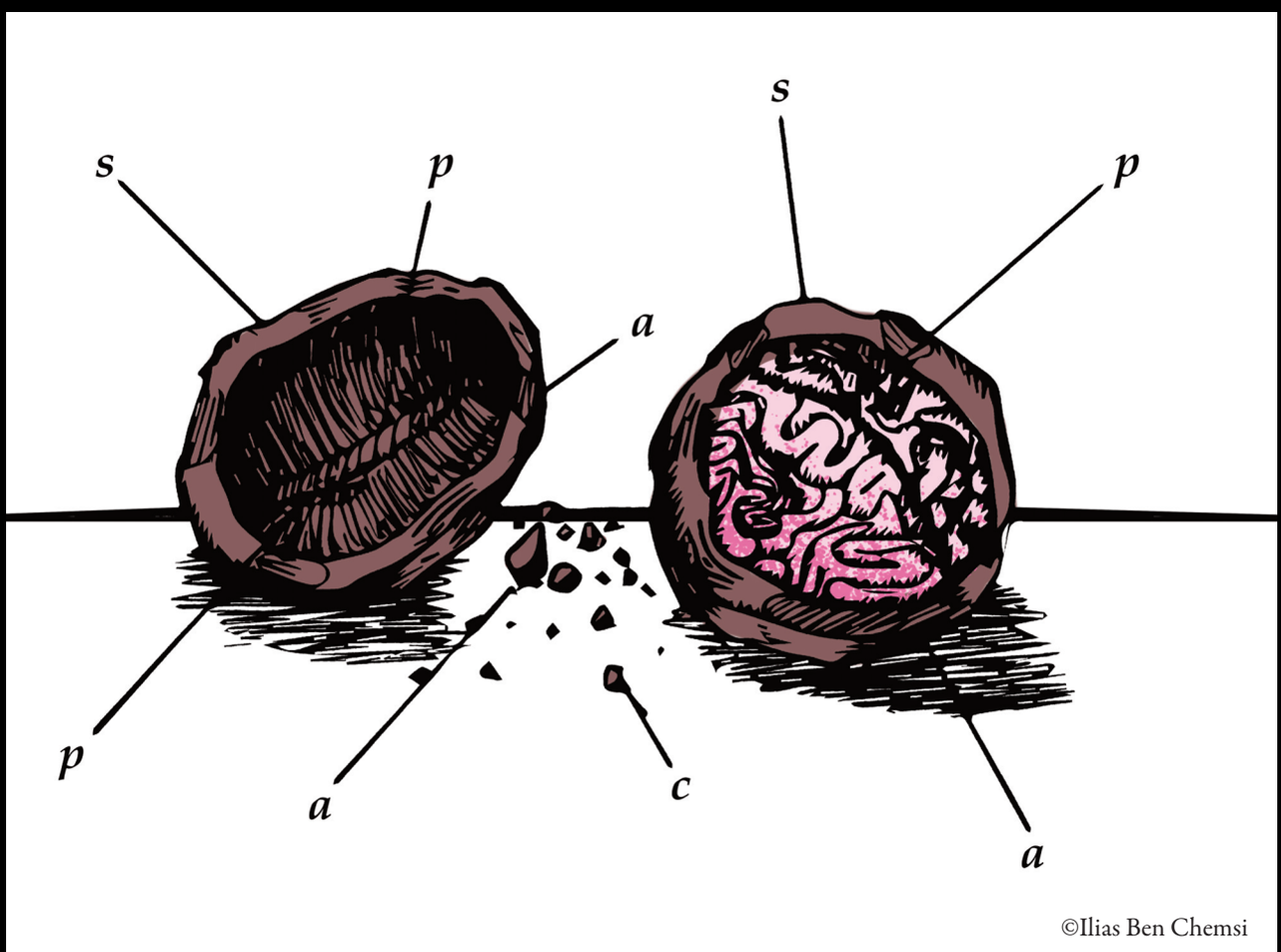
FUSIONS & ACQUISITIONS

FUSIONS & ACQUISITIONS

La première revue des rapprochements d'entreprises

DEPUIS 1987



©Ilias Ben Chemsi

DOSSIER : SPAC

" Is it a vase, with emptiness inside,
Or a fire shimmering in the vessel ? "

(Nikolay Zabolotsky)

DEPUIS 1987 : PANORAMA COMPLET DE L'ACTUALITÉ
DES RAPPROCHEMENTS D'ENTREPRISES
N°316 JUILLET-AOÛT 2021

JUILLET-AOÛT 2021

IPEM

Special Paris Edition

Hippodrome ParisLongchamp
Sept. 8/9 2021

THE FIRST PRIVATE CAPITAL EVENT IN MONTHS

2,000 participants
300 LPs
280 GPs
100 Advisors / Business Services

PAY LESS, BOOK YOUR TICKET NOW!

***Late Bird offer:** 10% discount off your pass*
until July 30th, 2021

To benefit from this offer or learn more about exhibiting and sponsorship opportunities, contact:

leslie.peres@europ-expo.com
+33 (0)1 49 52 14 32

(Re)connect on: www.ipem-market.com #IPEM2021

FUSIONS & ACQUISITIONS

JUILLET-AOÛT 2021 N°316
Fusions & Acquisitions
19, parc Vatonne,
91190 Gif-sur-Yvette France
Tél. : + 33 (0)1 69 31 07 23
www.fusions-acquisitions.fr
contact@fusions-acquisitions.fr

Directrice de la publication et rédactrice en chef
Marina Guérassimova
mguera@fusions-acquisitions.fr

Conseil rédactionnel*
Noël Albertus (PwC),
Olivier Barret (Sycomore CF),
Charles Beigbeder (Audacia),
Marcus Billam (Darrois Villey Maillot Brochier), Jérôme Calvet (Nomura),
Pierre-Yves Chabert (Cleary Gottlieb),
Jean-Baptiste Charlet (Morgan Stanley),
Bernard Cheysson (Cheysson Marchadier & Associés),
Nicolas Desombre (Citi),
Yann Dever (Ondra Partners),
Christophe Estivin (In Extenso),
Eric Félix-Faure (Oaklins),
Thomas Gaucher (Clearwater Intl),
Stéphane Grandguillaume (3i),
Stéphanie Hospital (OneRagtime),
Sophie Javary (BNP Paribas),
Fady Lahame (Macquarie Capital),
Bertrand Le Galcher Baron (Invest CF),
Claude Lebescond (CA CIB),
Fanny Letier (Geneo Capital Entrepreneur),
Alexandre Margoline (Permira),
Jérémie Marrache (Goldman Sachs),
Guillaume Mortelier (Bpifrance),
Cyrille Perard (Perella Weinberg Partners),
Hervé Pisani (Freshfields),
Nathalie Police (Bpifrance),
Aline Poncelet (HFW),
Mathieu Remy (Clifford Chance),
Gwénaël de Sagazan (Degroof Petercam),
Hubert Segain (Herbert Smith Freehills), Richard Thil (Rothschild),
Maja Torun (JPMorgan),
David Zeitoun (Unibail)

Conseillers scientifiques
Jean-Pierre Bertrel,
David Chekroun et Gilles Pillet
Professeurs, ESCP Business School

Direction commerciale
abonnement@fusions-acquisitions.fr

Fusions & Acquisitions©
est une publication bimestrielle
des Éditions Dealflow-Data SAS
au capital de 10.000 €
820 108 793 R.C.S. Evry NAF 58.14Z
Dépôt légal : à parution
Commission paritaire : 0618 T 86113
ISSN 1158-1468
Imprimé par Oliphant
141 Rue Charles de Gaulle
91440 Bures sur Yvette
Prix : 160 € TTC

ÉDITORIAL

SPAC, NEW IS OLD ?

par Marina Guérassimova

Alors qu'Aux États-Unis le nombre de SPACs explose depuis fin 2020 / début 2021, l'Europe suit le mouvement et apprivoise enfin ce phénomène, vieux de 30 ans, permettant aux entreprises une cotation rapide (pourvu qu'elles y soient prêtes !).

Un petit rappel : aux États-Unis, les SPACs - pour *Special Purpose Acquisition Company* - sont apparus dans les années 1990. En France (et plus généralement en Europe continentale), ce phénomène est arrivé en 2016, lorsque Pierre-Antoine Capton, Xavier Niel et Matthieu Pigasse ont co-fondé le premier véhicule de ce type, Mediawan, coté sur Euronext Paris et doté de 250 millions d'euros. En 2020, Xavier Niel, Matthieu Pigasse et Moez-Alexandre Zouari récidivent avec 2MX Organic, qui vise la création d'un leader français et européen dans le secteur du bio alimentaire.

Alors qu'aux États-Unis, les SPACs font de plus en plus l'objet de critiques, en Europe, leur sort ne semble pas être si incertain. A ce jour, les véhicules créés sur le Vieux continent sont très différents de ceux fondés outre-Atlantique, dont la grande majorité vise le secteur de la Tech. A l'exception de Dee Tech, lancé Marc Menasé, Michaël Benabou, Charles-Hubert de Chaudenay, MACSF Épargne Retraite et IDI, qui cible le secteur technologique, les SPACs français visent d'autres secteurs, assez variés : la production audiovisuelle pour Mediawan, le bio alimentaire pour 2MX, l' "hospitalité augmentée" pour Accor Acquisition Company (AAC)... Premier corporate SPAC en Europe, celui-ci avait levé fin mai 300 millions d'euros sur Euronext Paris, choix symbolique pour la place parisienne après l'annonce de l'introduction du SPAC Pegasus sur Euronext Amsterdam. Ce SPAC, le plus important à ce jour en Europe, a réuni 500 millions d'euros pour acquérir une société de services financiers. Pourquoi choisir la place d'Amsterdam pour un véhicule créé majoritairement par des acteurs français :Tikehau Capital, associé à la Financière Agache, Jean-Pierre Mustier et Diego De Giorgi ? Cette situation a créé une sorte de frustration à Paris. Le 15 avril 2021, l'AMF publie un communiqué intitulé "Le cadre juridique français permet d'accueillir les SPAC à Paris tout en veillant à la protection des investisseurs" par lequel elle salue les SPACs : "L'AMF se réjouit, avec l'ensemble de la Place de Paris, de pouvoir accueillir ces projets, témoignant et participant de l'attractivité des marchés financiers en France", lit-on en conclusion de ce communiqué.

En France, comme aux États-Unis, les expressions relatives aux SPACs sont cependant peu flatteuses : "une coquille vide", "un chèque en blanc" ... c'est avec une certaine méfiance - grandissante outre-Atlantique - que les marchés accueillent les SPACs. Les véhicules fondés par des personnalités emblématiques, dont la carrière est un gage de confiance pour les investisseurs, ne sont pas la seule exception à cette règle. Peu nombreux aux États-Unis - leur proportion est dérisoire par rapport au nombre total de SPACs - les *corporate* SPACs sont également très prisés par les investisseurs. Ces véhicules s'appuient sur l'image d'un corporate, généralement, "pure player", qui souhaite se développer dans des activités "connexes", comme l'a fait Accor avec AAC. Cette stratégie a été saluée par les marchés, cependant peu enclins à la diversification du groupe Accor via des acquisitions non *core*.

D'autres SPACs naissent en France. Ainsi, Xavier Caïtucoli, Erik Maris et Fabrice Dumonteil ont récemment lancé le premier SPAC dans le domaine de la transition énergétique, Transition, qui a levé fin juin 215 millions d'euros sur Euronext Paris, les frères Zaoui ont créé Odyssey Acquisition qui vise la santé et les nouvelles technologies ... *Who's next* ?

SOMMAIRE

JUILLET-AOÛT 2021 ■ N° 316

Éditorial 1
Bloc-notes 62

DOSSIER : SPAC

5 Rapidité, flexibilité et sécurité, les principaux avantages offerts par le SPAC
Interview de Matthieu Pigasse, Partner, Centerview Partners, co-fondateur de Mediawan et de 2MX Organic
8 « La création d'AAC est un pari long terme. Elle fait partie de la stratégie du groupe Accor »
Interview de Amir Nahai, Managing Director, Accor Acquisition Company,
et Pierre Boisselier, Deputy Chief Financial Officer, Accor & Chief Financial Officer, Accor Acquisition Company
11 « Nous avons senti la volonté de la France de participer à ce mouvement autour des SPACs qui pourrait re-dynamiser la place de Paris »
Interview de Emile Daher, Managing Director, Responsable de l'équipe Real Estate Investment Banking en France, Goldman Sachs
15 AAC, le premier corporate SPAC en Europe
Interview de Jeanne Theuret, Counsel, Cleary Gottlieb
17 La bourse de Paris accueille son premier SPAC dédié à la tech
par Thomas Le Vert, associé, et Isabelle Touré-Farah, collaboratrice, White & Case LLP
20 Les SPACs en France, un véhicule original d'accès aux marchés financiers, susceptible de se développer ?
par Jeremy Scemama, Associé et Location Head, et Fabien Goudot, Collaborateur, Département Corporate, DLA Piper

ACTIVISME

23 Les fonds activistes, des parties prenantes (presque) comme les autres
par Isabelle Mas, Associée, Vae Solis Communications

PROFIL

25 France Angels, Fédération Nationale des Business Angels depuis 20 ans

FAMILY BUSINESS NETWORK - FBN

26 La culture entrepreneuriale et familiale : un levier pour la transmission ?

AVIS D'EXPERT

29 Optimisme et vision à long terme : les entreprises familiales ont tous les atouts pour rebondir et se projeter
par Amélie Wattel, associée PwC France et Maghreb, en charge du développement du segment ETI et entreprises familiales
et Philippe Serzec, associé Deals-Transaction Services PwC France et Maghreb, en charge de l'offre Private&Family
32 Private Equity et sociétés cotées : démystifier le Take-Private
par Franck De Vita et Alexis Hojabr, associés, et Anne-Liz Salapian, collaboratrice, White & Case
34 Le secteur bancaire post COVID, les grands enjeux
par Alain Garnier, associé, Linklaters Paris
38 Acquisition et compliance : une due diligence s'impose en amont de l'opération
par Patrice Grenier, Fondateur, Grenier Avocats
40 Santé-Nutrition : la gestion des enjeux réglementaires et humains au cœur du processus M&A
par Ariane Olive, Fondateur et CEO, Spark Avocats, et Violaine Chaumont, Fondateur et CEO, RNI Conseil
42 Tech for Good : l'ère des entreprises à impact a sonné
par Guillaume Bonneton, Partner France, GP Bullhound
44 Transition Evergreen : retour sur la naissance d'un fonds d'investissement pas comme les autres
par Annie Maudouit-Ridde, Avocat Of Counsel, Winston & Strawn LLP, et Lionel Le Maux,
Président du Conseil d'administration de Transition Evergreen et Président d'Aqua Asset Management

CAPITAL-INVESTISSEMENT

48 « Le maître-mot de 2020 était la protection, celui de 2021 doit être l'investissement »
Étude de France Invest et Grant Thornton sur l'activité 2020 des acteurs français du capital-investissement et de l'infrastructure
51 European private equity demonstrates resilience and viability with second highest Europe investment total ever
Julien Krantz, Research Director, Invest Europe
53 European private equity delivers long-term outperformance over publicly listed equities in 2020
Julien Krantz, Research Director, Invest Europe

CLUB DES TRENTE

55 Le Prix 2021 de la meilleure opération financière 2020

ANACOFI

58 Relance de l'économie et place de nos métiers *par ANACOFI, Section Finance d'Entreprise*

AFFO

60 L'AFFO lance son 7ème livre blanc : l'Investissement durable, un sujet précurseur des besoins des familles

Les renseignements contenus dans ce document sont puisés à des sources de bonne foi. Ils n'engagent en aucune manière notre responsabilité. Aucune reproduction, même partielle, n'est autorisée sans notre accord préalable. Crédit photo : à défaut de précision, tous droits réservés.

M&A REVIEW EUROPE

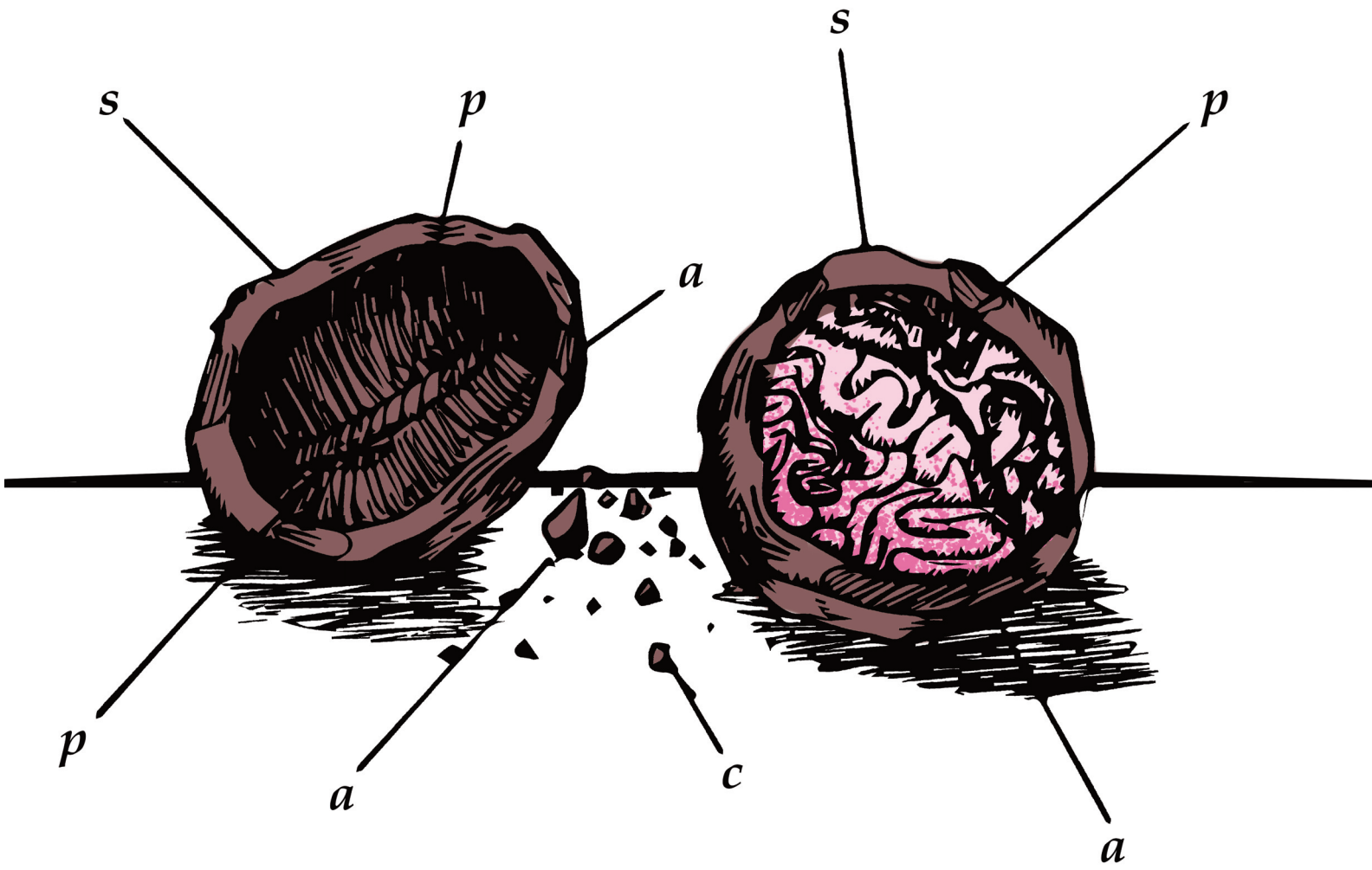
Initiated by

M&A REVIEW
MERGERS & ACQUISITIONS • Beteiligungen • Allianzen • Restrukturierungen • Divestments • Private Equity

FUSIONS & ACQUISITIONS

A European initiative covering the European M&A market

©Ilias Ben Chemsi



SPAC

WHO'S NEXT ?

RAPIDITÉ, FLEXIBILITÉ ET SÉCURITÉ, LES PRINCIPAUX AVANTAGES OFFERTS PAR LE SPAC

Interview de Matthieu Pigasse, Partner, Centerview Partners, co-fondateur de Mediawan et de 2MX Organic

En décembre 2015, vous avez créé Mediawan, le premier SPAC en France et en Europe continentale. Comment cette idée est-elle née ?

Matthieu Pigasse : Mediawan est né de la rencontre entre un instrument financier et une analyse de marché. Phénomène essentiellement américain, l'instrument financier qu'est le SPAC n'est en réalité pas nouveau et est utilisé aux Etats-Unis ou même en Angleterre depuis plusieurs décennies. J'ai été confronté pour la première fois à ce type d'instrument lorsque nous avons pris le contrôle en 2010 du Monde avec Xavier Niel et Pierre Bergé. Un acteur concurrent qui souhaitait également racheter Le Monde – le groupe espagnol Prisa - venait alors de faire l'objet d'une acquisition par le SPAC Liberty, lancé par Nicolas Berggruen et Martin Franklin, qui était coté sur le marché US.

Par ailleurs, l'analyse du marché de la production audiovisuelle que nous faisions est que c'était un des rares marchés où l'offre et la demande se développaient de manière simultanée, très forte et parallèle : l'offre en raison de l'essor des plateformes de type Netflix, Apple ou Amazon ; la demande en raison de la révolution technologique du streaming permettant de visionner les contenus à tout moment, sur de nombreux supports, peu importe l'endroit où se trouve le consommateur. Il y avait donc un besoin majeur de contenus *premium* pour satisfaire cette offre et cette demande. Cela nous a conduits à créer Mediawan.

Pourquoi choisir cet instrument financier ?

Matthieu Pigasse : Le SPAC présente de nombreux avantages. Tout d'abord, la rapidité. Un SPAC peut être d'une part créé et peut d'autre part réaliser des opérations d'acquisition dans un délai très bref. Cela peut être bien plus rapide qu'une introduction en Bourse classique. Ce qui peut prendre des mois ou même des années peut là se faire en semaines ou même parfois en jours. Le deuxième avantage, c'est la flexibilité. Le SPAC permet de réaliser des acquisitions d'une valeur largement supérieure aux montants levés, grâce à la combinaison des PIPEs (Private Investment in Public Equity), de la possibilité de payer en titres, et du *leverage*. Lorsqu'on lève par exemple 300 millions, il est ainsi possible de faire une acquisition au-delà de 1 milliard de valeur. Dans certains cas, ce montant peut atteindre, voire dépasser 2 milliards. Enfin, le troisième avantage du SPAC c'est la sécurité pour les investisseurs

qui peuvent être remboursés s'ils ne sont pas convaincus par la thèse d'investissement. Cette combinaison d'avantages - rapidité, flexibilité et sécurité – a été décisive lors du choix de cet instrument.

Lorsqu'on fait le bilan de Mediawan, on voit bien que cet instrument a permis de créer un leader européen du secteur et une plateforme de consolidation en France et en Europe. En trois ans, nous avons créé un groupe qui réalise aujourd'hui 1 milliard d'euros de chiffre d'affaires et qui a procédé à près de 60 acquisitions, à chaque fois en gardant les talents, car les jeunes producteurs sont devenus actionnaires minoritaires de l'ensemble. Aujourd'hui, Mediawan est l'un des deux premiers producteurs audiovisuels en Europe.

Vos choix sectoriels ont été différents de ceux des SPACs américains qui ciblent essentiellement le secteur de la Tech. Pouvez-vous expliquer pourquoi ?

Matthieu Pigasse : Nous ne sommes pas enfermés dans un raisonnement *a priori*. Ce qui nous intéresse, c'est une situation de marché spécifique, une opportunité d'investissement. Nous avions procédé à une analyse de la production audiovisuelle en 2015-2016, avant de donner naissance à Mediawan. De la même façon, nous sommes convaincus de l'opportunité d'investissement et de développement que représente le bio alimentaire aujourd'hui en Europe. D'une part la demande croit très fortement tenant à la volonté de manger plus sain, plus équilibré, plus local, avec un meilleur impact sur l'environnement. D'autre part, et contrairement aux Etats-Unis, l'offre est encore peu structurée en Europe. Ce constat nous a conduits à lancer 2MX afin de créer un leader français et européen. Nous constatons une demande forte, qui croit de manière exponentielle, pour les produits alimentaires bio dans un contexte d'absence en France et en Europe de champions de la distribution et de la production, capables de répondre à cette demande.

Nous ne sommes pas dans une logique financière de court terme. Notre objectif est de créer des champions français et européens et de rester investis à long terme. C'est ce que nous avons fait pour Mediawan et ce que nous souhaitons faire pour 2MX. Nous avons une approche industrielle de long terme.

Pourriez-vous nous expliquer le choix de vos partenaires pour vos deux SPACs ? Ce choix, est-il essentiel à la réussite de ce véhicule ?

Matthieu Pigasse : Je pense que la clé absolue du succès c'est l'équipe de sponsors, à la fois pour la réussite de la cotation du SPAC et pour son développement après l'introduction en Bourse. Pour chacun de nos SPACs, nous avons créé une équipe de trois personnes très unies et complémentaires, chacun apportant l'expertise qui lui est propre : industrielle, financière, managériale et d'investissement.

Que signifie le nom 2MX ?

Matthieu Pigasse : 2M pour Moez et Matthieu et X pour Xavier.

Aujourd'hui, certains sponsors choisissent de réduire le promote. Pour vous, cette possibilité, est-elle envisageable si vous décidez de créer un troisième SPAC ?

Matthieu Pigasse : Il n'existe pas de vérité générale dans ce domaine. La création d'un SPAC, c'est d'abord et avant tout la rencontre entre une offre et une demande, entre ce qui est proposé par les sponsors et ce que le marché est prêt à accepter. Selon la qualité du projet et de l'équipe, les conditions peuvent varier. Dans notre cas, l'expérience a démontré qu'entre Mediawan et 2MX, à 5 ans d'intervalle, les conditions n'avaient pas changé.

Dans le contexte d'absence de hard law sur les SPACs en France, faut-il prendre des précautions particulières lors de la création d'un SPAC ?

Matthieu Pigasse : Il s'agit d'une société cotée. Les règles boursières s'appliquent aux SPACs. Le cadre réglementaire d'Euronext s'applique également. Il y a en outre des règles particulières, qui prévoient, par exemple, que jusqu'à l'IBC (*Initial Business Combination*), l'investissement dans les SPACs est réservé aux investisseurs professionnels. Les statuts, les règles de fonctionnement du SPAC sont ainsi définis dans un prospectus agréé par l'AMF et qui s'impose à l'ensemble des parties. Un investisseur qui investit dans un SPAC est donc à la fois protégé par la réglementation boursière et par le prospectus sur la base duquel il investit.

Par ailleurs, je n'ai jamais compris pourquoi certains sponsors européens choisissent la cotation aux Etats-Unis plutôt qu'en France. Les conditions de cotation et de gestion des SPACs me paraissent quasi-identiques à Amsterdam, à Paris et à New York, avec en plus un environnement réglementaire très accueillant en France, comme l'a démontré l'AMF lors de sa communication du 15 avril 2021.

Le délai de 24 mois pour trouver une cible pour le SPAC, est-il suffisant ?

Matthieu Pigasse : De mon point de vue, c'est un horizon nécessaire, raisonnable mais contraignant. A partir du moment où le SPAC est coté, le compte à rebours

commence. Lorsqu'un SPAC s'appuie sur un projet réel, l'investissement peut être réalisé dans un délai de 24 mois. L'exécution du projet reflète la qualité de l'équipe de sponsors.

Peut-on comparer la logique du SPAC à celle du Private Equity ?

Matthieu Pigasse : De mon point de vue, c'est évidemment différent mais complémentaire. Dans un cas, il s'agit de *Private Equity*, comme le nom l'indique, et dans l'autre cas de *Public Equity*. Ces deux outils s'adressent à des entreprises ayant des degrés de maturation et de développement différents. Ainsi, les SPACs sont plutôt adaptées aux sociétés familiales non cotées qui ont atteint une taille et un degré de développement suffisants mais qui deviennent contraintes dans leur développement car elles n'ont par exemple pas de force de frappe financière suffisante. Cet instrument leur permet d'accéder à un stade de développement supérieur. Cela explique le succès des SPACs dont le nombre devrait croître en Europe où de nombreuses entreprises se sont développées à l'abri du marché, grâce au capital venture, par exemple. Pour ces entreprises, le SPAC est l'une de façons d'accéder rapidement au marché des capitaux.

Le fait d'être cotée en un temps si bref, peut-il représenter des risques pour une entreprise ?

Matthieu Pigasse : Les règles classiques de cotation s'appliquent. Il faut bien sûr que les comptes répondent à un certain nombre de normes. Des diligences sont faites par le SPAC et l'acquisition est ensuite votée par l'Assemblée Générale. Les investisseurs qui ne souhaitent pas suivre peuvent être remboursés. Il y a tout un ensemble de garde-fous qui permet d'assurer la protection des investisseurs.

Est-ce envisageable pour vous de créer un SPAC dans le secteur de la Tech ?

Matthieu Pigasse : Ce sont des situations particulières de marché qui nous intéressent, des opportunités d'investissement. Nous regardons des domaines de marchés qui offrent des opportunités de consolidation.

A quel moment la réflexion sur les cibles potentielles démarre-t-elle ?

Matthieu Pigasse : Elle démarre avant même le lancement du SPAC. Il faut avoir une idée très précise et fine de cibles potentielles dans un secteur donné.

Les SPACs se multiplient aux Etats-Unis. Certaines d'entre elles ont le regard tourné vers l'Europe pour trouver leurs cibles. Qu'en pensez-vous de cette situation ?

Matthieu Pigasse : Un investisseur n'est jamais autant meilleur que lorsqu'il est dans sa zone de compétence et d'expérience, sectorielle et géographique. De mon point de vue, une société européenne est mieux achetée et gérée par des investisseurs européens. Il faut être prudent face aux SPACs américains qui cherchent à de-spacer en rachetant des sociétés européennes.

Il me parait donc important d'encourager le développement des SPACs en Europe. Le SPAC est un instrument essentiel au développement de la place financière d'un pays donné et, par conséquent, au développement de l'économie d'un pays donné. Lorsqu'on lève un SPAC en France, environ 2/3 des montants levés correspondent à des fonds non français. Ainsi, le SPAC permet d'attirer des capitaux étrangers pour contribuer à la croissance d'entreprises françaises ou européennes et à la création d'emplois. C'est un enjeu essentiel. Après un fort déploiement aux Etats-Unis, il est temps pour cet instrument de se développer en Europe. Je suis convaincu que le nombre de SPACs augmentera dans les mois et les années à venir et on ne peut que s'en réjouir. Je ne peux qu'applaudir l'AMF lorsqu'elle encourage le développement des SPACs, comme elle l'a fait, car je pense que c'est aussi un enjeu de souveraineté.

Avez-vous déjà envisagé la création de votre troisième SPAC ?

Matthieu Pigasse : Nous réfléchissons en permanence à l'avenir mais il est trop tôt pour en parler aujourd'hui.

Conseil juridique Mediawan : Racine

Conseils financier Mediawan : Deutsche Bank, Société Générale, JP Morgan

Conseil juridique 2MX : Racine

Conseils financier 2MX : Deutsche Bank, Société Générale

« LA CRÉATION D'AAC EST UN PARI LONG TERME. ELLE FAIT PARTIE DE LA STRATÉGIE DU GROUPE ACCOR »

Interview de Amir Nahai, Managing Director, Accor Acquisition Company, et Pierre Boisselier, Deputy Chief Financial Officer, Accor & Chief Financial Officer, Accor Acquisition Company

ACCOR ACQUISITION COMPANY

©Bruno Levy

Amir Nahai

©Brigitte Baudesson

Pierre Boisselier

Pourquoi avez-vous décidé de créer ce SPAC ?

Amir Nahai : AAC est la continuation de l'« Hospitalité augmentée » de Accor mise en place par Sébastien Bazin et qui consiste à suivre le client dans son parcours, à lui offrir plus de services, à enrichir son expérience. Cela passe par des acquisitions, notamment dans le digital, avec des sociétés comme Verychic, Gekko ou John Paul... Nous avons également créé de nombreux partenariats permettant d'enrichir notre programme de fidélité.

Cependant, les investisseurs de Accor préfèrent que le groupe se concentre sur son cœur de métier. Le SPAC permet à Accor de continuer à avancer dans l'« Hospitalité augmentée » à grande échelle... Accor peut apporter son savoir-faire dans le sourcing de cibles et dans la croissance de celles-ci. Du point de vue de la cible, ce véhicule est également très attractif car cette opération lui permettrait d'avoir une relation privilégiée avec Accor et d'amplifier ainsi sa croissance, tout en gardant son indépendance et la possibilité de poursuivre sa stratégie. Le SPAC permet cet équilibre.

L'objectif de ce SPAC consiste à identifier et à acquérir une cible d'une valeur comprise entre 1 et 2 milliards d'euros.

Bien qu'Accor a le cash pour faire ce type d'acquisition, les investisseurs du groupe n'approuveraient pas un tel investissement dans une activité non « core business ». Ils souhaitent que le groupe utilise ce cash pour son cœur de métier, l'hôtellerie.

Pierre Boisselier : Aujourd'hui, le marché souhaite avoir des « pure players ». La structure du SPAC permet d'avoir une délimitation précise des deux « equity stories » - celle du SPAC et celle d'Accor - tout en permettant la « cocréation de valeur » attendue. Par ailleurs, ce n'est pas le bilan d'Accor qui est mis au travail mais des ressources spécifiques levées grâce à la création du SPAC. Cela nous permet de continuer cette initiative, qui nous semble extrêmement importante d'un point de vue industriel et stratégique, sans mettre sous tension le bilan d'Accor. Enfin, ce véhicule permet d'envisager des acquisitions dans les adjacences visées d'un montant conséquent.

Dans le communiqué, de presse vous mentionnez plusieurs secteurs possibles pour l'investissement, notamment la restauration (Food & Beverage), le flex office, le bien-être, le divertissement et l'événementiel ainsi que les technologies liées au voyage. Avez-vous déjà établi une liste de cibles ?

Amir Nahai : Nous avons des cibles potentielles dans chacune de ces verticales. Accor apporte à AAC sa connaissance intime de ces cibles. L'une des différences entre le corporate SPAC et les autres types de SPACs réside dans cette connaissance de cibles. Dans de nombreux cas, nous avons déjà travaillé avec ces entreprises. Nous connaissons les équipes de management, nous connaissons les produits en tant que clients, ce qui devrait nous permettre de faire un bon deal de façon rapide.

Pourriez-vous détailler les avantages qu'offre un corporate SPAC à sa cible ?

Amir Nahai : Les cibles sont rassurées par la présence d'Accor en tant qu'acheteur. Elles pourront avoir une relation privilégiée avec le groupe. Accor amène à ces cibles la capacité à faire de la croissance. C'est le point le plus important. Ces dernières années, Accor a prouvé sa capacité à amplifier la croissance des entreprises qu'il acquiert. Cependant, il est important de préciser que Accor et le SPAC ne vont pas chercher à créer une relation captive. La cible restera libre et pourra travailler avec d'autres partenaires, même si ceux-ci sont concurrents de Accor.

La notion de « promote », a-t-elle été importante pour Accor lors de la création de ce SPAC ?

Amir Nahai : Accor ne fait pas ce SPAC pour le « promote », comme le font beaucoup d'individus créateurs de SPACs qui ne voient dans le SPAC qu'une opportunité de gain financier. Au niveau du groupe, le « promote » proposé par l'opération est mineur. Accor fait cette opération pour enrichir son offre hôtelière afin de devenir plus attractif pour ses clients et ses partenaires.

Le SPAC va investir dans une cible permettant d'améliorer l'expérience client, ce qui servira à fidéliser le client.

En tant que patron de ce SPAC, quelle est votre vision des marchés ciblés par AAC ?

Amir Nahai : Toutes les cibles que nous avons dans notre liste ont été très impactées par le Covid mais ont les tendances long terme très favorables. Aujourd'hui, on peut avoir des valorisations attractives. La croissance devrait revenir naturellement à la sortie du Covid. La relation privilégiée avec Accor devrait permettre à la cible d'amplifier cette croissance.

La création de ce SPAC, vous permet-elle d'anticiper la reprise ?

Amir Nahai : La création d'AAC est un pari long terme. Elle fait partie de la stratégie du groupe Accor.

C'est un pari à trois dimensions. Premièrement, Accor peut sourcer une bonne cible. Deuxièmement, le groupe est capable d'amplifier la croissance de cette cible post-acquisition. Enfin, le troisième pari est le timing post Covid qui peut offrir de belles opportunités. Nous pensons que dans ce contexte, un certain nombre d'acteurs que nous visons sera probablement plus ouvert à des discussions... Mais l'idée n'est pas de chercher des valorisations écrasées.

Pourquoi les investisseurs sont-ils attirés par ce type de SPACs ?

Pierre Boisselier : Lorsque le sponsor est un acteur industriel du secteur, c'est le gage de la compréhension industrielle.

Quand avez-vous commencé à travailler sur la recherche de cibles ?

Amir Nahai : Nos relations avec la plupart des cibles sont anciennes. Nous connaissons leur performance dans le marché. Le travail sur la recherche de cibles correspond à la toute première étape du SPAC. Pour Accor, ce travail a démarré en janvier, au même moment que la réflexion sur la création du SPAC.

Pierre Boisselier : Nous avons alors délimité un terrain de chasse sans pour autant rentrer dans les discussions. La nature même de la société cotée nous aurait de toutes façons obligés à limiter ces échanges sauf à les rendre publique au moment de l'IPO.

Le délai de 24 mois pour réaliser une acquisition, est-il contraignant ?

Pierre Boisselier : Les investisseurs ont besoin d'un horizon de temps raisonnable, ce qui explique ce délai, retenu par un grand nombre de SPACs.

Quelle a été l'attitude de l'AMF sur ce dossier ?

Pierre Boisselier : Nous avons eu un support de la place absolument parfait. Nous avons bénéficié d'un accompagnement des équipes de l'AMF, d'Euronext, ... de tous les autres acteurs autour du dossier. Il y a eu un souhait d'en faire une sorte d'initiative de place.

Les SPACs, peuvent-il devenir un instrument récurrent pour Accor ?

Pierre Boisselier : Aujourd'hui, l'important c'est d'aller jusqu'au bout de cette première initiative, mener à bien le SPAC jusqu'à la combinaison avec la cible identifiée. D'autres initiatives pourraient être lancées mais pas avant l'IBC.

Quelle est selon vous la principale difficulté pour réaliser l'IBC ?

Amir Nahai : Les cibles, nous les connaissons déjà. Notre objectif est de convaincre ces cibles de passer du statut d'une entité privée à celui d'une entité cotée. Cette partie de la discussion risque de prendre du temps.

Pierre Boisselier : Nous devons désamorcer les inquiétudes de la cible sur ce sujet. Je pense que nous avons la capacité à convaincre et à accompagner les fondateurs des cibles potentielles dans la réflexion vers ce chemin de la mise en cotation car Accor est un acteur industriel, lui-même coté, ce qui lui donne un vrai crédit.

L'image des SPACs se dégrade aux Etats-Unis. Comment gérez-vous cette situation ?

Amir Nahai : Ce qui se passe aux Etats-Unis impacte les marchés européens. Les investisseurs deviennent plus frileux. Nous avons pu le constater. Le fait d'être un corporate SPAC sponsorisé par Accor nous a permis d'éviter un certain nombre de questionnements qui sont réels et qui vont persister dans le marché.

Nous sommes ravis d'avoir réalisé cette opération dans un marché compliqué. Aujourd'hui, le travail commence.

Cette année, le nombre de SPACs aux Etats-Unis explose. Allons-nous connaître une sorte d'engouement en Europe ?

Pierre Boisselier : Je ne pense pas que l'Europe puisse connaître la même ampleur. Nous avons un dispositif réglementaire beaucoup plus contraignant, beaucoup plus à l'avantage de l'information éclairée et pertinente pour l'investisseur. En France, la documentation est extrêmement précise et doit répondre à des critères bien définis. Certains véhicules qui misent davantage sur la notoriété du sponsor que sur la thèse d'investissement auront probablement plus de mal à être créés en France ou en Europe. Cependant, je pense que le nombre de SPACs va continuer à croître.

« NOUS AVONS SENTI LA VOLONTÉ DE LA FRANCE DE PARTICIPER À CE MOUVEMENT AUTOUR DES SPACS QUI POURRAIT RE-DYNAMISER LA PLACE DE PARIS »

Interview de Emile Daher, Managing Director, Responsable de l'équipe Real Estate Investment Banking en France, Goldman Sachs

L'idée de l'opération AAC, comment est-elle née ?

Emile Daher : AAC est le premier corporate SPAC en Europe. Il y a eu quelques rares précédents aux Etats-Unis. L'un d'entre eux a été lancé à l'initiative de Simon Property, leader mondial des centres commerciaux. Goldman Sachs en a été le sole bookrunner. Ce corporate SPAC a été pricé début 2021. Nous avons fait tout un travail avec Simon Property pour défricher le marché, pour tester tous les grands principes des corporate SPACs avec les investisseurs. Comment marketer l'histoire ? Comment se différencier des SPACs « classiques » ? Nous nous sommes posé beaucoup de questions avant de créer ce SPAC. Le raisonnement de Simon Property était très proche de celui d'Accor. Le SPAC lui permet d'investir dans des activités connexes en dehors du véhicule core Simon. Le groupe a lancé ce SPAC avec 5 verticales qui n'étaient pas très éloignées de celles d'AAC. Forts de cette expérience unique, nous avons contacté Sébastien Bazin début 2021 afin de lui proposer de créer le même type de SPAC pour Accor. Aujourd'hui, Accor ne peut pas se contenter de loger ses clients. Le groupe doit avoir une offre globale de services autour de son métier principal. Mais ses actionnaires souhaitent que le groupe soit – au même titre que d'autres grands acteurs mondiaux du secteur - un pure player dans le business de l'hôtellerie. Suite à mon mail, Sébastien Bazin m'a répondu en quelques minutes: « C'est exactement ce que je veux faire et j'ai déjà commencé à y réfléchir. Parlons en ». En surfant sur l'expérience de Simon Property, nous avons pu apporter à Accor un angle différenciant. Pour cette opération, Goldman Sachs a mobilisé son équipe ECM et son équipe AEP (« Alternative Equity Products ») notamment dédiée aux SPACs. Nous avons également mobilisé nos équipes américaines pour expliquer le précédent Simon. Dès la constitution de l'équipe dirigeante pour AAC, nous nous sommes vite mis en mode projet.

Notre souhait était de créer le premier corporate SPAC en Europe. C'était important du point de vue marketing. Le groupe souhaitait montrer qu'il était à l'avant garde

en termes de nouvelles tendances, aussi bien opérationnelles que financières. Accor souhaitait faire passer ce message au marché.

Accor réalise cette opération alors que l'image des SPACs aux Etats-Unis se dégrade. Comment gérez-vous cette situation ?

Emile Daher : Dès le début, nous avons voulu montrer aux investisseurs qu'AAC n'est pas un SPAC « classique », comme on en voit beaucoup aux US. L'objectif n'était pas de faire un coup financier. Ce véhicule a une vraie logique industrielle. Cet aspect a été extrêmement bien perçu par les investisseurs dont certains nous ont même confié que c'était la meilleure histoire de SPACs qu'ils avaient entendue jusqu'à présent. Accor avait une vraie raison pour créer ce SPAC, tout comme il y a une vraie logique pour les cibles potentielles à y être associées.

Un autre point important : Accor connait bien la plupart des cibles potentielles. La probabilité de despacing est ainsi bien plus élevée qu'avec un financier. Accor ne fait pas l'opération pour le promote mais parce que le groupe est persuadé qu'elle apporte une valeur ajoutée pour ses clients et ses propriétaires. Il s'agit avant tout d'une logique industrielle.

