8,7 % en 2004. Mais le fabricant d'outils, créé en 1918 au cœur de Paris par Louis Moses, doit aujourd'hui trouver une autre dimension, notamment à l'international.

Du holding diversifié au recentrage sur la notation financière

La vente de Facom consacre le recentrage du holding sur la notation financière et ses métiers connexes, comme la mesure quantitative du risque. Fitch est la troisième agence mondiale de notation, derrière Standard & Poor's et Moody's.

La vente de Facom, plébiscitée par la Bourse, constitue le dernier acte du recentrage du holding de Marc Ladreit de Lacharrière sur la notation financière et ses métiers connexes, après les cessions de Cassina, CLAL-MSX et LBC, intervenues au cours des dix-huit derniers mois. Depuis sa fondation en 1991 et la simplification de ses structures cinq ans plus tard, avec la fusion de Lille-Bonnières & Colombes (LBC), la société Alsacienne de Participations Industrielles (Alspi) et du Comptoir Lyon Allemand-Louyot (CLAL), le holding a hébergé toutes sortes de métiers.

La liste ressemble à un véritable inventaire à la Prévert : affranchissement du courrier (Secap), traitement des métaux précieux (Engelhard), pyrotechnie (Ruggieri), immobilier (Sefimeg), presse (« Valeurs actuelles », « Le Journal des finances »), instituts de sondages (Sofres), stockage de produits chimiques (LBC), mobi-



lier haut de gamme (Cassina), outillage (Facom), équipement de garage (Beissbarth), notation financière (Ibca, puis Fitch)... Un nettoyage s'imposait. Toutes ces participations ont donc été cédées au fil des ans, tantôt avec de généreuses plus-values, tantôt à perte.

Enorme plus-value latente

Ces dernières années, Marc Ladreit de Lacharrière aimait définir Fimalac comme un « groupe de services aux entreprises ». Désormais, il pourra se passer de cette formule sans réelle substance pour présenter son groupe comme la maison mère de Fitch. Cette opération de recentrage a d'ailleurs été très bien accueillie hier par les marchés. Le titre Fimalac a

bondi de 18,47 %, à 44,13 euros, à la clôture de la Bourse de Paris, sa décote de holding se résorbant instantanément.

Ibca a été lancé en 1992 et adossé cinq ans plus tard à l'américain Fitch, le groupe ainsi créé devenant la troisième agence mondiale de notation derrière les très réputés Standard & Poor's et Moody's. Son activité a explosé avec la mondialisation des marchés de capitaux et l'essor des nouvelles techniques de financements, comme la titrisation, les produits structurés ou les CDO. Fitch a parallèlement grossi en acquérant successivement Duff & Phelps, Bankwatch et, plus récemment, la société canadienne Algorithmics, spécialiste de la gestion du risque d'entreprise pour le compte des institutions financières. Fimalac vient par ailleurs de reprendre la fraction minoritaire de 3,4 % du capital détenue par Thomson Financial, montant ainsi à 100 % au capital de sa filiale.

Aujourd'hui, les analystes financiers valorisent le groupe aux alentours de 1,3 milliard d'euros. Compte tenu d'un prix d'origine de 335 millions, la plus-value latente pour Fimalac s'élèverait donc à près de 1 milliard d'euros...

G. M.