Tous les investisseurs dans les SPACs ont fait la différence. L'opération a été très bien perçue par le marché.

Quant aux SPACs d'une manière générale, aux Etats-Unis, les investisseurs sont de plus en plus sélectifs sur les opportunités et la création de SPACs par des financiers est plus difficile que par le passé. Les corporate SPACs sont impactés dans une moindre mesure, et leur coloration industrielle facilite grandement leur succès.

Par ailleurs, les investisseurs sont aujourd'hui très réceptifs quant aux créations de SPACs en Europe car il y a une certaine saturation aux US. Cependant, leur nombre reste limité et leur taille inférieure à celle des SPACs américains.

D'autres clients corporate nous ont approchés pour en discuter avec nous après les opérations Simon Property et Accor. Le client type est un groupe qui a besoin de développer des activités connexes par rapport à son core business, ce qui s'applique bien aux secteurs de l'immobilier de commerce et de l'hôtellerie. Mais il ne s'agit pas d'une solution magique pour tous les secteurs.

A quel moment Accor a-t-il commencé à entrer en contact avec les cibles potentielles ?

Emile Daher : Très tôt dans le processus, nous avons organisé avec Accor de longues séances de brainstorming pour établir une liste de cibles potentielles. Il a fallu trouver un certain nombre de cibles avec lesquelles Accor était confortable pour despacer. Ainsi, nous avons mis en commun toutes nos idées et celles d'Accor, ce qui nous a permis en février d'établir une liste de 50-60 cibles auxquelles nous avons appliqué un certain nombre de filtres (taille, capacité à être introduites en Bourse, volonté de l'actionnaire à considérer l'opération, etc.) pour établir une liste de cibles à considérer en priorité.

Mais il n'y a eu aucune interaction avec les cibles avant l'annonce. Les contacts ont commencé le jour où l'opération a été pricée.

Le délai de 24 mois, est-il suffisant pour faire l'opération ?

Emile Daher : Lorsqu'au bout d'un an il n'y a pas eu de despacing, les investisseurs commencent à avoir des doutes et sont susceptibles de miser sur un autre SPAC.

La période de deux ans, c'est la pratique de marché. Accor ne voit pas cette opération comme un coup financier. AAC est prêt à payer le juste prix parce que l'opération lui permettra de créer des synergies, de la valeur pour ses actionnaires, ceux de Accor et ceux de la cible. C'est l'avantage du corporate SPAC qui peut permettre à sa cible de booster sa croissance. Les SPACs financiers n'ont pas les mêmes arguments.

Cependant, il ne faut pas perdre de temps.

Lorsqu'on est proche de la fin de la période des 24 mois, il y a une certaine pression, un risque de faire des erreurs lors du choix de la cible. Comment gérer cette situation ?

Emile Daher : C'est l'un des risques. Les actionnaires, comme le sponsor, souhaitent faire au plus vite le despacing. Le risque est de vouloir aller trop vite. Mais lorsqu'il s'agit d'un corporate SPAC comme AAC, même si l'exposition est faible, Accor ne peut pas se permettre vis-à-vis de ses actionnaires d'investir dans une activité qui n'a aucun lien avec le core business du groupe. Il y a cette double barrière de protection : celle des actionnaires du SPAC et celle des actionnaires d'Accor.

Y a-t-il un risque pour la société cible d'aller un peu trop vite dans son histoire ?

Emile Daher : Tout-à-fait. Mais cela n'est pas non plus dans l'intérêt d'Accor d'avoir une société qui traite mal dans le marché secondaire. AAC doit s'assurer que la société soit assez mure pour rejoindre les marchés boursiers. C'est un filtre important.

Quelle est la taille de la cible visée par AAC ?

Emile Daher : La cible doit avoir une taille suffisante pour pouvoir être cotée et pour avoir une certaine liquidité.

Quels sont les critères géographiques pour la recherche des cibles ?

Emile Daher : Etant un sponsor mondial, peu importe pour Accor l'endroit où est basée la cible. En revanche, c'est important qu'elle ait un potentiel de scale-up au niveau mondial. La cible doit pouvoir être transformée en une marque mondiale susceptible d'être déployée dans les hôtels d'Accor. Cependant, la nationalité de la cible potentielle a joué un rôle lors du choix du marché sur lequel AAC allait être coté. Etre coté aux US aurait été plus simple car le marché est plus profond, plus cadré. Dans notre cas, il a fallu faire beaucoup de travail avec l'AMF, Euronext, avec les avocats... car il a fallu établir une pratique de marché. Lorsque nous avons passé en revue toutes les cibles identifiées, nous nous sommes à chaque fois demandés quel était le marché naturel pour chacune d'entre elles. Pour la plupart de nos cibles, c'était l'Europe. C'était plus naturel pour une cible européenne d'être cotée sur Euronext Paris.

Nous n'avons pas réfléchi en termes d'investisseurs car ce sont quasiment les mêmes en France et aux Etats-Unis : le SPAC, c'est un marché mondial. Nous avons raisonné en fonction de la cible.

Accor ne détient que 20% du SPAC. Les synergies, ne seront-elles pas limitées de ce fait ?

Emile Daher : Les actionnaires souhaitent investir dans des pure players. Dans le cadre d'un SPAC, le cash out pour Accor peut être extrêmement limité. Le but n'est pas de faire une grosse acquisition sur le bilan d'Accor, surtout dans le contexte actuel.

L'idée de ce corporate SPAC est de mettre en place des accords de partenariat avec la cible. Les synergies vont être réelles. Accor mènera plusieurs négociations en parallèle avec la cible : l'une, standard, sur les termes de la fusion, une autre sur la gouvernance et, enfin, une négociation commerciale. C'est l'une des spécificités du corporate SPAC. Le but pour Accor est de mettre en place des partenariats, même s'ils ne sont pas exclusifs, avant même de procéder à la transaction de despac.

Quelle a été l'attitude de l'AMF sur ce dossier ?

Emile Daher : L'attitude de l'AMF était très constructive. Nous avons commencé à discuter avec l'AMF très tôt dans le processus. Nous avons senti la volonté de la France de participer à ce mouvement autour des SPACs qui pourrait dynamiser la place de Paris. Avec l'AMF, nous n'avons jamais senti le moindre frein mais ils ont posé énormément de questions. Ils se sont formés en même temps que nous. Le fait que le SPAC Pegasus ait été coté aux Pays-Bas a sans doute créé des frustrations en France. L'AMF avait une vraie volonté pour qu'AAC soit coté en France.

Y a-t-il eu un effet Covid dans cette stratégie ?

Emile Daher : Très marginalement. C'était surtout une rencontre entre un besoin côté Accor et une fenêtre de marché sur le produit SPAC.

Notons cependant que les cibles peuvent aujourd'hui être plus réceptives à ce genre d'approche car elles n'ont pas les moyens de se développer seules. Pour elles, l'opération peut apporter le capital et toute l'expertise Accor pour se développer. C'est une manière de s'adosser à un leader.

Quel est concrètement votre rôle après l'IPO ?

Emile Daher : Les banques touchent une partie de leur rémunération au moment de l'IPO puis une autre partie au moment du despacing. Aujourd'hui, nous nous positionnons en tant que conseil M&A d'AAC pour faire le deal. Mais tout dépendra de la cible. Pour une banque d'affaires, les mandats de type SPAC sont précieux. Ils permettent de développer une relation privilégiée avec le management dès la création de la société, puis de rester à ses côtés lors de son expansion. Mais, contrairement à certains de nos compétiteurs, nous sommes extrêmement sélectifs. Goldman Sachs ne cherche pas à être le n°1 en SPACs. Nous cherchons à être associés à des SPACs qui fonctionnent. L'important pour nous, c'est la performance des SPACs que l'on introduit en Bourse et non pas leur nombre.

Peut-on comparer la logique d'un SPAC avec celle du Private Equity ?

Emile Daher : De nombreux fonds de Private Equity ont créé leurs SPACs. Cela fait partie de leur stratégie d'investissement. Cependant, cette logique du private equity ne s'applique pas aux corporate SPACs.

Pour quelle raison la notoriété de leurs fondateurs fait-elle partie des facteurs clés pour la réussite d'un SPAC ?

Emile Daher : En créant un SPAC, on demande un chèque en blanc aux investisseurs. Les investisseurs adhèrent car ils font confiance au sponsor qui doit être suffisamment crédible pour qu'ils aient envie de miser sur son nom. Pour créer un SPAC, il faut avoir une cer-

taine légitimité. D'autre part, les friends & family constituent souvent une composante importante du capital des SPACs. Pour AAC cependant, nous n'avons pas eu un gros effet friends & family car il s'agit d'un corporate SPAC créé à l'initiative d'une société et non pas d'un ou plusieurs individus.

Que pensez-vous de la situation sur le marché des SPACs aux Etats-Unis ?

Emile Daher : En ce moment, on constate une évolution du modèle aux Etats-Unis : certains excès sont corrigés, les termes sont renégociés, etc.

Les Etats-Unis ont connu une forme d'exubérance. Le marché des investisseurs SPAC ne peut absorber qu'une quantité limitée de véhicules. Contrairement au marché des IPO classiques, les investisseurs ont besoin de digérer. Une sélection va se faire naturellement, notamment pour ceux qui n'auront pas trouvé de cibles. Le marché pourra ainsi être assaini mais il n'y a pas de raisons pour qu'il disparaisse. Les investisseurs seront plus sélectifs sur l'histoire industrielle, d'où l'intérêt des corporate SPACs, et sur les termes qui devront être ajustés.

Quant à AAC, personne ne nous a challengé sur les termes. Nous n'avons changé aucun terme de notre termsheet après les réunions investisseurs. Toutes les questions des investisseurs ont été davantage focalisées sur les cibles et le sens industriel de l'opération.

L'Europe, connaîtra-t-elle une sorte d'engouement, comme celui que connaissent les Etats-Unis ?

Emile Daher : En Europe, un certain nombre de SPACs sont aujourd'hui en préparation active (entre 20 et 30). L'Europe devrait connaître, à son échelle, un phénomène similaire à celui des US. Cependant, en Europe, la pratique de marché devrait être beaucoup plus cadrée et plus saine, ce qui devrait limiter naturellement le nombre de SPACs.

De nombreux acteurs européens décident de coter leurs SPACs aux Etats-Unis où le marché est plus profond. Pour les SPACs qui ciblent la tech, le marché américain est plus naturel car il offre davantage de cibles. Le pool des cibles adéquates pour une cotation en Europe est plus limité.

Cependant, aujourd'hui, de nombreux SPACs américains visent de plus en plus les cibles européennes.

Pourriez-vous présenter l'équipe SPAC de Goldman Sachs ?

Emile Daher : Nous avons lancé cette initiative l'an dernier au sein de notre équipe Equity Capital Markets.

C'est une sous-équipe qui combine les SPACs, le private capital raising (levées pour les start-up techs) et les convertibles. En Europe, deux Managing Directors de l'équipe ECM co-dirigent cette équipe : Céline Assouline et Lyle Schwartz.

Basée à Londres, cette équipe porte le nom d'AEP pour Alternative Equity Products et compte une dizaine de personnes. Au moment de l'IPO, ces professionnels travaillent main dans la main avec l'équipe Equity Capital Markets « classique », dans le cas d'AAC, avec l'équipe ECM France.

AAC, LE PREMIER *CORPORATE* SPAC EN EUROPE

Interview de Jeanne Theuret, Counsel

CLEARY GOTTLIEB

Le 20 mai 2021, Accor a annoncé son intention de sponsoriser un *corporate* SPAC dédié aux activités connexes à son cœur de métier hôtelier. Accor Acquisition Company (AAC) a annoncé le 28 mai avoir levé avec succès 300 millions d'euros (en cas d'exercice total de l'option de surallocation) dans le cadre d'un placement privé d'unités, admises aux négociations sur le compartiment professionnel d'Euronext Paris depuis le 1er juin 2021.

Le phénomène SPAC, qui a pris beaucoup d'ampleur aux Etats-Unis, est en train de se développer en Europe. Quelle est votre perception de ce phénomène ? En quoi AAC est-elle différente des autres SPACs créés sur le Vieux continent ?

Jeanne Theuret : D'une manière générale, les SPACs sont des dossiers intéressants, soulevant de nombreuses interrogations juridiques dans le cadre de leur structuration, et très rapides (notamment si on les compare à des introductions en bourse classiques qui prennent, quant à elles, au minimum 6 mois).

Cleary Gottlieb est récemment intervenu en tant que conseil du groupe Accor lors de la création d'AAC, le premier *corporate* SPAC en Europe. Le caractère « corporate » est important car très différenciant dans l'univers des SPACs. Ce véhicule d'acquisition a une durée limitée car il dispose d'un objectif d'acquisition dans les 24 mois qui suivent l'introduction en bourse. Une fois le véhicule constitué, on réalise différentes augmentations de capital au profit du fondateur (ou sponsor) et du directeur général, juste avant l'introduction en bourse. Au moment de l'introduction, on réalise une augmentation de capital au profit de certaines catégories d'investisseurs qualifiés (compartiment professionnel d'Euronext Paris) remplissant un certain nombre de critères stricts (investissant par exemple dans les secteurs visés par AAC) ainsi qu'une augmentation de capital au profit d'Accor, pour les besoins du « capital at risk ».

AAC cible les sociétés actives dans les secteurs connexes au cœur de métier hôtelier d'Accor. AAC s'intéresse notamment aux secteurs du flex office, du bien-être, de la restauration (Food & Beverage), des technologies liées au voyage, du divertissement et de l'événementiel. Cette structure permet à Accor d'avoir une participation dans un véhicule qui va réaliser des acquisitions dans des domaines qui ne représentent pas le cœur de métier d'Accor afin d'élargir l'écosystème du groupe. Quant à AAC, cela lui permet de bénéficier de l'assise d'Accor, de sa capacité de sourcing et d'exécution, contrairement à d'autres SPACs, pouvant susciter un peu plus d'interrogations sur le marché, notamment au regard de la multiplication de ce type de projets. Cela apporte également un élément

d'attractivité pour les cibles potentielles quant à la viabilité du SPAC et à son bon fonctionnement, AAC s'appuyant notamment sur la présence mondiale, le réseau et l'expertise d'Accor. La présence d'Accor confirme le fait que derrière ce SPAC, il y a un projet concret, sérieux et une vraie vision stratégique.

Les *corporate* SPACs existent aux Etats-Unis mais ne représentent pas la majorité des SPACs. Ce dossier a été particulièrement intéressant, a impliqué de nombreuses problématiques juridiques liées à sa structuration, notamment sur les droits politiques d'Accor et sur les termes et conditions des différentes actions de préférence. Nous avons beaucoup travaillé avec PwC, commissaire aux comptes d'AAC sur la structuration ainsi que les caractéristiques des titres et les catégories comptables auxquelles ils appartiennent.

Accor pourrait tout simplement procéder à une acquisition d'activités complémentaires. Quel est l'intérêt de passer par ce type de véhicule, qui suscite plein d'interrogations, avec un système de droit français qui laisse beaucoup de questions ouvertes ?

Jeanne Theuret : AAC permet de réaliser des acquisitions dans des secteurs connexes au cœur de métier d'Accor, qui reste concentré sur l'hôtellerie, en ligne avec les attentes des investisseurs Ainsi, Accor a la possibilité d'élargir son écosystème via AAC, tout en ne disposant que d'une participation minoritaire dans la structure. C'est une participation dans un véhicule orienté vers ce type d'acquisitions spécifiques, permettant à Accor d'améliorer encore son offre à destination des propriétaires et des clients du groupe.

Y a-t-il un effet Covid dans cette stratégie ?

Jeanne Theuret : Je pense que cette stratégie est décorrélée du contexte Covid. Il s'agit d'une vision innovante du groupe Accor, qui renforce également l'attractivité de la place de Paris. C'est un bon instrument pour pouvoir explorer des voies nouvelles avec un vrai projet stratégique. C'est une volonté d'innovation au service de l'activité globale et du secteur.

Le SPAC permet au sponsor de souscrire le « promote » (« founder's shares »). C'est un avantage financier important. Pourriez-vous expliquer la notion du « promote » ?

Jeanne Theuret : Le « promote » est la souscription par le sponsor de titres à la valeur nominale de l'action (inférieure à celle de l'introduction en bourse). Au moment de la souscription du promote, il n'y a pas de certitude sur l'opération, ce qui explique le différentiel de valeurs. On le structure généralement en actions ordinaires que l'on convertit en actions de préférence du sponsor au moment de l'IPO. Cet avantage est lié à la prise de risque du sponsor qui porte cette structure et qui, contrairement au marché, ne bénéficie pas d'un droit de rachat lors du rapprochement initial (Initial Business Combination). De même dans l'hypothèse où il n'y a pas de de-SPACing à l'is- sue des 24 mois, l'ensemble des actionnaires récupère le prix de souscription de l'action de préférence B souscrite le jour de l'introduction en Bourse, ce qui n'est pas le cas du sponsor, qui ne récupère pas l'intégralité de son investissement.

Les SPACs représentent-ils un prolongement sur un nouveau terrain de la logique qui a conduit au succès grandissant du private equity ?

Jeanne Theuret : Oui, sachant que cela permet d'avoir un périmètre d'investisseurs plus étendu. Mais il ne faut pas oublier que, même en étant un SPAC avec peu d'historique, le fait d'être une société cotée représente une visibilité plus importante mais également des contraintes importantes par rapport à une levée de fonds classique.

Aujourd'hui, les SPACs font l'objet de nombreuses critiques. En ce moment, on parle beaucoup de problèmes de transparence liés aux SPACs. Avez-vous tenu compte de cette situation ?

Jeanne Theuret : La mauvaise presse, l'agitation autour de cet instrument, peuvent faire fuir les investisseurs. Cela n'a pas été notre cas, probablement, du fait que le projet opérationnel et stratégique était réel. AAC n'est pas un SPAC comme un autre car il s'appuie sur une vision et un acteur français de premier plan.

Le jugement au moment du de-SPACing est principalement basé sur le projet stratégique, l'identification de la cible, la possibilité de mettre en œuvre des synergies.

Y a-t-il un risque de pression sur le management du SPAC de la part d'éventuelles cibles lorsqu'on se rapproche de la fin de la période de de-spacing ?

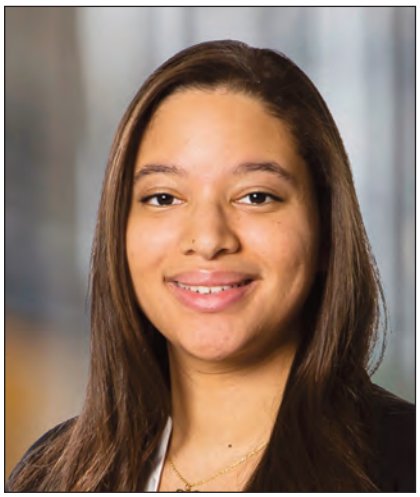
Jeanne Theuret : Du fait de la nature de « corporate SPAC », le délai peut être rallongé à 30 mois, lorsqu'un accord engageant est signé durant les premiers 24 mois suivant l'introduction en bourse. D'expérience, deux ans sont suffisants pour faire une acquisition. Le travail d'identification de cibles est déjà en cours. C'est le rôle du management que d'établir une liste précise de cibles potentielles et d'initier les discussions. Par la suite, la société peut faire d'autres ac- quisitions dont certaines peuvent être déjà identifiées pendant cette première phase.

Fusions & Acquisitions

LA BOURSE DE PARIS ACCUEILLE SON PREMIER SPAC DÉDIÉ À LA TECH

*par Thomas Le Vert, associé, et Isabelle Touré-Farah, collaboratrice, White & Case LLP**

WHITE & CASE



Le premier semestre 2021 aura été marqué par une activité soutenue en matière d'introductions en bourse à Paris, avec notamment les cotations de Believe, première licorne cotée à Paris, et Aramis Group, mais aussi par le développement des SPACs sur la place parisienne.

Alors qu'Euronext Paris avait accueilli seulement deux SPACs[1] entre 2016 et 2020, trois nouveaux véhicules de ce type se sont introduits en bourse à Paris en l'espace de quelques semaines seulement[2].

Avec DEE Tech, dernier SPAC en date, Euronext Paris accueille son tout premier SPAC dédié au secteur technologique. Lancé en juin 2021 par les entrepreneurs Marc Menasé, Michaël Benabou et Charles Hubert de Chaudenay associés à MACSF Epargne Retraite et IDI, DEE Tech a levé 165 millions d'euros à l'occasion de son introduction en bourse sur le compartiment professionnel du marché réglementé d'Euronext Paris.

S'appuyant sur les ressorts qui ont fait le succès des SPACs en Europe et aux Etats-Unis, ce cinquième SPAC français n'en est pas moins l'illustration de plusieurs évolutions récentes d'un marché en mutation, dictées par la recherche d'un subtil équilibre entre intérêts des investisseurs et intérêts des sponsors du SPAC.

* Conseil juridique de DEE Tech dans le cadre de son introduction en bourse.

[1] Mediawan en avril 2016 et 2MX en décembre 2020

[2] Accor Acquisition Company, premier Corporate SPAC européen, en mai 2021, Transition en juin 2021 et DEE Tech en juin 2021

UN SECTEUR D'ACTIVITÉ À FORT POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT

Les *Special Purpose Acquisition Companies* (« SPAC ») sont des sociétés nouvellement constituées et dépourvues d'activité opérationnelle qui s'introduisent en bourse dans le but de lever des fonds destinés à financer une ou plusieurs opérations d'acquisition non encore identifées à la date de l'introduction en bourse. Le plus souvent, voire quasi-systématiquement pour les SPACs européens, ces véhicules d'acquisition définissent en amont le ou les secteurs d'activité sur lesquels leur acquisition cible se focalisera.

Ces secteurs d'activité ont pour point commun de présenter un fort potentiel de croissance, à l'instar du secteur des média européens, ciblé par le SPAC Mediawan, industrie particulièrement fragmentée offrant des opportunités de consolidation, celui de la distribution de biens de consommation durables pour le SPAC 2MX Organic, porté par les changements des habitudes et préférences des consommateurs, ou encore celui de la transition énergétique, soutenu par l'objectif de neutralité carbone européen d'ici à 2050 s'agissant du SPAC Transition.

A cet égard, DEE Tech ne déroge pas à la règle. Offrant une opportunité d'investissement dans le secteur attractif de la Tech, marché en pleine expansion, et qui bénéficie de la digitalisation, tout particulièrement depuis la crise sanitaire, DEE Tech a pour objectif d'investir dans une entreprise technologique à fort potentiel, en particulier sur les thématiques des solutions digitales et e-commerce avec l'objectif de créer un géant de la Tech européenne.

UN PROJET PORTÉ PAR DES FONDATEURS AUX EXPERTISES ET AU SAVOIR-FAIRE COMPLÉMENTAIRES

Les SPACs s'appuient généralement sur une équipe de fondateurs ou *sponsors*, alliant des profils de financiers et d'entrepreneurs à succès ou disposant d'une expertise sectorielle reconnue.

Reposant sur l'association de cinq entrepreneurs et investisseurs aux profils complémentaires, à savoir Marc Menasé (*serial* entrepreneur français et fondateur de Founders Future, une société d'investissement dédiée à la technologie et à impact), Michaël Benabou et Charles Hubert de Chaudenay (respectivement co-fondateur et ancien directeur général de Veepee), accompagnés de MACSF Epargne Retraite (premier assureur des professionnels de santé) et de la société de capital-investissement cotée IDI, DEE Tech conjugue l'expertise industrielle de la Tech de ses fondateurs, ainsi que leurs expériences en tant qu'investisseurs et opérateurs.

L'association de cette équipe très complémentaire a permis de convaincre des investisseurs internationaux et des *family offices* de premier plan du projet de DEE Tech d'accompagner les facilitateurs du digital et/ou de l'e-commerce dans une nouvelle étape de la vie de leur entreprise, en permettant, au travers d'un SPAC, une cotation qui ouvrira la voie au développement d'un acteur majeur de la Tech européenne.

UNE STRUCTURE CAPITALISTIQUE INNOVANTE PERMETTANT UN MEILLEUR ALIGNEMENT DES INTÉRÊTS DES INVESTISSEURS ET DES FONDATEURS

Le capital social des SPACs est traditionnellement réparti entre les mains des investisseurs de marché, à hauteur de 80%, et celles des fondateurs, à hauteur de 20%, avec la particularité que les fondateurs ont généralement investi dans la structure environ 2,5% à 3% de fonds propres. Cette rémunération des fondateurs, permise par la souscription d'actions à leur valeur nominale, qui convertissent en actions ordinaires au moment de la réalisation de l'acquisition initiale du SPAC (l' « *Initial Business Combination* » ou « *IBC* »), est communément désigné dans le monde SPAC par le terme de « *promote* », et vise à récompenser la prise de risque des fondateurs qui, à la différence des investisseurs de marché, ne disposent pas de la possibilité de demander le rachat de leur actions au moment de l'IBC et sont également tenus d'un *lock-up* additionnel post-IBC, limitant la possibilité de cession de leurs actions.

Si la répartition 20% /80% constitue un standard de marché ayant peu évolué depuis plusieurs années, les récents SPACs cotés en 2021 ont néanmoins proposé certaines innovations en matière de *promote*. Afin d'assurer un meilleur alignement des intérêts des fondateurs avec ceux des investisseurs, notamment à travers la création de valeur pour l'entreprise, le *promote* n'est plus perçu automatiquement dans son intégralité par les fondateurs *upfront* lors de la réalisation de l'IBC mais progressivement en fonction de l'appréciation du cours de bourse de la société et de sa performance suite à la réalisation de l'IBC.

DEE Tech est la première illustration française de ce mécanisme dit de « *staggerred promote* » ou « *scheduled promote* », qui avait été préalablement mis en œuvre par le SPAC allemand Lakestar SPAC I SE coté en février 2021 et repris en mai dernier par le SPAC néerlandais Hedosophia European Growth, témoignant une fois de plus de l'adaptabilité du droit français, et plus particulière-

ment de son régime des actions de préférence. Alors que jusqu'à présent ce régime avait permis, dans le cadre des SPACs français, de créer des actions aux droits spécifiques et de différencier les actions souscrites par les fondateurs (disposant de droits de gouvernance renforcés) de celles offertes aux investisseurs (bénéficiant d'un droit de rachat sur le modèle des « *preferred redeemable shares* » américaines), dans le cas de DEE Tech, le recours aux actions de préférence permet également d'instaurer une différenciation au sein même des actions de préférence détenues par les fondateurs, réparties en trois catégories, avec des droits de conversion en actions ordinaires échelonnés dans le temps et conditionnés à l'atteinte de conditions de performance du cours de l'action.

Ce mécanisme « *investor friendly* » particulièrement apprécié des investisseurs, devrait se généraliser, de même que la souscription de *units* à 10 euros directement par les fondateurs dans le cadre de l'IPO, *pari passu* avec les investisseurs de marché. En effet, outre les réflexions autour de la structuration du capital, certains des sponsors de DEE Tech ont fait le choix de passer un ordre dans le livre d'ordres à l'occasion de l'introduction en bourse pour un montant total de 40 millions d'euros, en sus de leurs investissements fondateurs. Cet engagement supplémentaire, conduisant les sponsors à mettre davantage de « *skin in the game* », répond également au souhait du marché d'un meilleur alignement des intérêts des investisseurs de marché avec ceux des fondateurs.

UNE GOUVERNANCE EXIGEANTE, CONFORME AUX ATTENTES DES INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS ET AUX RECOMMANDATIONS DE LA PLACE

En tant que société cotée sur Euronext Paris, DEE Tech a fait le choix d'adopter une gouvernance conforme aux recommandations du Code AFEP-MEDEF. A cet égard, la composition de son conseil d'administration présente un équilibre avec 50% de membres indépendants et 50% de femmes. En outre, l'approbation de l'IBC, première acquisition structurante du SPAC, nécessite de recueillir la majorité des membres composant le conseil d'administration, dont la majorité des deux tiers des membres indépendants. DEE Tech s'est également dotée de comités du Conseil (audit, rémunérations et nominations) majoritairement composés d'administrateurs indépendants.

DEE Tech a en outre privilégié la mise en place d'une politique de gestion de conflits d'intérêts claire et transparente, conforme aux attentes de l'Autorité des marchés financiers (AMF) en la matière. Comme rappelé dans son communiqué du 15 avril 2021, soulignant que le cadre juridique français permet d'accueillir les SPAC à Paris tout en veillant à la protection des investisseurs, le régulateur français se montre particulièrement attentif à la complétude de l'information délivrée aux investisseurs non seulement en lien avec le secteur d'activité, les facteurs de risque mais aussi avec la gouvernance et la gestion des éventuels conflits d'intérêt, points sur lesquels le régulateur américain (la *Securities & Exchange Commission*) a également récemment mis l'accent alors que d'autres places européennes restent encore en retard à cet égard.

LE CHOIX DE LA PLACE DE PARIS, ILLUSTRATION DE L'ATTRACTIVITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS FRANÇAIS POUR LES SPACS ET POUR LES ENTREPRISES DE LA TECH PLUS LARGEMENT

Après l'introduction en bourse de Believe, première licorne française à se coter à Paris, l'IPO réussie du DEE Tech, premier SPAC français dans le domaine de la Tech, témoigne de l'attractivité de la place de Paris pour ce secteur en pleine croissance.

Alors que jusqu'à présent de nombreuses entreprises du digital ont été financées par le « *venture* » et le « *private equity* », DEE Tech, premier SPAC dédié à la Tech, fait le pari que la bourse de Paris constitue pour la French Tech et ses jeunes pousses un moyen privilégié de financer leur croissance. A cet égard, DEE Tech s'inscrit parfaitement dans le renouveau de la place de Paris, faisant d'ailleurs écho au rapport publié au cours des derniers jours par Paris Europlace, qui, à travers plusieurs propositions, appelle de ses vœux, la cotation à Paris de nombreuses licornes tricolores.

S'agissant des SPACs, la bourse de Paris a franchi une étape majeure. Avec désormais 5 SPACs à son actif, la France se positionne définitivement comme une terre d'accueil favorable pour les nombreux projets de SPACs actuellement en réflexion à travers l'Europe.

LES SPACS EN FRANCE, UN VÉHICULE ORIGINAL D'ACCÈS AUX MARCHÉS FINANCIERS, SUSCEPTIBLE DE SE DÉVELOPPER ?

par Jeremy Scemama, Associé et Location Head, et
Fabien Goudot, Collaborateur, Département Corporate

DLA PIPER

Jeremy Scemama

Fabien Goudot

Après une année 2020 prometteuse, le marché des *Special Purpose Acquisition Companies* (SPAC) semble prêt à décoller.

Nées aux Etats-Unis, les SPACs, sociétés sans activité opérationnelle dont les titres sont cotés en bourse en vue de l'acquisition ou de la fusion avec une société opérant dans un secteur d'activité prédéfini, connaissent un fort succès. Depuis les années 90, trois générations de SPACs ont vu le jour aux Etats-Unis en vue notamment de les rendre compatibles aux évolutions du droit boursier. Témoin de ce succès, en 2020, 268 introductions en bourse de SPACs ont été réalisées aux Etats-Unis correspondant à une levée de plus de 80 milliards de dollars.

En Europe et en particulier en France, si le phénomène des SPACs est nouveau, les acteurs s'intéressent de près à cette structure innovante avec ses particularités.

En France, « Mediawan », société immatriculée en décembre 2015 et cotée en avril 2016 déjà, était fondée par Xaviel Niel, Matthieu Pigasse et Antoine Capton afin de créer un leader de la production télévisée en Europe. Ensuite, la société « 2MX Organic » immatriculée en septembre 2020 et cotée en décembre 2020, fondée par Xaviel Niel, Matthieu Pigasse et Moez-Alexandre Zouari et est dédiée à la production et la distribution de biens de consommation durables. Puis, Plus récemment, Tikehau Capital, le groupe mondial de gestion d'actifs alternatifs,

a annoncé en avril dernier que son premier SPAC Pegasus Europe (« Pegasus »), a réussi à lever 500 millions d'euros dans le cadre d'un placement privé : Tikehau Capital a lancé Pegasus en février, aux côtés des co-sponsors Financière Agache et fait partie des efforts continus de Tikehau Capital pour développer son offre mondiale de produits en s'appuyant sur son solide réseau mondial et son empreinte. Pegasus, et les SPC en général, sont une extension naturelle des activités de Tikehau Capital, offrant aux entreprises de nouveaux moyens d'accéder au capital et permettant aux investisseurs d'avoir accès à des véhicules d'investissement différenciés[1]. Enfin, le premier SPAC dédié à la tech est entré à la Bourse de Paris Après avoir levé 165 millions d'euros ; il s'agit de DEE Tech qui ambitionne de faire émerger un géant européen. « Accélérer le développement d'un acteur incontournable de la tech européenne.» tel est ainsi l'objectif que se sont fixé les entrepreneurs-investisseurs Marc Menasé (Kelkoo, Nextedia, Teads...) et Michaël Benabou (cofondateur de Veepee) en lançant avec d'autres sponsors (Charles-Hubert de Chaudenay, MACSF Épargne Retraite et IDI) l'aventure DEE Tech, le premier SPAC français dans ce secteur.

La particularité des SPACs est d'être introduites en bourse sur le compartiment professionnel du marché réglementé d'Euronext Paris. Chacune de ces introductions a été réalisée suite à l'admission aux négociations et par cotation directe d'actions de préférence et de bons de souscription d'actions ordinaires (représentant pour chaque SPAC une levée de 250 millions d'euros portés à 300 millions avec l'exercice intégral de la clause d'extension).

Une fois le SPAC coté en bourse, les fondateurs (ou sponsors) déterminent un ou plusieurs projets d'acquisition ou de fusion. Chaque projet est alors soumis au vote des actionnaires réunis en assemblée générale, dans un souci de protection des investisseurs. En fonction du résultat du vote, trois situations doivent alors être distinguées :

Approbation du projet présenté

En cas d'approbation selon les règles de majorité fixées, le SPAC peut alors procéder à l'opération envisagée. Néanmoins, les actionnaires ayant refusé le projet bénéficient d'une option de vente de leurs titres. C'est en ce sens que les investisseurs dans les SPACs bénéficient d'une certaine protection. Ils ont en outre l'opportunité de conserver les bons qu'ils détiennent le cas échéant, ce qui leur permettra de tirer profit de l'éventuelle bonne performance du rapprochement réalisé pour lequel ils s'étaient opposés.

Rejet du projet présenté

Si le vote aboutit à un refus du projet, le SPAC devra renoncer à l'acquisition ou à la fusion projetée. Il pourra néanmoins envisager un nouveau projet.

Absence d'acquisition ou de fusion dans le délai imparti

Si le SPAC ne réalise aucune acquisition dans le délai de deux ans à compter de sa cotation, soit parce qu'il n'obtient pas la majorité requise pour le ou les projets présentés, soit que les projets ne sont pas menés à leur terme avant l'échéance, le SPAC est alors liquidé et retiré de la cote. Il sera éventuellement possible aux sponsors de solliciter la prolongation de cette date limite par l'assemblée des actionnaires sous réserve de proposer aux investisseurs un rachat de leurs titres. Les fonds initialement apportés seront alors reversés aux investisseurs et répartis au prorata de leurs investissements. Les sponsors, eux, supporteront seuls les coûts liés en particulier à la création et à la cotation du SPAC, au-delà de l'impact réputationnel.

Au-delà de leur fonctionnement particulier, les SPACs présentent des avantages non négligeables en faveur des différents participants à l'opération, ce qui justifie l'intérêt qu'ils suscitent.

Côté sponsors

Tout d'abord, le placement étant effectué auprès d'investisseurs qualifiés, le plus souvent sous la forme d'un placement privé international, il en résulte une absence d'offre au public ce qui raccourcit le calendrier de l'introduction en bourse et diminue l'aléa de l'opération.

Quant à la documentation, le régime est allégé grâce à une cotation sur le compartiment professionnel. En particulier, s'agissant d'un prospectus d'admission, il n'y a pas de traduction en français du résumé, pas d'obligation de lettre de fin de travaux des commissaires aux comptes, ni d'attestions de prestataire de services d'investissements. L'Autorité des marchés financiers n'a d'ailleurs pas édicté de nouvelles règles spécifiques à ces sociétés, les SPACs étant fongibles dans la réglementation existante.

Du point de vue *business*, les SPACs offrent l'opportunité de lever un montant significatif de capitaux sur les marchés financiers en vue de procéder au rapprochement envisagé. Ce type d'opération peut être lucratif pour les sponsors qui détiendront en particulier une participation significative dans le SPAC et bénéficieront des droits de gouvernance préalablement déterminés, et ce, pour un investissement

[1] par conséquent, Pegasus devient la plus grande SAVS européenne à ce jour et commencera à négocier sur Euronext Amsterdam aujourd'hui.

de départ relativement faible. Le retour sur investissement sera également généralement plus rapide que pour les autres alternatives offertes.

Côté sociétés cibles

L'avantage principal pour les sociétés cibles est de leur permettre d'être automatiquement cotées en conséquence de leur rachat par les SPACs. Celles-ci peuvent accéder aux marchés financiers de manière accélérée en s'évitant le processus classique d'introduction en bourse et ce, à un coût réduit par rapport à une IPO traditionnelle.

La valorisation de la société cible sera également plus certaine en comparaison à une IPO pour laquelle la valeur est sujette à la demande du marché.

Côté investisseurs

Au-delà de la protection dont ils bénéficient comme évoqué précédemment, les investisseurs, pourront bénéficier de la sécurité et de la liquidité du marché de cotation avec des perspectives de plus-values intéressantes.

Des contraintes sont néanmoins à prendre en considération pour ce type de structuration.

Côté sponsors

Comme évoqué plus haut, un SPAC est un véhicule d'acquisition spécialisé procédant à une levée de capitaux en bourse en vue d'effectuer une ou plusieurs acquisitions. Ces acquisitions devront être réalisées dans une période limitée d'environ 24 mois après la cotation du SPAC et l'investissement devra représenter un minimum de l'ordre de 75-80% des fonds levés. Par ailleurs, il convient de noter qu'une fois le SPAC coté en bourse, les échanges de titres ne pourront en principe intervenir qu'entre investisseurs qualifiés.

Pour plus d'efficacité et d'attractivité, plusieurs défis doivent être relevés par les sponsors qui veulent créer des SPACs. Ainsi le premier défi à relever est de faire en sorte que l'investissement envisagé et l'équipe des fondateurs soient suffisamment attractifs pour attirer les investisseurs français et internationaux. A titre d'exemple, le SPAC Pegasus Europe, coté sur Euronext Amsterdam, résulte d'une combinaison entre professionnels de l'investissement et personnalités de la banque : la société de gestion alternative Tikehau Capital, la financière Agache (holding contrôlée par Groupe Arnault), Jean-Pierre Mustier, l'ex-patron d'Unicredit, et le banquier d'affaires Diego De Giorgi.

Il convient également d'être en mesure d'attirer des investisseurs susceptibles de bloquer un montant certain de fonds et ce, pendant deux ans. Par exemple, les titres Mediawan étaient uniquement réservés aux investisseurs institutionnels susceptibles d'investir au minimum un million d'euros.

Enfin, au niveau des sponsors, l'une des principales réflexions à mener concernera la gouvernance de la société préalablement et postérieurement à la réalisation de l'acquisition ou de la fusion ainsi que le mécanisme d'intéressement des fondateurs.

Côté sociétés cibles

Pour les sociétés cibles, la négociation des accords transactionnels et des documents y afférents peut s'avérer longue. Par ailleurs, la détention en capital des sponsors ainsi que les droits politiques dont ils disposent sont en principe non négligeables.

Enfin, dans l'hypothèse d'une acquisition par un SPAC constituée aux Etats-Unis, la société cible devra se conformer aux exigences boursières applicables aux Etats-Unis.

L'avenir des SPACs est prometteur et face à l'enthousiasme grandissant pour ces nouveaux vecteurs d'investissement, une compétition s'organise entre les places financières européennes. De nombreux SPACs ont vocation à se créer en Europe et les SPACs américains ont vocation à se tourner de plus en plus vers le marché européen pour faire l'acquisition de sociétés cibles. A noter que le marché néerlandais, le plus actif dans ce domaine actuellement, compte à ce jour six SPACs dont les SPAC ESG Core Investments et SPAC Pegasus Europe lancés récemment.

Si l'émergence des SPACs français est lente en comparaison à nos pays voisins et aux Etats-Unis, ils sont amenés à prendre une importance croissante. A noter toutefois que la multiplication des SPACs Outre-Atlantique commence à s'accompagner de contentieux à l'initiative d'investisseurs, notamment activistes.

LES FONDS ACTIVISTES, DES PARTIES PRENANTES (PRESQUE) COMME LES AUTRES

par Isabelle Mas, Associée, Vae Solis Communications

Les fonds activistes ont mené plusieurs batailles en France ces dernières années, bousculant les gouvernances de certaines entreprises jusqu'à les modifier radicalement ou à faire tomber des têtes. Or, en sortie de crise, les experts montrent que ce risque s'accroit pour de multiples raisons (abondance de cash, création de SPAC dédiés, engagement des fonds sur les sujets de gouvernance ou RSE...). La principale arme de l'activiste étant la campagne publique et donc une communication agressive, c'est donc sur ce sujet qu'il faut savoir le contrecarrer.

Ils s'appellent Elliott, Amber, Artisan, CIAM, TCI, Third Point, Blue Bell, Engine N°1 et sont inconnus du public, voire même parfois des entreprises qu'ils attaquent, souvent par surprise. De plus en plus d'entreprises françaises ont eu (ou auront) à affronter des fonds activistes, le plus souvent à leurs dépens, quelle que soit l'étendue des dégâts.

L'épidémie du coronavirus a un peu freiné leurs ardeurs. Mais au dernier trimestre de 2020, ils sont revenus et ont multiplié les assauts : Lazard a recensé 57 nouvelles campagnes (soit une hausse de 128 % par rapport au troisième trimestre), dont un peu plus de la moitié aux Etats-Unis. Et le risque devrait s'accentuer, selon une étude récente de la société de conseil Alvarez & Marsal sur les 1.600 entreprises européennes qu'elle suit, 10% « courent un risque important » d'être la cible d'une campagne activiste en 2021, notamment en Grande-Bretagne.

Le sujet n'est pas ici de savoir si les activistes sont d'affreux vautours affamés de plus-value à court terme (grief que leur opposent souvent leurs proies mais dont ils se moquent bien) ou de preux chevaliers qui défendent la veuve Gouvernance et ses orphelins, les actionnaires minoritaires. Chacun aura son opinion sur la question selon le côté du capital où il se place.

Certains émetteurs effrayés par l'audace des *hedge funds* (leur nom anglo-saxon) ont bien tenté de barricader le pays en étayant le cadre réglementaire pour protéger les entreprises françaises. Mais la Commission des finances de l'Assemblée Nationale, après avoir étudié le sujet avec diligence, a juste émis quelques recommandations sans grande portée ; jugeant sans doute que, si la gouvernance d'entreprise s'est sensiblement améliorée depuis 20 ans au pays de l'AFEP, il reste encore assez de points d'amélioration pour ne pas limiter l'expression critique.

Le rempart légal ayant fait long feu, les dirigeants n'ont pas d'autre choix que de prévenir l'arrivée des « barbares ». Le plus sûr est de réfléchir en permanence à l'intérêt bien compris des actionnaires, par exemple en ne favorisant pas (durablement) la croissance au détriment de la rentabilité, en veillant à corréler correctement les rémunérations des dirigeants à leurs performances boursière et financière, ou en s'assurant que les comités du conseil d'administration comptent assez d'administrateurs véritablement indépendants.

Le talent de l'actionnaire actif est de savoir fédérer les autres.

Si ces fondamentaux sont solides et qu'il n'y pas de prise, le risque d'attaque est assez faible. S'il y a une faille, le fonds activiste s'engouffrera dans la forteresse cotée via le problème de gouvernance ou de gestion qu'il aura parfaitement chiffré et documenté. Qu'il s'agisse d'une performance inférieure à celle des pairs en bourse, de ratios insatisfaisants (ROCE, EBITDA, *gearing*), d'un déficit d'actions sur les émissions de gaz à effet de serre ou d'un prix d'OPA jugé trop chiche.... Une chose est sûre, que l'entreprise l'admette ou pas, le sujet est réel puisqu'un éminent expert de la finance, avec des années d'expériences et de campagnes souvent victorieuses à son actif, est prêt à se battre pour le faire évoluer. Son levier est une part au capital certes modeste mais qui est en fait considérable dans de grands groupes à l'actionnariat fragmenté. D'autant que le talent de l'actionnaire actif est de savoir fédérer les autres.

A ce stade, il faut ranger les egos. En effet, quelques cas (celui de Pernod Ricard face à Elliott notamment) ont montré qu'il est plus efficace à moyen terme de traiter l'investisseur activiste comme un *sparring partner* exigeant que comme un adversaire. En effet, si les discussions privées n'ont pas permis de dégager un accord, le pire est à venir pour l'image et la stabilité de l'entreprise attaquée.

La campagne publique, orchestrée par un conseil en communication, durera des mois et exposera publiquement le sujet de discorde sur tous les supports possibles. Des articles de presse bien entendu - car les médias aiment les trains qui déraillent et les bagarres de rue entre capitalistes - mais aussi des présentations aux *proxy advisors*, des courriers au conseil d'administration, des lettres ouvertes etc., relayés par des sites internet ad hoc et des réseaux sociaux... Tout cela finissant sur le ring de l'assemblée générale des actionnaires où le fond ennemi déposera des résolutions pour arriver à ses fins, plusieurs années de suite s'il le faut.

Côté entreprise attaquée, pour éviter ce pugilat, la communication de défense doit avant tout être sereine. Crier au loup « chasseur de plus-value », prétendre que la part du capital détenue est trop petite, ou dénigrer le « parti de l'étranger », démontre une forme de panique mais, surtout, aucun de ces arguments n'est solide. Guère plus convaincant, la tentation de recourir à une réponse judiciaire, comme Lagardère face à Amber, suscitant encore plus de remous publics et d'articles négatifs.

Stratégiquement, la bonne façon de répondre consiste à recevoir l'investisseur régulièrement et à échanger sur ses propositions. D'une part, pour envisager les possibilités de lui donner des gages sur certains points, éventuellement négociables. Mais surtout pour gérer le rythme et garder la main sur une communication la plus cadrée et positive possible et faire ainsi descendre la pression « visible » de la campagne. Tactiquement, les rencontres fourniront matière à une communication sur les étapes de la discussion, les positions et les concessions de chaque camp. Ce qui renverra aux médias, aux salariés et autres actionnaires, arbitres de ce combat, l'image positive d'une l'entreprise constructive, à l'écoute, ouverte aux évolutions, qui pour autant ne se laisser pas dicter sa stratégie.

FRANCE ANGELS, FÉDÉRATION NATIONALE DES BUSINESS ANGELS DEPUIS 20 ANS

Guy Gourevitch, Président

FRANCE ANGELS, QUI SONT-ILS ?

La Fédération Nationale des Business Angels travaille au développement d'un environnement économique, social et juridique favorable aux Business Angels et agit pour promouvoir leur rôle d'accompagnateurs et de financeurs de jeunes entreprises à fort potentiel de croissance, créatrices d'emplois.

France Angels a fédéré au cours de ces 20 dernières années, 15.000 Business Angels, 64 réseaux nationaux, régionaux et sectoriels se sont créés sur le territoire, accompagnés de ses Business Angels Individuels. France Angels travaille également aux côtés de réseaux étrangers tels que Be Angels (Belgique) et Anges Québec, et commence à fédérer des réseaux francophones.

EN 2020, LES BUSINESS ANGELS MAINTIENNENT LE CAP, MALGRÉ LA TEMPÊTE COVID

L'étude annuelle réalisée auprès de 5.500 membres de France Angels démontre sur l'exercice 2020 une baisse des investissements, contenue par rapport à l'année précédente, tant en nombre d'opérations réalisées qu'en montants investis. C'est ainsi que le nombre d'opérations passe de 422 à 366 (-20%) et les montants investis de 58 M€ à 49 M€ (-16%). Malgré tout, ceci confirme que cette réduction est liée au contexte actuel, et que les Business Angels restent les accompagnateurs financiers et humaines des entreprises.

Ce rôle majeur se concrétise par l'augmentation des refinancements effectués pour soutenir les entreprises déjà financées, 38% des opérations ont été des refinancements d'entreprises existantes, contre 28% en 2019.

D'autre part, les réseaux de Business Angels et les Business Angels Indépendants ont continué leurs co-investissements, respectivement à hauteur de 36 M€ et de 13 M€ en 2020, contre 43 M€ et 15 M€ en 2019.

FRANCE ANGELS ET SES PROPOSITIONS

La Fédération émet diverses propositions afin de contribuer à aider les Business Angels d'un réseau ou indépendant à investir dans des entreprises en vue de leur développement.

- Pour inciter les particuliers à investir dans les petites entreprises malgré la perception d'un risque particulièrement élevé, étendre aux investisseurs individuels le bénéfice du programme « France Investissement Garantie » de BpiFrance,
- Pour développer les Prêts Participatifs aux PME/TPE, étendre aux prêteurs particuliers les avantages des institutionnels,
- Pour encourager les regroupements d'investisseurs en fonds propres, simplifier la règlementation sur l'investissement dans les PME/TPE,
- Pour transmettre utilement et solidairement, étendre au profit des jeunes PME le don familial exonéré
- Pour harmoniser nos politiques incitatives à l'investissement avec celles de nos voisins européens, France Angels demande un taux de 50% et un plafonnement à 100KE dans le dispositif IR-PME.

LA CULTURE ENTREPRENEURIALE ET FAMILIALE : UN LEVIER POUR LA TRANSMISSION ?

La chaire Entrepreneuriat Familial et Société d'Audencia, en partenariat avec le FBN France, a lancé le 1er Observatoire National de l'Entrepreneuriat Familial en juin 2019. L'objectif de cette première étude « La culture entrepreneuriale et familiale : un levier pour la transmission ? » est d'identifier les caractéristiques intrinsèques aux entreprises familiales permettant d'améliorer la transmission des compétences, valeurs et attitudes entrepreneuriales aux nouvelles générations de la famille, dans un objectif de pérennité et de croissance. Une partie de cette étude est également consacrée à la transmission familiale, un des enjeux clés des entreprises familiales.

QU'EST-CE QUI DIFFÉRENCIE LES ENTREPRISES FAMILIALES DES NON FAMILIALES ?

La culture d'entreprise, un atout différenciant des entreprises familiales.

Les entreprises familiales ont une identité construite autour d'une culture familiale, de la communication et de la confidentialité.

- La culture familiale est imprimée par le fondateur et représente déjà 51% à la première génération. Elle se renforce ensuite au fil des générations (73% pour la 2e génération, et 65% pour les générations au-delà) et avec l'implication de plusieurs membres familiaux (75% des entreprises familiales ayant une culture familiale prégnante ont plusieurs membres familiaux impliqués : direction opérationnelle ou instances de gouvernance).
- La culture de de la communication (36% contre 48% dans les entreprises non familiales), de la confidentialité est également une des composantes des cultures d'entreprises citées.
- La culture entrepreneuriale encourage l'innovation, la prise de risques, la proactivité, l'autonomie et la compétitivité, et représente une composante commune des cultures d'entreprises (25% des entreprises familiales et 28% des entreprises non familiales). Cette culture tend à s'affaiblir lorsque plusieurs membres familiaux s'impliquent dans l'entreprise familiale (20% contre 35% lorsqu'un seul membre est impliqué).

« L'entrepreneuriat familial est doté de valeurs fortes, qui portent les nouvelles générations, entretiennent la cohésion de la famille et de toutes les parties prenantes de l'entreprise

Lancement de l'Observatoire de l'Entrepreneuriat Familial. Crédit photo : FBN France / Audencia

autour d'une mission porteuse de sens. » indique Philippe Grodner, Président du FBN France.

LA TRANSMISSION, UNE ÉTAPE CRUCIALE !

Une transmission peu anticipée

Malgré une envie certaine de transmettre à un membre de la famille (8 dirigeants sur 10), 89% des entreprises familiales n'ont pas de plan de transmission ou de succession formalisé. Un chiffre qui s'explique par le temps long souvent consacré à cette étape de passage de relais. Néanmoins, 2/3 des entreprises familiales ont déjà désigné une personne en charge de la transmission. Dans la majorité des cas, il s'agit du dirigeant en place.

Les obstacles à la transmission

Pour 7 dirigeants sur 10, le principal obstacle à succession est lié à l'absence de successeur (68%). Le poids économique et fiscal de la transmission représente également un obstacle important à cette transmission (15%).

La famille dans le processus de transmission

82% souhaitent transmettre la propriété de leur entreprise à un ou plusieurs membres de leur cercle familial. Quant à la direction opérationnelle, même volonté à 83% de la transmettre au sein de la famille, avec idée précise du profil du repreneur idéal : enfants, suivi par un neveu ou une nièce, ou un petit-enfant (88%).

Quels sont les critères qui motivent le choix du successeur des entreprises familiales ?

La volonté de préserver le caractère familial de l'entreprise est la première raison (68%). Une volonté renforcée à 75% lorsque plusieurs membres familiaux sont impliqués dans l'entreprise et au fur et à mesure des générations (83% des entreprises de 3e génération et plus).

En deuxième lieu, la motivation et l'envie du successeur à prendre la tête de l'entreprise (48%)

D'autres critères comme les compétences managériales stratégiques et opérationnelles du successeur (7%) et l'expérience au sein de l'entreprise (18%) ou le parcours professionnel en dehors de celle-ci (10%) sont également cités.

Les facteurs de réussite de la transmission

Une succession opérationnelle réussie repose sur plusieurs facteurs déterminants, dont les 3 plus cités : la confiance du cédant dans le successeur (96% EF – 89% ENF), la bonne santé économique de l'entreprise (96% EF – 90% ENF) et la capacité du successeur à voler de ses propres ailes (96 % EF – 81% ENF)

Et de la transmission intrafamiliale

Deux critères s'ajoutent à ceux cités ci-dessus au sein des entreprises familiales : la bonne entente entre les actionnaires familiaux et le successeur pour 9 dirigeants sur 10. Celle-ci est renforcée lorsqu'un conseil de famille existe (95% contre 86% pour celles qui n'en disposent pas). Et la familiarisation avec l'entreprise : 65% des dirigeants ayant un projet de transmission pensent qu'il faut impliquer le successeur au plus tôt dans la gouvernance de l'entreprise, et 38% dans le management et la gestion de la structure.

Les résultats de ce premier Observatoire national de l'entrepreneuriat familial démontrent l'importance de la culture familiale, atout majeur de ces entreprises. Celle-ci doit néanmoins être accompagnée d'une culture entrepreneuriale, transmise au fil des générations. Elle encourage l'autonomie, l'innovation, la prise de risques et elle va de pair avec les objectifs d'internationalisation, de développement, d'attraction des talents, principaux défis des entreprises familiales.

Miruna Radu-Lefebvre, Titulaire de la Chaire Entrepreneuriat Familial et Société d'Audencia, souligne que « *25% des dirigeants d'entreprises familiales interrogées identifient la culture entrepreneuriale comme une culture prégnante au sein de leur entreprise. Néanmoins, on constate que cette culture entrepreneuriale tend à s'affaiblir lorsque plusieurs membres familiaux occupent un poste de direction opérationnelle (20%), toutes tailles d'entreprise et générations confondues. Cela semble suggérer que lorsque la culture familiale se renforce suite à l'implication des membres familiaux dans la direction de l'entreprise, la culture entrepreneuriale diminue. Ceci pose un véritable défi aux entreprises familiales qui souhaitent préserver leur caractère entrepreneurial et encourager les initiatives entrepreneuriales chez la next gen, dans un objectif de pérennité et de croissance d'entreprise*. »

Concernant la transmission, l'étude démontre que celle-ci n'est pas assez anticipée et préparée, pourtant elle représente un défi majeur et chaque cycle de transmission constitue une étape charnière pour renouveler l'élan entrepreneurial, tout en préservant l'ADN familial.

« *Pour assurer leur pérennité, les entreprises familiales doivent passer avec succès une étape critique : celle de la transmission. Il n'est jamais trop tôt pour commencer à la préparer. Une transmission familiale s'inscrit dans le temps. Très tôt, il faut instaurer un dialogue et amener les membres de la famille à réfléchir à leur positionnement par rapport à l'entreprise*. » ajoute Philippe Grodner.

* * *

Pour retrouver les résultats complets de la première étude, vous pouvez contacter :

Raina Homai rhomai@audencia.com
FBN France info@fbn-france.fr

L'Observatoire prépare pour publication cet été une deuxième étude sur le rôle des « familles en entreprises» comme levier de performance des entreprises familiales.

* * *

MÉTHODOLOGIE DE L'ENQUÊTE

L'enquête OpinionWay est basée sur une étude réalisée auprès d'un échantillon de 865 dirigeants d'entreprises de 10 salariés et plus, dont 489 entreprises familiales 376 entreprises non-familiales. Deux sur-échantillons, de 50 dirigeants des Pays de la Loire et de 100 dirigeants d'ETI sont également pris en compte.

L'échantillon a été constitué selon la méthode des quotas, selon les critères du nombre de salariés, du secteur d'activité et de la région. Les interviews ont été réalisées du 23 juin au 12 juillet 2019 puis du 26 août au 9 septembre 2019.

OPTIMISME ET VISION A LONG TERME : LES ENTREPRISES FAMILIALES ONT TOUS LES ATOUTS POUR REBONDIR ET SE PROJETER

par Amélie Wattel, associée PwC France et Maghreb, en charge du développement du segment ETI et entreprises familiales et Philippe Serzec, associé Deals-Transaction Services PwC France et Maghreb, en charge de l'offre Private&Family

La pandémie mondiale a bousculé les économies et accéléré les transformations digitales et humaines. La publication de la 10ème édition de l'étude « Global Family Business » de PwC, à l'automne 2020 auprès de plus de 2800 dirigeants d'entreprises familiales de 87 pays du monde dont 70 en France, intervient dans ce contexte inédit. L'occasion d'échanger sur leur vision de la situation et leurs défis.

DES ENTREPRISES SINGULIÈRES

Les entreprises familiales sont proverbialement réputées pour leurs valeurs et leur sens du long terme, pour la qualité de leur gouvernance et la stabilité de leur management, pour leur gestion à la fois audacieuse et prudente. Deux perspectives, entrepreneuriale et personnelle, que les dirigeants d'entreprises familiales doivent concilier pour encadrer la part émotionnelle de leur société liée à la gestion d'un patrimoine, et les facteurs d'évolution externes pour s'adapter aux marchés mondiaux et à l'émergence de technologies innovantes.

Lors de la crise, ces organisations ont prouvé que les vertus et les atouts qu'on leur prête ne sont en rien usurpés. Elles ont manifesté de profondes capacités de résilience et d'adaptation face à la tempête et se sont employées à relever avec audace et ingéniosité les défis nés de la pandémie.

HUMANISME, RÉSILIENCE ET OPTIMISME… AVANT TOUT

Philippe Serzec : La crise du Covid a frappé sans discernement toute l'économie. En quoi les entreprises familiales sont-elles différentes face à ce défi ?

Amélie Wattel : L'étude montre que les entreprises familiales françaises ont fait preuve d'une indéniable résilience face à la crise sanitaire et à ses conséquences économiques et sociales. Touchées mais debout ! Si, bien sûr, elles ont à 61% observé un recul de leurs ventes, ces

entreprises ont à hauteur de 80% exprimé pour premier objectif leur souci de maintenir les emplois, contre 71% à l'échelle mondiale. Cette attention portée à l'humain et au maintien des effectifs, sans être évidemment spécifique à l'Hexagone, représente néanmoins une caractéristique forte de la réaction française des entreprises familiales.

Philippe Serzec : Comment cela peut-il s'expliquer ?

Amélie Wattel : les entreprises familiales entretiennent des relations de proximité et de fidélité avec leurs salariés, ce qui les rend d'autant plus attentives à leur bien-être, à leurs évolutions de carrière et à la stabilité des effectifs. De ce fait, tout licenciement y est vécu plus intensément comme un échec par toutes les parties.

Philippe Serzec : Que pensent les entreprises familiales des perspectives de croissance pour 2021 et pour 2022 ?

Amélie Wattel : L'optimisme est de mise puisqu'une entreprise familiale sur deux s'attend à connaître une augmentation de son chiffre d'affaires en 2021. L'optimisme manifesté pour 2022 est encore plus vigoureux, puisqu'elles sont 83% à penser qu'elles seront en croissance.

Se diversifier pour croître, prospérer... et se perpétuer quitte à ouvrir le capital

Philippe Serzec : Y-a-t-il un consensus clair qui se dégage de l'étude sur ce qu'il faut faire pour « dompter » cette crise ?

Amélie Wattel : « diversification et spécialisation » : tels sont les mots d'ordre pour surmonter la crise. 90% des entreprises familiales envisagent en effet, pour les deux prochaines années, de se diversifier à travers de nouveaux produits et services, d'investir de nouveaux marchés et segments et de se spécialiser. Le renforcement de la responsabilité sociale de l'entreprise figure également en très bonne place dans leurs objectifs de développement prioritaires, suivi de près par l'augmentation des compétences et des moyens digitaux, l'utilisation accrue des nouvelles technologies et l'effort d'investissement en faveur de l'innovation et de la Recherche & Développement.

Philippe Serzec : Ce que l'on voit aussi, c'est l'implication de la génération montante dans le management et la gouvernance de l'entreprise

Amélie Wattel : C'est vrai, c'est également une priorité largement partagée par les dirigeants interrogés. Le sens de la continuité est incarné par le fait que la « next gen » est déjà présente, pour 57% des entreprises interrogées, dans ses structures de direction ou de contrôle, par exemple au conseil d'administration ou au comité exécutif. A plus long terme, la priorité va pour 84% des entreprises à assurer la pérennité du business. Pour 70% d'entre elles, l'objectif est qu'elle continue à appartenir à la famille. Un chiffre qu'on aurait pu imaginer plus élevé mais qui peut s'expliquer par le « réalisme » dont font preuve beaucoup de familles conscientes de devoir se résoudre à céder un jour ou l'autre le contrôle de leur affaire.

LA CRISE : UN PUISSANT ACCÉLÉRATEUR DE PRISE DE DÉCISIONS ET DE DIGITALISATION

Philippe Serzec : De manière générale, et les entreprises familiales ne font pas exception, la crise est un accélérateur de prises de décision

Amélie Wattel : tout à fait. Dotées d'un esprit entrepreneurial prononcé, elles savent faire d'une crise une occasion de se remettre en question. Elles ont su réagir avec beaucoup d'agilité, de rapidité et d'esprit d'innovation, et ont profité des opportunités du digital, tant dans les façons de travailler ou de communiquer, que dans la création de valeur. l'étude met aussi en évidence la lenteur des progrès réalisés dans ce domaine, même si la situation peut varier considérablement d'une entreprise à l'autre en fonction du secteur d'activité, de la taille et de la culture de l'entreprise, de son niveau d'exposition à l'international, de l'appétence de ses dirigeants pour l'IT, etc. la plupart des entreprises familiales françaises ne disposent pas encore des outils et des capacités numériques nécessaires au monde qui vient puisque seules 37% considèrent que leurs capacités digitales sont aujourd'hui solides.

Philippe Serzec : Dans ce contexte, s'appuyer sur les nouvelles générations pour relever les défis de la transformation numérique est certainement une option. La NextGen, qui se compose de digital natives, considère logiquement la technologie comme l'un des tout premiers moteurs du changement. S'appuyer sur des ressources externes hautement qualifiées – intégration de cadres dirigeants externes à la famille – également.

Amélie Wattel : les priorités de développement affichées par les entreprises familiales devront prendre appui sur les ressources du digital, qu'il s'agisse des outils et plateformes numériques, des sites d'e-commerce, des réseaux sociaux professionnels...En un mot, « familial » et « digital » peuvent et doivent plus que jamais rimer et se conjuguer dans toutes les composantes de la vie de l'entreprise.

CROISSANCE EXTERNE, REFINANCEMENT ET RECOMPOSITION DU CAPITAL : « GAGNER » OU « ACHETER » DU TEMPS ET SE RENFORCER

Philippe Serzec : Sur le marché des fusions et acquisitions, très rapidement au début de la crise, les processus se sont grippés et ont été mis entre parenthèses ou ajournés, particulièrement sur le segment « large cap ». En réalité,

le marché a rebondi dès le 3ème trimestre 2020 car les entreprises ont besoin de se renforcer, les fonds d'investissement ont encore beaucoup de liquidités à investir – 2 fois plus qu'en 2010 – et la dette est disponible et peu onéreuse. La crise est aussi l'occasion d'accélérer la prise de décision sur des opérations structurantes comme par exemple des arbitrages sur le portefeuille d'activité conduisant à un recentrage sur le cœur de métier et la cession d'actifs non stratégiques, l'identification de cibles et la réalisation d'opérations de croissance externe, et l'accueil d'investisseurs au capital.

Amélie Wattel : en quoi les entreprises familiales sont-elles différentes de ce point de vue ?

Philippe Serzec : Il y a certainement une réticence culturelle chez les actionnaires d'entreprises familiales à accepter qu'un investisseur externe s'immisce dans la gouvernance et les affaires de l'entreprise. Par ailleurs, de par leur ADN, les entreprises familiales françaises sont prudentes et raisonnent à l'échelle de plusieurs générations. Beaucoup d'entre elles ont pu faire face à la crise en s'appuyant sur les liquidités accumulées au fil des ans et qui n'ont nécessairement été remontées sous forme de dividendes aux actionnaires familiaux mais réinvestis dans l'entreprise.

Amélie Wattel : Donc a priori les entreprises familiales ont plus de liquidités pour saisir les opportunités d'acquisitions.

Philippe Serzec : Oui c'est certain, et certains groupes familiaux on fait appel à des fonds d'investissements minoritaires, afin de renforcer leur structure de bilan et saisir les opportunités de marché, poursuivre la croissance ou développer de nouveaux produits et services.

Amélie Wattel : Y-a-t-il des secteurs plus favorables que d'autres ?

Philippe Serzec : Oui bien sûr, certains secteurs sont encore sous tension – aéronautique, automobile loisirs... – tandis que d'autres ont prouvé leur capacité de résistance – santé, agro-alimentaire, digital...

GOUVERNANCE ET SUCCESSION : DES POINTS DE FORCE ET DES MARGES DE PROGRÈS

Philippe Serzec : Quand on évoque les entreprises familiales, on parle souvent de la gouvernance, notamment en situation d'actionnariat morcelé ou pluri-générationnel, quels enseignements peut-on tirer de l'étude sur ce sujet ?

Amélie Wattel : Confiance, transparence et capacité à communiquer et à (se) dire les choses font la force des entreprises familiales. Elles les aident à traverser les épreuves, à s'adapter, et par là même à acquérir une longévité parfois hors du commun. Premier constat : le climat de bonne entente et de cohésion interne l'emporte nettement sur les situations de désaccord et de divergence puisque 61% des entreprises familiales françaises interrogées déclarent que tous les membres de la famille partagent des opinions similaires sur l'orientation de l'entreprise. Un chiffre élevé, quand on sait quel fragile équilibre représente une famille en général, et avec quelle facilité des désaccords, des oppositions, des conflits et rivalités peuvent naître dans les communautés familiales.

Philippe Serzec : Les entreprises familiales ont-elles un plan de succession clairement établi ?

Amélie Wattel : Difficile à dire, en tout cas une entreprise familiale sur quatre seulement (26%) dispose d'un plan de succession écrit et communiqué. Un chiffre bas à confronter avec une priorité très haute, à savoir l'importance extrême accordée dans ces entreprises à la question de la succession, enjeu vital s'il en est. Des progrès certains cependant, puisque dans la précédente édition, 14% seulement des entreprises disposaient d'un tel plan de succession.

Philippe Serzec : voit-on des évolutions dans la capacité des entreprises familiales à imaginer leur impact sociétal et à accueillir des tiers externes ?

Amélie Wattel : on ne peut pas dire qu'il existe, au plan général, une sensibilité très aiguë des jeunes générations sur ces questions. Ce phénomène ne se limite évidemment pas au cas des entreprises familiales, mais il s'y exprime avec une intensité particulière étant donné qu'il s'agit d'entreprises dans lesquelles coexistent trois, quatre, voire jusqu'à cinq générations d'une même famille !

Philippe Serzec : Et en conclusion ?

Amélie Wattel : Les entreprises familiales françaises manifestent un sens très développé de leur responsabilité vis-à-vis des territoires dans lesquels elles sont établies et des grands enjeux économiques et sociaux de notre époque : elles savent qu'elles ont un impact sur leur écosystème et elles agissent en conséquence, en étant à la fois innovantes et solidaires, audacieuses et généreuses, visionnaires et concrètement très engagées. De fait, la crise du Covid a représenté une occasion particulière de mettre en œuvre la notion de responsabilité sociétale des entreprises

Certes, des progrès restent à accomplir en matière de digitalisation, de montée en puissance des actions RSE, mais l'innovation, la diversification, la capacité à attirer les talents – au sein de la famille et en dehors, comme l'intégration des jeunes générations, l'alignement des valeurs de l'entreprise en matière de sens, de raison d'être et d'impact positif – sont autant de clés de croissance et de prospérité sur le long terme.

PRIVATE EQUITY ET SOCIÉTÉS COTÉES : DÉMYSTIFIER LE TAKE-PRIVATE

Le régime des offres publiques a été modifié par la loi PACTE il y a maintenant près de 2 ans avec notamment l'abaissement de 95 à 90% du seuil du retrait obligatoire. Certains prédisaient une hausse des opérations de public-to-private, en particulier les fonds de private equity qui profiteraient de cibles dont la valorisation boursière serait inférieure à leur potentiel réel.

Franck De Vita et Alexis Hojabr, associés du cabinet White & Case, et Anne-Liz Salapian, collaboratrice, reviennent sur les principales tendances du marché et livrent leurs analyses sur les liens entre deux mondes qu'a priori tout oppose : le Private Equity et les sociétés cotées.

Franck De Vita

Alexis Hojabr

Anne-Liz Salapian

QUEL EST LE BILAN DE CES DEUX DERNIÈRES ANNÉES ? PEUT-ON PARLER D'UNE ACCÉLÉRATION ?

Le marché a été très actif et on peut parler de réelle accélération en 2020 malgré le contexte sanitaire. On peut ainsi constater qu'il y a eu une dizaine de retraits obligatoires en 2020 et de nombreux public-to-private initiés par des fonds. Beaucoup de dossiers ont été regardés et le rythme reste très actif depuis le début de l'année (plus d'une dizaine depuis janvier). En ce sens, l'abaissement du seuil obligatoire de 95 à 90 % a permis de réveiller un marché qui avait été freiné par la réussite des stratégies d'interlopers consistant à acquérir une participation minoritaire dans une société cible d'une offre, afin de convaincre l'initiateur de relever son prix jugé insuffisant au regard des synergies à venir et des avantages attendus du retrait obligatoire. En portant de 5% à 10% le seuil minimum pour bloquer une offre, la réforme a rendu plus coûteuses ces stratégies. Le risque n'a pour autant pas disparu. Ainsi, le fonds CVC, qui a inauguré le nouveau régime en lançant une offre publique simplifiée sur la société April en 2019, à la suite de l'acquisition d'un bloc majoritaire, a échoué à atteindre le seuil de 90%. Un actionnaire a en effet acquis des titres pour détenir jusqu'à 9% du capital d'April. Les deux parties ont finalement trouvé un accord quelques mois après la clôture de la première offre au terme duquel le minoritaire a apporté ces titres dans la structure de reprise. L'initiateur a ensuite procédé au lancement d'une offre publique de retrait.

QUELLES SONT LES PRINCIPALES TENDANCES ? LES FONDS DE PRIVATE EQUITY, SONT-ILS REVENUS SUR CE TYPE D'OPÉRATIONS ?

En réalité, nous avons observé une majorité d'« offres de fermeture » mises en œuvre par un ou plusieurs actionnaires contrôlant déjà la société (notamment les offres sur Futuren ou XPO Logistics pour lesquelles une première tentative de retrait avait échouée).

Pour les fonds de Private Equity, la structure idéale consiste à acquérir préalablement un bloc de contrôle pour ensuite lancer une offre publique d'achat simplifiée sur le solde du capital. Cela permet de sécuriser une prise de contrôle majoritaire, d'éviter une contre-offre et d'inciter les actionnaires minoritaires à sortir au même prix que le bloc. Pour autant, cela ne permet pas de garantir l'atteinte du seuil de 90%. Ainsi, les offres sur Amplitude Surgical ou Envea en 2020 n'ont pas permis d'atteindre ce seuil de 90%. On a vu également des opérations structurées sous forme d'offre volontaire (i.e. sans acquisition de blocs) : on citera notamment l'OPA sur Medicrea pour laquelle l'initiateur (contrôlé par la société américaine Medtronic) avait sécurisé des engagements d'apport à hauteur de 47% du capital : le seuil de 90% a finalement été largement atteint.

Les fonds restent encore majoritairement réservés sur ce type d'opérations : l'incertitude quant à la sortie de cote est une préoccupation dans la mesure où les obligations en terme de gouvernance, la présence d'activistes ou de communication et la présence d'actionnaires minoritaires peuvent être incompatibles avec la gestion d'une participation par un fonds. Il faut effectivement rappeler qu'à la différence des régulateurs anglais ou néerlandais, l'AMF considère encore que, si une offre volontaire peut être conditionnée à l'apport des 2/3 du capital ou des droits de vote de la cible, elle ne peut pas, en revanche, être conditionnée à l'atteinte du seuil du retrait obligatoire, désormais fixé à 90%. Cette règle non écrite conduit à transférer à l'initiateur le risque du retrait obligatoire.

CE RISQUE D'ÉCHEC D'UN RETRAIT DE LA COTE NE PEUT-IL PAS ÊTRE TEMPÉRÉ ?

Ce sujet mérite certainement un débat de place. Conditionner une offre à l'atteinte du seuil de 90% permettrait de clarifier la situation: soit l'offre réussit et la société sort de la cote, soit l'offre échoue et la société reste cotée. Certains considèrent qu'une évolution sur la conditionnalité augmenterait le nombre d'offres de prise de contrôle suivies d'un retrait et le niveau de prime offert. D'autres considèrent que c'est l'attractivité de l'offre qui doit permettre d'atteindre un seuil d'adhésion élevé, à charge pour l'initiateur de fixer un niveau de prime de nature à convaincre les actionnaires de vendre.

Il existe en tout état de cause plusieurs solutions de nature à remédier à un éventuel échec. L'initiateur dispose de moyens efficaces pour atteindre les 90% s'il ne les a pas atteints à l'issue d'une offre : achats de blocs suivis d'une offre publique de retrait ou nouvelle offre publique simplifiée. Ces situations se gèrent dans le temps. Une offre qui n'atteindrait pas le seuil de 90 % n'est donc en soi pas l'échec de l'opération, laquelle pourra se concrétiser en plusieurs étapes.

Enfin, on observera de nouvelles formes d'investissement pour les fonds qui consiste à participer à une offre en tant que co-investisseur minoritaire aux côtés d'un actionnaire existant. Ainsi, KKR a co-investi dans l'offre publique lancée par les fondateurs sur la société Devoteam. De même, plus récemment, Wendel co-investi dans une holding contrôlée par la famille Deconinck, l'actionnaire majoritaire de la société Tarkett, afin de financer une partie des capitaux propres nécessaires pour lancer une offre publique simplifiée sur le solde des actions non détenu par le majoritaire. Cela réduit le risque dans la mesure où le fonds d'investissement reste minoritaire dans la structure et n'est donc pas directement exposé si la cible reste cotée. On peut aussi envisager d'autres types d'opérations où un fonds viendrait en soutien d'un corporate pour financer une partie d'une offre ou en co-bidder (l'intervention de Meridiam dans l'offre Veolia sur Suez inspirera certainement d'autres opérations).

EXISTE-T-IL D'AUTRES CONTRAINTES À PRENDRE EN COMPTE ?

Oui. Les fonds de Private Equity doivent s'adapter aux contraintes du monde des sociétés cotées dans le cadre de la mise en œuvre de l'opération et également, si le seuil du retrait obligatoire n'est pas atteint et que la cible reste par définition cotée.

Par exemple, la gestion de l'information sur la cible obéit à des règles précises qui sont notamment reprises dans la Position-recommandation de l'AMF (Guide de l'information permanente) et, de manière générale, les due diligences seront d'une granularité moindre. La réussite d'une opération requiert le respect de la procédure d'enchères et le maintien d'une confidentialité absolue. Ainsi, une fuite peut venir perturber une procédure de cession voire la suspendre si le dispositif anti-rumeur contraint l'émetteur à communiquer.

Enfin, si dans une opération non-cotée les fonds ont l'habitude de travailler de manière très active avec le management de la cible pour le calibrage du nouveau management package notamment, il conviendra, pour une société cotée, de veiller à ce que ce dernier préserve l'intérêt social et ne remette pas en cause l'égalité de traitement et d'information des actionnaires.

La pratique a consacré un certain nombre de *do's and don'ts* qui permettent de traiter ce genre de situation en limitant les risques.

FUSIONS & ACQUISITIONS

La première revue des rapprochements d'entreprises

Depuis 1987

BULLETIN D'ABONNEMENT

En souscrivant un abonnement annuel à **Fusions & Acquisitions *Magazine*** vous recevrez en cadeau le **Récapitulatif annuel 2021** des M&A et des opérations de capital-investissement au format PDF

La présente offre comprend les codes d'accès au site fusions-acquisitions.info ainsi que la version PDF du Magazine

Le paiement peut être effectué par chèque (800 €TTC) libellé à l'ordre de la société éditrice, Dealflow-Data, appartenant aux rédacteurs, ou par virement bancaire*

Nom / Prénom .....

Fonction .....

Société .....

Activité .....

Adresse .....

CP/Ville .....

Pays .....

Téléphone .....

Mail .....

Date

Signature

*** SOCIETE GENERALE – BIC SOGEFRPP - IBAN FR76 3000 3022 2300 0208 0516 888**

Sites Internet : www.fusions-acquisitions.fr // www.fusions-acquisitions.info // www. dealflow-data.fr
Contact email : contact@fusions-acquisitions.fr
Rejoignez-notre communauté sur LinkedIn

LinkedIn

LE SECTEUR BANCAIRE POST COVID, LES GRANDS ENJEUX

par Alain Garnier, associé,
Linklaters Paris

Linklaters

La crise sanitaire a brutalement accéléré une modification déjà bien engagée du modèle d'affaires des banques et de leur fonctionnement, les forçant à passer brutalement « au tout digital » lors du premier confinement, alors même que leurs collaborateurs testaient un mode de travail à distance alors encore peu répandu.

Souffrant d'un important déficit d'image depuis la crise de 2008, les banques ont relevé le défi avec brio, montrant au monde que les réformes prudentielles engagées ensuite de la crise de 2008 leur permettaient non seulement de la surmonter, mais plus encore d'assurer pleinement leur rôle sociétal d'accompagnement des entreprises et des plans gouvernementaux de soutien, au service d'un pays tout entier. Elles ont également su montrer leur adaptabilité technologique. Les politiques ont cessé de distiller une image négative d'institutions ayant ainsi montré leur rôle central dans cette crise.

Nous revenons dans cet article sur les grands enjeux du secteur bancaire dans les années à venir.

1. Réinventer le modèle dans les relations avec les particuliers – les banques en ligne

Le développement des banques en ligne crée une tension évidente sur le modèle des banques traditionnelles. Leur modèle multiservice est mis à mal par des opérateurs à offre limitée, à bas coûts et sans réseau. Les banques en ligne seront-elles complémentaires ou concurrentes à moyen terme ? Ou les deux modèles se fonderont-ils dans un modèle de « synthèse » ? Les agrégateurs ou autres flexibilités offerts par la digitalisation induiront-ils un recours à des prestataires bancaires service par service, au gré des tarifs ? Les lourdeurs de la protection du consommateur et des processus de contrôle (par exemple KYCs) le pousseront-il au contraire à rejoindre un grand réseau qui offrira, outre sa solidité, le même service, mais plus diversifié, que les banques digitales (d'ailleurs peut être devenues filiales des grands réseaux) ?

A ce jour, la réussite des banques digitales est en mi-teinte, les français en particulier montrant leur attachement à avoir affaire à des « banquiers », à tout le moins au-delà de ce qui relève des purs services de paiement, ce dont témoigne l'expérience d'Orange Bank.

2. Un environnement de risques opérationnels plus élevés

La modification rapide du « *business model* » des banques induit des risques opérationnels plus élevés, et constituera un axe significatif de surveillance : le télétravail crée des risques nouveaux, augmentant encore les effets potentiels

de cyber-attaques à un moment où ces risques se développent, et compliquent le contrôle et la supervision interne. Les questions de « *business continuity* » n'ont jamais été aussi prégnantes. Les normes prudentielles, historiquement surtout d'ordre financier, s'intéresseront plus à la maitrise des risques opérationnels, ce qui se traduit financièrement par une exigence de fonds propres renforcée.

3. Un modèle d'affaires contraint par les ratios – Le problème des *Non-Performing Loans*

La logique des règles prudentielles applicables aux banques n'est pas simplement d'imposer un capital minimum « statique », et une réserve de liquidité. Au contraire, le fameux ratio « CET 1 » est conçu pour refléter mais aussi orienter l'activité des banques. En effet, le bilan d'une banque est composé de créances (au titre des prêts qu'elle consent, au titre des placements qu'elle effectue en déposant ses excédents de trésorerie à la banque centrale ou en les reprêtant sur les marchés), ou d'investissements dans des actifs qui, par nature, présente des risques de perte ou de dépréciation (titres de capital, immobilier etc.). L'exigence de capital est conçue comme un coussin de protection adapté à l'activité de la banque, et destiné à faire face aux chocs de toute nature qu'elle peut subir. Elle est égale à un pourcentage de la valeur des actifs, celle-ci étant pondérée en fonction du risque de perte de valeur de ces actifs : ainsi, une créance sur l'Etat sera pondérée à zéro, car considérée comme aussi sûre que des liquidités. En revanche, les prêts à des entreprises classiques seront pris en compte à 100%, conduisant la banque à consigner entre 10 à 16% de leur montant sous forme de capital, pour refléter les risques que certaines de ces créances soient perdues ou dépréciées. Un prêt par une banque représente donc un coût significatif pour une banque, contrainte de trouver, puis de « bloquer » du capital à ce titre, les taux d'intérêt, devenus très faibles, couvrant à peine ce coût (ces coûts sont très atténués dans le cas des « Prêts Garantis par l'Etat » de la crise sanitaire). Se superpose en outre à cette règle prudentielle la règle IFRS selon laquelle la banque doit provisionner une partie de la créance, dès l'octroi du prêt, et donc avant même que la défaillance de l'emprunteur devienne probable.

Ce risque de défaillance des emprunteurs est un des principaux risques pour les banques dans les années à venir, l'expérience montrant que ce risque n'est à son maximum que plusieurs années après le pic d'une crise. Cette problématique, dite des « *Non Performing Loans* », fait l'objet de la plus grande attention par les régulateurs, qui ont su adapter leurs règles afin de ne pas obérer les capacités des banques de soutenir l'économie. Les régulateurs ont ainsi invité les banques à évaluer les risques dans la durée, de façon macro-économique, plutôt qu'au jour le jour, de sorte à gommer les effets « procycliques » des règles prudentielles, c'est-à-dire amplificateurs de crise, ayant pu conduire à des montants de provisionnement tels qu'aucune banque n'aurait disposé de capitaux propres suffisants pour continuer à prêter.

4. Un besoin de renouer avec des profits

La rentabilité des banques est affectée à la fois par la baisse des taux d'intérêt, les coûts résultants des « remparts » mis en place à la suite de la crise financière de 2008 (cessation de certaines activités, coût du capital, restructurations imposées, coûts de gestion augmentés), l'augmentation des niveaux de provisions en raison de la crise sanitaire et le renforcement des contraintes consuméristes. Les bénéfices de la majorité des établissements importants sont insuffisants pour couvrir le coût de leur capital. Il en est résulté une baisse significative de leur valeur boursière, ce qui rend des augmentations de capital difficiles.

Une banque forte et solide est une banque disposant non seulement de fonds propres importants, mais plus encore dotée d'un modèle d'activité durablement profitable, de nature à lui permettre de constituer et attirer des fonds propres, condition première pour pouvoir jouer son rôle de prêteur au soutien de l'économie, investir dans les activités qui assureront son avenir (digitalisation), et faire face aux risques de son activité passée (risques de défaillance au titre des *Non Performing Loans*). C'est pour ces raisons que les banques veillent à opérer avec des fonds propres excédant largement les *minima* règlementaires, de sorte à rester agiles et que leur activité ne soit pas trop « contrainte » au jour le jour par un excédent de capital trop faible. Cet excédent est bien sûr aussi nécessaire pour crédibiliser la banque et attirer investisseurs et clients.

5. Le renforcement par des concentrations

La BCE note une importante surcapacité bancaire en Europe (la France n'est pas directement concernée), et craint que la taille des banques européennes ne leur permette pas de restaurer un niveau de profitabilité - donc de solidité - demeuré insuffisant depuis 2008, alors même que la taille des banques américaines leur ont permis de renforcer leurs positions en Europe sur les activités de marché, plus profitables.

La crise sanitaire et ses conséquences sur les cours des valeurs bancaires, ainsi que le besoin impérieux de « repenser le modèle » devrait enclencher un processus de concentration. Mais c'est sans compter la diversité des marchés domestiques européens tant juridiquement qu'en terme de pratiques, les synergies résultant de fusions transfrontalières restant à monétiser. Aussi, force est de con-

stater que les opérations transfrontalières en sont restées à ce jour au stade des études, quand elles n'ont pas reflété un « repli sur soi » de banques implantées parfois de longue date hors de leur territoire (Barclays, HSBC) mais ne pouvant plus maintenir des filiales étrangères n'ayant pas la taille critique. De façon plus positive, elles ont parfois pris la forme de « succursalisations », centralisant la supervision bancaire auprès d'un seul régulateur, et facilitant la gestion des capitaux propres. Cette seconde voie relève toutefois du contrôle des coûts, et non d'une démarche de croissance externe.

Notons également que la forte représentation de banques coopératives dans plusieurs pays de l'Union (Allemagne, Espagne...) induit des complexités ne facilitant pas les concentrations. Si ces institutions ont moins de pression pour rémunérer leurs capitaux propres, elles ont moins de flexibilité pour en lever quand cela est nécessaire.

Les concentrations internationales en matière bancaire sont des opérations à haut risque. Elles requièrent une intégration longue et complexe de métiers ayant souvent des cultures différentes, des systèmes différents, dont le fonctionnement va en outre durablement dépendre de la bonne coopération du vendeur (« TSA »), le tout avec des impacts sur les clients et contreparties, qui poussent les régulateurs à une grande prudence. Quant aux concentrations domestiques, elles poseront souvent des difficultés politiques, de droit social, voire de droit de la concurrence.

Quoi qu'il en soit, la BCE a graduellement adopté des positions et mis en place des outils favorables aux concentrations :

- Le poids des exigences prudentielles, de gouvernance et de fonctionnement induit des coûts peu compatibles avec le maintien de structures petites ou moyennes ;
- La BCE n'a plus d'objection de principe à l'endroit d'éventuels « géants bancaires », les mécanismes de « résolution bancaire » étant censés répondre aux craintes soulevées lors de la crise financière de 2008 (« *too big to fail* ») ;
- D'un point de vue prudentiel, le *badwill*, c'est-à-dire le montant par lequel le prix d'acquisition de la cible est inférieur à la valeur de son actif net, n'a plus à être enregistré dans le compte de résultat du groupe acquéreur, ce qui pénaliserait gravement (et brutalement) les acquéreurs de banques, en cette période où les valorisations des banques induisent des prix d'acquisition notoirement en dessous de l'actif net. Ce sujet, en lui-même, s'il n'était réglé, aurait pu dissuader tout acquéreur de se lancer dans une acquisition de taille.
- Le BCE admet le maintien à titre temporaire, post opération, des « modèles internes » des deux établissements, évitant la consommation brutale de fonds propres qui résulterait du passage du groupe au « modèle standard ».
- Une concentration augmente significativement les risques opérationnels en phase d'intégration, et donc le besoin de fonds propres de « Pilier 2 ». La BCE accepte un « lissage », c'est-à-dire qu'elle n'exigera pas plus que la somme des fonds propres de « Pilier 2 » des établissements concernés, le temps que ces risques retrouvent un niveau « normal ». En contrepartie, la BCE s'impliquera étroitement dans le suivi des plans d'intégration.

6. La réduction des coûts – l'assistance du Private Equity

Face aux effets incertains de démarches « actives » (acquisitions, activités nouvelles), la variable d'ajustement la plus sûre est la réduction des coûts.

Les effets de la crise sanitaire reposent la question de la taille des réseaux d'agences, et le télétravail celle des espaces de bureaux. Pour des raisons sociales et sociétales (rôle des réseaux vis-à-vis de la clientèle âgée ou fragile), le premier a été peu abordé jusque-là en France, pays dans lequel le public valorise continuellement les banques mettant en avant l'humain et la proximité (banques mutualistes par exemple).

C'est moins le cas à l'étranger, où certaines banques ont annoncé des plans significatifs de réduction ou de cessions d'activités (activités en difficulté ou « *non core* »), leur permettant de libérer du capital à d'autres fins.

A ce stade, comme en témoignent encore les récentes annonces concernant HSBC France, les acteurs du Private Equity sont les seuls à offrir aux actionnaires bancaires une liquidité pour leurs lignes de métiers à céder. Quand elles sont en difficulté, le vendeur sera amené à les recapitaliser lors de la cession, aux fins de soutenir le *business plan* validé par l'acquéreur. Pour ces métiers, le changement de modèle conditionne leur survie, et les acquéreurs - qui incluront peut-être bientôt des SPAC - seront amenés à tester tous les outils disponibles, tels que le passage au « tout digital », la fermeture d'une partie du réseau, le recentrage sur certain métiers ou segments de clientèle – accompagné en outre, peut-être, de l'externalisation d'une partie des métiers de back office vers des prestataires « low cost ». En quelque sorte, ces acteurs, sous l'œil bienveillant et vigilant du régulateur, en ce qu'ils participent au renforcement des grands réseaux, vont tester rapidement les remèdes qui, plus tard, seront sans doute enrichis et déclinés par ces derniers.

ACQUISITION ET COMPLIANCE : UNE DUE DILIGENCE S'IMPOSE EN AMONT DE L'OPÉRATION

©Yann Deret

par Patrice Grenier,
Fondateur, Grenier Avocats

GrenierAvocats
CABINET D'AVOCATS - LAW FIRM

Le risque d'acquérir une société impliquée dans une affaire de corruption exposant l'acquéreur à une condamnation civile, administrative et/ou pénale, ou encore à une atteinte à son image, est une question stratégique dans la décision d'acquisition. La vérification d'intégrité d'une société cible avant l'acquisition est devenue une due diligence préalable nécessaire. Elle acquiert aujourd'hui une autonomie par rapport aux autres due diligence de l'opération.

La vérification d'intégrité d'une société cible dans le cadre d'une opération de fusion-acquisition contribue classiquement à évaluer son juste prix, identifier et mesurer les risques. Désormais, elle est aussi une due diligence préalable et autonome, au cœur de la décision du go/no go. Ceci est appuyé d'une part, par la deuxième version du guide pratique de l'Agence Française Anticorruption (AFA) du 12 mars 2021 portant sur les vérifications d'anticorruption dans le cadre des fusions-acquisitions, et, d'autre part, l'arrêt de la Cour de cassation du 25 novembre 2020 (n°18-86.955) relatif à la situation particulière de la fusion-absorption qui fait évoluer la jurisprudence sur le transfert des risques de nature pénale.

Un impératif avant toute acquisition : recueillir les informations permettant de vérifier l'implication éventuelle de la cible dans une affaire de nature éthique et vérifier l'existence et le niveau d'efficacité d'un dispositif de conformité. Pour l'acquéreur, l'intérêt est double. Il évite de s'exposer à une condamnation si la société cible est impliquée dans une affaire de corruption et se protège d'une atteinte à son image. De plus, il se protège de conséquences commerciales potentiellement lourdes pour tout son groupe, et pas seulement la cible, telles que son éligibilité aux marchés publics et aux marchés privés émanant de sociétés imposant à ses co-contractants certaines exigences éthiques telle sque l'absence d'une mise en cause dans une affaire éthique. C'est pourquoi il est capital pour une direction exécutive de partager largement sur ce risque au niveau de sa gouvernance (Conseil d'administration, parfois investisseurs financiers...).

La vérification pré-acquisition vise plusieurs objectifs : mieux comprendre l'historique, l'environnement et l'exposition des activités de la cible, déterminer ses possibles liens avec des personnes politiquement exposées, identifier les contentieux à risque dans lesquels elle pourrait être impliquée, vérifier le passif en cours à travers le prisme de ses antécédents juridiques...

Pour ce faire, le candidat acquéreur doit initier, en complément des audits juridiques et financiers qu'il a pour habitude de mener, des audits de conformité autonomes, confiés à d'autres conseils, le plus souvent en effectuant des due diligence sur la base d'enquêtes, d'entretiens et par l'analyse de la documentation communicable par la cible. Il doit également vérifier s'il existe des mesures de prévention des risques dans la cible. Si tel est le cas, il conviendra d'examiner si les principaux éléments de son dispositif de conformité répondent aux standards nationaux et internationaux et s'ils sont compatibles avec ses propres procédures.

Il est en outre conseillé d'étendre le périmètre de ces audits aux exigences requises au titre du devoir de vigilance et du référentiel plus large de RSE de l'acquéreur.

La compliance, enjeu clé post-acquisition : une fois la société cible acquise, son intégration nécessite d'étudier immédiatement en détail l'ensemble de son dispositif compliance et de le mettre en regard des risques et process de la société acquéreuse. À cette fin, un audit compliance plus contraignant peut s'imposer ou a minima, des entretiens avec l'ensemble des personnes amenées à intervenir sur le sujet.

Une fois le diagnostic de la cible réalisé, selon les besoins et les risques identifiés, des actions correctives doivent être définies. Un calendrier précis sera établi en tenant compte de la nature, de la complexité et du caractère d'urgence des mesures à mettre en place. Par exemple, la cartographie des risques de la cible peut nécessiter plusieurs mois pour être approfondie, adaptée aux risques identifiés et pour combler d'éventuelles lacunes, alors que par exemple l'opposabilité d'un code de conduite de la société acquéreuse aux collaborateurs de la société acquise nécessitera une action immédiate.

GRENIER AVOCATS

Le cabinet **Grenier Avocats** est un acteur reconnu en France, et à l'international, pour son expertise juridique des enjeux industriels et éthiques.

S'agissant spécifiquement des risques éthiques (corruption, fraude, vigilance, raison d'être...atteintes à...), le cabinet Grenier Avocats accompagne sa clientèle d'entreprises en intervenant dans la réalisation d'audits indépendants notamment lors d'opérations de M&A ainsi que lors de l'intégration de la cible Le Cabinet est également reconnu pour son offre globale d'accompagnement dans la mise en conformité d'entreprises (mise en place d'un code de conduite, réalisation d'une cartographie des risques, mise en place d'un mécanisme de recueil des signalements et traitement des signalements) et son appui lors de contrôles des autorités de régulation nationales ou internationales (par ex. l'Agence française anticorruption).

Son fondateur, **Patrice Grenier**, préside en tant que personnalité indépendante le Comité d'audit et de Conformité d'un Groupe industriel de premier plan.

SANTÉ-NUTRITION : LA GESTION DES ENJEUX RÉGLEMENTAIRES ET HUMAINS AU CŒUR DU PROCESSUS M&A

par Ariane Olive, Fondateur et CEO, Spark Avocats, et Violaine Chaumont, Fondateur et CEO, RNI Conseil

Si la crise sanitaire a durement impacté de nombreux secteurs d'activité, certaines industries ont été épargnées, voire dynamisées depuis le début de la pandémie. C'est le cas des métiers liés à la santé et à la nutrition. En matière de M&A, l'avocat d'affaires a tout intérêt à combiner son offre de conseil avec les compétences d'un expert réglementaire et sectoriel. En effet, ces marchés sont visés par un cadre légal évolutif et spécifique, et ces opportunités doivent être analysées avec la plus grande vigilance.

Les PME-ETI européennes non-cotées ne souffrant pas de la crise sanitaire ont un bel avenir devant elles. Ce contexte transactionnel favorable se justifie notamment par la concentration des opérations vers des filières dont les activités ont conservé un rythme soutenu en cette période compliquée, à l'image de la santé et de la nutrition.

Le contexte actuel accentue une tendance de fond qui s'affirme depuis plusieurs années déjà : les consommateurs sont de plus en plus exigeants sur la transparence et la recherche de produits sains et responsables. Par con-

séquent, les investisseurs ciblent en priorité des groupes privilégiant la fabrication en France, les ventes au sein de l'Union Européenne, des démarches "qualité", la traçabilité, et la RSE. En parallèle, la crise conduit pléthore d'acteurs à se spécialiser ou à entrer dans le Healthcare OTC ("*over the counter*" ou en vente libre, automédication).

Pré-crise, notons par exemple que Taisho Pharmaceutical a racheté UPSA (spécialiste de l'effervescence et de la médication médicale) pour 1,6 milliard de dollars, tandis que le français Ardian lui emboitait le pas avec le buy-out mené sur Inula et sa marque d'aromathérapie Pranarôm. Et bien d'autres transactions sont en cours.

DUE DILIGENCE RÉGLEMENTAIRE : UN PASSAGE OBLIGATOIRE

Naturellement, ces produits bénéficient d'une attention toute particulière des autorités de contrôle nationales (l'ANSM ou DGCCRF en France) et supranationale (l'EMA pour l'Union Européenne). Dans un contexte M&A, il est donc crucial de réaliser une due diligence réglementaire sur les produits de société cible. Cette "due dil" concourt directement à la cartographie des risques établie par tout acquéreur, et ce faisant, à la confirmation du prix de la transaction, et à la rassurance des financeurs quels qu'ils soient.

Bien évidemment, il s'agit d'abord de vérifier la conformité des produits avec la réglementation applicable dans le secteur géographique de commercialisation étudié. En pratique, les dix ou vingt produits les plus contributeurs au chiffre d'affaires du laboratoire sont méticuleusement analysés.

Ensuite, il est nécessaire d'appréhender les enjeux réglementaires à moyen terme (3 à 5 ans) qui pourraient impacter l'industrie : modifications des conditions de mise sur le marché, nouvelles réglementations plus contraignantes, interdiction ou restrictions d'utilisation de certains principes actifs.

Enfin, l'évolution des futures politiques de santé doit être envisagée. Les pays européens ont ainsi récemment pris note de leur grande dépendance vis-à-vis de l'Asie en matière de sourcing de matières premières (principes actifs) pour les médicaments. Il faut donc s'attendre à un prochain rééquilibrage d'une partie de la supply chain médicale.

L'IMPORTANCE DU CALIBRAGE DE LA PLACE DES CÉDANTS/MANAGERS CLÉS

Sur le marché *small/smid-cap* de la santé-nutrition, un nombre conséquent d'entreprises sont détenues par leurs dirigeants actionnaires. De ce fait, la gestion du capital humain est un élément fondamental, et doit donc être intégrée dans une approche 360 de la "due dil".

Ainsi, la cartographie des risques dépend bien entendu de la nature de l'acquéreur (investisseur ou industriel) et peut directement impacter la structuration du deal : dans quelle mesure le cédant poursuivra-t-il sa mission et/ou réinvestira-t-il dans le véhicule de reprise ? La compréhension des différents éléments de valeur immatérielle, et notamment des facteurs humains, est dès lors un facteur décisif de minimisation du risque d'acquisition.

D'autant plus que dans ce secteur, les valorisations s'envolent mais reposent parfois sur quelques profils scientifiques et experts métiers dont l'impact doit être mesuré.

La coopération étroite entre le conseil juridique et l'expert réglementaire prend tout son sens en matière de M&A *small/smid-cap* dans ce secteur et s'illustre de façon probante notamment lors de la "due dil". Celle-ci, grâce à l'identification des points essentiels de l'évolution du marché de la santé et de la nutrition – et du positionnement de l'entreprise cible – va fournir les clés d'appréhension des risques et constituer un outil majeur d'aide à la décision. Permettant ainsi à l'avocat de majorer les facteurs de sécurisation de l'opération, par exemple sur des sujets IP ou de non-concurrence.

TECH FOR GOOD : L'ÈRE DES ENTREPRISES À IMPACT A SONNÉ

par Guillaume Bonneton,
Partner France, GP Bullhound

GP.Bullhound

Le savoir encourage la prise de conscience. L'accès à la donnée au cours de la dernière décennie a transformé les consommateurs et épargnants passifs en citoyens acteurs du développement et du respect de l'environnement. Le greenwashing perd alors de la vitesse pour laisser place à un réel changement de pratique. Depuis 2015, ce changement de paradigme s'est accéléré et s'est notamment distingué au cœur même des tendances d'investissement ou de création d'entreprises.

Ce mouvement vers une amélioration des performances environnementales, sociales et de gouvernance a été pris à bras le corps par le monde de l'investissement. En 2020, les startups à impact ont en effet vu le nombre de tours de table augmenter de 50% sur l'ensemble de l'écosystème, et de 80% leurs montants. Résultat, les startups américaines et européennes à impact ont levé un total de 14,7 milliards de dollars l'année dernière. Un véritable raz-de-marée, qui a transformé cette tendance en un mouvement de fond.

Nous sommes ainsi à l'aube de la plus importante réallocation de capitaux de l'histoire moderne, motivée par la transition de plus en plus urgente vers une économie durable et positive pour le climat. Les entreprises de la Tech, en retard sur ces questions par rapport à d'autres secteurs plus exposés, sont en train de répondre à ce mouvement avec force. Une métamorphose radicale est en cours, impactant positivement au passage les opérations d'investissements et de fusions et acquisitions.

Un écosystème en pleine évolution

L'hypercroissance à tout prix ne séduit plus, et résonne comme un écho au gaspillage et à la pollution, voire même à la surproduction. Face aux enjeux climatiques et à la consommation effrénée des ressources naturelles, le domaine de l'investissement, en tant que financeur des sociétés d'avenir, se doit de se positionner.

L'investissement dans l'innovation est donc l'une des clés pour réussir ce changement sans nuire à l'environnement. L'idée : réduire notre impact collectif en passant notamment par le financement de solutions technologiques servant une consommation et une production plus responsables et plus propres.

Des entreprises comme EcoVadis ou Back Market ont bénéficié de cet intérêt croissant de tous les participants de marché pour ces solutions durables. Le premier a révolutionné la prise de conscience aussi bien du côté corporate que financier, quand le second a démontré aux consommateurs une nouvelle manière de consommer, moins chère et sans gaspillage.

L'explosion de l'investissement responsable

A travers l'analyse de plus de 10.000 opérations de levées de fonds et 3.000 opérations de fusions et acquisitions dans le monde, à partir de 2015, les entreprises à impact ou ESG (Environnement, Social, Gouvernance) ont démontré leur faculté à répondre à de véritables besoins mais surtout à attirer l'intérêt des investisseurs.

Au niveau international, l'Europe et le Canada offrent une démonstration de leur capacité à vouloir dynamiser leurs écosystèmes. Et les Etats-Unis commencent à suivre le rythme. En effet, le 46e président des Etats-Unis, Joe Biden, a multiplié les actes symboliques et actions concrètes pour lutter contre le réchauffement climatique tout en annulant certaines clauses anti-environnementales de son prédécesseur.

Cependant, cette métamorphose est encore récente. Même si cette nouvelle vague est une tendance de fond, les mesures prises ne font pas encore l'objet d'un consensus international. Les chiffres parlent d'eux-mêmes et suggèrent une forte volonté de faciliter l'émergence des champions de demain. L'ESG devient progressivement obligatoire et les investisseurs sont de plus en plus disposés à anticiper les risques et opportunités liés au développement durable. En conséquence, le volume d'actifs conformes aux normes ESG sous gestion des signataires de l'ONU PRI (investissement responsable) a augmenté de manière croissante, passant de 12 trillions $ en 2012 à 42 trillions $ en 2020 (soit une croissance annuelle de 19%). D'ici fin 2021, GP Bullhound estime que cela représentera 38% des actifs mondiaux gérés.

Toutefois, concernant l'impact, les investissements restent plus timides. Les actifs sous gestion des fonds à impact ont certes triplé en trois ans (0,2% à 0,6%) mais représentent encore moins de 1% des actifs mondiaux sous gestion. Paradoxalement, ils évoluent très vite. Alors que les investissements ESG ont augmenté de 13% entre 2017 et 2019, ceux liés à l'impact ont bondi de 77%.

Au total, les fonds levés par les entreprises à impact ont dépassé les 10 milliards de dollars en Europe et aux États-Unis en 2020, soit plus du double par rapport à 2017. On observe également que le ticket moyen augmente et que les financements initialement tournés vers les tours de Seed et de Série A migrent très nettement vers des Séries C et plus. Preuve que ces entreprises réussissent à croître et à se développer. Enfin, 2020 a été une année record pour les activités d'investissements et de M&A dans les entreprises tech de ce secteur. Ces dernières ont vu le nombre d'investissements augmenter de 50% sur l'ensemble de l'écosystème et de 80% le montant des tours de table. Soit 69,8 milliards de dollars avec 4 méga transactions, pour un total de 36 milliards de dollars.

Les grands gagnants de la Tech for Good

La période actuelle met en exergue la plus importante réallocation des capitaux de l'histoire, motivée par l'urgence d'une transition vers une économie durable et positive pour le climat. Et l'écosystème tech se repositionne extrêmement vite au cœur de cette transformation où le Social Impact et la donnée durable ont été les grands gagnants du changement en 2020.

Les éditeurs de logiciel ont dominé les cycles de financement avec 45% de toutes les activités d'investissement à impact. La raison : les investisseurs (comme les utilisateurs) ne se satisfont plus d'une simple explication et veulent des preuves. En cela, les éditeurs sont transparents. Ces derniers permettent d'obtenir et de mesurer la donnée et leurs utilisateurs peuvent vérifier de multiples facteurs comme leur empreinte carbone.

À noter qu'à ce jour, la plupart des investissements durables sont concentrés dans des secteurs à impact social, comme l'Edtech et la Healthtech. Ces secteurs sont des écosystèmes bien définis, avec des modèles commerciaux développés et compris par tous. En parallèle, certains secteurs verticaux, tels que la consommation économe en ressources, ont bénéficié d'un TCAC (taux de croissance annuel composé) de financement de plus de 100% entre 2017 et 2020. Enfin, les entreprises de transition climatique capteront une part croissante des investissements durables.

Le monde de l'investissement actuel se transforme au gré des tendances mais surtout des nécessités environnementales. Au cours des prochaines années, les fonds vont majoritairement concentrer leurs investissements vers les ESG et les entreprises à mission et à impact. Même si ces investissements ne font pas l'objet d'un consensus global, les dernières années ont démontré une réelle volonté de voir éclore une nouvelle ère. Ces transformations brisent définitivement le tabou autour de la non rentabilité de l'impact. Désormais, l'investissement responsable met à mal le mythe affirmant qu'y investir c'est renoncer à la rentabilité. Au contraire, ce sont ces nouveaux modèles qui se montreront résilients dans la durée.

TRANSITION EVERGREEN : RETOUR SUR LA NAISSANCE D'UN FONDS D'INVESTISSEMENT PAS COMME LES AUTRES

par Annie Maudouit-Ridde, Avocat Of Counsel, Winston & Strawn LLP, et Lionel Le Maux, Président du Conseil d'administration de Transition Evergreen et Président d'Aqua Asset Management

Quelle est la genèse du projet ?

Lionel Le Maux : Présent en tant qu'investisseur sur le thème de la transition écologique, j'ai la conviction depuis plus de dix ans qu'au-delà du sujet bien réel de l'urgence climatique, encore rappelée récemment par le Groupe d'Experts Intergouvernemental sur l'Evolution du Climat (GIEC), nous sommes en présence d'un thème d'investissement puissant, disposant d'un très grand potentiel et sans doute aussi majeur que la transition digitale.

A la différence de la transition digitale, cette transition écologique est plus intense en investissements industriels (ancrés dans les territoires) et s'inscrit donc souvent dans un laps de temps plus long. La cotation d'un fonds d'investissement dédié à l'investissement dans des acteurs de la transition écologique s'imposait donc comme une réponse à ces investissements de long-terme, tout en offrant de la liquidité aux investisseurs.

Quelles ont été les principales étapes du projet ?

Annie Maudouit-Ridde : La création de Transition Evergreen est un projet de longue haleine lancé il y a plus de deux ans par Evergreen SAS et Aqua Asset Management. Notre cabinet a eu le plaisir d'accompagner Lionel Le Maux et son équipe depuis le début afin d'en structurer à leurs côtés les principales étapes. Il faut voir la naissance de Transition Evergreen comme une opération globale constituée de plusieurs opérations majeures.

Etape 1 : L'acquisition de blocs d'actions Digigram – Digigram était une société cotée depuis longtemps sur le marché réglementé Euronext Paris dont l'équipe de direction souhaitait sortir l'activité de la cote. Au lieu de demander la radiation des actions de Digigram à l'issue d'une offre publique de retrait (OPR), l'équipe de direction de Digigram, qui était le premier actionnaire de la société, a préféré valoriser cet aspect de la société (la cotation) en cherchant un acquéreur intéressé par la reprise d'une « coquille vide cotée », c'est-à-dire une société sans activité. Pour cette raison, Digigram avait filialisé quelques mois auparavant son activité historique en l'apportant par voie d'apport partiel d'actifs à Digigram Digitital, société détenue à 100% par Digigram.

Après une phase de négociation avec l'équipe de direction et les principaux actionnaires de Digigram, Evergreen SAS a acquis le 10 mars 2020 plusieurs blocs d'actions représentant 54,43% du capital de Digigram, juste après la cession, intervenue le même jour, de l'intégralité des actions de Digigram Digital détenues par Digigram à un pool d'investisseurs constitué notamment de l'équipe de direction sortante de Digigram[1].

Etape 2 : Dépôt d'un projet d'OPA – Evergreen SAS s'était engagée à déposer un projet d'offre publique d'achat (OPA) sur l'intégralité des actions Digigram non détenues par elle afin d'offrir une « porte de sortie » aux actionnaires historiques de Digigram qui ne souhaitaient pas rester au sein d'une société vidée de sa substance ni rejoindre le nouveau projet porté par Evergreen SAS. Celle-ci ayant franchi les seuils de 30% du capital social et des droits de vote de Digigram à l'occasion de sa prise de contrôle en mars 2020, elle a ainsi déposé un projet d'OPA obligatoire le 23 juin 2020. Du fait de la détention par Evergreen SAS de plus de la moitié du capital et des droits de vote de Digigram, l'offre publique n'était pas soumise au seuil de caducité et s'est réalisée selon la procédure simplifiée.

A l'issue de cette OPA, qui s'est déroulée du 23 juillet 2020 au 5 août 2020, Evergreen SAS détenait 69,79% du capital social de Digigram[2], renommée Evergreen SA entre temps lors de l'Assemblée Générale Mixte de la société en date du 23 juin 2020.

Etape 3 : Fusion-absorption d'Evergreen SAS par Evergreen SA – La troisième et dernière étape de l'opération, et non la moindre, a consisté pour Evergreen SA (ex-Digigram) à absorber son actionnaire majoritaire Evergreen SAS et, par la même occasion, à changer d'identité et d'activité en devenant Transition Evergreen. C'est l'étape la plus technique et compliquée de toute l'opération car il s'agissait, d'une part, d'une fusion inversée soumise à la nouvelle réglementation relative aux prospectus et, d'autre part, la société changeait à cette occasion d'activité sociale, ce qui donne en principe lieu au dépôt d'une OPR. A cela venait s'ajouter un autre élément de complexité : la société allait devenir un fonds d'investissement alternatif dit « autre FIA » à compter de la date de réalisation de la fusion.

Il s'agit de la première fusion inversée en France depuis la modification du Règlement Prospectus. En quoi cela a-t-il eu un impact sur la structuration de l'opération ?

Lionel Le Maux : Au moment de la prise de décision d'aller vers la cotation, nous étions au tout début de la crise sanitaire et, faute de visibilité, nous avons pensé qu'une première étape consistant à effectuer une « reverse IPO » nous ménageait du temps, en cotant la société dans un premier temps pour ensuite aller lever des capitaux dans un second temps. Contrairement à une introduction en bourse classique, cette structuration nous permettait de dissocier le *momentum* de la cotation de celui de la levée de fonds.

Le fait de fusionner Evergreen SAS avec une société cotée existante disposant d'un actionnariat extrêmement dispersé permettait également d'assurer la mise en place d'un flottant post-fusion, aux côtés d'actionnaires de référence, le tout offrant à la fois une certaine stabilité à la société ainsi que plus de liquidité aux actionnaires, et en particulier aux petits porteurs.

De surcroît, cette reverse IPO, plus étalée dans le temps, nous a permis de lisser l'effort et de ne pas nous décentrer (trop !) de notre activité quotidienne.

Annie Maudouit-Ridde : Depuis de nombreuses années, les opérations de fusion impliquant une ou plusieurs sociétés cotées bénéficiaient d'une dispense à l'obligation de préparer un prospectus. En France, l'opération donnait lieu à l'enregistrement par l'AMF d'un document d'information dit « document E ». En substance, ce document reprenait le contenu d'un prospectus, avec quelques aménagements et des sections spécifiques sur l'opération de fusion et la situation post-fusion (gouvernance, actionnariat, comptes pro forma, etc.).

[1] Communiqués de Digigram en date du 11 février 2020 et du 10 mars 2020.

[2] Note d'information d'Evergreen SAS et note en réponse d'Evergreen SA visées par l'AMF le 21 juillet 2020 sous les numéros 20-367 et 20-368 ; avis de résultat n° 220C2912 de l'AMF en date du 6 août 2020.

Les opérations de fusion bénéficient en principe d'une dispense de prospectus – Le nouveau règlement prospectus (le « **Règlement Prospectus** »)[3], définitivement entré en vigueur le 21 juillet 2019 dans les Etats membres de l'Union Européenne, prévoit que l'émetteur doit préparer un document d'information en lieu et place d'un prospectus en cas d'opération de fusion ou d'autres opérations assimilées. Le contenu de ce document n'est connu que depuis fin 2020[4]. Or, entre temps, le Règlement Prospectus a été modifié fin 2019[5] pour exclure du champ de cette dispense les opérations dites d'« acquisitions inversées », telles que les fusions inversées aux termes desquelles la société qui est juridiquement absorbée constitue en fait, d'un point de vue comptable, la société absorbante. C'était le cas d'Evergreen SAS qui, bien que devant être absorbée par sa filiale Evergreen SA, apportait toute son activité et ses actifs à la coquille vide et, de ce fait, était considérée d'un point de comptable comme l'entité absorbante.

Par exception, les fusions inversées doivent faire l'objet d'un prospectus – Le Règlement Prospectus indique qu'en cas d'acquisition inversée, l'opération ne peut pas bénéficier de la dispense de prospectus applicable aux opérations de fusion, scission, apport ou OPE. Toutefois, il ne précise pas quel doit être le contenu d'un prospectus de fusion inversée. Pour cette raison, nous avons eu de nombreux échanges avec l'AMF en amont du dépôt du prospectus de fusion afin de trouver ensemble le format le plus adapté à cette opération *ad hoc* et à la bonne information du public.

Au résultat de ces échanges, il a été convenu que le prospectus devrait suivre la nomenclature d'un prospectus « classique » préparé en suivant les annexes 1 et 11 du Règlement délégué (UE) 2019/980[6], tout en permettant certains ajustements propres à l'opération de fusion. Ainsi, certains chapitres du prospectus de fusion ne présentent pas la situation à la date du prospectus mais de façon prospective, à compter de la date de réalisation de la fusion[7]. C'est notamment le cas des facteurs de risques ou de la présentation des statuts, car présenter la situation à la date du prospectus n'aurait pas constitué une information utile et pertinente pour le lecteur.

Demande d'omission d'informations – De même, une demande formelle d'omission d'informations sur le fondement de l'article 18 du Règlement Prospectus a été déposée par Evergreen SA au moment du dépôt du prospectus compte tenu du fait qu'une partie de l'information financière requise au titre du Règlement Prospectus n'était pas disponible et, en toute hypothèse, n'aurait pas été pertinente. En complément, Evergreen SA et Evergreen SAS ont ajouté des informations financières additionnelles dans le prospectus afin de présenter l'image la plus complète possible à l'investisseur (avant et après la fusion).

Alors que le prospectus est juridiquement préparé au nom et pour le compte de la société cotée, Evergreen SA, les commissaires aux comptes des deux entités parties à la fusion ont été très impliqués sur le prospectus puisqu'une bonne information des investisseurs nécessitait de présenter l'information historique d'Evergreen SAS.

Avez-vous rencontré d'autres problématiques dans le cadre de la fusion ?

Annie Maudouit-Ridde : En parallèle de l'instruction du prospectus de fusion, une demande de non-lieu au dépôt d'une OPR a été déposée sur le fondement de l'article 236-6 du règlement général de l'AMF. Ces demandes sont fréquentes dans le cadre de fusions impliquant une société cotée. Au cas particulier, la demande était faite pour plusieurs raisons à la fois : non seulement Evergreen SA devait fusionner avec son actionnaire majoritaire Evergreen SAS, mais encore, elle allait changer d'objet social, ce qui entraînait une réorientation de son activité sociale, et plusieurs autres modifications significatives de ses statuts

[3] Règlement (UE) 2017/1129 du Parlement européen et du Conseil du 14 juin 2017 concernant le prospectus à publier en cas d'offre au public de valeurs mobilières ou en vue de l'admission de valeurs mobilières à la négociation sur un marché réglementé, et abrogeant la directive 2003/71/CE.

[4] Règlement délégué 2021/528 de la Commission du 16 décembre 2020 complétant le règlement (UE) 2017/1129 du Parlement européen et du Conseil en ce qui concerne les informations à inclure au minimum dans le document à publier afin de bénéficier d'une exemption à l'obligation de publier un prospectus dans le cadre d'une offre publique d'acquisition par voie d'offre publique d'échange, d'une fusion ou d'une scission.

[5] L'article 2 du règlement (UE) 2019/2115 du 27 novembre 2019 modifiant le Règlement Prospectus a ajouté un article 6 bis au Règlement Prospectus.

[6] Règlement délégué (UE) 2019/980 de la Commission du 14 mars 2019 complétant le règlement (UE) 2017/1129 du Parlement européen et du Conseil en ce qui concerne la forme, le contenu, l'examen et l'approbation du prospectus à publier en cas d'offre au public de valeurs mobilières ou en vue de l'admission de valeurs mobilières à la négociation sur un marché réglementé, et abrogeant le règlement (CE) no 809/2004 de la Commission.

[7] Prospectus de fusion d'Evergreen SA approuvé par l'AMF le 28 mai 2021 sous le numéro 21-190.

étaient soumises à ses actionnaires lors de l'Assemblée Générale Mixte du 21 juin 2021. La demande de non-lieu au dépôt d'une OPR était une des conditions suspensives à la réalisation de la fusion[8].

Transition Evergreen est le premier fonds coté en France dédié à la transition écologique, mais c'est également le premier « autre FIA » coté à être organisé sous forme de société anonyme.

Lionel Le Maux : Le mode opératoire choisi a été de faire de Transition Evergreen un fonds d'investissement : dès lors, le statut d'autre FIA s'est imposé. Sur le plan de la gouvernance, nous avons jugé qu'il était souhaitable d'offrir, pour les investisseurs, une architecture plus ouverte que la société en commandite par actions (SCA), et là aussi la société anonyme (SA) s'est imposée comme un choix évident.

La gouvernance de Transition Evergreen suit les recommandations du Code de gouvernement d'entreprise Middlenext. Outre une composition diversifiée du conseil d'administration, nous avons fait le choix de dissocier les fonctions de Président du conseil d'administration, que j'exerce, de celles de Directeur Général.

Annie Maudouit-Ridde : Pour que Transition Evergreen, société anonyme cotée résultant de la fusion entre Evergreen SA et Evergreen SAS, soit également un fonds soumis à la réglementation applicable aux FIA, il a fallu se soumettre aux contraintes de ces deux mondes et trouver des compromis entre les exigences du droit des sociétés et du droit boursier, d'une part, et celles de la réglementation AIFM, d'autre part.

A titre d'exemple, en termes de gouvernance, la dissociation des fonctions de Président du Conseil d'administration et de Directeur Général d'une SA cotée est vivement recommandée. En droit des sociétés, le Directeur Général est le seul représentant légal de la SA et c'est lui qui conduit la direction générale. Or, en tant que FIA géré par une société de gestion, il fallait faire en sorte que le Directeur Général de Transition Evergreen, dépositaire des pouvoirs liés à la direction générale, puisse déléguer tout ou partie de ses pouvoirs à la société de gestion afin que celle-ci puisse remplir sa mission auprès du FIA, tout en faisant en sorte de ne pas déposséder le Directeur Général de tous ses pouvoirs.

Bien entendu, en parallèle de l'analyse juridique et réglementaire, il convenait de s'assurer que la solution proposée correspondait à la réalité opérationnelle. C'est après de nombreux échanges avec les équipes de Transition Evergreen et de la société de gestion Aqua Asset Management, ainsi qu'avec nos confrères du cabinet Allen & Overy qui intervenaient sur les aspects AIFM, que nous sommes arrivés tous ensemble à un compromis conciliant, nous l'espérons, le meilleur de ces deux mondes.

Depuis la réalisation de la fusion le 21 juin 2021, Transition Evergreen a lancé une nouvelle opération de marché.

Annie Maudouit-Ridde : La suite logique de cette opération de « reverse IPO » ne pouvait être qu'une levée de fonds, comme toute société qui s'introduit en bourse. Transition Evergreen lance ainsi une augmentation de capital avec maintien du droit préférentiel de souscription de ses actionnaires qui fait l'objet d'un nouveau prospectus approuvé par l'AMF[9].

Lionel Le Maux : Cette « reverse IPO » n'est pas un aboutissement en soi mais bel et bien le début d'une histoire pour Transition Evergreen, dont la vocation est d'utiliser cette cotation pour lever des fonds sur une base régulière afin de continuer à déployer des investissements sur le thème de la transition écologique, en se concentrant sur les PME françaises que nous allons accompagner dans leur passage à l'échelle.

[8] Avis n° 221C1207 de l'AMF en date du 26 mai 2021.
[9] Prospectus approuvé le 25 juin 2021 par l'AMF sous le numéro 21-258.

« LE MAÎTRE-MOT DE 2020 ÉTAIT LA PROTECTION, CELUI DE 2021 DOIT ÊTRE L'INVESTISSEMENT »

Étude de France Invest et Grant Thornton sur l'activité 2020 des acteurs français du capital-investissement et de l'infrastructure

Dominique Gaillard

Thierry Dartus

Le 23 mars, France Invest (Association des Investisseurs pour la Croissance) et Grant Thornton ont présenté l'activité 2020 des acteurs français du capital-investissement et de l'infrastructure.

Pour la première fois, l'étude de France Invest et Grant Thornton intègre l'activité en capital des fonds d'infrastructure.

Selon France Invest, « Les fonds d'infrastructure ont une activité similaire aux fonds de capital-investissement, il apparaissait donc comme une évidence de regrouper ces deux segments du non-coté dans une seule et même étude. Cette intégration se fait dans le cadre d'une montée en puissance des fonds d'infrastructure depuis plusieurs années. Ces derniers sont représentés au sein de France Invest par la Commission Infrastructure présidée par Vincent Levita ».

Rappelons que France Invest compte à ce jour 364 membres actifs dont 316 fonds de capital-investissement,

33 fonds d'infrastructure et 33 fonds de dette privée (ces derniers ne sont pas concernés par la présente étude et font l'objet d'une étude à part).

« En 2020, les fonds de capital-investissement et d'infrastructure ont joué à plein leur rôle de soutien à l'économie française, qui traverse l'une des plus profondes crises de ces dernières décennies. Les professionnels de l'investissement en capitaux propres ont été présents pour accompagner et refinancer leurs participations et pour permettre à des entreprises familiales et à des start-up de financer leurs projets. Au printemps 2021, un dispositif d'obligations relance, soutenu par une garantie d'Etat, devrait être opérationnel avec la contribution de France Invest. Il pourrait permettre à près de 2.000 PME et ETI qui auront besoin, pour rebondir, de renforcer leur haut de bilan, d'avoir accès ces deux prochaines années, non seulement à des financements non dilutifs, mais aussi de bénéficier du savoir-faire à haute valeur ajoutée des fonds pour traverser une phase complexe de relance », a commenté Dominique Gaillard, Président sortant de France Invest[1].

Le taux de réponse à l'étude a été de 93%, avec 288 répondants sur les 309 membres interrogés.

En 2020, 23,1 milliards d'euros ont été investis dans 2.150 entreprises et projets d'infrastructure.

Quant aux désinvestissements, plus de 1.300 entreprises ont été désinvesties totalement ou partiellement.

« L'industrie du capital-investissement a été présente pour aider les entreprises en 2020 puisque 17,8 milliards d'euros ont été investis dans 2.027 entreprises, dont 4 sur 5 sont basées en France », souligne Dominique Gaillard. « Ce montant représente une baisse de 8% seulement par rapport à 2019, malgré une année difficile sur bien de sujets. En nombre d'opérations, on constate une baisse de 12% », note-t-il.

Le nombre d'entreprises accompagnées reste supérieur à la moyenne de long terme (1.739 de 2006 à 2019).

Les investissements en capital-innovation se maintiennent à un haut niveau en 2020 (2,2 milliards d'euros investis dans 927 entreprises, contre 2,4 milliards en 2019).

« Nous sommes très loin des effondrements que l'on a pu connaître, notamment lors de la crise des subprimes en 2008 », ajoute Thierry Dartus, associé, Transaction Advisory Services chez Grant Thornton.

Selon l'étude, 40% des montants investis en 2020 le sont dans les entreprises qui ont ouvert leur capital pour la première fois.

En termes de la répartition sectorielle, le médical/biotech est au 1er rang en investissements (+48% vs. 2019) avec 4,3 milliards d'euros investis dans 321 entreprises. Le secteur de l'informatique et du numérique a également affiché une forte progression avec 3,5 milliards investis dans 564 opérations (contre 2,9 milliards en 2019).

En ce qui concerne la répartition géographique, 71% des montants investis l'ont été en France dans plus de 1.500 entreprises (77% du nombre total d'entreprises investies).

« On ne peut que se réjouir du bon niveau d'activité du capital-investissement et de l'implication du Private Equity pour soutenir l'activité les PME et les ETI », insiste Thierry Dartus.

Quant aux capitaux levés en 2020, le marché s'est montré résilient : au total, 23,5 milliards d'euros ont été levés dont 18,5 milliards pour le capital-investissement et 5 milliards pour les fonds d'infrastructure.

En 2017-2019, les investisseurs français représentent la moitié des capitaux levés par les acteurs du capital-investissement et des fonds d'infrastructure, alors qu'en 2020 ils représentent deux tiers des fonds levés. « La baisse du nombre d'investisseurs étrangers s'explique par la baisse du nombre de grosses levées de fonds en 2020 ainsi que par la difficulté pour les investisseurs étrangers de mener leurs investissements en distanciel dans le contexte du Covid », estime Dominique Gaillard. « Enfin, la BPI a joué son rôle pour aider les levées de fonds, en particulier pour les first time funds, notamment en capital-risque et en Growth, ce qui explique également la sur-pondération française », ajoute-t-il. Selon Dominique Gaillard, « l'impact du mécanisme Tibi commence également à être perceptible ».

Le montant des capitaux levés pour le capital-investissement affiche une baisse de 12% par rapport à 2019. L'étude permet de constater une progression de fonds de taille comprise entre 100 millions d'euros et 1 milliard d'euros qui regroupent 60% des capitaux levés en 2020, contre 38% en 2019. La plupart de ces fonds ont vocation à investir dans des entreprises basées en France.

En 2020, on observe le retour au premier plan des engagements des compagnies d'assurances et des mutuelles, essentiellement françaises, qui représentent 26% de la collecte (+63% vs 2019). Les assureurs se sont engagés auprès des fonds, notamment pour participer à la relance. L'étude permet également de noter la progression des souscriptions du secteur public (+70%), qui représente 15% de la collecte, ainsi que l'augmentation des souscrip-

[1] Le 15 juin 2021, Claire Chabrier a été élue Présidente de France Invest.

tions de la part des banques (+70%), qui représente 10% de la collecte. L'année 2020 est également marquante par la bonne tenue des investissements des personnes physiques et Family Offices dans les fonds de capital-investissement. Ils représentent 13% de la collecte. Le recul des caisses de retraite, des fonds de pension et des fonds souverains s'explique essentiellement par l'absence de levées de fonds de grande taille et par la difficulté de lever des fonds à l'international en 2020 dans le contexte du Covid.

En 2020, on constate une forte progression des prévisions d'engagements dans les fonds de capital-innovation (+35% par rapport à 2019). Avec le montant de près de 3,4 milliards d'euros en 2020, cette catégorie est en croissance et on peut y voir les effets du mécanisme Tibi. De plus, « les certains secteurs ont fait plus que résister durant la crise, ce qui a rendu cette classe d'actifs encore plus attractive ».

Le capital-développement affiche également une croissance de 35% avec près de 7,2 milliards d'euros. L'activité de capital-transmission affiche un recul de 39% par rapport à 2019 (avec près de 8 milliards d'euros en 2020 contre 13,1 milliards en 2019).

En 2020, 5 milliards d'euros ont été levés par les fonds d'infrastructure dont les principaux souscripteurs sont les compagnies d'assurances et les fonds de pension avec près de 2/3 de la collecte.

La levée des fonds d'infrastructure est très ouverte sur l'international. Près de 60 % des capitaux ont été mobilisés auprès d'investisseurs internationaux (vs. 67 % entre 2017-2019).

Quant aux investissements des fonds infra, en 2020, 5,3 Mds€ ont été investis dans 121 projets d'infrastructure, majoritairement basés en France.

Les investissements se maintiennent à un haut niveau, malgré un repli par rapport à 2019, année exceptionnelle (-26% en montants et -25% en nombre).

« En matière de la répartition géographique, on observe une stabilité des investissements en France, tant en nombre qu'en montant », constate Thierry Dartus. « 26% des investissements ont été réalisés en France, à hauteur de 1,4 milliards d'euros, sur un peu plus de 50% des opérations réalisées en 2020 ».

En termes de répartition sectorielle, le secteur des énergies renouvelables confirme sa prépondérance en nombre d'opérations et en montants, avec 1,8 milliard d'euros investis dans plus de 70 opérations. Le secteur des transports recule quand celui des télécommunications où 10 opérations ont été recensées progresse en 2020, avec 1,6 milliard d'euros investis.

« Si l'opération Suez / Veolia se déboucle – quel que soit le scenario - elle permet, à elle seule, de doubler les montants investis en 2020 en infrastructure. Cela démontre le caractère très consolidé de ce sous-segment, à la différence de celui du capital-investissement », note Dominique Gaillard.

« L'étude sur l'infrastructure a démarré en 2017. Les chiffres 2020 sont au dessus des chiffres 2017 mais en dessous de ceux de 2018 et de 2019, deux années fastes pour les levées de fonds d'infrastructure portées chaque année par 2-3 gros fonds », rappelle-t-il.

A noter qu'à fin 2019, 8.300 entreprises ont été accompagnées par un fonds de capital-investissement dont 7.000 basées en France. Ces entreprises sont pour près de 80% d'entre elles des PME et pour 20% des ETI. En 2019, elles ont créé 55.000 emplois. Sur 5 ans, elles ont créé 280.000 emplois.

« Le maître-mot de 2020 était la protection, celui de 2021 doit être l'investissement, a déclaré le Ministre de l'Économie. Notre étude confirme encore une fois le soutien d'envergure des professionnels du capital investissement auprès des jeunes structures, entreprises familiales et ETI de notre tissu productif hexagonal. Désormais, c'est dans un contexte sanitaire toujours fragilisé que doit s'opérer la relance. Les différents dispositifs intégrés dans le plan de relance du gouvernement, ainsi que l'importance des levées de fonds du millésime 2020 doivent permettre de favoriser les conditions d'un fort rebond de l'économie, en parallèle de la campagne de vaccination de masse », conclut Thierry Dartus.

EUROPEAN PRIVATE EQUITY DEMONSTRATES RESILIENCE AND VIABILITY WITH SECOND HIGHEST EUROPE INVESTMENT TOTAL EVER

Julien Krantz,
Research Director,
Invest Europe

©david_plas

- *€88 billion of equity invested in over 8,000 European companies in 2020*
- *€101 billion in new capital raised, taking five-year fundraising to €500 billion*

Invest Europe, the association representing Europe's private equity, venture capital and infrastructure sectors, as well as their investors, today published 'Investing in Europe: Private Equity Activity 2020' - the most comprehensive and authoritative source of fundraising and investment data, covering over 1,600 firms in 2020. The report shows resilient private equity activity in 2020 in the face of the COVID-19 pandemic, with the second highest investment level on record, and fundraising over €100 billion for the third year running.

Despite severe disruption and market uncertainty, European private equity invested €88 billion in 2020, 12% less than the record €100 billion invested in 2019, yet still 18% above the average of the previous five years. A total of 8,163 companies received investment, 85% of which were small and medium-sized enterprises (SMEs), Europe's engine for growth and recovery from the COVID-19 crisis.

The majority of private equity capital flowed into core sectors that target digital growth, consumption and long-term health: ICT accounted for 37% of investment; consumer goods & services a further 19%; and biotech & healthcare 15%. For more than half of European companies invested by the industry during the year, the 2020 investment was a follow-on.

Fundraising reached €101 billion in 2020, also 12% lower than the record €114 billion of 2019, but similarly well above the long-term average. The capital raised takes fundraising for the last five years to €500 billion, providing abundant firepower to support existing European portfolio companies, while identifying and backing new attractive investment opportunities.

Pension funds and insurers committed 39% of funds raised in 2020, underlining the asset class's contribution to the pensions and savings of European citizens and beyond. More than 40% of capital came from investors outside the region, rising to almost 55% when focusing on fundraising for buyouts.

"*Private equity is a long-term asset class. That is what makes it so resilient and such an important cornerstone of the European economy and society. Private equity is already investing significantly in the recovery, providing investment and support that will help companies – and their employees - rebound, adapt and prosper as Europe emerges from the crisis*", said Eric de Montgolfier, CEO, Invest Europe.

Venture capital investment recorded its eighth successive year of growth, reaching €12 billion, while the growth segment posted its second-best year with €14.5 billion invested. Together they accounted for almost 6,900 companies backed.

Investor capital is perfectly aligned with the trend. The venture capital and growth segments both raised €15 billion in 2020 – the best-ever year for growth and the second-best year for VC. That capital will mean more firepower for innovation, growth and the SMEs that are the backbone of the economy as Europe rebuilds following the pandemic.

The data in 'Investing in Europe: Private Equity Activity 2020' records the step change in European private equity. Funds are raising and investing more capital on average than at any point in the industry's history, including the years preceding the financial crisis. Coupled with Invest Europe's other landmark reports, including "The Performance of European Private Equity Benchmark Report 2019", and "Private Equity at Work", the association's research demonstrates European private equity's growing contribution to the European economy and society – in terms of investment, financial performance and job creation.

EUROPEAN PRIVATE EQUITY DELIVERS LONG-TERM OUTPERFORMANCE OVER PUBLICLY LISTED EQUITIES IN 2020

Julien Krantz,
Research Director,
Invest Europe

©david_plas

- ***European Buy-Outs delivered 15.06% IRR, beating MSCI Europe index return of 5.48%***
- ***European VC returned 11.09% IRR vs. MSCI Europe index return of 7.82%***
- ***European Growth Capital funds generated 13.66% IRR vs. MSCI Europe (6.40%) and S&P Europe Small Cap Growth index (11.84%)***

Invest Europe, the association representing Europe's private equity, venture capital and infrastructure sectors, as well as their investors, today published 'The Performance of European Private Equity Benchmark Report 2020', a transparent study of private equity returns. The findings show that European private equity strongly outperformed listed equity benchmarks to the end of 2020, underlining the industry's resilience during the COVID-19 crisis and its consistent ability to support the long-term investors that guarantee the pensions and savings of European citizens.

The Benchmark Report 2020 tracks Buy-Out, Growth Capital and Venture Capital funds over more than three decades to create a comprehensive picture of industry performance. The data shows that European Buy-Outs, the largest segment in the study, delivered an annualised return of 15.06% since inception to end-2020, far ahead of the 5.48% achieved by the MSCI Europe index over the same period. Within the segment, mid-market Buy-Outs that support, help develop and professionalise medium-sized European businesses across the continent, generated an annualised return of 17.01%, beating the listed equities benchmark by 994 basis points.

The data underlines European Buy-Out funds' consistently high performance, delivering IRRs between 13.00% and 15.50% over periods of 10 years and longer, the time-

frames that help long-term investors - such as pension funds and insurers - to deliver better retirements and savings for millions of Europeans. Furthermore, European Buy-Outs perform consistently and in line with their North American peers, while delivering returns ahead of funds from the rest of the world.

Eric de Montgolfier, CEO of Invest Europe, commented: "Over the very long timeframes that matter to pension funds and insurers, European private equity far outperforms listed equities. Moreover, the data underlines European private equity's resilience in 2020 as efforts to protect companies through the depths of the crisis paid off. This industry consistently delivers the performance that investors need, while supporting the businesses that underpin Europe's economy and society."

European Venture Capital and Growth Capital funds clearly beat equity benchmarks to the end of 2020, as funds backing SMEs, start-ups and scale-ups generated strong performance. Venture Capital funds delivered an 11.09% return since inception versus 7.82% for the MSCI Europe index over the same period, whilst Growth Capital funds generated an IRR of 13.66% against 6.40% for their benchmark.

Returns for Venture Capital funds in particular have accelerated as the industry has matured and demonstrated its ability to rival Silicon Valley for supporting innovation and entrepreneurial start-ups. European VC returned 21.90% over five years to end-2020 and 19.70% over 10 years, beating North American funds that delivered 15.51% and 18.50% respectively. Further evidence of the growing strength of VC in Europe is the 1.97x MOIC achieved in this years' report, an indication of strong cash returns on a par with the 2.03x seen for North American funds.

Performance overall of European private equity improved in 2020, with private equity firms supporting their portfolio companies through the crisis. These efforts led, in fact, to a widening of outperformance over listed indices, and a reduction in the number of loss-making funds (as well as a reduction in levels of losses seen).

The findings echo the resilience displayed in Invest Europe's recent Investing in Europe: Private Equity Activity 2020 report which showed it was the second-best year for investment and one of the strongest on record for fundraising.

LE PRIX 2021 DE LA MEILLEURE OPÉRATION FINANCIÈRE 2020 STELLANTIS, « UNE OPÉRATION REMARQUABLEMENT EXÉCUTÉE DANS UNE PÉRIODE EXTRÊMEMENT DIFFICILE »

Avec Sophie Stabile, Présidente du Club des Trente,
Directrice financière du groupe Lagardère,
et Jérôme Michels, Président du Jury, Directeur financier de Wendel

Sophie Stabile

©Antoine Doyen

Jérôme Michels

Créé en 1973 en tant que « terrain d'échange entre les directeurs financiers qui se retrouvent parfois seuls face à différentes problématiques, le Club des Trente est un cercle de partage sur la conjoncture, les tendances, les sujets de fond », comme l'explique Sophie Stabile, la Présidente, Directrice financière du groupe Lagardère. « Le Prix du Club des Trente « récompense l'innovation ainsi que la création de valeur actionnariale de long terme », précise-t-elle.

« Le Prix avait été créé il y a 21 ans, partant du constat qu'il n'y avait pas de mesure de la qualité des opérations financières. Tout d'abord, nous faisons un appel à candidatures auprès des banques d'affaires ayant conseillé les opérations. Nous recevons beaucoup de dossiers que le Club analyse avant de faire une pré-sélection. Nous invitons alors les sociétés à nous présenter ces opérations. A l'issue de ces « grands oraux », nous sélectionnons l'opération lauréate », explique Jérôme Michels, Président du Jury, Directeur financier de Wendel.

« L'année 2020 a été marquée par la crise du Covid. Malgré cela, nous avons reçu de nombreuses candidatures. Toutes ces opérations avaient été annoncées avant la crise

du Covid. Elles ont pu être exécutées en dépit de cette crise inédite. Il s'agit d'opérations très intéressantes, complexes et qui sont allées à leur terme », commente Jérôme Michels.

Le Grand Prix du Club des Trente, qui couronne la meilleure opération financière de l'année, a été remis à Stellantis, fruit de la fusion entre les groupes PSA et FCA.

« C'est le résultat d'un travail d'équipe. Je reçois ce prix au nom de tous les employés de Stellantis avec beaucoup d'émotion parce que nous avons traversé en 2020 une période extrêmement difficile… C'est émouvant de voir une équipe de dirigeants aussi motivée qui a su dépasser les problématiques liées au Covid. Durant ces 13 mois, nous avons déposé 12.500 documents dans toutes les instances mondiales. Les dernières négociations ont été les plus difficiles. Je suis très ému et très fier du travail que mes équipes ont organisé. Leur résilience devient un exemple pour toute la galaxie Stellantis », commente Carlos Tavares, Directeur Général de Stellantis.

« La diversité des équipes de Stellantis, qui résulte d'une double fusion (rapprochement entre Chrysler et Fiat puis entre FCA et PSA), est l'une des grandes caractéristiques du groupe. La culture de Stellantis ? … nous en reparlerons dans quelques années, lorsque nous aurons tracé la route de sa construction. Il faut laisser respirer toute cette diversité, promouvoir cette autodérision qui nous permet de travailler ensemble en nous amusant. Nous constaterons, me semble-t-il, dans quelques années, que notre culture sera celle de la performance… Nous prendrons le temps nécessaire pour y arriver », ajoute-t-il.

Quant à la gestion d'une telle multitude de marques, « il n'y a pas vraiment de grand secret », sourit Carlos Tavares. « Il y a d'abord une grande passion pour ces marques et un grand sens de responsabilité par rapport leur histoire. Je ne suis pas ici pour tuer des marques mais pour leur donner une chance de rebondir, pour projeter ces marques vers l'avenir. C'est ce qui me passionne tous les jours… Chacune des marques sera financée dans son développement pendant dix ans. Dans la mesure où l'entreprise continue à produire des résultats de manière récurrente, nous assurerons ce financement et c'est aux Brand CEOs de construire par leur vision le parcours de croissance rentable de leur marque ».

Selon Hervé Elias, CEO de Mazars, partenaire du Club des Trente depuis l'origine, « c'est une opération qu'on ne pouvait pas manquer… Elle crée un grand acteur mondial avec une empreinte française qui reste extrêmement forte. C'est une opération remarquablement exécutée dans une période extrêmement difficile, avec beaucoup de complexité en termes d'exécution, de droit de la concurrence et de financement ».

L'opération Stellantis reçoit également le Grand Prix du public. « Une nouveauté de 2021, ce prix est décerné en fonction des votes des étudiants, essentiellement spécialisés en finance, et du public sur notre site Internet », explique Sophie Stabile.

Quant à la meilleure opération de fusion, cession ou acquisition, « l'opération primée récompense un grand nom de l'industrie française devenu le n°2 mondial de son secteur en restant basé en France. C'est un fantastique rebond pour une entreprise qui – il y a deux ans – était aux portes d'une grande opération, laquelle n'a pas pu se réaliser, notamment pour des raisons de concurrence. Enfin, c'est un projet réalisé pendant le Covid. L'opération a été initiée en février 2020, juste avant le déclenchement de la crise. Elle a été finalisée en janvier 2021, ce qui démontre qu'il y a une vraie stratégie industrielle ayant permis de maintenir l'opération. On salue la plus grosse augmentation de capital depuis 2016, la principale modalité de financement de l'opération pour maintenir l'ensemble des ratios financiers. Vous l'avez deviné, il s'agit de l'acquisition par Alstom de Bombardier Transport », annonce Hervé Elias.

« Après la première tentative avec Siemens, qui s'est heurtée au refus de la Commission européenne, nous avons pu concrétiser l'acquisition de Bombardier Transport qui nous fait doubler de taille. Nous sommes aujourd'hui le n°2 mondial, derrière un groupe chinois qui est principalement présent sur son marché domestique. Cette opération nous permet de prendre une position de leader à plusieurs égards. D'abord, par une présence géographique inégalée. Nous sommes présents sur tous les continents, non seulement commercialement mais aussi industriellement. La proximité des clients est pour nous un facteur clé de succès. Grâce à cette acquisition, notre offre produits et services est aujourd'hui extrêmement large. Nous étions déjà un précurseur dans les solutions de mobilité green… Aujourd'hui, nous avons beaucoup d'atouts pour être un leader dans la transformation de ce monde et de la mobilité de ce monde », commente Marc Granger, Chief Strategy Officer chez Alstom. « L'opération a été essentiellement financée par une augmentation de capital dont une bonne partie a été réservée aux actionnaires historiques d'Alstom. Elle a également permis l'entrée au capital de CDPQ, actionnaire historique de Bombardier Transport. Sa présence à nos côtés est la traduction d'une ambition forte », ajoute-t-il.

Enfin, le prix de la meilleure opération de financement a été décerné à Schneider Electric, représenté par sa directrice financière Hilary Maxson, qui a réalisé la première émission d'obligations convertibles au monde incluant une prime de performance durable.

« Le prix du financement est remis à une entreprise ayant mis en place un financement atypique, exceptionnel et souvent innovant », explique Sophie Stabile.

« Cette entreprise démontre une vraie marque de confiance dans la stratégie long terme en matière de développement durable », souligne Ariane Bucaille, Associée chez Deloitte, partenaire du Club des Trente.

Selon Hilary Maxson, « Ce prix est un nouveau motif pour nous de nous améliorer dans nos objectifs ESG. Cela fait partie depuis longtemps de notre culture et de notre ADN. La rémunération variable de notre management est liée depuis longtemps à des objectifs ESG. Depuis 2005, nous avons évolué avec des objectifs de plus en plus ambitieux. Les objectifs ESG mis en place dans le cadre de cette émission obligataire font partie de notre stratégie Schneider Sustainability Impact communiquée aux investisseurs la veille de l'émission lors de l'ESG Investor Day, le 16 novembre 2020 ».

Cette opération « a nécessité beaucoup de travail de préparation en amont, notamment avec les équipes finance, stratégie et développement durable ainsi qu'avec les banques », souligne Hilary Maxson.

« Nous félicitons Schneider Electric pour cette opération qui est une première mondiale et qui correspond à une évolution de fond. Aujourd'hui, on ne peut plus envisager la finance sans l'ESG et la durabilité. Mais cela nécessitera une réflexion importante du régulateur ainsi que des auditeurs pour bâtir des indicateurs vérifiables, compréhensibles et utilisables par toute l'industrie. C'est un vrai défi », commente Jérôme Michels.

Chaque année, « nous avons le plaisir de plonger dans une trentaine de belles opérations de la place de Paris que nous connaissons déjà mais que nous regardons sous un angle nouveau », conclut Hervé Elias. En 2021, les deux opérations de M&A lauréates ont sans doute des similitudes. « Nous avons primé deux entreprises qui ont fait preuve de beaucoup de résilience. Toutes les deux ont eu des difficultés à un moment donné mais ont su rebondir et devenir des leaders mondiaux », estime le CEO du groupe Mazars.

RELANCE DE L'ÉCONOMIE ET PLACE DE NOS MÉTIERS

par ANACOFI, Section Finance d'Entreprise

Jean-Louis Picollo

Après une année 2020 caractérisée par un fort ralentissement de l'économie lié aux fermetures administratives et au contingentement, après 5 premiers mois 2021 au ralenti, les places financières anticipent le rebond et la prévision de croissance par la Banque de France est portée à 5.75 % pour 2021, et 4% pour 2022.

Cependant les incertitudes ne sont pas toutes levées.

- Les variants Alpha (Royaume Uni), Béta (Afrique du sud), Gamma (Brésil), et plus récemment Delta (Inde) pourraient voir certaines zones géographiques reconfinés pendant l'été ou à la rentrée.
- Les pénuries de bois, d'acier, de cuivre et les difficultés pour s'approvisionner en semi-conducteur sont aussi à prendre en compte autant pour les difficultés d'approvisionnement que pour le renchérissement des stocks donc l'évolution à la hausse des prix finaux.

Malgré ces doutes et interrogations, le moral des chefs d'entreprise est en hausse et le baromètre du climat des affaires élaboré par l'INSEE est au plus haut depuis 2007 !

Entre les avancées de vaccination et le dynamisme de la demande, les entreprises espèrent que leur activité va se rapprocher de la situation prépandémique. L'optimisme l'emporte sur les incertitudes.

LA RELANCE OUI MAIS QUELS IMPACTS ?

On pourrait traduire cela par le fait de passer d'une « situation de congélation à une possible situation de surchauffe ». Ce changement, assez brutal, créera inévitablement des situations complexes et des déséquilibres. Sans vouloir être exhaustifs citons quelques exemples.

En premier lieu, l'augmentation de l'activité génèrera un accroissement du besoin en Fonds de Roulement. Donc déséquilibre de la trésorerie.

Ensuite l'augmentation du prix des matières premières aura aussi un effet sur les stocks, donc sur les prix de vente. Et dans ce contexte on peut se poser la question de l'adaptation des prix de ventes ou la fixation de prix de vente non modifiables. Donc déséquilibre de la rentabilité.

Enfin, qu'en sera-t-il des capacités d'investissement de nos entreprises ?

Nous savons qu'en France nos TPE et PME souffrent de capitaux propres insuffisants, que les PGE ont bien joué leur rôle d'amortisseur mais qu'ils ont « mutés » comme le covid et sont devenus des outils de moyen terme, que la Banque de France a souhaité ne pas bouleverser les notations des entreprises depuis 1 ans mais ... que les cotations BdF vont bien finir par évoluer et que l'appréciation du risque bancaire étant au moins en partie calqué sur cette notation, certaines entreprises bénéficiaires de marchés juteux ne pourront pas investir pour répondre à la demande.

Pour faciliter le reprise économique post covid, les pays européens travaillent sur des plans de relance et en amont la BCE a encore accéléré ses rachats de dettes d'état.

L'ANACOFI ET LA REPRISE ÉCONOMIQUE

Créée en 2004, l'ANACOFI est la plus importante association professionnelle des entreprises de courtage et conseil en banque, finance et assurance.

En 2018 elle décide de relancer la section Finance d'Entreprise et plus de 200 structures adhérentes sont présentes sur l'ensemble du territoire métropolitain et des DOM.

Par les métiers qu'elle représente l'ANACOFI Finance d'Entreprise sera un acteur majeur de la relance économique et du conseils aux dirigeants d'entreprise.

Les 4 grands métiers représentés par l'ANACOFI Finance d'entreprise ?

- les spécialistes en fusion-acquisition
- le leveurs de fonds
- les ingénieurs sociaux
- et plus généralement tous les conseils en développement d'entreprise

Nos adhérents peuvent être pure-player ou cumuler plusieurs compétences voir plusieurs statuts.

Les autres adhérents sont majoritairement des Conseils en gestion de Patrimoine dont près de 20% ont également développé des compétences en accompagnement du dirigeant et tous, aident les investisseurs à sélectionner leurs placements. Aujourd'hui, il est un fait que beaucoup orientent l'épargne vers des titres ou des fonds qui renforcent les capitaux des entreprises.

Dans le contexte de cette reprise et face aux besoins que nous avons vu plus haut, nos adhérents accompagnerons les chefs d'entreprises dans leurs opérations de financement, croissance externe, de mise en place de concours court terme ou moyen terme, de renforcement des capitaux propres sans oublier les dispositifs d'épargne salariale destinés à la motivation des salariés.

Tous ces sujets et bien d'autres seront développés lors de notre université d'été qui se tiendra à Paris, au Pavillon d'Armenonville, le 2 septembre.

Contacts :

Marie Lalande – secrétariat de la Présidence ANACOFI - m.lalande@anacofi.asso.fr

Jean-Louis Picollo – Président section Conseil Finance d'Entreprise - jl.picollo@anacofi.asso.fr

L'AFFO LANCE SON 7ÈME LIVRE BLANC : L'INVESTISSEMENT DURABLE, UN SUJET PRÉCURSEUR DES BESOINS DES FAMILLES

Florian Boulte
Président de la commission
Développement Durable de L'AFFO

Véritable tradition de l'AFFO, les livres blancs consistent à analyser un sujet essentiel pour les family offices avec des professionnels reconnus. Le livre blanc Investissement durable constitue un sujet particulièrement précurseur des besoins des familles et démontre que l'AFFO demeure un formidable poste d'observation des évolutions en cours.

Ce livre blanc questionne avant tout la définition de l'investissement durable, en lien direct avec le développement durable. Il analyse aussi bien les ODD[1] et les accords de Paris que la RSE[2] et les piliers ESG[3], ainsi que le cadre réglementaire de l'ISR[4], les labels et les enjeux des bilans carbone. Il s'intéresse également de près aux raisons menant à choisir l'investissement durable, à travers l'intérêt manifesté par les investisseurs et les professionnels du patrimoine et de la gestion, mais aussi à travers des approches par opportunités et par risques. Le livre blanc de l'investissement durable analyse enfin l'intégration de la durabilité dans une allocation d'actifs, selon les classes d'actifs et leurs différents impacts, tout en précisant le rôle du family office dans un tel contexte.

Présidée par Florian Boulte, la commission Investissement durable de l'AFFO a ainsi rédigé un document passionnant appelé à devenir incontournable :

« La crise sanitaire mondiale de 2020, nous a montré combien l'organisation de notre société, nos modes de vie, sont fragiles et peu résilients. Mais elle est aussi une formidable opportunité de faire le point sur les vrais enjeux des 30 prochaines années et d'infléchir notre chemin vers des modes de vie durables et inclusifs, les mieux à même de protéger les familles et leurs patrimoines », explique Florian Boulte, président de la commission Investissement durable de l'AFFO.

« Néanmoins, il me semble difficile d'envisager « le monde d'après » sans avoir compris les principales lois physiques qui nous gouvernent, les limites qui s'imposent à nous et les ordres de grandeur des changements à envisager. Ce savoir est à mon sens ce qui permet d'appréhender les formidables opportunités liées au changement, ainsi que les risques importants qui pèsent sur les familles et leurs patrimoines », ajoute-t-il.

[1] Objectifs de Développement Durable
[2] Responsabilité Sociétale des Entreprises
[3] Critères Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance
[4] Investissement Socialement Responsable

DURABILITÉ : CHOIX D'INVESTISSEMENT OU VISION D'AVENIR ?

Jusqu'au début des années 70, les principales monnaies n'étaient pas seulement des outils de transaction mais avaient aussi une contrepartie réelle dans le monde physique. Il existait ainsi une restriction à la création de monnaie, et donc au crédit. Ensuite, le monde physique et le monde monétaire ont été dissociés, mais notre thermomètre économique, le PIB, est resté le même. Le lien avec le monde physique a disparu, et notre perception de la durabilité s'est amoindrie. Les théories économiques ne prennent en compte que les flux de ressources naturelles, les stocks étant considérés comme gratuits. Pourtant, tel n'est pas le cas, car en réalité, il faut intégrer les notions de dépréciation du stock, en qualité comme en quantité : le constat final est que nous vivons aujourd'hui essentiellement du capital.

Progressivement, le capitalisme s'est imposé au niveau mondial comme étant le meilleur, ou le moins mauvais, des systèmes, en ce qu'il entraîne généralement dans son sillage paix, amélioration des conditions de vie, prospérité, développement et croissance. Mais chaque médaille a son revers, et celui du capitalisme est une vision à court terme, ignorant les enjeux à long terme comme les limites physiques dans lesquelles il évolue, son impact sur l'environnement et sur la société.

Les jeunes générations sont aujourd'hui conscientes qu'il est indispensable de changer de mode de vie et de modèle économique pour préserver leur avenir et celui de leurs enfants, pour tendre vers un monde équilibré plus durable. Cet équilibre repose sur un socle environnemental qui doit permettre à la société dans son ensemble de mettre en place une harmonie nécessaire à un monde économique prospère et pérenne. La durabilité n'est donc pas un choix d'investissement, mais une vision de l'avenir des générations suivantes.

« Intégrer la durabilité dans ses choix d'investissement revient en quelque sorte à orienter son argent vers des projets qui auront un impact positif sur l'environnement et sur la société. Elle constitue une manière de se mettre au service de causes que personne ne peut plus se permettre d'ignorer », commente Florian Boulte.

PROBLÉMATIQUE CLIMATIQUE ET INVESTISSEMENT DURABLE

Si le sujet de l'investissement durable va au-delà de la problématique climatique, celle-ci doit être traitée, car elle en est la colonne vertébrale. Les entreprises familiales et les family offices auront un rôle essentiel à jouer dans la mutation qui s'annonce, car leurs visions s'inscrivent, par définition, dans le long terme.

Pour ce livre Blanc, l'AFFO a préféré le terme d'investissement durable à celui d'investissement ISR, qui lui a semblé trop réducteur. En effet, la notion de durabilité est dynamique et évolue dans le temps. Elle se définit aussi en fonction des événements que l'on traverse. La crise du Covid, en tant que pandémie mondiale, a conduit à une baisse générale et massive de l'activité sur tous les continents, ainsi qu'à une baisse de marché inédite en temps de paix. Elle a aussi montré que les modèles d'affaires les plus résilients, les plus en phase avec nos besoins primaires et les capacités de notre planète, étaient ceux qui avaient le mieux résisté.

« Le livre blanc Investissement durable opère un parti-pris qui replace la notion de durabilité dans le contexte actuel des enjeux de développement durable. Il évoque les différentes raisons pour lesquelles le choix de l'investissement durable va vraisemblablement s'imposer et analyse la question de savoir comment placer la durabilité dans une allocation d'actifs », précise Florian Boulte.

ALLEN & OVERY PARIS

Allen & Overy Paris annonce la cooptation de 4 nouveaux counsels : **Susan Ekrami** au sein du département Droit Social, **Paul Fortin** au sein du département Contentieux, **Caroline Marion** au sein du département Banque et Finance et **Arthur Sauzay** au sein du département Droit Public et Droit de l'Environnement.

Fort de ces nouvelles promotions, Allen & Overy conforte en France sa palette d'expertises dans des domaines clés du droit des affaires, notamment les opérations de restructuration d'entreprises et les litiges individuels et collectifs, le droit pénal des affaires et le contentieux commercial, les financements structurés et la titrisation, ainsi que la réglementation des secteurs de l'énergie, de l'environnement et du spatial.

Avant d'intégrer le département Droit Social du cabinet Allen & Overy à Paris (2014), Susan Ekrami a travaillé en tant que collaboratrice au sein du cabinet Flichy Grangé Avocats (2009 - 2013), puis chez Jackson Lewis à New-York (2013).

Paul Fortin a travaillé pour le cabinet De Pardieu Brocas Maffei en qualité de collaborateur (2012 - 2013), puis a exercé à son compte entre 2013 et 2016 avant d'intégrer le département Contentieux d'Allen & Overy Paris en 2016. Il a été élu Premier Secrétaire de la Conférence des avocats du Barreau de Paris en 2014.

Caroline Marion débute sa carrière en qualité de collaboratrice M&A au sein du cabinet Gibson, Dunn & Crutcher Paris avant d'intégrer Allen & Overy Paris (2007 - 2010). Elle rejoint Freshfields Bruckhaus Deringer Paris pendant quelques années avant de rejoindre à nouveau Allen & Overy (2014), où elle intègre le département Banque et Finance.

Arthur Sauzay a rejoint le département Droit Public et Droit de l'Environnement d'Allen & Overy Paris en 2011. Il a développé une expertise sur les enjeux de droit de l'environnement ainsi que sur la réglementation de certains secteurs, tels que l'énergie et le spatial.

ANDERA PARTNERS

Andera Partners recrute **Noëlla de Bermingham** en tant que Directrice ESG.

Avec plus de 10 ans d'expérience dans la transformation responsable des entreprises et après avoir occupé pendant 6 ans le poste de Directrice RSE Adjointe chez Eurazeo, Noëlla de Bermingham possède une double expérience Corporate - en tant que Responsable projets, stratégie et innovation au sein de la Direction Développement durable du Groupe Accor durant 5 ans - et Private Equity.

La création d'un poste de Direction ESG et le recrutement de Noëlla de Bermingham s'inscrivent dans la continuité de la stratégie ESG d'Andera Partners qui mesure son engagement à l'aune des critères extra-financiers.

APAX PARTNERS

Apax Partners distingue **Bertrand Pivin** en tant que Managing Partner ; coopte **Gregory Salinger** en tant qu'Operating Partner « Digital & Sustainability » ; nomme **Raphaël Delmarre** en qualité de Secrétaire Général ; **Annick Bitoun** en qualité de Managing Director Debt Capital Markets ; promeut **Louis Berg** en qualité de Directeur de Participations, et **Noémie Bristol-Courgeon**, **Martin Denais** et **Maxim Gobbers** au grade de Chargés d'Affaires.

Bertrand Pivin a rejoint Apax Partners en tant qu'associé en 1993. Aujourd'hui Managing Partner, il est responsable des investissements dans les secteurs des Services et de la Santé. Il accompagne les sociétés AEB et Marlink.

Apax Partners annonce la nomination de Gregory Salinger en tant qu'Operating Partner - Digital & Sustainability. Gregory Salinger évolue dans le digital et la technologie depuis plus de 20 ans en tant qu'entrepreneur (fondateur de Chateau Online et président de Videdressing) et dirigeant pour de grandes entreprises telles que France Telecom et Microsoft. Il a rejoint Apax Partners en 2017 en tant que Chief Digital Officer.

Raphaël Delmarre nommé en qualité de Secrétaire Général d'Apax, et responsable de l'équipe Administration des Fonds. Il a rejoint Apax Partners en 2017 au sein de l'équipe Development après avoir travaillé chez EPF Partners depuis 1998. Cette nomination fait suite au départ en retraite de Dominique Parent.

Annick Bitoun promue en tant que Managing Director Debt Capital Markets.

Annick Bitoun a rejoint Apax Partners en septembre 2014 en tant que Debt Director. Elle a débuté sa carrière au Crédit Lyonnais puis, post-fusion, au Crédit Agricole CIB en tant que Director au sein du département Leverage Finance France. Plus récemment, elle exerçait à l'étude des Administrateurs Judiciaires Valliot-Le Guernevé-Abitbol où elle gérait la restructuration d'entreprises en difficultés, cotées ou non, à travers des procédures amiables de mandat ad hoc et/ou de conciliation.

ASHURST

François Hellot quitte le cabinet Dechert, où il était associé depuis 12 ans, pour rejoindre Ashurst en tant qu'associé au sein de l'équipe Corporate du bureau de Paris.

François Hellot bénéficie d'une grande expertise dans les secteurs des télécommunications, du numérique, de la santé et des biotechnologies. Fort d'une expérience de plus de 25 ans au service de sociétés publiques et privées, François Hellot représente des fonds d'investissement, des family offices, des émetteurs et des gestionnaires dans leurs opérations de private equity, y compris les LBO, ainsi que dans leurs opérations de capital-risque et de capital-développement en France et à l'international.

BIRD & BIRD

Bird & Bird annonce la nomination en qualité d'Associée Corporate de **Carole Bodin** et les nominations de **Morgane Basque** et **Willy Mikalef** en qualité de Counsels.

Carole Bodin, avocat aux barreaux de Paris et de New-York, conseille des groupes français et internationaux, des fonds d'investissement et des investisseurs institutionnels dans le cadre de leurs opérations de fusions-acquisitions. Elle intervient également aux côtés de fonds corporate, fonds d'investissement ou jeunes entreprises lors d'opérations de capital investissement (capital risque, capital développement).

Morgane Basque, avocat au Barreau de Paris, intervient en tant que conseil sur des projets IT et montages contractuels complexes dans un environnement international. Elle a développé en particulier des compétences dans la négociation et la rédaction de contrats commerciaux et IT (infogérance, SaaS, PaaS, IaaS, outsourcing, Agile Scrum et SAFe) et en matière de droits d'auteur appliqués à l'IT (licences de logiciels et bases de données).

Morgane Basque dispose également d'une large connaissance des environnements réglementés et prudentiels avec une expertise FinTech (procédure d'agrément ou d'exemption auprès de l'ACPR et outsourcing bancaire).

Avant d'intégrer la profession d'avocat, Morgane Basque a travaillé en tant que Directrice juridique dans la filiale française d'un équipementier Télécoms chinois de premier rang pendant plus de sept ans.

Willy Mikalef, avocat au barreau de Paris, est spécialisé dans les domaines de la Protection des données personnelles, des Télécoms et du Satellite. Il assiste les entreprises les plus avancées au monde sur le plan technologique sur l'application d'obligations réglementaires, la négociation de contrats commerciaux, la représentation de nos clients dans le cadre de procédures devant des régulateurs (CNIL, ARCEP) et des juridictions.

Willy Mikalef dispose d'une expérience significative dans le conseil en droit des communications électroniques et du satellite en Europe et dans les pays émergents. Cela inclut les questions de déploiement de réseaux, d'autorisations, de spectre, d'usage de ressources en numérotation, d'interconnexion, d'interceptions, ou de réglementation des activités spatiales.

En matière de protection des données personnelles, il assiste les entreprises dans toutes leurs démarches de mise en conformité au RGPD et à la législation ePrivacy.

BREDIN PRAT

Bredin Prat nomme 6 counsels en Concurrence, Corporate, Restructuring, Contentieux et Arbitrage international.

Calmann Bellity exerce au sein de l'équipe Contentieux. Intervenant sur des problématiques liées au contentieux des affaires, il conseille et accompagne les sociétés et leurs dirigeants dans leurs litiges les plus complexes devant les juridictions civiles, commerciales et pénales.

Arthur Helfer exerce au sein de l'équipe Droit de la concurrence & Droit européen. Il assiste régulièrement des entreprises françaises et internationales devant les autorités de régulation et juridictions françaises et européennes, en particulier dans les domaines du contrôle des concentrations, des aides d'État et des contentieux antitrust (cartels, abus de position dominante). Son expérience couvre notamment des secteurs aussi variés que les télécommunications, les transports, l'énergie, l'agriculture et le luxe. Disposant par ailleurs d'une connaissance approfondie du droit public, il intervient également dans le domaine de la réglementation sectorielle et en matière de contentieux administratif.

Aurélie Patrelle exerce au sein des équipes Contentieux et Arbitrage international depuis 2012. Elle conseille et accompagne les entreprises et leurs dirigeants dans le règlement de leurs contentieux complexes de droit des affaires, en particulier dans les situations internationales (droit des obligations, droit des sociétés, droit international privé). Elle intervient devant les juridictions civiles et commerciales ainsi que dans la résolution amiable des litiges d'affaires. Elle exerce également au sein de l'équipe Arbitrage international en qualité de conseil, dans le cadre de procédures d'arbitrage et de litiges portés devant les juridictions françaises (annulation ou exécution de sentences).

Aurélie Patrelle a été détachée au sein de l'équipe Dispute Resolution du cabinet Slaughter and May à Londres de septembre 2016 à mars 2017.

Lionel Ripamonti exerce au sein de l'équipe Corporate. Spécialisé en droit des sociétés et en fusions-acquisitions, il intervient notamment lors d'opérations transfrontalières pour le compte d'entreprises privées ou publiques. Il conseille des sociétés de toutes nationalités et leurs dirigeants dans la réalisation de leurs opérations de croissance externe, alliances stratégiques, restructurations ou joint-ventures. Il assiste régulièrement des entrepreneurs, fondateurs ou actionnaires familiaux dans le cadre de la rédaction et négociation de la documentation contractuelle liée à leurs transactions ainsi que sur des sujets de gouvernance. Il accompagne également les clients dans le règlement de leurs contentieux stratégiques afférents à ces matières et intervient fréquemment dans le cadre de conflits entre associés.

Lionel Ripamonti bénéficie d'une large expérience en matière de transactions internationales complexes (investissements, acquisitions, rapprochements, cessions).

Après avoir rejoint Bredin Prat en 2011, il a exercé au sein du cabinet Cravath, Swaine & Moore LLP à New York de 2015 à 2016.

Mathilde Sigel exerce au sein de l'équipe Restructuration et procédures collectives. Elle intervient dans le traitement des difficultés des entreprises tant dans le cadre de dossiers de prévention (restructuration financière, cession d'entreprises sous-performantes, etc.) que de procédures collectives ainsi que les contentieux y afférents.

Après avoir rejoint Bredin Prat en 2011, Mathilde Sigel a été détachée au sein du cabinet Paul, Weiss, Rifkind, Wharton & Garrison à New York en 2015-2016.

Tom Vauthier exerce au sein des équipes Contentieux et Arbitrage international. Au sein de l'équipe Contentieux, il conseille et représente les sociétés et leurs dirigeants devant les juridictions civiles, commerciales et pénales. Au sein de l'équipe Arbitrage international, il intervient en qualité de conseil dans des procédures arbitrales, complexes et d'envergure, sous l'égide de diverses institutions arbitrales et soumises à tous types de règles d'arbitrage (notamment CCI, LCIA, et CIRDI).

Après avoir rejoint Bredin Prat en 2011, Tom Vauthier a été détaché au sein du cabinet Kirkland & Ellis à New York de septembre 2017 à septembre 2018.

CAPZA

Après avoir contribué au développement d'Ardian pendant 23 ans puis rejoint France Invest en tant que Président en 2018, **Dominique Gaillard** rejoint Capza.

Aux côtés de Christophe Karvelis-Senn, Président et fondateur de Capza, et de Laurent Bénard, Directeur Général, Dominique Gaillard contribuera notamment à la structuration de la plateforme ainsi qu'à l'accélération de son développement à l'international. Il sera par ailleurs membre de l'équipe de direction et des Comités d'Investissement des différentes stratégies de Capza.

Créé en 2004, Capza vient de dépasser les 5 milliards d'encours et a déployé près de 1,7 milliards d'euros dans une trentaine de PME depuis début 2020.

Dominique Gaillard a commencé sa carrière en 1986 chez Pechiney, comme Responsable R&D, puis Directeur Marketing et Commercial de Comurhex, une des filiales de Pechiney. Il a rejoint Charterhouse France en 1990 et en était membre du Comité Exécutif quand il l'a quitté en 1997 pour rejoindre Axa Private Equity (devenu Ardian en 2013).

Dominique Gaillard a pris la responsabilité des activités de Fonds Directs en 2001. Il est devenu Président du Directoire de Ardian France en 2014. En 2018, il est devenu Senior Advisor d'Ardian alors qu'il était élu à la Présidence de France Invest.

CHAMMAS & MARCHETEAU

Stéphanie Bréjaud, 37 ans, a été nommé associée de Chammas & Marcheteau.

Stéphanie Bréjaud, qui a intégré Chammas & Marcheteau en 2009, assiste et conseille de nombreux fonds d'investissements, corporate venture, family office, groupes de sociétés et start-up. Elle est particulièrement active dans les opérations de levées de fonds (venture, growth et LBO) et de M&A.

CLEARWATER INTERNATIONAL

Clearwater International étoffe son expertise en Technologie avec l'arrivée de **Jérémy Sartre** en tant que Managing Director. Il dirigera la pratique dédiée aux acteurs du secteur technologique aux côtés de Nicolas Saint-Pierre, Managing Partner.

Fort d'une expérience de plus de 15 ans en tant que banquier d'affaires et entrepreneur Tech, Jérémy Sartre a développé une expertise reconnue en M&A ainsi qu'en levée de fonds, notamment en accompagnant plus d'une soixantaine de sociétés Tech dans leur processus de financement de leur croissance ou de cession. Plus récemment, il a également conseillé des grands groupes dans leurs opérations d'acquisitions de sociétés innovantes, par exemple dans le secteur de l'Immobilier, des Ressources Humaines, ou encore des Jeux Vidéo.

CLIFFORD CHANCE

Clifford Chance annonce la nomination de 29 associés dans l'ensemble de ses bureaux dans le monde, dont une nouvelle associée à Paris : **Milica Zatezalo-Falatar**.

Milica Zatezalo-Falatar a rejoint Clifford Chance en 2010 et fait partie de l'équipe Projets Internationaux du cabinet. Elle accompagne des institutions financières internationales, des sponsors, des sociétés de projet et des gouvernements dans la mise en œuvre de projets dans le domaine de l'énergie, en particulier celui des énergies renouvelables, des ressources naturelles et des infrastructures. Elle possède une expérience significative en Russie, en Asie centrale, en Europe de l'Est, en Turquie et en Afrique.

Clifford Chance annonce la nomination de dix nouveaux counsel au sein du bureau de Paris : **Diane Campion de Poligny**, **Philippe Cazello**, **Marie Crumière**, **Maroussia Cuny**, **Pierre Goyat, Sophie Levy**, **Guillaume Massole**, **Catherine Naroz**, **Karolina Rozycka** et **Jehanne Talha**.

Diane Campion de Poligny, 34 ans, a rejoint le groupe Structuration de Fonds d'Investissement de Clifford Chance à Paris en 2013. Elle est spécialisée dans la création et la levée de fonds d'investissement français, étrangers et paneuropéens de private equity, dette, infrastructure, immobilier et secondaire. Elle intervient également en tant que conseil de gérants de portefeuille et d'investisseurs professionnels dans le cadre de leurs activités, ainsi que sur des opérations secondaires et des spin-offs.

Philippe Cazello, 33 ans, a rejoint le groupe Employment de Clifford Chance à Paris en 2011. Il conseille des entreprises françaises et internationales sur tous les aspects du droit du travail, particulièrement en matière de réorganisations et licenciements collectifs, de négociation collective, et de contentieux individuel et collectif. Il intervient également sur la gestion sociale des opérations de fusions-acquisitions et transferts d'entreprise, notamment sur les opérations transnationales (fusions transfrontalières, créations de Société Européenne).

Marie Crumière, 34 ans, est également Vice-Présidente de l'AJR (Association des Jeunes Professionnels du Restructuring) et membre des WIR (Women In Restructuring). Elle a rejoint en 2020 le groupe Restructuration et Procédures Collectives de Clifford Chance à Paris, animé par Delphine Caramalli, après avoir exercé au sein du département Restructuring de DS Avocats (2013-2016) et au cabinet Bremond & Associés (2016-2020). Spécialisée dans les restructurations et procédures collectives complexes et multi-juridictionnelles, elle assiste les actionnaires ou repreneurs dans leurs opérations de restructuration ou de croissance externe et intervient également auprès d'une clientèle d'investisseurs domestiques et internationaux, fonds de private equity et autres prêteurs.

Maroussia Cuny, 33 ans, a rejoint le groupe Finance et Marchés de Capitaux de Clifford Chance à Paris en 2012. Elle est spécialisée en financement d'acquisitions dans les domaines du private equity et des infrastructures. Elle conseille des prêteurs (banques, fonds mezzanine, fonds de dette, etc.) et des emprunteurs sur des opérations domestiques et transfrontalières.

Pierre Goyat, 35 ans, a rejoint le groupe Fiscalité de Clifford Chance à Paris en 2019 après avoir exercé au sein du cabinet Bredin Prat (2013-2019). Il est spécialisé en fiscalité des transactions (fusions-acquisitions, private equity et restructurations d'entreprises) et en fiscalité des fonds d'investissement (structuration de fonds, mise en place de mécanismes de carried interest et de co-investissement). Il conseille également les dirigeants d'entreprises en matière d'intéressement.

Après avoir commencé sa carrière à New York, Sophie Levy, 34 ans, a rejoint le groupe Contentieux, Droit Pénal des Affaires et Compliance de Clifford Chance à Paris en 2016. Elle a acquis une expertise reconnue en matière de poursuites pénales complexes et multi-juridictionnelles portant sur des problématiques de corruption, blanchiment et fraude fiscale et plus généralement en droit pénal des affaires. Elle conseille régulièrement des entreprises dans le cadre d'enquêtes internes et dans la mise en œuvre de leur programme de conformité anticorruption.

Guillaume Massole, 36 ans, a rejoint le groupe Finance et Marchés de Capitaux de Clifford Chance à Paris en 2011. Il est spécialisé en financements structurés. Il intervient notamment dans le cadre de la mise en place d'opérations de titrisation/mobilisation de créances, de fonds de dette et de financements de projets par voie obligataire (project bonds).

Catherine Naroz, 33 ans, a rejoint le groupe Corporate/M&A de Clifford Chance à Paris en 2020 après avoir travaillé au sein de l'équipe Corporate/M&A de Sullivan & Cromwell LLP à Paris (2012-2020). Elle intervient principalement sur des opérations de fusions-acquisitions (domestiques ou transfrontalières) en public et private M&A et des opérations de marchés de capitaux (y compris en matière d'introduction en bourse ou de restructuration financière de groupes cotés). Elle conseille régulièrement des sociétés cotées et autres grands groupes industriels intervenant dans différents secteurs d'activité.

Karolina Rozycka, 32 ans, a rejoint le groupe Arbitrage International de

Clifford Chance à Paris en 2012. Elle possède une vaste expérience en arbitrage commercial international ainsi qu'en arbitrage d'investissement, intervenant comme conseil dans des litiges issus de secteurs d'activité variés, notamment le droit minier et les ressources naturelles, l'énergie, l'aéronautique, la construction, ainsi que les litiges commerciaux en général. Elle a également une forte expérience en contentieux liée à la matière arbitrale (recours en annulation, exécution de sentences) et en droit français de l'arbitrage.

Jehanne Talha, 33 ans, a rejoint le groupe Corporate/M&A de Clifford Chance à Paris en 2015, après avoir exercé au sein du cabinet Mayer Brown. Elle accompagne régulièrement des grands groupes industriels et des institutions financières dans le cadre d'opérations de fusions-acquisitions. Elle intervient également en tant que conseil des investisseurs financiers dans leurs opérations de private equity.

CRESCENDO FINANCE

Dans le cadre de son développement, la banque d'affaires Crescendo Finance accueille **Fabien Caillot** en tant que responsable de trois nouvelles branches sectorielles : les Business Services, la Food et le Retail.

Fabien Caillot, 37 ans, rejoint Crescendo Finance pour s'occuper de l'animation des processus M&A et Private Equity.

Après plus de 7 ans au sein de Bpifrance en tant que Banking Manager, Fabien Caillot a intégré NFinance en qualité de M&A Associate puis Generis Capital Partners à titre d'Investment Manager.

CUSHMAN & WAKEFIELD

Valérie Courbier, 47 ans, Head of Marketing & Communications, et **Magali Marton**, 49 ans, Head of Research and Business development, rejoignent le Board de direction France de Cushman & Wakefield.

Valérie Courbier a rejoint Cushman & Wakefield France en 2011, en qualité de Directrice marketing et communication. Elle anime une équipe de 10 collaborateurs, pour définir et mettre en œuvre la stratégie marketing et digitale, répondre aux enjeux d'image et d'engagement de marque, de communication interne, et d'expérience client de l'entreprise en France. En soutien des équipes transactionnelles, l'équipe propose également une offre de conseil en marketing stratégique pour la commercialisation des immeubles, à destination des clients mandants.

Elle a accompagné l'entreprise dans son développement, notamment le rebranding de la marque et l'intégration lors de la fusion DTZ et Cushman & Wakefield, ainsi que les projets de transformation digitale (sites internet, CRM, marketing automation).

Valérie Courbier a débuté sa carrière au sein du cabinet d'audit international PwC en 2001, avant de rejoindre le cabinet d'avocats d'affaires Baker & McKenzie en qualité de Directrice business development & communication en 2006.

Magali Marton a rejoint Cushman & Wakefield en 2005, en qualité de Directrice du département Research France.

Accompagnée d'une équipe de cinq chargés d'études, elle a la responsabilité du développement des outils de business intelligence, du Market data management et de la mise en place de modèles prédictifs. L'équipe publie plus de 250 études par an, couvrant toutes les classes d'actifs (bureau et workplace, commerce, logistique, résidentiel, santé, hospitality, tant sur le marché des utilisateurs que de celui de l'investissement), participe aux études européennes et globales, et propose et réalise des études sur mesure pour les grands clients de Cushman & Wakefield.

Magali Marton anime désormais également une cellule de business development pour l'ensemble des lignes de métier de Cushman & Wakefield France afin d'identifier les leviers de leur croissance de demain.

Magali Marton a débuté sa carrière au GRECAM où elle était responsable de l'Observatoire de l'immobilier de l'habitat en Ile-de-France puis de l'Observatoire de l'immobilier d'entreprise durant huit ans.

De 2009 à 2016, elle a dirigé l'équipe Research pour la zone EMEA (Europe, Middle East, Africa) de Cushman & Wakefield, composée de 30 chargés d'étude, avant de se recentrer son activité sur le marché français.

DE PARDIEU BROCAS MAFFEI

De Pardieu Brocas Maffei annonce la nomination en qualité de counsels de :

Marie-Caroline Fauchille, en Droit immobilier

Diane Le Chevallier, en Financement immobilier

Clément Maillot-Bouvier, en Entreprises en difficulté / Restructurations

Marie-Caroline Fauchille intervient dans les domaines de l'investissement immobilier (externalisations immobilières, acquisitions, opérations de développement, promotion immobilière...), des baux commerciaux, de la gestion immobilière et du droit de la construction.

Elle a rejoint le cabinet De Pardieu Brocas Maffei en tant que collaboratrice en 2012.

Diane Le Chevallier intervient en matière de financements structurés et plus particulièrement en financements immobiliers.

Elle a rejoint le cabinet De Pardieu Brocas Maffei en 2017 en tant que collaboratrice, après avoir débuté sa carrière au sein du département immobilier du cabinet Reed Smith LLP (2011 à 2014) puis du département Banque - Finance du cabinet Mayer Brown (2014 à 2017).

Clément Maillot-Bouvier intervient auprès de débiteurs, cotés et non cotés, d'actionnaires, de créanciers ou d'investisseurs, dans le cadre de négociations amiables ou de procédures d'insolvabilité, en matière de restructuration de dette, notamment LBO, et d'entreprises en difficulté.

Il a rejoint le cabinet De Pardieu Brocas Maffei en tant que collaborateur en janvier 2018, après avoir débuté sa carrière au sein du cabinet d'avocats Weil, Gotshal & Manges en 2012.

DECHERT

Dechert renforce son équipe M&A à Paris avec le recrutement de **Delphin Boucher**, 39 ans, qui a développé, au cours de ses 10 ans d'expérience, une expertise importante dans l'accompagnement de sociétés cotées et non cotées, et de fonds d'investissement dans le cadre d'opérations complexes et transfrontalières de private equity et de fusions-acquisitions. Il est notamment intervenu, dans de nombreux secteurs comme celui de la santé, pour le compte de fonds tels que Oaktree, Access Capital, Cobepa et IK Investment, de groupes tels que JC Decaux, Novasep et Legris Industries et de banques d'affaires et d'investissement telles que Natixis, BNP Paribas et BPI France.

Delphin Boucher a exercé au sein des cabinets White & Case et Willkie Farr & Gallagher. Il a également développé une connaissance concrète des besoins internes des clients grâce à deux détachements au sein de la direction juridique d'Arval (groupe BNP Paribas) et d'Arkema (chimie).

DEGROOF PETERCAM

Degroof Petercam annonce l'arrivée de **Hubert Bouxin** au sein de son activité Investment Banking en France en tant que Managing Director. Il vient renforcer l'équipe française déjà forte de 35 collaborateurs.

Jusqu'à présent Vice-Chairman EMEA de HSBC Global Banking, Hubert Bouxin dispose d'une expérience de plus de 20 ans dans les métiers de banque d'affaires.

Ancien élève de l'Ecole Polytechnique (X83) et diplômé d'un Master of Science du MIT (Massachussetts Institute of Technology), il a rejoint HSBC en 1999 après avoir exercé plusieurs fonctions au sein du Ministère de la Défense, en particulier au cabinet du Ministre. Il a co-dirigé avec succès la banque de financement et d'investissement de HSBC France entre 2010 et 2018.

DESFILIS

Alexandre Piette, associé depuis 2019 de DWF, rejoint le cabinet Desfilis. Il interviendra de manière transverse, sur les deux pôles du cabinet, « Groupes familiaux et dirigeants » et « fusions acquisitions - capital investissement ».

Alexandre Piette débute sa carrière en tant qu'avocat au sein du département Corporate de De Pardieu Brocas Maffei (2004-2006) puis de Linklaters (2006-2011) et poursuit son parcours de 2011 à 2015, dans l'équipe Acquisition & Partenariats de BNP Paribas.

En 2015, il rejoint en tant qu'associé le cabinet d'avocats Scemla Loizon Veverka & de Fontmichel (SLVF) qui fusionne avec Viguié Schmidt et Associés, pour conseiller ses clients dans les opérations de droit transactionnel et les stratégies de développement.

DLA PIPER

DLA Piper annonce l'arrivée de **Bruno Gay** au sein de son bureau de Paris. Il vient renforcer la pratique du cabinet sur l'ensemble des questions liées aux investissements internationaux en Afrique francophone.

Bruno Gay conseille depuis quinze ans des investisseurs internationaux en matière de développement, de structuration et d'acquisition de projets en Afrique francophone, principalement dans les secteurs extractif et énergétique. Il assiste également plusieurs Etats africains dans le cadre de la réforme de leurs législations et de la renégociation de contrats dans le secteur extractif. Il conçoit et dirige des programmes de renforcement de capacités sur mesure à leur profit.

Avant de rejoindre DLA Piper, Bruno Gay a exercé au sein des cabinets De Gaulle Fleurance & Associés, Orrick Rambaud Martel et Herbert Smith Freehills.

DS AVOCATS

DS Avocats annonce la promotion de deux Associées, deux Pré-Associées et trois Counsels, en Chine et en France.

Audrey Touret-Huygens est nommée Associée – Bureau de Lille, France.

Audrey Touret-Huygens a développé une expertise spécifique en droit des sociétés et M&A, intervenant depuis plus de quinze ans sur des opérations d'acquisition et de cession d'entreprise (y compris transfrontalières) et d'opérations de haut de bilan.

Elle consacre une part importante de son activité aux opérations de restructuration ainsi qu'au traitement des flux intra-groupe, à l'élaboration de stratégies de transmission d'entreprises et de financement.

A l'international, elle conseille les sociétés étrangères en matière d'implantation en France et les entreprises françaises dans leurs relations avec toute entité étrangère.

Wu Yan est nommée Associée locale – Bureau de Shanghai, Chine.

Wu Yan accompagne depuis septembre 2000 le développement du Cabinet en Chine aux côtés d'Anne Severin.

Responsable de clients grands comptes, elle est aussi en charge de la pratique M&A en Chine.

Hélène Laborde est nommée Pré-Associée – Bureau de Paris, France.

Hélène Laborde intervient tant en conseil qu'en contentieux de la construction et assure plus particulièrement le suivi des procédures contentieuses assorties de mesures d'expertise et relevant des juridictions judiciaires et administratives.

A ce titre, elle suit de près les récentes décisions innovantes de la Cour de cassation en matière d'assurance dommage ouvrage.

Hélène Laborde co-anime le département Construction de DS Avocats aux côtés de Frédéric Levy.

Laura Rogues est nommée Pré-Associée – Bureau de Paris, France.

Laura Rogues dédie sa pratique au Droit social.

Elle conseille les entreprises dans leur gestion des relations individuelles et collectives du travail, privilégiant une approche pragmatique et opérationnelle. Elle assure également leur défense à l'occasion de litiges individuels ou collectifs devant les juridictions.

Forte de son expérience, tant avec des PME que des groupes multinationaux, elle a développé une compétence spécifique en matière de réorganisation d'entreprises. Elle accompagne également les entreprises dans le cadre de projets d'acquisitions.

Xu De Hong est nommée Counsel – Bureau de Shanghai, Chine.

Collaboratrice de la première heure en rejoignant DS auprès d'Anne Severin en juin 1999 après une dizaine d'années passées en France, Xu De Hong a participé à l'organisation du bureau de Shanghai avant de se consacrer exclusivement à l'accompagnement des clients français pour l'établissement et la gestion de leurs bureaux de représentation.

Aujourd'hui elle est dédiée aux projets d'implantation et à l'assistance de clients importants dans leurs opérations courantes qui sont de plus en plus sophistiquées.

Jérémy Cateau est nommé Counsel – Bureau de Lille, France.

Jérémy Cateau intervient en matière de prévention et de traitement des difficultés des entreprises (PME & ETI principalement) et ce, sur l'ensemble des stades des différents traitements (mandat Ad Hoc, conciliation, prépack cession, sauvegarde, redressement judiciaire, liquidation judiciaire...).

Il conseille par ailleurs de nombreux dirigeants sur les problématiques juridiques liées à leurs sociétés en difficulté (responsabilité personnelle, action en comblement de passif, engagement de caution, ...).

Il assiste également dans le cadre d'opérations de rachats dans une dimension judiciaire (analyse de la cible, rédaction des offres et des actes découlant de la cession).

En parallèle, Jérémy Cateau a développé une expertise en matière de mise en œuvre et de gestion de contentieux d'affaires, notamment en droit commercial, recouvrement, responsabilité contractuelle et délictuelle, conflit entre associés, mise en jeu de la garantie d'actif et de passif...

Alix Schontz est nommée Counsel – Bureau de Bordeaux, France.

Titulaire d'une formation spécialisée en droit du travail, Alix Schontz dédie son activité à l'accompagnement des entreprises de différents secteurs économiques de la région, et tout particulièrement dans le domaine viti-vinicole.

Elle assure ainsi, par le biais d'abonnements, le suivi régulier de la gestion du social au sein d'entreprises et associations.

Elle est également présente au sein des juridictions sociales de la Nouvelle Aquitaine, en vue de la gestion contentieuse des litiges du droit du travail.

EDMOND DE ROTHSCHILD CORPORATE FINANCE

Directeur Associé depuis 2016, **Arnaud Petit** est nommé Président de Edmond de Rothschild Corporate Finance, la filiale du groupe Edmond de Rothschild dédiée aux activités de conseil en fusions & acquisitions.

Pour mémoire, le comité de direction de Edmond de Rothschild Corporate Finance comprend Arnaud Petit, Julien Beraud, Nicolas Durieux, Philippe Flament, et Thomas Hamelin. Arnaud Petit succède à ce poste à Philippe Duval qui a souhaité se consacrer à de nouvelles activités.

Arnaud Petit, 41 ans, a plus de 17 années d'expérience dans les métiers du conseil en fusions & acquisitions.

Arnaud Petit débute sa carrière chez Lazard aux Affaires Financières en 2004. Il intègre par la suite en 2007 l'équipe parisienne de Lehman Brothers, qui sera reprise après sa faillite par la banque Nomura. En 2010, il rejoint l'équipe des Affaires Financières chez Rothschild & Cie. En parallèle de son activité de banquier d'affaires, il a enseigné la finance à Sciences Po Paris (2008-2017) et à ESCP Europe (2014-2016).

Arnaud Petit avait rejoint Edmond de Rothschild Corporate Finance fin 2014 et a été promu Directeur Associé en mars 2016.

EURAZEO

Sur proposition de **Virginie Morgon**, Présidente du Directoire, le Conseil de Surveillance du Groupe a nommé, le 10 mars 2020, **Christophe Bavière** comme membre du Directoire d'Eurazeo.

Senior Managing Partner, Head of Investment Partners d'Eurazeo, co-fondateur et président du Directoire d'Idinvest Partners depuis 2001, Christophe Bavière dirige l'ensemble de la stratégie de levée de fonds, du marketing et les relations du Groupe avec ses investisseurs partenaires institutionnels et particuliers.

Le Groupe s'appuiera également sur l'expérience de Benoist Grossmann, co-fondateur d'Idinvest. Dans le cadre d'une transformation et d'une simplification de la gouvernance d'Idinvest Partners, à travers la création d'un Conseil d'Administration présidé par Virginie Morgon, Benoist Grossmann assumera les fonctions de Directeur général.

Ces nominations s'inscrivent dans la continuité de l'acquisition par Eurazeo de la totalité des actions ordinaires d'Idinvest Partners en novembre 2020.

EVERSHEDS SUTHERLAND

L'arrivée de **Sindhura Swaminathan**, qui dirigera la pratique Finance en qualité d'associée, et de **Louis-Jérôme Laisney**, en qualité de Counsel, renforce la pratique bancaire et financière d'Eversheds Sutherland à Paris.

Avocate aux barreaux d'Angleterre et de Paris, et disposant de plus de 10 ans d'expérience à l'international, Sindhura Swaminathan est reconnue pour avoir mené des transactions de premier plan dans le domaine du financement de projet, d'actif et d'export.

Avocat au barreau de Paris, Louis-Jérôme Laisney bénéficie d'une expérience de plus de 11 ans sur une grande variété de financements (financements de projets, financements d'acquisitions, financements corporate, restructurations de dettes, etc.). Outre le droit français, son expertise est particulièrement reconnue en droit OHADA.

Aurélien Loric est coopté associé au sein du cabinet Eversheds Sutherland.

Arrivé en novembre dernier pour lancer la pratique restructuring & insolvency du bureau de Paris, Aurélien Loric dispose avec son équipe d'une expertise complète en matière de restructurations financières et opérationnelles, de procédures collectives et d'opérations de distressed M&A. Il conseille régulièrement l'ensemble des parties prenantes : débiteurs, investisseurs alternatifs, prêteurs, créanciers ou acquéreurs. Son activité couvre autant le cadre amiable que judiciaire, avec une expertise particulière concernant les problématiques financières complexes.

Aurélien Loric s'appuiera sur une équipe composée de François Wyon, collaborateur senior, Diane de Catuélan, collaboratrice, et Vasile Rotaru - et qui est amenée à se renforcer au cours des prochains mois.

FINANCIÈRE MONCEAU CF

Financière Monceau CF, associée du réseau international Translink CF, annonce le recrutement de **Lina Ismail** en tant qu'associée.

Cofondatrice de Broadmark, cabinet de conseil en M&A, devenu en 2005 le partenaire français de Translink Corporate Finance, elle dirige les opérations françaises de Translink pendant 10 ans avant de rejoindre Translink Belgique en tant qu'associée.

FRANCE INVEST

Claire Chabrier succède à **Dominique Gaillard** à la Présidence de France Invest, association des investisseurs pour la croissance.

À l'issue de son Assemblée générale qui s'est tenue le 15 juin 2021, le nouveau Conseil d'administration de France Invest a élu à l'unanimité Claire Chabrier Présidente de France Invest, pour un mandat de deux ans.

Claire Chabrier est active depuis 20 ans dans le capital-investissement, dans des institutions financières de premier plan. Elle est actuellement Directrice associée d'Amundi Private Equity Funds (PEF) qu'elle a rejoint en 2011. Amundi PEF, investisseur en capital spécialisé dans l'accompagnement de PME et d'ETI non cotées européennes, est une filiale d'Amundi intégrée au sein d'Amundi Real Assets. Début 2002, elle a intégré l'équipe internationale de SGAM Private Equity en charge de l'activité en l'Europe de l'Est. Elle a commencé sa carrière fin 1997 chez Arthur Andersen en audit et Transactions Services.

Claire Chabrier a été administratrice et Vice-présidente de France Invest de mi-juin 2018 au 15 juin 2021.

L'Assemblée générale de France Invest a élu cinq nouveaux administrateurs(rices) : Isabelle Combarel, Fabrice Dumonteil, Guillaume Jacqueau, Eric Neuplanche et Pauline Roux. Les mandats des quatre administrateurs suivants sont arrivés à leur terme : Olivier Golder, Christophe Karvelis, Antoine Le Bourgeois et Jonathan Zafrani. Le Conseil d'administration est ainsi composé de seize membres, dont neuf femmes.

Un nouveau bureau est nommé. Cet organe de direction vient en appui de la présidente et du directeur général, Alexis Dupont. Il est chargé de définir les prises de position de l'association, de veiller à la mise en oeuvre des décisions du Conseil d'administration, d'assurer le suivi des actions et le contrôle du budget. Il est composé de quatre vice-président(e)s : Christophe Deldycke, Fabrice Dumonteil, Mireille Klitting et Sophie Pourquery.

FRESHFIELDS BRUCKHAUS DERINGER

Freshfields Bruckhaus Deringer LLP poursuit son développement à Paris avec la nomination d'un nouvel associé : **Julien Rebibo** au sein de l'équipe Corporate ainsi que quatre nouveaux counsel : **Tanguy Bardet** en Droit Public, **Elodie Favre-Thellmann** en Droit Social, **Thomas Métayer** en Droit Fiscal, et **Alexandra van der Meulen** en Arbitrage.

Julien Rebibo conseille principalement des fonds d'investissement, des investisseurs institutionnels et des clients corporate dans le cadre des opérations de private equity et de fusions et acquisitions dans un contexte tant domestique qu'international.

Tanguy Bardet intervient principalement dans le domaine des grands projets d'infrastructures ainsi qu'en matière d'énergies renouvelables (éolien, solaire, hydroélectricité). Il intervient également en matière réglementaire et contentieuse, notamment dans les secteurs de l'énergie, de la santé, des télécommunications, et des transports et en matière de contrôle des investissements étrangers.

Elodie Favre-Thellmann conseille les entreprises françaises et étrangères en matière de droit du travail et notamment sur les restructurations, les aspects sociaux des fusions et acquisitions, les litiges collectifs et individuels, les départs de cadres ainsi que sur les questions diverses ayant trait à la représentation du personnel et la négociation collective.

Thomas Métayer conseille de nombreux investisseurs et groupes industriels français et internationaux qu'il accompagne tant dans leurs opérations stratégiques de croissance externe ou de réorganisation interne que dans la gestion de leurs contentieux fiscaux.

Alexandra van der Meulen est spécialisée en droit international public, en arbitrage d'investissement et en arbitrage commercial international. Elle possède une solide expérience en tant que conseil d'États devant la Cour internationale de Justice. Elle intervient également en tant que conseil dans le cadre de procédures arbitrales administrées (notamment CCI, LCIA, SCC, CNUDCI, CIRDI) et des procédures ad hoc, soumises à divers droits de procédure et droits applicables au fond. Elle a exercé pendant presque dix ans au sein de l'équipe arbitrage et a réintégré le cabinet en février de cette année.

FTPA

Le cabinet d'avocats FTPA dynamise son pôle Corporate en accueillant **Laurent Faugérolas**, en qualité d'associé, **François-Xavier Beauvisage**, en qualité de counsel, et **Amélie Cordier**, en qualité de collaboratrice.

L'équipe renforce notamment son positionnement en droit boursier avec l'arrivée de Laurent Faugérolas, qui rejoint à nouveau le Barreau de Paris.

Laurent Faugérolas intervient principalement auprès de grandes entreprises et de groupes cotés (sociétés du CAC 40 et du SBF 120), qu'il accompagne dans le cadre d'opérations stratégiques majeures de fusions-acquisitions et d'introductions en bourse, plus particulièrement dans les domaines de l'énergie, des sciences de la vie et des nouvelles technologies. Il compte par ailleurs parmi les intervenants de référence en matière de SPAC.

Laurent Faugérolas a débuté sa carrière au sein du cabinet Gide, dont il est devenu Associé, puis a rejoint successivement plusieurs cabinets New Yorkais renommés, dont Willkie Farr & Gallagher. Il est intervenu notamment, côté acquéreur, sur un certain nombre de dossiers emblématiques (Total-Petrofina, Total-Elf, Sanofi-Aventis, Renault-Nissan, CGG-Veritas).

Résolument orienté vers l'entreprenariat et disposant d'une double formation juridico-financière, il a fondé sa propre structure de Corporate Finance en 2013 à Londres après s'être fait omettre du Barreau. Il a mis ainsi à profit son expérience au service de clients internationaux, notamment en tant que consultant pour le family office Holbein Partners LLP, dans le cadre de conseils en investissement, en restructuration, de corporate governance et d'OPA. Son expérience à Londres lui a permis de compléter son parcours en tant que conseil auprès de fonds d'investissements et de structures familiales.

L'équipe Corporate retrouve par la même occasion François-Xavier Beauvisage, en qualité de counsel. Il est spécialiste des opérations de Private Equity small et mid-cap. Sa pratique couvre également les opérations de fusions-acquisitions de sociétés cotées et non cotées, les levées de fonds et l'accompagnement de dirigeants et d'institutionnels.

Doté d'une inclination particulière pour l'innovation, il intervient auprès d'une clientèle diversifiée issue du secteur des nouvelles technologies (FinTech, cyber et AgTech) et de secteurs plus traditionnels (industrie, commerce et services).

Avocat au barreau de Paris depuis 2016, il débute sa carrière chez FTPA et rejoint les équipes de Kramer Levin Naftalis & Frankel en 2020.

GENEO PARTENAIRES

Geneo Partenaires nomme **Cécile Patoux** en tant que Business Partner en charge de l'Impact Positif. Cette création de poste témoigne l'engagement de Geneo pour accompagner sur le long terme les PME et ETI investies dans une approche durable et à impact positif.

Spécialisée dans les enjeux du développement durable appliqués aux organisations, Cécile Patoux a commencé son parcours chez GreenFlex, entreprise spécialisée dans l'accélération de la transition environnementale et sociale des organisations. Elle a ensuite rejoint PricewaterhouseCoopers au sein du département dédié au conseil en développement durable, où elle est intervenue principalement auprès de fonds d'investissement et de leurs participations dans l'intégration et le pilotage de la performance ESG à tous les niveaux.

HERBERT SMITH FREEHILLS

Herbert Smith Freehills annonce la nomination de **Mathias Dantin**, 37 ans, en tant qu'associé au sein de la pratique

Énergie et Infrastructure du bureau de Paris.

Mathias Dantin couvre le droit public des affaires et est spécialisé dans les aspects réglementaires et transactionnels des projets dans les domaines de l'énergie et des infrastructures, en France et en Afrique francophone. Il conseille des opérateurs, des investisseurs financiers, des acteurs publics et des prêteurs. Concernant les aspects réglementaires et de commande publique, il est également actif en matière contentieuse et de stratégie précontentieuse et intervient devant les juridictions administratives françaises et africaines ainsi que celles de l'Union européenne.

Mathias Dantin joue un rôle important dans nos pratiques mondiales dédiées aux aspects ESG et à la lutte contre le changement climatique.

Mathias Dantin a rejoint Herbert Smith Freehills en 2011 en tant que collaborateur, avant d'être promu Of Counsel en 2017.

HOGAN LOVELLS

Hogan Lovells annonce l'arrivée de **Pierre-Marie Boya**, en qualité de Counsel au sein de l'équipe Corporate / Private Equity.

Pierre-Marie Boya intervient dans le domaine des fusions-acquisitions et du private equity, en particulier lors d'opérations transfrontalières et complexes impliquant des entreprises cotées ou non cotées. Il intervient auprès de fonds d'investissement, de sociétés et de leurs dirigeants dans la réalisation de leurs opérations d'investissement, de cession, de croissance externe, d'alliances stratégiques ou joint-ventures.

Avec l'arrivée de Pierre-Marie Boya, la pratique Corporate / Private Equity compte désormais près d'une trentaine d'avocats dont six associés (Xavier Doumen, Jean-Marc Franceschi, Matthieu Grollemund, Sébastien Gros, Stéphane Huten, Hélène Parent) et cinq Counsel (Pierre-Marie Boya, Florian Brechon, Arnaud Deparday, Ghina Farah, Paul Leroy).

Admis au Barreau de Paris en 2011, Pierre-Marie Boya a exercé durant six ans au sein du cabinet Bredin Prat et précédemment au sein de Freshfields Bruckhaus Deringer pendant trois ans.

HSBC

Jean-Manuel Richier, qui était depuis 2015 Directeur général de HSBC Bank plc Switzerland, est nommé co-responsable de la Banque de financement et d'investissement de HSBC Continental Europe en remplacement d'Hubert Preschez.

Il rejoint le comité exécutif de HSBC Continental Europe.

Jean-Manuel Richier, 56 ans, a rejoint HSBC en 2013. Il a plus de 30 ans d'expérience dans la banque de financement et d'investissement, notamment en tant que co-responsable de la banque d'investissement pour Citigroup en France et responsable du groupe financement pour la France et la Belgique chez Goldman Sachs. Il a commencé sa carrière chez JP Morgan en 1990 et a occupé divers postes au sein de la division de la banque d'investissement à Paris, Londres et New York.

J.P. MORGAN

Dorothée Stik, ENA, ENS Ulm, IEP de Paris, devient executive director au sein de J.P. Morgan CCBSI (Corporate Client Banking & Specialized Industries) France.

Depuis 2018, Dorothée Stik était Director au sein de Messier Maris & Associés.

K&L GATES

K&L Gates LLP accueille **Julien de Michele**, 45 ans, en qualité d'associé, en charge de la pratique Restructurations et Entreprises en Difficulté, au sein du bureau parisien. L'arrivée de Julien de Michele fait suite à la récente arrivée d'Eugene Yeung, associé également spécialisé en Restructurations et Entreprises en Difficulté à Hong Kong.

Julien de Michele conseille et représente aussi bien des entreprises en situation de sous performance que leurs dirigeants ou actionnaires, des fonds d'investissement, des repreneurs mais également des créanciers, lors de procédures amiables dites de prévention des difficultés (mandats ad hoc, médiation de crédit, conciliation) comme dans le cadre de procédures judiciaires, dites de traitement des difficultés (sauvegarde, redressement ou liquidation). Il défend également des dirigeants, actionnaires et fonds d'investissements dans le cadre d'actions en responsabilité exercées à l'issue de procédures d'insolvabilité (actions en sanctions professionnelles, responsabilité pour insuffisance d'actif, banqueroute et autres délits pénaux).

Avant d'intégrer K&L Gates, Julien de Michele était associé au sein du cabinet De Gaulle Fleurance & Associés (2016-2021). Auparavant, il était associé au sein du cabinet Latournerie Wolfrom & Associés (2012-2016) et du cabinet mondial Dewey & LeBoeuf LLP (2011-2012). Sa première collaboration en qualité d'avocat s'est déroulée au sein du cabinet Bredin Prat (2003-2011) où il exerçait dans les domaines des Restructurations & Entreprises en difficulté et du Contentieux (contentieux commercial / contentieux pénal des affaires).

Julien de Michele a débuté sa carrière en qualité de stagiaire au sein des cabinets internationaux Dechert puis Freshfields en Droit des sociétés, fusions et acquisitions, contrats commerciaux, contentieux commercial.

KIRKLAND & ELLIS

Kirkland & Ellis annonce l'arrivée de **Raphaël Bloch** au sein du bureau parisien du cabinet en tant qu'associé de sa pratique européenne dédiée aux fonds d'investissement.

Raphaël Bloch conseille les gérants européens en lien avec la structuration et la gestion de fonds d'investissement et de mandats couvrant tout le champ de la gestion alternative, notamment le capital-investissement, l'infrastructure, le crédit et l'immobilier. Il intervient également sur les opérations de restructuration à l'initiative des GPs (GP-led), ainsi que sur d'autres opérations de liquidité. Il a par ailleurs une expérience significative dans la mise en place de sociétés de gestion, de plans de carried interest et de schéma co-investissement spécifiques à la France.

KKR

KKR annonce la nomination de **Lauriane Requena** en tant que responsable de la stratégie d'investissement du fonds Next Generation Technology Growth (« NGT ») pour la France. Basée à Paris, elle travaillera avec **Jérôme Nommé**, Partner et responsable des activités de KKR en France.

Lauriane Requena est diplômée de la London School of Economics (Master of Science en Finance et Private Equity). Avant de rejoindre KKR, elle a travaillé au sein de Silver Lake Partners pendant 2 ans en Private Equity, après un passage en banque d'investissement. Lauriane Requena vient de finaliser avec l'équipe NGT, la dernière levée de fonds d'Ornikar, acteur référent de la sécurité

routière, afin d'accompagner son développement à l'international.

Le fonds NGT de KKR est dédié aux opportunités d'investissement en capital de croissance dans le secteur de la Tech. Il a pour vocation de déployer des capitaux dans des start-up et scale-up actives dans les logiciels, la sécurité, les médias digitaux, les Fintech, dans des schémas minoritaires, ou majoritaires.

KRAMER LEVIN

Kramer Levin annonce l'arrivée de deux nouveaux associés, **Sébastien Pontillo** et **Sophie Perus**, d'une Counsel, **Blandine Gény**, et de deux collaborateurs : **Lancelot Montmeterme** et **Brenda Ambele**.

Sébastien Pontillo est spécialisé dans les opérations de LBO, de capital développement et de venture capital. Il conseille des fonds de private equity et des équipes de management sur des opérations à dimension internationale et des opérations domestiques. Il intervient également pour des sociétés dans le cadre de fusions et acquisitions internationales complexes, restructurations et accords de joint-venture.

Sophie Perus est spécialisée en droit bancaire et financement. Elle intervient aussi bien aux côtés des établissements de crédit et des fonds, qu'aux côtés des entreprises, dans leurs opérations de financement domestiques ou internationales. Principalement orientées sur les financements bancaires, obligataires (type unitranche, senior, second lien, mezzanine) et structurés, ses compétences couvrent également les financements d'actifs et les financements immobiliers. Elle a également une très forte expérience en matière de restructurations de dettes et financements en crédit-bail.

Blandine Gény est spécialisée en financements corporate, bancaires ou obligataires, financements d'actifs et financements immobiliers.

LATHAM & WATKINS

Le cabinet Latham & Watkins annonce l'admission de **Mathilde Saltiel** et **Suzana Sava-Montanari** au rang d'associées, intervenant dans le cadre de la nomination de 19 nouveaux associés au niveau mondial.

Mathilde Saltiel est spécialisée en droit européen et français de la concurrence, membre du département Litigation & Trial et de la pratique Antitrust & Competition. Elle représente des entreprises internationales devant la Commission européenne, l'autorité française de la concurrence et les juridictions françaises et européennes dans le cadre d'enquêtes pour pratiques anticoncurrentielles et d'opérations de concentration qu'elle coordonne à l'échelle internationale. Elle conseille des clients actifs dans un large panel d'industries, notamment les télécommunications, les services financiers et l'énergie.

Suzana Sava-Montanari est membre de la pratique Capital Markets du département Corporate. Elle conseille des institutions financières, fonds d'investissements, sociétés de crédit foncier, émetteurs corporate ou entités publiques dans le cadre d'opérations de marchés de capitaux, financements structurés, titrisations et produits dérivés régis par le droit anglais ou français.

LINKLATERS

Linklaters annonce l'arrivée prochaine de **Florent Mazeron**, expert en Private Equity, en qualité de nouvel associé à Paris. Il sera également l'un des leaders du Linklaters Global Financial Sponsors group qui est en charge d'animer les sujets Private Equity. Il rejoint le cabinet après avoir exercé en tant qu'associé au sein de Freshfields Bruckhaus Deringer depuis 2016. Florent Mazeron avait auparavant travaillé pendant près de dix ans chez Bredin Prat.

Linklaters Paris annonce la cooptation de **Géric Clomes**, **Charlotte Colin-Dubuisson** et **Carole Nerguararian** en qualité d'associés, respectivement au sein des départements Droit social, Antitrust & Investissements Etrangers, et Restructuration & Entreprises en difficulté, ainsi que la nomination de 6 counsel : **Mehdi Boumedine**, **Julien Bourmaud-Danto** et **Thomas Pontacq** en Corporate/M&A, **Eléonore Hannezo** en Contentieux et Arbitrage, **Vincent Poilleux** en Marchés de capitaux, et **Neeloferr Roy** en Bancaire.

Géric Clomes exerce au sein du département Droit social de Linklaters Paris depuis 2007. Il est spécialisé dans tous les domaines du droit du travail, plus particulièrement sur les aspects sociaux des opérations de fusions-acquisitions et de restructurations d'entreprises où il conseille régulièrement des grands groupes industriels et des fonds d'investissement de premier ordre. Il possède également une solide expérience en matière de gestion de crise (enquêtes internes, négociation de départs de salariés clés et dirigeants, situations de harcèlement moral / sexuel, négociation avec les comités d'entreprise et syndicats) et de contentieux collectifs et individuels. Géric Clomes joue également un rôle clé au sein du réseau Linklaters pour accompagner les clients internationaux sur leurs problématiques de rémunération et d'actionnariat salarié.

Charlotte Colin-Dubuisson exerce au sein du département Antitrust & Investissements étrangers de Linklaters à Paris depuis 2011. Spécialisée en droit européen et français de la concurrence, elle intervient sur tous les aspects du droit de la concurrence avec une expertise spécifique en matière de restrictions verticales et de cartel. elle accompagne également les clients de Linklaters dans le cadre de leurs opérations M&A. Elle a développé une expertise particulière dans les secteurs de l'agro-alimentaire, automobile, de la distribution, du transport et du luxe.

Carole Nerguararian exerce au sein du département Restructuration & Entreprises en difficulté de Linklaters depuis 2009. Elle est spécialisée dans le traitement des entreprises en difficulté et leur restructuration financière et industrielle tant dans le cadre de procédures de prévention des difficultés que de procédures collectives. Elle intervient dans les dossiers de restructuration nationaux comme internationaux les plus complexes, où elle conseille tous les types de clients (débiteurs, actionnaires, créanciers ou investisseurs). Son expertise couvre également l'ensemble des contentieux liés aux procédures collectives.

Mehdi Boumedine exerce au sein du département Corporate/M&A de Linklaters Paris depuis 2012. Il intervient régulièrement sur des opérations de private equity. Très récemment, il a conseillé Partners Group sur son entrée en négociations exclusives avec EQT pour la cession du leader de la biologie médicale Cerba HealthCare, PAI Partners sur l'acquisition du n°3 mondial de la restauration de voyage Areas ou encore Apax Partners sur la cession du groupe d'écoles de commerce et de gestion INSEEC U. Il a également développé une expertise des opérations dans le secteur des énergies renouvelables.

Julien Bourmaud-Danto exerce chez Linklaters depuis 2012 au sein du département Corporate/M&A. Spécialisé en droit des sociétés et en droit

boursier, il conseille de grands groupes industriels, des investisseurs institutionnels ainsi que des établissements bancaires et des fonds d'investissement. Il s'est récemment illustré en conseillant le groupe Bel dans le cadre de ses négociations exclusives avec Lactalis, visant à la cession de Leerdammer et des droits lui étant associés. Il a également accompagné I Squared Capital dans le cadre de sa prise de participation à hauteur de 45% dans le capital de la société Rubis Terminal.

Eléonore Hannezo exerce chez Linklaters depuis 2013 au sein du département Dispute Resolution (Contentieux et Arbitrage). Elle défend les intérêts des entreprises, françaises et étrangères, et de leurs dirigeants dans le cadre de leurs contentieux stratégiques, aussi bien devant les juridictions pénales et civiles qu'auprès des régulateurs, en particulier l'Autorité des marchés financiers (AMF). Elle les assiste également dans le cadre de la mise en œuvre d'enquêtes internes et de programmes de compliance.

Vincent Poilleux exerce chez Linklaters depuis 2018 au sein du département Marchés de capitaux. Spécialisé en dérivés et produits structurés, il a une grande expérience de conseil en matière de structuration et de documentation de produits dérivés, pensions livrées, prêts de titres et produits structurés sur toutes classes d'actifs. Il dispose d'une forte expertise dans le domaine des dérivés actions stratégiques. Il a ainsi conseillé les principaux clients de Linklaters dans le cadre de financements adossés à des actions (y compris sous forme de margin loans), d'obligations convertibles non dilutives ou d'opérations de M&A boursier, de gestion de participation, de rachat d'actions et d'épargne salariale à effet de levier.

Thomas Pontacq exerce chez Linklaters depuis 2016 au sein du département Corporate/M&A. Spécialisé en droit des sociétés, il conseille des investisseurs financiers et stratégiques sur des opérations de haut de bilan. Il intervient dans tous les secteurs avec un focus particulier sur celui de l'énergie et des infrastructures. Il a récemment conseillé CDPQ dans le cadre de sa prise de participation au sein du groupe Colisée, BlackRock Renewable Power Group dans le cadre de l'acquisition des activités européennes de Windvision et Groupe Bruxelles Lambert (GBL) dans le cadre de l'acquisition de Webhelp. En 2019, Thomas Pontacq a été détaché six mois dans l'équipe private equity du bureau de Londres où il a notamment participé à l'acquisition par Morgan Stanley Infrastructure Partners de 49,99% d'Altice Portugal FTTH.

Neeloferr Roy exerce chez Linklaters depuis 2011 au sein du département Bancaire. Elle conseille les banques et fonds d'investissement dans le cadre d'opérations de financement d'acquisition (LBO et corporate), financement immobilier ou encore de crédits syndiqués, en droit français et droit anglais. Elle accompagne tant les prêteurs (banques, investisseurs institutionnels et fonds de dette) que les sponsors et groupes emprunteur. Elle intervient plus particulièrement sur des opérations de financement transfrontalières complexes, guidant les clients internationaux dans leurs investissements sur le marché français. Elle a récemment conseillé PAI Partners dans le cadre du financement LBO pour l'acquisition d'une participation majoritaire dans Euro Ethnic Foods (division épicerie de Grand Frais). Elle a également accompagné GBL sur le financement LBO relatif à l'acquisition du groupe Webhelp pour 2,4 milliards d'euros.

Latham & Watkins annonce l'arrivée de **Carles Esteva Mosso** en tant qu'associé de la pratique Antitrust & Competition. Carles Esteva Mosso rejoint le cabinet après avoir travaillé à la Direction Générale de la concurrence (DG COMP) de la Commission Européenne où il a occupé divers postes, notamment en tant que Directeur Général Adjoint chargé des concentrations entre 2014 et 2019 et Directeur Général Adjoint chargé des aides d'État entre 2019 et 2021. Il a également occupé plusieurs autres fonctions de direction en matière de contrôle des concentrations et de politique de concurrence, depuis qu'il a rejoint le cabinet de l'ancien commissaire Mario Monti en 1999.

Carles Esteva Mosso est l'une des figures emblématiques de la communauté antitrust mondiale. Il est intervenu sur les dossiers les plus complexes de contrôle des concentrations, d'aides d'État, d'ententes, d'abus de position dominante et de régulation en Europe, et a pris part à des prises de décision politiques et des propositions législatives importantes au cours des deux dernières décennies.

Son expérience significative l'a amené à travailler en coopération avec des représentants gouvernementaux des États membres de l'UE sur des questions d'importance nationale en étroite collaboration avec des autorités de régulation telles que la Competition and Markets Authority britannique, la CNMC espagnole, l'Autorité de concurrence française, le Bundeskartellamt allemand, la division antitrust du Department of Justice des États-Unis (DOJ), la Federal Trade Commission américaine et le SAMR chinois, entre autres.

Carles Esteva Mosso a travaillé en cabinet privé pendant plusieurs années avant de rejoindre la Commission européenne en 1994. Au fil des années, il a occupé plusieurs postes importants au sein de la Commission, notamment en tant que Membre du cabinet de l'ancien Commissaire chargé de la Concurrence, Mario Monti ; Chef d'unité en charge de la politique de concentrations, des concentrations dans le secteur des télécommunications et des technologies de l'information, et des réparations des pratiques anticoncurrentielles ; Directeur Politique et Stratégie de concurrence ; et Directeur Général Adjoint en charge des concentrations. Plus récemment, il a travaillé sous la direction de Margrethe Vestager, Vice-Présidente et Commissaire de la Concurrence, en tant que Directeur Général Adjoint en charge des aides d'État.

LPA-CGR AVOCATS

LPA-CGR avocats annonce l'arrivée au bureau de Paris de **Michael Samol**, en qualité d'associé. Il vient renforcer l'équipe fusions-acquisitions du cabinet, notamment sur l'axe franco-allemand.

Michael Samol intervient sur des transactions, pour la plupart à dimension internationale. Il accompagne des entreprises françaises et étrangères, en particulier allemandes, sur leurs opérations en France, ainsi que des entreprises françaises sur leurs opérations à l'étranger. Il intervient en M&A (y compris private equity et distressed M&A), sur des restructurations domestiques et transfrontalières ainsi que des projets de coopération ou joint-ventures.

Il rejoint l'équipe fusions-acquisitions du cabinet à Paris, qui compte une trentaine d'avocats dont 10 associés, ainsi que celle du German Desk du bureau de Paris, qui comprend une dizaine d'avocats dont 4 associés travaillant étroitement avec les 3 bureaux du cabinet en Allemagne (Hambourg, Francfort et Munich).

Michael Samol a travaillé pendant plus de dix ans chez Clifford Chance (au

sein des bureaux de Paris, Düsseldorf et Francfort) et a été détaché pendant plus d'un an chez Airbus Group. Avant de rejoindre le cabinet LPA-CGR avocats, il était counsel au sein du cabinet Jeantet.

MESSIER & ASSOCIÉS

Après le départ d'Erik Maris, Messier & Associés annonce l'arrivée de **Hubert Preschez**, jusque-là à la tête des activités de banque de financement et d'investissement (BFI) de HSBC France.

Hubert Preschez a débuté chez Paribas en 1998. Il intègre ensuite JP Morgan puis rejoint la Société Générale (2010-2018).

MORGAN STANLEY

Morgan Stanley annonce la nomination d'**Emmanuel Goldstein** comme Directeur Général de Morgan Stanley France.

Emmanuel Goldstein a commencé sa carrière comme Commissaire du Gouvernement au Tribunal administratif à s'occuper de droit de la responsabilité hospitalière ou de droit des étrangers. En 2001, il rejoint Morgan Stanley à Londres. Sur les 20 ans, Il en a passé 10 ans à Paris et 10 à Londres. En 2005, il est nommé Executive Director puis Managing Director en 2007.

De 1996 à 2017, Emmanuel Goldstein a également été maître de conférences et professeur à l'Institut d'études politiques de Paris (Sciences Po Paris). Il était membre du conseil de direction de l'établissement de 2000 à 2013.

Parmi ses missions les plus significatives, il conseille Air-France-KLM, CMA-CGM, SNCF, l'introduction en bourse d'EDF ou encore d'ADP, la création du Fonds stratégique d'investissement et divers sociétés internationales du transport et des infrastructures.

Emmanuel Goldstein est diplômé de Sciences Po Paris, de l'École Nationale d'Administration promotion Victor Schœlcher, d'un master de droit public de l'Université Paris 2 Panthéon Assas et d'un MBA à l'Institut européen d'administration des affaires (INSEAD).

Morgan Stanley annonce la nomination de **David Benichou** en qualité de co-responsable de la banque d'investissement en France, aux côtés de **Jean-Baptiste Charlet.**

Agé de 46 ans, David Benichou (Ecole Nationale Supérieure des Mines de Paris) a plus de 20 ans d'expérience dans la banque d'investissement. C'est en 2004 qu'il a rejoint Morgan Stanley où il s'est spécialisé dans le conseil auprès de groupes cotés, de fonds d'investissement et de sociétés en forte croissance. Il est notamment intervenu dans le secteur des médias et de la Tech, le domaine de la santé ainsi que celui des matériaux et de la chimie. Il a conseillé récemment Tencent dans le cadre de l'acquisition par le consortium mené par l'entreprise chinoise d'une participation à hauteur de 20% dans Universal Music, Sanofi sur la cession de Zentiva ou encore ManoMano et Voodoo dans leurs levées de fonds.

Après 6 années en tant que co-responsable de la banque d'affaires en France, **Arnaud Bouyer** va assurer la coordination d'un vaste pole en plein développement autour des solutions de capital privé, regroupant les entreprises privées et les investisseurs en capital de toutes natures, qu'il s'agisse pour ces derniers des acteurs du private equity, des holdings familiaux, ou tout autres investisseurs au sein du secteur du capital-investissement.

OLLYNS

Créé par **David Pitoun** et **Cyrille Garnier** en septembre 2020, Ollyns annonce l'arrivée de **Pascaline Moisan** et **Maeva Kahli** afin de renforcer son département Corporate / M&A.

Pascaline Moisan, Avocate au Barreau de Paris, intervient principalement en conseil sur des opérations de restructuration, de fusion-acquisition et de cession auprès de sociétés françaises et internationales cotées ou non cotées et dans le cadre d'opérations de capital investissement pour le compte d'entreprises en phase de développement et de fonds d'investissement.

Avant de rejoindre Ollyns, Pascaline Moisan a exercé, près de 4 années, au sein de l'équipe Corporate/M&A du cabinet Pinsent Masons LLP.

Maeva Kahli, Juriste corporate, intervient dans les dossiers de droit des sociétés. Elle apporte son soutien dans le cadre d'opérations de M&A et de levées de fonds et assure le suivi juridique courant et exceptionnel des sociétés.

Avant de rejoindre Ollyns, Maeva Kahli a exercé pendant 5 ans, dont les 3 dernières au sein de l'équipe Corporate / M&A du cabinet Dentons.

PINSENT MASONS

Pinsent Masons promeut **Catherine Mandon** Counsel au sein de l'équipe Corporate/M&A du bureau de Paris. Forte de plus de 10 années d'expérience en M&A dans des cabinets internationaux dont 8 années chez Pinsent Masons, Catherine Mandon conseille des groupes industriels et des investisseurs français et étrangers sur leurs opérations de croissance externe, joint-ventures et restructurations tant domestiques que transfrontalières. Son expérience couvre différents secteurs, en particulier le secteur des sciences de la vie et le secteur des services financiers dans lesquels elle a une excellente connaissance de l'environnement réglementaire. Elle a également une grande expérience des transactions dans divers secteurs industriels.

PWC SOCIÉTÉ D'AVOCATS

Carole Dessus rejoint PwC Société d'Avocats en tant qu'associée.

Forte d'une expérience de vingt ans en fusions-acquisitions liées aux opérations de réorganisation et de retournement des entreprises, elle vient créer l'expertise juridique restructuring et distressed M&A de PwC Société d'Avocats et ainsi positionner le cabinet sur ce marché stratégique en forte évolution. Basée au bureau de Lyon de PwC Société d'Avocats, elle a notamment pour mission d'accompagner les entreprises en difficulté au niveau national.

Carole Dessus débute sa carrière comme avocate en 1998 chez Lafarge Flécheux puis rejoint UGGC Avocats en 2001 au sein du département restructuring. En 2010, elle rejoint Wragge & Co (devenu Gowling WLG) à Paris. Deux ans plus tard, elle intègre, en tant qu'associée, CMS Francis Lefebvre Lyon Avocats pour y créer et y développer le département restructuring. Dans le cadre de ses activités, elle est membre des principales associations dédiées au retournement : ARE, WIR, IFPPC, Prévention & Retournement.

En tant qu'associée au sein de PwC Société d'Avocats, elle aura pour mission d'accompagner les entreprises en difficulté sur leur stratégie de restructuration (legal restructuring) et dans la mise en place d'outils nécessaires pour surmonter les crises qu'elles rencontrent. Elle assistera les dirigeants ainsi que les actionnaires, dans les situations de prévention des risques, mais aussi dans le cadre de procédures

collectives. Elle accompagnera une clientèle d'investisseurs nationaux et internationaux dans des acquisitions pre-distress et distress (Distressed M&A). Son expertise vient ainsi compléter l'offre juridique du cabinet et permet également de renforcer l'approche pluridisciplinaire du cabinet, notamment sur les activités financières (Business Recovery Services).

SCOTTO PARTNERS

Coralie Oger rejoint Scotto Partners en qualité d'associée accompagnée de son équipe constituée de **Pierre Lumeau**, counsel, et **Caroline Vieren**, collaboratrice senior. Cette arrivée permet de renforcer le département Corporate du cabinet Scotto Partners et vaut à Coralie Oger de prendre la direction de la pratique M&A du cabinet.

Coralie Oger et son équipe interviennent en fusions-acquisitions, en droit des sociétés (acquisitions et cessions de titres et d'actifs, pactes d'actionnaires, due diligences, partenariats, gouvernance, suivi quotidien), en capital-investissement (prises de participations, levées de fonds, opérations de cash-out) et en restructurations dans le cadre d'opérations complexes et/ou transfrontalières.

Coralie Oger débute sa carrière chez Latham & Watkins en 2001 puis rejoint en 2009 FTPA Avocats où elle est devenue counsel en 2011 puis associée un an plus tard.

Pierre Lumeau a débuté sa carrière chez FTPA en tant que stagiaire, jusqu'à sa nomination en qualité de Counsel en janvier 2020.

Caroline Vieren a débuté chez Bird & Bird, puis rejoint FTPA en 2019.

Scotto Partners annonce la nomination de **Charlotte Hazan** en qualité de Counsel au sein de son département Private Equity, qu'elle a rejoint il y a trois 3 ans.

Avocate depuis 2013, Charlotte Hazan a commencé sa carrière chez Reed Smith avant de suivre l'équipe de ce cabinet qui a fondé le cabinet Volt Associés en 2016, puis de rejoindre Scotto Partners en 2018.

SEKRI VALENTIN ZERROUK

Le cabinet Sekri Valentin Zerrouk annonce la nomination d'**Antoine Haï**, 34 ans, en qualité d'associé au sein de la pratique M&A - Private Equity. Après avoir rejoint le cabinet il y a 9 ans, Antoine Haï avait été promu Counsel en 2018.

Antoine Haï a commencé sa carrière chez CMS Bureau Francis Lefebvre avant de rejoindre SVZ en 2012.

SIMON ASSOCIÉS

Simon Associés lance un département Sciences de la Vie avec l'arrivée d'une équipe de 5 avocats dirigés par **Michèle Anahory**. Cette équipe interviendra dans les domaines de la santé, de la cosmétique, de l'agroalimentaire et de la collecte et du traitement des données sensibles en étroite collaboration avec les autres pratiques de Simon Associés, pour répondre aux besoins des clients français ou internationaux du cabinet.

Michèle Anahory assiste et conseille depuis plus de 25 ans les dirigeants et services juridiques d'industries dans le secteur de la santé et de l'agro-alimentaire. Elle traite régulièrement des dossiers auprès de grands groupes alimentaires, d'industries pharmaceutiques et institutions de la santé. Son expertise se porte sur l'ensemble des questions juridiques auxquelles tout produit est exposé tout au long de sa vie (produits agro-alimentaires, produits cosmétiques, produits de santé), de la R&D à la responsabilité produit, en passant par les questions réglementaires, d'accès au marché, de prix, de remboursement, de publicité, de distribution, de concurrence et de propriété intellectuelle sans oublier la gestion de crise notamment sanitaire.

Michèle Anahory offre une combinaison de compétences à la fois juridiques et judiciaires, tant devant les juridictions civiles qu'administratives. Elle mobilise un large réseau d'avocats et de consultants spécialisés au niveau international et dispose d'une parfaite connaissance des acteurs tant publics que privés.

Michèle Anahory a effectué sa carrière dans plusieurs cabinets d'avocats d'envergure dont Jeantet Associés (1987), Landwell (PWC) (2010), Simmons & Simmons (2011).

Elle est membre de nombreuses associations et notamment du conseil d'administration de l'ACIP (Association des Cadres de l'Industrie Pharmaceutique) et de Coopération Santé, et organise régulièrement des conférences avec son équipe.

SPARK AVOCATS

Le cabinet d'avocats d'affaires Spark Avocats annonce la cooptation de **Pierre Léo Jeanmougin** en charge de l'activité Restructuring/Entreprises en difficulté.

Pierre Léo Jeanmougin conseille une clientèle composée d'entrepreneurs français et internationaux sur tous les aspects du traitement de leurs difficultés ou de leurs opérations de croissance (acquisitions à la barre, distress M&A). Il intervenait déjà dans le cadre d'un partenariat rapproché avec les co-fondateurs de Spark Avocats, Ariane Olive, en charge de la pratique M&A/ Private Equity, et Matthieu de Soultrait, en charge de la pratique droit social.

Pierre Léo Jeanmougin se positionne comme l'interlocuteur privilégié des entreprises et leurs dirigeants dans les procédures amiables (mandat ad hoc, conciliation) et judiciaires (sauvegardes, redressement et liquidation) de traitement des difficultés. Il intervient également pour assister les investisseurs dans le cadre de leurs opérations de reprise de sociétés en difficultés ainsi qu'au côté des créanciers d'entreprises défaillantes.

Fort de plus de 15 ans d'expérience en procédures collectives et Restructuring, Pierre Léo Jeanmougin a rejoint Spark Avocats en 2015. Il est devenu of counsel en 2019.

UGGC AVOCATS

UGGC Avocats annonce la nomination d'**Olivier Moriceau** en qualité d'associé responsable du département Banque & Finance.

Olivier Moriceau intervient régulièrement depuis plus de 15 ans dans des dossiers à dimension internationale lors d'opérations de financement de toute nature. Trilingue en français, anglais et espagnol, il accompagne ses clients français et étrangers sur leurs problématiques d'émissions obligataires et de financement, tant en droit bancaire général qu'en financement d'acquisition, financement immobilier, financement structuré et titrisation.

Olivier Moriceau a commencé sa carrière chez Gide Loyrette Nouel en tant qu'avocat en 2004. Il rejoint le cabinet Linklaters Paris en tant que collaborateur senior en 2011, avant d'intégrer DLA Piper en tant que counsel en 2014. En 2016, il rejoint le cabinet August Debouzy en tant que counsel.

FUSIONS & ACQUISITIONS
La première revue des rapprochements d'entreprises

SOMMAIRE

Transactions du mois de juin 2021

◆ Page 75 ◆
ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES

◆ Page 83 ◆
ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER

◆ Page 87 ◆
ACQUISITIONS ÉTRANGÈRES EN FRANCE

◆ Page 89 ◆
BUY-OUTS/BUY-INS

Présentation:

Mt/Amt:	**Montant effectivement investi / Actual amount of investment**
Cotation:	**La place de cotation d'une société cotée figure entre parenthèses, à la suite de la description de son activité** **The stock market cotation of a public company is shown in brackets, next to activity description** **EL = Eurolist, ML = Marché Libre, AL = Alternext**
CA:	**Chiffre d'affaires. Consolidé pour les groupes. Total du bilan pour les institutions financières** **Sales. Consolidated results for group companies. Total of assets for financial institutions**
BN:	**Bénéfices nets après impôts. Hors intérêts minoritaires** **Net profits after taxes. Excluding minority interests** **CA et BN concernent la période clôturée en 2020, sauf indication contraire spécifiée entre parenthèses** **Sales and Net profits refer to year-end 2020, unless other period given in brackets**
Op:	**Nature de l'opération / Type of transaction**
Valeur 100%:	**Montant de la transaction pour la totalité du capital / Target value for overall equity**

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN JUIN 2021
DOMESTIC TRANSACTIONS IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

ABC - Aménagement, réhabilitation d'espaces de travail
CA : 4,3 M€

VINCI ENERGIES - Infrastructures, transport, communication
Op : Prise de contrôle
Conseil : Altheo

Vinci Energies acquiert la société ABC (Aménagement Bureau Conseil, 10 salariés). Créée il y plus de 40 ans, cette entreprise propose des solutions sur mesures d'aménagement et de réhabilitation d'espaces de travail, intégrant les étapes de conception, de réalisation, de conseil et d'audit.
ABC intervient auprès d'une clientèle fidèle de PME et de grands comptes dans les domaines banque, assurances, télécommunications, pharmacie, promotion immobilière, cabinet d'avocats, retail.

AD INGÉ - Conseil et ingénierie de la construction

EGIS - Conseil et ingénierie de la construction
CA : 1,07 Md€
Op : Prise de contrôle

Le groupe Egis (16.000 collaborateurs) acquiert la société AD Ingé et sa filiale AD Conseil et se renforce dans l'ingénierie du désamiantage, de la déconstruction et de l'économie circulaire.
AD Ingé occupe aujourd'hui une place de leader dans le grand ouest de la France et en région parisienne dans le secteur de la maîtrise d'œuvre de désamiantage et de déconstruction.
Egis, qui dispose déjà d'un savoir-faire reconnu en matière de dépollution et de gestion des sites et sols pollués, mais aussi de démolition et désamiantage dans le domaine du bâtiment, va compléter son offre et bénéficier de toute l'expertise des équipes d'AD Ingé en matière de désamiantage, de tri sélectif, de recyclage et de réemploi, sur des opérations de démantèlement ou de démolition qui concernent non seulement les bâtiments mais également les grands ouvrages : ponts, tunnels, barrages, etc.
Experts en désamiantage, AD Ingé pourra apporter son expertise sur le sujet complexe de l'amiante, pour l'accompagnement des clients durant toutes les phases des projets pour sécuriser les opérations, maîtriser les risques et budgets, dans un parfait souci environnemental.
Fondé en 2004, AD Ingé et sa filiale AD Conseil, créée en 2015, comptent aujourd'hui 26 collaborateurs, répartis au sein de trois agences.

ADOBIS - Gestion de données massives

DOCAPOSTE - ESN
CA : 670 M€
Op : Participation de 31,58%

Docaposte, filiale du groupe La Poste, prend une participation à hauteur de 31,58% au capital d'Adobis.
Adobis Group est spécialisée dans la captation et le traitement de données massives (BigData) & IA. Elle a conçu une solution Data agile couvrant les besoins du Small au Big Data, nommée DataChain. Cette dernière est une plateforme de collecte, management, traitement, analyse et représentation de données hétérogènes, structurées ou non, multi sources.
Docaposte est la société de la branche numérique du groupe La Poste et possède une expertise dans le traitement des données sensibles. Elle offre notamment des services en ingénierie informatique et traitement de documents : numérisation de documents pour archivage électronique ou diffusion électronique. Avec 6.400 collaborateurs répartis sur près de 70 sites en France et à l'international, Docaposte a réalisé 670 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020.
Cette prise de participation stratégique intervient dans le cadre du développement de l'activité d'Adobis et lui permet de renforcer ses liens avec la société Docaposte dont elle était déjà partenaire.
Pour cette opération, Racine conseillait Adobis Group avec une équipe composée de Luc Pons, associé, et d'Ornella Bianchi, avocat, sur les aspects droit des sociétés.
Docaposte était conseillé par Vivien & Associés avec une équipe composée de Nicolas Vivien, associé, et Lisa Becker, avocat.

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN JUIN 2021
DOMESTIC TRANSACTIONS IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

ALTER EGO - Travail temporaire

Cédant : Philippe Schmitz
Conseil : CIC Conseil

MORGAN SERVICES - Travail temporaire
CA : 260 M€
Op : Prise de contrôle

Le groupe Alter Ego a été repris par Morgan Services. Fondé en 2011, Alter Ego est spécialisé dans le travail temporaire basé dans l'est de la France. Grâce à 4 agences régionales (Reims, Sedan, Charleville-Mézières, Monthermé) et 1 agence à Paris, Alter Ego est devenu un acteur de référence en Champagne-Ardenne. Le groupe devrait réaliser un chiffre d'affaires de c. 17 millions d'euros pour environ 400 intérimaires placés chaque mois en 2021 et ainsi retrouver ses niveaux de 2019. Fondé en 1972, le groupe Morgan Services compte plus de 80 agences sur le territoire national et génère c. 260 millions d'euros de chiffre d'affaires.
CIC Conseil est intervenu en tant que conseil exclusif de l'actionnaire-fondateur du groupe Alter Ego, Philippe Schmitz.

ARIA TECHNOLOGIES
Modélisation numérique de la qualité de l'air

SUEZ
Services à l'environnement (EL)
Op : Prise de contrôle

Suez acquiert Aria Technologies, une société spécialisée dans la modélisation numérique de la qualité de l'air et du changement climatique.
Cette opération permet à Suez d'enrichir sa plateforme de solutions de monitoring et de traitement des polluants atmosphériques, des odeurs et des gaz à effet de serre.
Aria Technologies possède des filiales en Italie et au Brésil.
Bird & Bird est intervenu aux côtés de Suez avec une équipe menée par Thomas Oster (Associé) et Bertrand Levy (Associé), accompagnés de Céline Sol (Collaboratrice), Stéphane Leriche (Associé) et Pauline Pilain (Collaboratrice) sur les aspects IT, Géraldine Arbant (Associée) et Lucie Curtit (Collaboratrice) sur les aspects IP, Nathalie Devernay et Louise Pécard sur les aspects droit social, Benjamin Lichtlé (Associé) et Bertrand Joussain (Collaborateur) sur les aspects Tax.
L'équipe italienne de Bird & Bird était composée d'Alberto Salvade (Associé), Francesco Barbieri (Counsel) et Davide Biasotti sur les aspects corporate et Gian Marco Rinaldi et Marta Breschi sur les aspects IP.
Le cabinet CGM est intervenu sur les aspects de droit brésilien avec une équipe menée par Adriano Chaves (Associé).

BEAUTERRA - Produits d'hygiène naturels

MAYOLY SPINDLER - Laboratoire pharmaceutique
Op : Prise de contrôle

Deux mois après l'acquisition du laboratoire italien Biohealth, expert en compléments alimentaires, Mayoly Spindler s'associe au laboratoire BeauTerra, spécialisé dans la conception et la commercialisation de produits d'hygiène naturels et éco-responsables. Cet investissement constitue, pour le Groupe, une clé d'entrée sur le marché de l'hygiène-cosmétique et plus particulièrement sur le segment de la clean beauty. Le marché de l'hygiène représente, à ce jour, un tiers du marché de la dermo-cosmétique en France.
Avec une croissance de ses ventes finales aux consommateurs de 250% et 2,2 millions de produits vendus en 2020, BeauTerra a été la troisième marque ayant le plus contribué à la croissance du marché de la dermo-cosmétique en France l'an passé.
Créé en 1909, Mayoly Spindler renforce ainsi son ancrage sur le marché de la dermo-cosmétique en France, en y commercialisant désormais de nombreux produits de soins et d'hygiène naturels, éco-responsables et 100% Made in France, répartis en 7 gammes : gel douche surgras, savon de Marseille liquide, savon de Marseille solide, savon d'Alep liquide, shampoing liquide, shampoing solide et huile de douche.

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN JUIN 2021
DOMESTIC TRANSACTIONS IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

COLDIS - Produits d'hygiène

ECF GROUP - Distribution spécialisée
Op : Prise de contrôle

ECF Group, leader international de la distribution spécialisée au service des professionnels de l'Hospitality & Care, réalise deux opérations stratégiques en France : l'acquisition de Coldis et une prise de participation majoritaire dans Pro Inox.
Coldis, acteur national de la distribution de produits d'hygiène et de consommables, a été acquise auprès de ses fondateurs qui accompagneront la transition sur une période de 12 à 18 mois. La société Pro Inox, leader français de la vente web d'équipements et gros matériels pour le CHR, a été acquise auprès de son fondateur, qui restera directeur général pour cette nouvelle phase de développement avec une participation minoritaire dans le capital de la société.
Ces opérations consolident la plateforme de distribution du groupe. Les montants de ces deux opérations sont confidentiels.
ECF était conseillé sur ces deux opérations par une équipe de Moncey Avocats composée de Guillaume Giuliani, Marie-Victoire James, associés, Bonnie Brenier et Eléonore Coquerel, avocates, en Corporate ; Frédéric Bosc, associé, et Mathilde Cotillon, avocate, en fiscalité ; Anastasia Fleury, Counsel, en social.
Les fondateurs de Coldis étaient conseillés par une équipe de Lamartine Conseil composée de Clyve Monfredo, associé, Loris Corzilius et Jessica Bianchi, avocats en Corporate.
Le fondateur de Pro Inox était conseillé par Juri-Conseils avec Jean-Christophe Sablière, associé, et Cécile Tiberghien, avocate, en Corporate.

ÉDITIONS DE MINUIT - Édition de livres
Cédant : Famille Lindon

MADRIGALL - Holding
Op : Prise de contrôle

Le groupe Madrigall (maison mère des éditions Gallimard) acquiert Les Éditions de Minuit, une maison fondée en 1941 et contrôlée par la famille Lindon depuis 1948.

ERPRO 3D FACTORY - Impression 3D en grande série

ARKEMA - Chimie (EL)
CA : 8 Mds€
Op : Participation de 10%

Arkema investit dans Erpro 3D Factory (E3DF), spécialiste de l'impression 3D en grande série.
E3DF est une entreprise française créée en 2017 et spécialisée dans la production en série par fabrication additive. Depuis sa création, E3DF a déjà réalisé plus de 19 millions de pièces, la plupart à base de poudre polyamide 11, 100% bio-sourcée.
La prise de participation d'Arkema dans E3DF, à hauteur de 10% du capital, permettra d'accéder à de nouvelles expertises et d'accélérer le développement de nouvelles applications pour ses polymères de haute performance.
Arkema a initié dès 2018 un partenariat étroit avec E3DF pour développer de nombreux projets dans la cosmétique, le médical, l'automobile ou encore l'optique avec sa gamme unique de polyamides de spécialités bio-sourcés et recyclables et ses résines liquides avancées photoréticulables N3xtDimension, parfaitement adaptées aux besoins exigeants et en forte croissance de la fabrication additive.
Avec cet investissement, Arkema intégrera le comité stratégique de la société et renforcera ainsi son partenariat existant.

ESEC - Enseignement supérieur privé

EDH - Enseignement supérieur privé
Op : Prise de contrôle
Conseil : Eurvad Finance

EDH, groupe d'enseignement supérieur privé, acquiert l'école ESEC, fondée en 1973 et reconnue comme l'une des meilleures écoles de cinéma françaises.
Delsol Avocats a conseillé EDH.
Mayer Brown est également intervenu aux côtés d'EDH sur les aspects de financement.

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN JUIN 2021
DOMESTIC TRANSACTIONS IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

FÉSIA - Fournitures pour l'agroalimentaire
CA : 10 M€

BMT FINANCES - Holding
Op : Prise de contrôle

BMT Finances, le holding du groupe Bobet spécialisé dans les équipements et fournitures des industriels de l'agroalimentaire en France et à l'international, annonce l'acquisition du distributeur national Fésia, basé en Alsace. Cette quatrième opération de croissance externe en 5 ans en est la plus importante.
Entamées mi-2019, les négociations ont pris fin ce 20 mai dernier entre Bernard Ott, Président de Fésia, et Jérôme Bobet, Président du groupe Bobet.
Fondée en 1964 (sous le nom de Baur), Fésia est spécialisée dans la distribution de matériels de production pour les industries agroalimentaires (type cellule de fumage, hachoir, cutters, etc.) et de fournitures et épices pour les professionnels des métiers de bouche.
La société emploie 30 personnes et réalise 10 millions d'euros de CA en France (70%) et en Allemagne (30%).
Elle bénéficie d'une solide position sur le marché grâce à la distribution de marques phares, principalement allemandes (Maurer Atmos, Vemag, KG Wetter, Henneken, Holac...) sous contrat national et d'un service après-vente reconnu (réseau de techniciens itinérants).
Le groupe Bobet, qui réalise déjà 70 millions d'euros à fin 2020 (toutes activités France et international), avec 350 collaborateurs, pourrait dépasser le cap des 100 millions d'euros avant 2025.

GRAMM'S - Production de pop-corn

Cédant : Administrateur Judiciaire

SFC - Cacao, chocolat, produits de confiserie

Op : Prise de contrôle

Dans le cadre d'un plan de cession homologué par le Tribunal de Commerce d'Auxerre, la maison Gramm's a été cédée au Groupe SFC (Sébastien Langlois).
Cette cession, à l'issue d'une procédure de redressement judiciaire express (3 mois...), a permis de préverser la totalité des emplois ainsi que la valeur d'entreprise de la Maison Gramm's créée en février 2014 par les frères Rivallain.
Le projet du Groupe SFC et les investissements prévus viennent soutenir la poursuite de l'aventure et le développement de la production de pop-corn haut de gamme dans l'Yonne grâce à de nouveaux moyens humains et matériels.
Intervenants :
Jean-Baptiste Albertini, Administrateur Judiciaire (Etude BCM) ;
Ari Assayag, Avocat (cabinet Asmar & Assayag), conseil du Cessionnaire ;
Pierre Léo Jeanmougin, Avocat (cabinet Spark Avocats), conseil du Cédant.

HIBOUTATILLUS - Édition de jeux

HACHETTE LIVRE - Édition
CA : 2,375 Mds€
Op : Prise de contrôle

Hachette Livre acquiert la majorité de Hiboutatillus. Créée en 2015 par Thibault Lorcy et Louis Roudaut, Hiboutatillus est une société d'édition de jeux de société française indépendante et spécialisée dans les party games. Elle est l'éditeur et le créateur du célébrissime jeu Blanc Manger Coco vendu à plus de 1,7 millions d'exemplaires depuis son lancement et parmi les meilleures ventes de jeux de société en France.
Rattaché à Hachette Boardgames, Hiboutatillus viendra renforcer et diversifier le portefeuille de studios de création et de développement de jeux de société de la branche, aux côtés de Gigamic, Studio H, Funnyfox, Sorry We Are French et le Scorpion Masqué. En France, l'éditeur est distribué par Blackrock Games qui fait également partie d'Hachette Boardgames.

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN JUIN 2021
DOMESTIC TRANSACTIONS IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

ITQ GROUP
Protection électronique des biens et des personnes
CA : 20 M€

RESADIA
Infrastructures et services IT
Op : Prise de contrôle

ITQ Group, qui intervient dans la protection électronique des biens et des personnes, rejoint le groupe Resadia, réseau d'experts du numérique de proximité regroupant près de 6.000 collaborateurs sur le territoire français.
ITQ Group a été créé en 2011 et regroupe aujourd'hui 170 collaborateurs pour un chiffre d'affaires total de 20 millions.
Basé à Lognes (Seine-et-Marne), ITQ Group est présent sur l'ensemble du territoire français, avec notamment des entités à Bordeaux, Chartres, Nantes, Lille, Strasbourg ou encore Valence.
Né en 2004, Resadia, leader sur le marché de l'intégration de solutions de communications unifiées et collaboratives, accompagne les entreprises publiques et privées dans la conception, la réalisation, l'exploitation et la maintenance de leurs infrastructures et services IT.

KERN - Ingénierie du bâtiment

EGIS - Conseil et ingénierie de la construction
CA : 1,07 Md€
Op : Prise de contrôle à 100%

Egis poursuit son développement dans l'ingénierie du bâtiment en France avec l'acquisition à 100% de Kern, et accroit ainsi le champs de ses expertises humaines et numériques.
Depuis sa création en 2014, Kern a bâti et développé une offre transversale dédiée à l'organisation et la direction de chantier dans le but d'accompagner les maîtres d'ouvrage et les grandes entreprises du BTP dans leurs problématiques spécifiques.
Kern leur apporte son expertise en construction neuve ou rénovation qu'il s'agisse d'ensembles de bureaux, de commerces, d'hôtels ou de programmes mixtes. Comptant 45 collaborateurs, spécialistes de l'ingénierie du bâtiment basés à Boulogne-Billancourt et Bordeaux, Kern réalise la majeure partie de son activité en Ile-de-France et intervient également dans l'Ouest de la métropole.
L'équipe de Spark Avocats, menée par Ariane Olive et Mathieu Ducceschi, a accompagné Kern sur toutes les problématiques juridiques et les enjeux business en lien avec cette cession.

MAPAL - Équipements et mobilier inox
CA : 8 M€

SOFINOR - Équipements et mobilier inox
CA : 20 M€
Op : Prise de contrôle

L'entreprise nordiste Sofinor - fabricant d'équipements et mobilier inox pour les métiers de bouche - reprend le lyonnais Mapal.

MONCEAU LANGUES - Formation linguistique
Cédant : Marine Leclercq
Conseil : Societex Corporate Finance

MONCEAU ÉDUCATION - Formation professionnelle
Op : Prise de contrôle

Le groupe Monceau Éducation annonce l'acquisition de Monceau Langues. Fondé en 2004, ce spécialiste de la formation linguistique figure parmi les leaders de la formation professionnelle, en région parisienne et dans la région PACA.
Ollyns accompagne Monceau Éducation avec Cyrille Garnier, Associé, et Laura Picoulet, sur les aspects M&A.
Les vendeurs étaient accompagnés par le cabinet Valther Avocats avec Bruno Fiacre, Associé, et Isabelle Filosa-Cadiou sur les aspects M&A.
La banque d'affaires Societex Corporate Finance, avec Benoît Cauchard, a accompagné les vendeurs sur la partie financière.

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN JUIN 2021
DOMESTIC TRANSACTIONS IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

NOVASTREAM - Gestion des vidéos en entreprise

LUMAPPS - Édition de logiciels
Op : Prise de contrôle

LumApps, l'un des leaders dans le domaine des plateformes dédiées à l'expérience collaborateur, annonce l'acquisition de Novastream, une solution de gestion des vidéos en entreprise. Cette acquisition permettra aux entreprises clientes de LumApps de stocker, de gérer et de diffuser de manière sécurisée des vidéos corporate auprès de leurs employés, de leurs clients et de leurs partenaires, puis de mesurer l'impact de leurs contenus vidéos.

OFFICE DÉPÔT - Commerce de gros
Cédant : Administrateur judiciaire
Conseil : Lazard

ALKOR GROUPE - Centrales d'achat non alimentaires
Op : Prise de contrôle

Spécialiste de la papeterie et des fournitures de bureaux depuis plus de 60 ans sur toute la France à travers ses 3 marques de distribution Majuscule, Burolike et Ioburo, Alkor Groupe reprend 460 salariés d'Office Dépôt de la branche retail et offre également des emplois à 370 collaborateurs dans les fonctions commerciales, IT, et support (hors retail), avec une priorité à l'embauche maintenue pendant 2 ans. Au total, cela permet de sauver 830 emplois.
Alkor Groupe finance à hauteur de 23,2 millions d'euros l'apurement du passif d'Office Dépôt.

OUDART - Gestion d'actifs
Cédant : EFG International

CHOLET DUPONT - Gestion d'actifs
Op : Prise de contrôle à 100%
Conseil : Gimar & Co

Le groupe Cholet Dupont acquiert Oudart, cédé par EFG International.
Les deux groupes interviennent dans la gestion d'actifs et le conseil patrimonial au service de clients privés, de fondations et d'institutions.
Maisons centenaires, ayant des valeurs et convictions communes, ils sont réputées pour leur indépendance, ainsi que pour la qualité de leur gestion et de leur expertise patrimoniale.
Le groupe réuni atteint un encours de près de 4 milliards d'euros d'actifs sous gestion.

PRO INOX - Équipements pour cuisine pro

ECF GROUP - Distribution spécialisée
Op : Prise de contrôle

ECF Group, leader international de la distribution spécialisée au service des professionnels de l'Hospitality & Care, réalise deux opérations stratégiques en France : l'acquisition de Coldis et une prise de participation majoritaire dans Pro Inox.
Coldis, acteur national de la distribution de produits d'hygiène et de consommables, a été acquise auprès de ses fondateurs qui accompagneront la transition sur une période de 12 à 18 mois.
La société Pro Inox, leader français de la vente web d'équipements et gros matériels pour le CHR, a été acquise auprès de son fondateur, qui restera directeur général pour cette nouvelle phase de développement avec une participation minoritaire dans le capital de la société.
Ces opérations consolident la plateforme de distribution du groupe. Les montants de ces deux opérations sont confidentiels.
ECF était conseillé sur ces deux opérations par une équipe de Moncey Avocats composée de Guillaume Giuliani, Marie-Victoire James, associés, Bonnie Brenier et Eléonore Coquerel, avocates, en Corporate ; Frédéric Bosc, associé, et Mathilde Cotillon, avocate, en fiscalité ; Anastasia Fleury, Counsel, en social.
Les fondateurs de Coldis étaient conseillés par une équipe de Lamartine Conseil composée de Clyve Monfredo, associé, Loris Corzilius et Jessica Bianchi, avocats en Corporate.
Le fondateur de Pro Inox était conseillé par Juri-Conseils avec Jean-Christophe Sablière, associé, et Cécile Tiberghien, avocate, en Corporate.

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN JUIN 2021
DOMESTIC TRANSACTIONS IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

PROTECTHOMS - EPI
CA : 46 M€
Conseil : Invest Corporate Finance

GRAND COMPTOIR - EPI
CA : 400 M€
Op : Prise de contrôle

Groupe familial créé en 1993, Protecthoms (200 collaborateurs) officialise son rapprochement avec le groupe Grand Comptoir, présidé par Philippe Casenave-Péré. Partageant les mêmes valeurs et la même vision du marché de l'Équipement de Protection Individuelle (EPI), les deux groupes, désormais réunis, sont dimensionnés pour jouer un rôle essentiel dans la structuration de la filière EPI, en phase de concentration.
Créé en 1889, le groupe familial Grand Comptoir a été constitué autour de l'entreprise Legallais, leader français de la distribution de quincaillerie et plomberie pour les professionnels du bâtiment, et compte aujourd'hui 1.500 salariés.

SOLUCEO - Services IT

ISAGRI - Édition de logiciels
CA : 241 M€
Op : Prise de contrôle

Groupe Isagri renforce ses compétences en infogérance en acquérant Soluceo.
A travers le rapprochement de sa filiale Hexanet (CA : 21,1 millions d'euros, 105 collaborateurs) et de Soluceo (CA : 15,2 millions, 30 collaborateurs), Isagri constitue un prestataire global de services IT pour conseiller les Directions Générales et accompagner les DSI à chaque étape du processus de digitalisation.
Réparti sur 6 agences de proximité localisées à Reims, Paris, Lyon, Le Mans, Angers et Toulouse, et fort de son expérience en tant qu'opérateur d'infrastructure télécom, Hexanet accompagne ses clients sur les nouveaux usages autour de la mobilité, de la communication unifiée et de l'hébergement d'applications et des données sensibles.
Basé à Grenoble, Lyon, Chambéry, Annecy et Aix en Provence, Soluceo rassemble des experts techniques certifiés sur les projets de transformation et de modernisation des Centres de données, de Digital Workspace et de déploiements de type Cloud hybride en modes infogérés ou managés.
Créé à Beauvais en 1983 par Jean-Marie Savalle, son PDG, Isagri compte 2.250 salariés dont 180 répartis dans 12 filiales étrangères (Allemagne, Belgique, Canada,
Chine, Espagne, Italie, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Roumanie, Royaume-Uni, Suisse).

SYMAG - Édition de logiciels
CA : 25 M€
Cédant : BNP Paribas

WYND - Édition de logiciels

Op : Prise de contrôle

Wynd, plateforme omnicanal permettant de gérer l'encaissement, l'orchestration et la préparation de commandes de manière unifiée dans les mondes physiques et digitaux, devient l'actionnaire unique de Symag.
Filiale de BNP Paribas, Symag (200 salariés) est le leader français dans les domaines de l'encaissement, la fidélisation, la promotion et des services aux points de vente.
Wynd, fondée en 2014 par Ismaël Ould, comprend plus de 80 clients tels que Carrefour, LVMH, Orange et Sodexo. Wynd figure également au Next40, indice des 40 entreprises technologiques les plus importantes en France et a levé plus de 112 millions d'euros depuis sa création.
Symag est issue du groupe Laser qui était précédemment codétenu par les Galeries Lafayette et BNP Paribas.
White & Case a conseillé BNP Paribas Personal Finance avec une équipe conduite par Franck De Vita, associé, assisté d'Anne-Liz Salapian, collaboratrice, et Hugo Riviere. Alexandre Ippolito, associé, assisté de Tazio Jaegle, collaborateur, sont intervenus sur les aspects de droit fiscal.
Le cabinet Aublé & Associés conseillait Wynd.

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN JUIN 2021
DOMESTIC TRANSACTIONS IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

TRACKPAY - Fintech

LIBEO - Fintech
Op : Prise de contrôle

Après avoir levé 26 millions d'euros ces deux dernières années, la fintech française Libeo annonce l'acquisition de la start-up TrackPay, spécialiste du suivi d'encaissements pour les TPE-PME. Alors que les confinements n'ont fait que renforcer toutes les problématiques de la gestion des paiements des entreprises, Libeo ajoute un avantage compétitif sur sa feuille de route technologique grâce à cette première opération de croissance externe. Ses clients bénéficient désormais d'une solution complète de règlement et d'encaissement de leurs factures.
TrackPay, née en 2020 au sein du start-up studio Pareto, a développé un outil Software-as-a-service (SaaS) qui automatise l'envoi, la relance et le suivi des factures des TPE-PME, réduisant ainsi le délai de paiement de leurs clients. Dans un contexte où 30% des factures entre entreprises sont payées avec un retard de dix jours en moyenne en Europe, TrackPay a vu son utilisation exploser ces derniers mois.
Créée en janvier 2019 par Pierre Dutaret (CEO), Jérémy Attuil (COO) et Pierre-Antoine Glandier (CPO), Libeo permet aux dirigeants de TPE-PME, directeurs financiers et experts-comptables de centraliser, valider et payer leurs factures fournisseurs en un clic et sans IBAN, sans avoir à se connecter à leur banque. Libeo a levé 26 millions d'euros auprès des partners de DST Global, Serena, LocalGlobe, Breega Capital et des fondateurs de Wise, iZettle, Klarna ou encore Criteo.

TRT PHONEST - Solutions professionnelles de téléphonie

ECS GROUPE - Solutions professionnelles de téléphonie
Op : Prise de contrôle

ECS Groupe, spécialiste des solutions professionnelles de téléphonie, d'informatique et de sécurité et associé du Groupe Resadia, réseau d'experts du numérique de proximité regroupant près de 6.000 collaborateurs sur le territoire français, annonce l'acquisition de TRT Phonest.
TRT Phonest regroupe cinq collaborateurs et accompagne ses clients dans leurs besoins de téléphonie et de sécurité, en achat comme en location. Les clients de TRT Phonest seront à présent pris en charge par la nouvelle entité appelée ECS TRT.
Pour ECS Groupe, cette acquisition à Metz en Moselle a pour objectifs de se rapprocher de ses clients, de renforcer ses équipes et d'acquérir de nouvelles compétences technologiques. ECS TRT, basé à Metz, vient ainsi rejoindre les points d'ancrage existants d'ECS Groupe à Strasbourg, Mulhouse et Dijon.

ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER EN JUIN 2021
FRENCH ACQUISITIONS ABROAD IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

BAYLEG (Pologne) - Distribution de produits vétérinaires
CA : 45 M€

Conseil : Fidea

ALLIANDO - Distribution de produits vétérinaires
CA : 400 M€
Op : Prise de contrôle
Conseil : Pramex International

Acteur européen de la distribution de produits vétérinaires, Alliando annonce l'acquisition de la société polonaise Bayleg. Créé en 1997 par Jacques Mignot, Alliando est un groupe indépendant détenu en majorité par la famille Mignot. Après une période marquée par une forte croissance organique et externe en France, les dirigeants d'Alliando ont engagé en 2015 une stratégie d'internationalisation qui s'est notamment traduite par l'implantation du groupe en Espagne et dans plusieurs pays d'Afrique de l'Ouest. Formant un ensemble de presque 400 millions d'euros de chiffre d'affaires, le groupe, qui emploie 300 collaborateurs, occupe la 2ème position sur le marché européen de la distribution de produits vétérinaires et est leader sur les canaux de la pharmacie d'officine, des groupements de producteurs et des cabinets vétérinaires dits industriels.
Fondé en 1989 par Andrzej Woznica, Bayleg est le 2ème distributeur de produits vétérinaires en Pologne où il propose plus de 12.000 références. Bayleg a réalisé un CA de près de 45 M€ en 2020 et comptait une centaine de collaborateurs.

BECARELINK (E.-U.) - IA thérapeutique
Cédant : Forepont Capital Partners (E.-U.)

RELYFE - IA thérapeutique
Op : Prise de contrôle

Créée en 2016, la medtech rémoise Relyfe (ex-InnovHealth) - à l'origine du passeport de santé universel PassCare - lève 40 millions d'euros en Série A auprès du fonds franco-américain Forepont Capital Partners. Parallèlement, Forepont cède à Relyfe la start-up new-yorkaise BeCareLink, spécialisée dans la prédiction des maladies neurodégénératives par une thérapie digitale (DTx), basée sur l'intelligence artificielle.

ETAP (E.-U.)
Édition de logiciels

SCHNEIDER ELECTRIC
Gestion de l'énergie, automatismes (EL)
Op : Prise de contrôle

Schneider Electric, leader de la transformation numérique de la gestion de l'énergie et des automatismes, annonce avoir finalisé la transaction d'achat d'une participation majoritaire dans Automation Technology, Inc. (ETAP). ETAP sera consolidée dans l'activité Gestion de l'Energie.

GERBER TECHNOLOGY (E.-U.) - Édition de logiciels

LECTRA - Édition de logiciels (EL)
CA : 236 M€
Op : Prise de contrôle 300 M€
Conseil : Lazard

Lectra acquiert la totalité du capital et des droits de vote de la société américaine Gerber Technology, fournisseur de solutions logicielles et matérielles automatisées et intégrées à des entreprises du monde entier, pour un montant de 300 millions d'euros.
Lectra, acteur majeur de l'industrie 4.0 dans les secteurs de la mode, de l'automobile et de l'ameublement, conçoit des solutions d'intelligence industrielle – logiciels, équipements, données et services – qui aident les marques, les fabricants et les détaillants à créer, produire et commercialiser leurs produits.
Latham & Watkins conseille Lectra dans le cadre de cette transaction avec une équipe menée par Olivier du Mottay, associé, avec Elise Pozzobon et Fleur Bennett au bureau de Paris et Eyal Orgad, associé, avec Jack Welch et Sophia Choi au bureau de New York sur les aspects corporate. Rita Motta, counsel au bureau de Bruxelles, Amanda Reeves, associée, avec Peter Todaro, counsel, au bureau de Washington DC ainsi que Chloé Spyratos au bureau de Paris, sont intervenus sur les aspects de droit de la concurrence.

ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER EN JUIN 2021
FRENCH ACQUISITIONS ABROAD IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

IMPACT HANDLING (G.-B.)
Location de matériels de manutention
CA : 81 M€
Cédant : enX Group (Afrique du Sud)

APROLIS
Location de matériels de manutention

Op : Prise de contrôle

Filiale du groupe Monnoyeur, Aprolis, loueur de matériels de manutention en Europe et en Asie, poursuit son développement international en faisant l'acquisition du britannique Impact Handling auprès du groupe sud-africain enX. Impact Handling est un loueur de matériels de manutention créé en 1985 qui possède 18 agences au Royaume-Uni. La société a réalisé un chiffre d'affaires de 72 M£ (81 millions d'euros) en 2020, emploie 500 personnes et porte 7.000 contrats de location longue durée.
Aprolis est déjà présent en France, Luxembourg, Espagne, Portugal et Chine. Il s'agit de sa plus importante acquisition, qui lui permettra de réaliser 35% de son chiffre d'affaires en dehors de la France.
Le nouveau groupe Aprolis devient ainsi le premier loueur de manutention multimarques et multi-matériels en Europe. Avec un chiffre d'affaires consolidé de plus de 370 millions d'euros et une présence dans 6 pays, le nouvel ensemble bénéficiera d'une expertise dans de nombreux secteurs en croissance.

INTEGRITY (Portugal) - ESN

DEVOTEAM - ESN (EL)
Op : Prise de contrôle

Devoteam acquiert Integrity, une plateforme de services basée sur le cloud, experte en Pentesting as a Service (PTaaS).
Cette acquisition renforcera en outre les activités de Devoteam au Portugal, déjà bien présente grâce à ses 900 employés.
Grâce à l'acquisition d'Integrity, Devoteam renforcera ses activités de conseil en matière de gouvernance, de risque et de conformité et sera en mesure d'offrir des services managés via une plateforme dédiée dans toute la région EMEA. Integrity rejoint ainsi l'équipe Cyber Trust de 650 consultants de Devoteam.
Dans un contexte où le coût moyen de la violation de données est de 3,86 millions de dollars en 2020 (IBM), les données personnelles ont été impliquées dans 58% des infractions en 2020 (Verizon). Devoteam va désormais bénéficier de l'expérience de ce spécialiste pour évaluer et améliorer le niveau de sécurité de ses clients avec un portefeuille de services managés innovants comme Keep IT Secure 24.
L'approche d'Integrity consiste en un service dynamique et continu, basé sur une évaluation proactive et réactive de la sécurité : cela implique un cycle de développement plus rapide et une plus grande agilité et réactivité du client.
Avec des bureaux au Portugal, en Espagne et au Royaume-Uni, Integrity s'occupe de plus de 200 clients avec ses 85 collaborateurs.

IPSOTEK (G.-B.) - Édition de logiciels

ATOS - Services informatiques (EL)
CA : 11,18 Mds€ **BN :** 550 M€
Op : Prise de contrôle à 100%

Atos finalise l'acquisition d'Ipsotek, fournisseur de logiciels d'analyse vidéo enrichis par intelligence artificielle (IA). Cette acquisition permettra à Atos d'intégrer de nouvelles capacités logicielles et des actifs de propriété intellectuelle essentiels pour renforcer son leadership et son portefeuille de solutions dans le domaine de l'intelligence artificielle et du machine learning en périphérie de réseau (Edge AI/LM), notamment en vision artificielle.
Ipsotek propose une plateforme d'IA évolutive, VISuite, qui permet aux utilisateurs de gérer des alertes générées en temps réel, dans de multiple applications – notamment la gestion des foules, la détection de fumée, la détection des intrusions, la protection du périmètre, la reconnaissance des plaques minéralogiques, ou encore la gestion du trafic. VISuite offre également d'autres fonctionnalités dont des capacités de suivi multi-caméras.
Fondée en 2001 et basée à Londres, Ipsotek a réalisé plus de 600 projets dans 38 pays. Une cinquantaine de professionnels hautement qualifiés rejoindront les équipes Atos.

ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER EN JUIN 2021
FRENCH ACQUISITIONS ABROAD IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

En combinant leurs capacités, Atos et Ipsotek apporteront une solution complète et unique à destination des acteurs du secteur public, du commerce de détail, de la fabrication, des transports, ou encore des infrastructures critiques – et deviendront un partenaire de choix sur le marché de la vision artificielle.

KENNES EDITIONS (Belgique) - Édition de BD
CA : 6 M€

DELCOURT - Édition de BD
CA : 100 M€
Op : Participation

Le groupe Delcourt prend une participation minoritaire dans Kennes Editions.
Fondée en 2013, cette société d'édition belge Kennes est spécialisée en jeunesse et BD. L'entreprise est notamment partenaire exclusif de la Fédération belge de Football et bénéficie ainsi de la licence officielle de l'équipe nationale Les Diables Rouges. Avec un catalogue de 700 titres, Kennes réalise un chiffre d'affaires d'environ 6 millions d'euros. Kennes avait rejoint il y a trois ans la diffusion Delsol, propriété du groupe Delcourt.
Premier groupe indépendant d'édition de BD francophone, le Groupe Delcourt, fondé en 1986, possède un catalogue de 9.500 titres et réalise un chiffre d'affaires d'environ 100 millions d'euros. Avec 120 salariés basés à Paris et à Toulon, le groupe rassemble, en plus de Delsol, les Éditions Delcourt, les Éditions Soleil et l'éditeur de mangas Tonkam.
Pour cette opération, Degroux Brugère accompagnait Delcourt avec Augustin Fleytoux, associé, et Oriane Rocher, collaboratrice.

MONDIAL TEXTILES (Belgique) - Vente de tissu, mercerie
CA : 10 M€

MONDIAL TISSUS - Vente de tissu, mercerie
CA : 140 M€
Op : Prise de contrôle

Mondial Tissus acquiert la société belge Mondial Textiles (53 salariés) qui compte huit magasins en Wallonie.

SASOL - site de Secunda (Afrique du Sud) - Prod. d'oxygène

Cédant : Sasol (Afrique du Sud)

AIR LIQUIDE - Gaz industriels et médicaux (EL)
CA : 21,92 Mds€ **BN :** 2,24 Mds€
Op : Acq. d'un site 480 M€

Air Liquide a finalisé l'acquisition des 16 unités de séparation des gaz de l'air (ASU) de Sasol situées à Secunda, en Afrique du Sud. Le Groupe reprend ainsi le plus grand site de production d'oxygène au monde et l'exploitera avec pour objectif de réduire de 30% à 40 % les émissions de CO2 associées à la production d'oxygène dans les 10 prochaines années. Dans le cadre de cette opération, Air Liquide accueille les plus de 220 anciens employés qui opéraient ces unités jusqu'à présent au sein des équipes du groupe travaillant sur le site, où il exploite déjà une 17ème ASU.
Le montant initial de l'investissement s'élève à environ 8 milliards de Rand sud-africains (environ 480 millions d'euros). La capacité de production des 16 unités de séparation des gaz de l'air (ASU) qui seront exploitées par Air Liquide Large Industries South Africa (ALLISA) est de 42.000 tonnes par jour.

SOYOU (Espagne)
Crédit à la consommation
Cédant : Bankia, Espagne (49%)

CRÉDIT AGRICOLE CONSUMER FINANCE, CECF
Crédit à la consommation
Op : Contrôle rel. de 51 à 100%

Crédit Agricole Consumer Finance reprend 100% du capital de SoYou, la filiale de crédit à la consommation créée avec Bankia en Espagne. L'opération, qui s'inscrit dans le contexte de la fusion entre Bankia et Caixabank, a été autorisée par la Banque d'Espagne le 1er juin. Le montant de la transaction n'est pas public.
Au 31 décembre 2020, SoYou comptait 108 collaborateurs et gérait 103 millions d'euros d'encours.

ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER EN JUIN 2021
FRENCH ACQUISITIONS ABROAD IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT
TESIPRO SOLUTIONS (Espagne) - Édition de logiciels	**SEQUOIASOFT** - Édition de logiciels **Op :** Prise de contrôle	

Le groupe Sequoiasoft, au travers de sa filiale en Espagne, Thelis unixdata, fait l'acquisition de Tesipro Solutions, leader espagnol des systèmes de gestion et de commercialisation destinés aux hôtels.
Avec cette acquisition, Sequoiasoft poursuit sa stratégie de croissance et double sa présence sur le marché des solutions technologiques de gestion et de commercialisation pour le secteur hôtelier de la Péninsule Ibérique.
Forte de presque trente ans d'existence, Tesipro Solutions connait actuellement une accélération de son développement grâce à ses nouvelles solutions 100% Web dédiées à l'hôtellerie, secteur dans lequel Sequoiasoft compte plus de 20 ans d'expertise que ce soit dans le domaine de l'hébergement, de la restauration, du bien- être et des services associés.
Avec plus de 21,5 millions d'euros de chiffre d'affaires réalisé en 2019, une expérience de plus de 40 ans dans l'édition de logiciels de gestion, Sequoiasoft équipe plus de 6.000 sites, emploie 260 collaborateurs et possède des bureaux à Sophia Antipolis, Lyon, Chambéry, Montpellier, Paris et Barcelone.

Paris – Home of Fusions & Acquisitions

FUSIONS & ACQUISITIONS
La première revue des rapprochements d'entreprises

ACQUISITIONS ÉTRANGÈRES EN FRANCE EN JUIN 2021
FOREIGN ACQUISITIONS OF FRENCH COMPANIES IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

AERIALTRONICS (Pays-Bas) - Drones civils professionnels
Cédant : Drone Volt

AQUILINE DRONES (E.-U.) - Drones civils professionnels
Op : Participation de 50% 7,5 M€
Valeur 100% : 15 M€

Drone Volt, expert en intelligence artificielle embarquée et constructeur de drones civils professionnels, annonce la cession de 50% de sa filiale néerlandaise Aerialtronics à son partenaire américain Aquiline Drones générant une plus-value nette de 6 millions d'euros.
La transaction s'est effectuée sur la base d'une valorisation de 15 millions d'euros.
Pour rappel, Drone Volt avait fait l'acquisition de 50,1% d'Aerialtronics pour un montant de 100 keuros en octobre 2017, à l'heure où la société néerlandaise était en liquidation judiciaire.
En septembre 2020, Drone Volt était monté à 100% du capital d'Aerialtronics sur la base d'une valorisation (à 100%) de 5 millions d'euros.
À la suite de l'opération, Drone Volt conservera le contrôle opérationnel d'Aerialtronics et continuera donc à consolider à 100% sa filiale dans ses comptes.
Créé en 2011, Drone Volt est un constructeur aéronautique spécialisé dans les drones civils professionnels et l'intelligence artificielle. Drone Volt est implanté en France, au Benelux, au Canada, au Danemark, aux États-Unis, en Suisse et en Indonésie. Le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 5,8 millions d'euros en 2020.

METAIR LAB - Échantillonnage de l'air
CA : 2,3 M€

SGS (Suisse) - Inspection et certification de produits
Op : Prise de contrôle

SGS, le leader mondial de l'inspection, du contrôle, de l'analyse et de la certification, acquiert Metair Lab, laboratoire accrédité COFRAC pour l'évaluation de l'amiante et de la qualité de l'air. Metair Lab fournit des services d'échantillonnage de l'air et d'analyse de l'amiante, ainsi qu'une solution pour mesurer la qualité de l'air intérieur.
Créée en 2013, Metair Lab dispose de deux sites dans le sud-est de la France (Lyon et Chambéry). Il intègrera le réseau des laboratoires français SGS spécialisés en analyses Santé et Hygiène, couvrant actuellement l'ouest et le nord de la France.
L'entreprise emploie 20 personnes et a réalisé un chiffre d'affaires de 2,3 millions d'euros en 2020.

NAVAL ÉNERGIES - activités dans l'éolien flottant
Cédant : Naval Group

SAIPEM (Italie) - Recherche, forages pétroliers
Op : Acq. d'activités

Le groupe italien Saipem annonce la signature d'un accord avec Naval Energies (filiale de Naval Group, groupe français spécialisé dans le naval de défense) pour l'acquisition d'actifs stratégiques relatifs à ses activités dans l'éolien flottant et la reprise d'une trentaine de salariés.
La réalisation de l'opération est soumise à l'obtention des autorisations administratives usuelles.
Après plus de 10 années d'expérience dans l'éolien offshore flottant et le développement de plusieurs technologies dont un des meilleurs concepts de flotteur métallique semi-submersible, Naval Group avait annoncé début février mettre fin aux activités de Naval Energies afin de se concentrer sur son cœur de métier.
Présent dans une soixantaine de pays, le groupe italien Saipem compte plus de 32.000 salariés dans le monde. Il a réalisé en France, à travers ses filiales Saipem SA et Sofresid Engineering SA, un chiffre d'affaires de 900 millions d'euros en 2020.
Saipem SA est déjà un acteur important dans les énergies renouvelables et participe à plusieurs projets d'éolien off-shore, notamment au large du Calvados. Avec cette opération, Saipem SA acquiert une nouvelle technologie d'éolien flottant et renforce ainsi sa position sur ce secteur, considéré comme très stratégique par le groupe.
Saipem était conseillé par De Pardieu Brocas Maffei dont l'équipe est composée de Magali Masson, associée, Fabian Guéroult et Sarah Dirani pour les aspects corporate, de Barbara Levy, associée, et Barbara Epstein pour les aspects de propriété in-

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

tellectuelle et d'Anne-Laure Drouet, associée, et Arthur Leclerc, counsel, pour les aspects de droit fiscal ; et par Capstan Avocats, avec Jérôme Margulici, associé, et Valentin Bergerpour sur les aspects de droit social.
Naval Énergies était conseillé par Gide avec Anne Tolila, associée, et Jonathan Navarro pour les aspects corporate.

PIXYZ SOFTWARE - Édition de logiciels

UNITY (E.-U.) - Moteur de jeu multiplateforme
Op : Prise de contrôle à 100%

Pixyz Software, fournisseur français de logiciels de préparation et d'optimisation de données 3D, a été repris par Unity, plateforme américaine de création de contenu en temps réel cotée au NYSE.
Pixyz Software et Unity s'étaient rapprochés en 2018 dans le cadre d'un partenariat commercial visant à fournir à leurs clients respectifs des solutions optimales en matière de données 3D.
Pixyz et ses fondateurs étaient conseillés par une équipe de Moncey Avocats composée de :
- Guillaume Giuliani et Marie-Victoire James, associés, et Yann Fouquet-Michel et Alix Auclair, avocats, en corporate,
- Frédéric Bosc, associé, et Mathilde Cotillon, avocate, en fiscalité.
Pixyz et ses fondateurs étaient également conseillés par le cabinet Matheson en Irlande avec une équipe dirigée par :
- Brian McCloskey, associé, en corporate
- Vahan Tchrakian, associé, en fiscalité.
Le cabinet Venable est aussi intervenu aux côtés de Pixyz pour les aspects américains de l'opération avec une équipe menée par Peter R. Sternberg, associé, et Scott F. Rissmiller, avocat, en corporate.
Les acquéreurs étaient conseillés par une équipe franco-américaine d'Allen & Overy.
Le cabinet McCann Fitzgerald est également intervenu sur les aspects irlandais du dossier à leurs côtés.

M&A REVIEW EUROPE Munich – Home of M&A REVIEW

OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN JUIN 2021
PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

3R (Suisse) - Imagerie médicale

NAXICAP PARTNERS - Capital-investissement
Op : LBO
Conseil : Edelweiss Partners

Naxicap Partners devient l'actionnaire majoritaire du groupe 3R - Réseau Radiologique Romand aux côtés du fondateur, Dr. Dominique Fournier, et des managers clés qui entrent au capital à cette occasion. Le groupe 3R est un acteur majeur de l'imagerie médicale en Suisse romande, disposant de 12 centres répartis dans 4 cantons.
Le groupe 3R emploie plus de 160 professionnels de la santé, dont un pool de radiologues expérimentés.

ADIONICS - Cleantech

GROUPE D'INVESTISSEURS - Capital-investissement
Op : Participation 7 M€

Adionics réalise une levée de 7 millions d'euros auprès du Fonds PSIM (Programme de soutien à l'innovation majeure opéré pour le compte de l'Etat par Bpifrance dans le cadre du Programme d'investissements d'avenir, PIA), de Supernova Invest, de Celeste Management ainsi que de ses actionnaires historiques, notamment Ovive et Weigelia. Cette nouvelle levée de fonds va permettre à Adionics de réaliser une première unité industrielle de production de Clean Lithium, qui sera installée au cœur du Triangle du Lithium sud-américain et de lancer la commercialisation de sa solution aux avantages multiples sur le marché en pleine expansion de la production minière de lithium du fait du fort développement de la mobilité électrique.
Entreprise française fondée en 2012 par Guillaume de Souza et dirigée par Patrick Peters, Adionics se positionne comme un acteur vertueux de l'extraction du lithium, minéral très convoité au niveau mondial. Sa technologie d'extraction sélective de sels dans l'eau par voie liquide-liquide, basée sur une gamme de formulations baptisée Flionex régénérable par simple élévation de température est une technologie unique brevetée mondialement. Fruit de douze années de recherche, la société propose une extraction à la fois économique, à très haute efficacité et à très faible impact environnemental : simplification de la chaine de production, aucun ajout de produits chimiques en phase d'extraction, une consommation d'eau fortement réduite et un besoin en énergie au plus bas. Adionics compte aujourd'hui 20 collaborateurs. Deux pilotes industriels ont déjà permis de mettre en œuvre la technologie en conditions réelles.
Après une première levée fonds de 4 millions d'euros en 2017, cette seconde levée va permettre à Adionics d'accélérer son développement pour industrialiser ses solutions, lancer sa commercialisation et poursuivre ses activités de R&D.

ADISTA - Services Hébergés
CA : 153 M€
Cédant : Equistone (G.-B.)

KEENSIGHT CAPITAL - Capital-investissement

Op : LBO

Keensight Capital annonce avoir signé un accord afin d'acquérir une participation majoritaire dans Adista, premier Opérateur de Services Hébergés alternatif pour le B2B. A l'issue de la transaction, Keensight prendra la suite d'Equistone PE en tant qu'actionnaire majoritaire aux côtés de FEF, le partenariat de co-investissement entre Mubadala et Bpifrance, et de l'équipe de direction présidée par Patrice Bélie.
Adista, spécialiste des services informatiques et télécoms, accompagne la digitalisation d'une clientèle diversifiée, composée d'acteurs privés (PME, ETI et grandes entreprises) et publics (hôpitaux et collectivités territoriales), avec une palette de services complets. Adista propose notamment des offres de Cloud privé ou public, des services managés, des solutions télécoms fixes et mobiles intégrées à ses réseaux d'interconnexion comme aux services de téléphonie et de collaboration, l'expertise de son pôle cybersécurité, et la capacité à développer des projets applicatifs ou web. Adista possède ses propres datacenters, répartis sur le territoire français.
Fort de plus de 720 collaborateurs et d'un réseau de 35 agences réparties sur l'ensemble du territoire français, Adista figure parmi les leaders du marché des opérateurs cloud et connectivité B2B. En intégrant les acquisitions de Fingerprint Tech-

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

nologies en juillet 2020 et de Waycom en février 2021, Adista a réalisé un chiffre d'affaires cumulé de 153 millions d'euros sur la période de 12 mois finissant au 31/12/2020.
Les actionnaires minoritaires historiques (GEI et ILP) s'inscrivent également dans ce nouveau projet, ainsi que les fondateurs de l'entreprise, Gilles et Pascal Caumont, toujours présents au Comité de Surveillance de l'entreprise. Keensight Capital a également invité certains de ses LPs, parmi lesquels FEF, le partenariat de co-investissement entre Mubadala et Bpifrance, à participer à l'opération.
Dans le cadre de ce LBO secondaire, l'équipe dirigeante d'Adista était conseillée par Scotto Partners.
Keensight Capital était conseillé par Paul Hastings. Equistone PE était accompagné par Goodwin.

ADVENS - Cybersécurité

Conseil : Natixis Partners, Clipperton

CAPZA - Capital-investissement
Op : Participation
Conseil : Eurvad

Capza signe un accord d'exclusivité en vue d'entrer au capital d'Advens, premier pure player de la cybersécurité et leader du Security-as-a-Service en France.
Capza entrerait au capital en tant qu'actionnaire minoritaire, aux côtés du fondateur Alexandre Fayeulle et du management qui restent majoritaires. A noter qu'à l'occasion de l'opération, l'actionnariat sera élargi à un tiers des collaborateurs d'Advens.
Il s'agit d'une opération majeure – qui valoriserait Advens au-delà de 100 millions d'euros – et surtout inédite puisqu'en plus des objectifs de croissance et de développement de l'entreprise, le management et les actionnaires ont choisi de mettre l'impact sociétal au cœur du modèle économique d'Advens.
En effet, jusqu'à 40% de la valeur financière de l'entreprise sera distribuée dans les années à venir à un fonds de dotation afin de soutenir des initiatives à impact sociétal, notamment pour favoriser l'inclusion et l'éducation des jeunes générations.
A terme, il pourrait s'agir du fonds de dotation le plus important d'Europe sur cette thématique.
Ce projet s'inscrit dans la continuité du développement d'Advens, qui 20 ans après sa création, est aujourd'hui le premier pure-player français de la cybersécurité avec 300 collaborateurs répartis dans toute la France, et plus de 30 millions d'euros de chiffre d'affaires net prévus pour 2021, en croissance de 30% par rapport à 2020.

AFFID SYSTÈMES - Édition de logiciels

OLAQIN (Andera Partners) - Édition de logiciels
Op : Build-up

Andera Partners accompagne Olaqin, acteur des innovations e-santé, dans son acquisition d'Affid Systèmes, éditeur de logiciels de comptabilité et de télétransmission de feuilles de soin électroniques pour les professionnels de santé.
Olaqin édite des services et des solutions pour les professionnels de santé et opère en particulier la plateforme de services SaaS Stellair.
Berrylaw a conseillé Olaqin sur les aspects juridiques et fiscaux de l'opération avec une équipe composée de Delphine Bariani (associé), Alison Anaya et Elena Partouche pour la partie juridique, Etienne Pujol (associé) et Stéphanie Fauconnier pour la partie sociale et Annaelle Lousquy (Of counsel) pour la partie fiscale.
La société Affid Systèmes était conseillée par Géraldine Malinge du cabinet Lexsee.

AKUR8 - Insurtech

GROUPE D'INVESTISSEURS - Capital-investissement
Op : Participation 25 M€

Fondée en 2018, Akur8, l'insurtech qui automatise la tarification en assurance grâce à son IA transparente propriétaire, a finalisé une série B de 30 millions de dollars, ce qui porte son financement total à 42 millions. Ce tour de table intervient moins de deux ans après que l'éditeur de solution SaaS pour la tarification des assurances IARD et santé a démarré la commercialisation de sa plateforme, et seulement 15 mois après sa série A menée par BlackFin Capital Partners et MTech Capital.

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

Tous deux réinvestissent dans ce tour de table.
Walter Billet Avocats conseille Akur8 et ses dirigeants avec une équipe composée de Fabien Billet, associé, et de Christophe Cussaguet.
Conseils juridiques des investisseurs :
Jones Day (Charles Gavoty, associé, et Alexandre Wibaux).
Gide (Pierre Karpik, associé, et Olivier Legrand).
Julien Sichel Avocats (Julien Sichel, associé, et Marion Lebastard).

ALCATRAZ IT - Télécommunications B2B
CA : 5,6 M€
Conseil : Clairfield International

SIPAREX ENTREPRENEURS - Capital-investissement

Op : Participation

Alcatraz IT s'allie avec Siparex Entrepreneurs qui prend une participation minoritaire aux côtés du dirigeant Xavier Lafaure.
Fondé en 2005 par Xavier Lafaure, Alcatraz IT est un opérateur télécoms alternatif à destination des entreprises. Déclaré à l'ARCEP, Alcatraz IT propose un ensemble de services à forte valeur ajoutée autour de la connectivité, de la sécurité et de la téléphonie IP (internet et transit IP, réseaux privés MPLS, accès nomades sécurisés, firewall, messagerie privée, hébergement en datacenter, communications unifiées).
Basé à Toulon, Alcatraz IT adresse une clientèle premium grâce à un backbone performant déployé sur le territoire national. Son positionnement différenciant, son offre de services en cœur de réseau ainsi que sa double culture des télécoms et de la sécurité lui ont permis de fidéliser un portefeuille de plus de 300 clients en forte croissance. Le groupe a réalisé en 2020 un chiffre d'affaires de 5,6 millions d'euros.

ARCANE - Conseil en marketing online

LABELIUM - Conseil en marketing online
Op : Build-up

Le groupe Labelium, leader français de la performance digitale, acquiert Arcane, la pépite Smart Data.
Labelium s'appuie aujourd'hui sur une équipe de 190 experts en France et plus de 500 dans le monde, qui accompagnent au quotidien 650 clients dans les domaines de l'E-business, du Media digital, du Social Media, du Data Consulting et du Retail.
Avec les technologies développées par Arcane : SmartFeeds (gestionnaire de flux produits), HubMetrics (outil de reporting) et AdScale (outil de pilotage et d'optimisation des campagnes média), Labelium intègre de nouvelles solutions innovantes propriétaires pour étendre son scope digital.
La start-up continuera d'opérer comme une agence indépendante avec ses 45 collaborateurs au sein de Labelium, tout en apportant son savoir-faire technologique.
Créé en 2001 et présent dans 14 pays, Labelium compte 20 bureaux (dont 3 en France : à Paris, Lyon et Bordeaux) et emploie près de 500 collaborateurs à travers le monde. Labelium gère et optimise la performance digitale de marques telles que Cultura, Maisons du Monde, Warner Bros, Dassault Systèmes, Manutan, Sarenza, Orange, Promovacances et Société Générale.
Arcane, The Feed Agency, a été créé en 2016 par deux ex-Googlers : Arthur d'Yvoire et Arnaud de Terline. Arcane conçoit des stratégies d'acquisition digitales avancées en exploitant la richesse des données et en optimisant les leviers d'acquisition payants – SEA, Display & Social – pour accélérer la croissance de ses clients. Aujourd'hui, Arcane compte 40 collaborateurs et plus de 50 clients.
Sekri Valentin Zerrouk conseille Arcane avec Antoine Haï, Associé en M&A - Private Equity, et Antoine Moulin, collaborateur.

OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN JUIN 2021
PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

ARTUR'IN - Communication digitale des TPE/PME

PROVIDENCE STRATEGIC GROWTH, PSG (E.-U.)
Op : Participation 42 M€

Artur'In, une plateforme en ligne basée sur l'IA qui automatise la communication digitale des entreprises, obtient un financement de 42 millions d'euros auprès de PSG, fond international growth tech spécialisé dans les éditeurs de logiciels et sociétés de services BtoB. Artur'In a été fondée en 2016 avec l'objectif d'aider les PME locales à augmenter leur visibilité via la communication digitale. Au cours des cinq dernières années, l'entreprise est passée d'une équipe de sept co-fondateurs à plus de 140 employés en France et aux États-Unis, au service de plus de 3.000 clients dans des secteurs tels que l'immobilier, l'automobile, l'assurance ou la comptabilité.
Weil, Gotshal & Manges (Paris) LLP conseille Providence Strategic Growth avec Emmanuelle Henry, Alexandra Stoicescu et Mathilde Vasseur, en corporate, Line Le Gleut en droit de la concurrence, et Nathalia Tekely sur les aspects financement. PSG a par ailleurs été conseillé par Berry Law sur les aspects fiscaux. Artur'In et ses actionnaires ont été conseillés par Gide Loyrette Nouel et Volt Associés.

BA HEALTHCARE - Dispositifs médicaux robotiques
CA : 7 M€
Cédant : Alstef

FINANCIÈRE FONDS PRIVÉS
(+ BNP Paribas Développement, + dirigeants)
Op : LBO

Financière Fonds Privés annonce l'acquisition de la société BA Healthcare, filiale médicale du Groupe Alstef.
Cette cession voit la propriété intégrale de BA Healthcare transférée à un pool d'investisseurs organisé autour de Financière Fonds Privés, BNP Paribas Développement et les dirigeants actuels de BA Healthcare.
BA Healthcare est spécialisée dans les dispositifs médicaux et paramédicaux robotiques, ayant comme solution phare un système mobile d'imagerie médicale pour les blocs opératoires, codéveloppé avec General Electric Healthcare. L'entreprise réalise aujourd'hui environ 7 millions d'euros de chiffre d'affaires pour 30 collaborateurs.
Acquéreur : Avocats Corporate-M&A : HPML, Nada Sbaï, Virginie Florance et Laëtitia Ayoub.
Avocats Fiscal : HPML, Nicolas Privat.
Cédant : Avocats M&A : Fidal (Pierre Le Monnier de Gouville)
Conseil financier : Apparius Corporate Finance (Cédric Goarant et Malado Coulibaly)

BEANSTOCK - Investissements locatifs

AXELEO CAPITAL + REALTY CORP, G.-B. (+ BA)
Op : Participation 2,5 M€

Beanstock annonce une levée de fonds de 2,5 M€, menée par Axeleo Capital, spécialiste de la Proptech européenne, Realty Corporation et deux Business Angels : Oscar Pierre, fondateur et CEO de Glovo, et Jean-Charles Samuelian, fondateur et CEO d'Alan. Après avoir fait leurs armes au sein de la licorne Glovo, Emma Malha et Alexandre Fitussi ont souhaité rendre l'investissement locatif accessible au plus grand nombre en créant la première plateforme digitale d'investissements locatifs en Europe. Lancée il y a un an, la société a déjà accompagné plus d'une centaine de clients dans leur projet d'investissement locatif.

BEEBS - Achat-vente d'occasion bébé & enfant

ISAI + CITIZEN CAPITAL - Capital-investissement
Op : Participation 3 M€

Huit mois après son lancement, Beebs, la première application d'achat et revente dédiée à l'univers de l'enfance, annonce une levée de fonds de 3 millions d'euros, réalisée auprès des fonds d'investissement ISAI et Citizen Capital, et de plusieurs business angels. Grâce à ce premier tour de table, la start-up va continuer d'élargir son offre et sa gamme, aujourd'hui très développées sur la petite enfance, à l'ensemble de l'enfance (0 à 14 ans). Elle prévoit également de recruter une dizaine de nouveaux collaborateurs au sein de ses pôles Tech, Marketing et Opérations.

OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN JUIN 2021
PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

BOURDONCLE - Restauration
Cédant : Perceva
Conseil : Vulcain

WEINBERG CAPITAL PARTNERS - Capital-investissement
Op : LBO

La société d'investissement Perceva a finalisé la cession à Weinberg Capital Partners de sa participation au sein du capital de groupe Bourdoncle, dans lequel elle était entrée en 2017. Thierry Bourdoncle, président et fondateur de Groupe Bourdoncle, s'était rapproché de Perceva afin de créer un nouveau groupe de restauration indépendant de brasserie traditionnelle, en capitalisant sur des emplacements de premier plan ainsi que sur une offre et un service de très forte qualité.
Le groupe détient à date un portefeuille de 16 établissements iconiques (dont Durand Dupont à Neuilly, Le Dôme de Villiers dans le 17ème, Le Hibou, Le Mabillon dans le 6ème et l'hôtel restaurant le Central de Trouville sur Mer) et est en passe de racheter 5 autres restaurants.
L'objectif de cette opération est de consolider la position de leader de Groupe Bourdoncle dans la brasserie traditionnelle. En 2022, le groupe vise notamment un chiffre d'affaires de près de 75 millions d'euros.
Clifford Chance a conseillé Thierry Bourdoncle et Groupe Bourdoncle avec une équipe composée de Gilles Lebreton, associé, Thierry Schoen, of counsel, Grégoire Lecoquierre et Anne-Victoire de Mirman, avocats, sur les aspects corporate, d'Omar El Arjoun, counsel, sur les aspects fiscaux, ainsi que de Mary Serhal, counsel, et Quentin Hervé, avocat, sur les aspects financiers.
Oplus conseillait également Thierry Bourdoncle et Groupe Bourdoncle avec Jonathan Siahou, associé.
Veil Jourde conseillait Perceva. Allen & Overy conseillait Weinberg Capital Partners.

BRIDGE - Maisons de retraites médicalisées

MONTEFIORE INVESTMENT (+ 123 IM)
Op : Participation 90 M€

Le groupe indépendant de maisons de retraites médicalisées Bridge a réalisé une augmentation de capital en faisant entrer Montefiore Investment, aux côtés de son partenaire historique 123 Investment Managers qui réinvestit, tout en sécurisant un crédit syndiqué composé de banques et d'investisseurs institutionnels.
Bridge, qui compte 26 EHPAD exploités en Ile de France, région Grand Est et Normandie, ambitionne d'accélérer son développement en France et vise une entrée dans le Top 10 des opérateurs dans le pays d'ici 3 à 4 ans. L'entreprise a levé un montant total de 90 millions d'euros de fonds propres ayant vocation à être déployés pour des acquisitions stratégiques.
Jusqu'à présent financée via des financements bilatéraux, la société en profite pour se doter d'un crédit syndiqué arrangé par CACIB et Société Générale et réunissant 14 prêteurs, banques historiques, nouveaux partenaires et prêteurs institutionnels de premier rang. La dette se compose d'une part amortissable, de deux tranches in fine et d'une ligne RCF totalisant plus de 90 millions d'euros de crédits confirmés avec une maturité de 5 à 7 ans.
Clifford Chance a conseillé le Groupe Crédit Agricole en tant qu'arrangeur mandaté Coordinateur et agent de la facilité (CACIB et 4 Caisses Régionales) et un syndicat de prêteurs, dans le cadre de la mise en place du financement de cette opération. L'équipe était composée de Pierre-Benoit Pabot du Châtelard, associé, Maroussia Cuny, counsel, et de Guilhem Dardoize, collaborateur.

BRUT - Média social

GROUPE D'INVESTISSEURS - Capital-investissement
Op : Participation 63 M€

Brut, média français, distribué via les réseaux sociaux, aux 20 milliards de vidéos vues en 2020, vient de faire rentrer à son tour de table Lupa Systems, le holding de James Murdoch, Artémis, le holding de la famille Pinault, Orange Ventures, la société d'investissement de l'opérateur télécoms historique, et le spécialiste français de la gestion d'actifs Tikehau Capital. Les fondateurs Guillaume Lacroix, Renaud Le Van Kim et Laurent Lucas, restent les premiers actionnaires.
Cette nouvelle levée de fonds va permettre à Brut d'accélérer le développement international du média historique notamment aux Etats Unis, en Inde et en Afrique, d'accélérer le développement de sa nouvelle offre de vidéo par abonnement BrutX et

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

de mettre en place une palette de services pour aider les marques, créateurs ou groupes de médias à toucher les 15-35 ans.
Hogan Lovells conseille Lupa Systems, Artémis, Red River West et Tikehau avec une équipe composée d'Hélène Parent (associée), Madalina Asandului et Agathe Faict (collaboratrices) en Corporate.
Le cabinet D'alverny conseillait Brut (Raphaël Soudé, Guillaume Schmitt) et le cabinet Simons Associés (Stéphanie Roquefort) conseillait Orange Ventures.

C12 QUANTUM ELECTRONICS - Ordinateur quantique

GROUPE D'INVESTISSEURS - Capital-investissement
Op : Participation 8,2 M€

C12 Quantum Electronics, dont l'ambition est de développer l'ordinateur quantique, annonce sa première levée de fonds de 10 millions de dollars. La start-up française a levé auprès du fonds 360 Capital, de Bpifrance, via son fonds Digital Venture, d'Airbus Ventures, de BNP Paribas Développement ainsi que de business angels comme notamment Octave Klaba (OVHcloud). Un financement de Bpifrance et de la Région Ile-de-France complète cette levée.
C12 Quantum Electronic a été créée en janvier 2020 par Matthieu et Pierre Desjardins, ainsi que trois scientifiques : Takis Kontos, Directeur de Recherche au CNRS, Matthieu Delbecq et Jérémie Viennot.
Orrick a conseillé Airbus Ventures Capital Management avec Olivier Vuillod (Associé) et Manon Speich (collaboratrice).

C2S - Hospitalisation privée
Cédant : Eurazeo Patrimoine

Conseil : Rothschild & Co

ELSAN - Hospitalisation privée
Op : Build-up 400 M€ (est.)
Valeur 100% : 400 M€
Conseil : Centerview Partners, BNP Paribas, Alantra

Elsan, deuxième opérateur français de cliniques et hôpitaux privés, et KKR, son actionnaire, ont acquis le groupe de cliniques généralistes C2S auprès d'Eurazeo Patrimoine. Cette opération fait suite à l'acquisition par KKR, aux côtés d'autres co-investisseurs, du groupe Elsan pour un montant de 3,3 milliards d'euros.
C2S, un acteur régional d'hospitalisation privée de premier plan en Auvergne-Rhône-Alpes et Bourgogne-Franche-Comté, qui regroupe 17 établissements de santé.
Eurazeo Patrimoine est conseillé par Weil, Gotshal & Manges (Paris) LLP, avec une équipe composée de Frédéric Cazals, Adrien Coulaud et Vincent Chaudet en corporate, Edouard de Lamy et Guillaume Wulfowicz en fiscalité et Cassandre Porgès en financement. Elsan était conseillé par Latham & Watkin en corporate avec Thomas Forschbach, Alexander Crosthwaite, Simon Lange et Ornella Capillon, ainsi que par le cabinet Archers. Weil, Gotshal & Manges (Paris) LLP a également conseillé Elsan en financement avec Olivier Jauffret et Kalish Mullen.
L'équipe internationale de Dechert, menée par Sabina Comis, associée basée à Paris, a conseillé KKR sur les aspects de structuration fiscale. Archers a co-conseillé Elsan sur les aspects fiscaux dans le cadre de l'acquisition du groupe C2S.
La mise en œuvre de ce rapprochement, soumis à un processus préalable de consultation des instances représentatives du personnel concernées, ainsi qu'à l'accord des autorités de concurrence, aurait lieu au cours du premier semestre 2021.

CARMIN CRÉATIONS - Bougies haut de gamme

MAISON BERGER PARIS - Lampes à catalyse
CA : 100 M€
Op : Build-up

Maison Berger Paris, après avoir racheté Sensorwake (Bescent) et le groupe Devineau en 2019, pour créer le groupe Emosia en 2020, fait l'acquisition d'une nouvelle start-up, Carmin Créations, spécialisée dans les bougies haut de gamme.
Fort d'un réseau de plus de 7.000 points de vente dans près de 50 pays, Maison Berger affiche un chiffre d'affaires de 100 millions d'euros, dont 50% réalisés à l'export.

OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN JUIN 2021
PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

CHAINTRUST - Édition de logiciels

EURAZEO + EULER HERMÈS - Capital-investissement
Op : Participation — 2,5 M€

Créée en 2018 par Mikael Gandon, Pierre Hersant et Pierre Chopina, la start-up française Chaintrust lève 2,5 millions d'euros auprès d'Eurazeo et Euler Hermes. Chaintrust a développé un outil capable de transformer les factures et les flux bancaires en écritures comptables pour libérer les professionnels de la finance des tâches sans valeur ajoutée.

CODATA (Belgique) - Solutions de business intelligence B2B

EXPLORE - Solutions de business intelligence B2B
Op : Build-up

Deux mois après l'acquisition de Societeinfo, Explore, acteur leader dans le développement de solutions de business B2B, poursuit sa stratégie de développement et annonce l'acquisition de la société belge Codata. Ce nouveau rapprochement permettra à Explore de déployer des solutions innovantes sur le marché de la donnée B2B à destination des enseignes et professionnels de l'immobilier commercial, et ainsi renforcer son positionnement sur son marché.
Basée à Namur (Belgique) et fondée en 1989 par Claude Raick, Codata propose la base de données de référence du marché, décrivant l'offre des sites et emplacements commerciaux en France et au Benelux, au travers d'outils de recherche en ligne permettant la consultation et le téléchargement des données.
Cette base de données exclusive, régulièrement mise à jour, permet de cibler et d'accéder au détail des emplacements et sites commerciaux, ainsi qu'à un annuaire des principaux acteurs présents sur ce marché.
Avec cette acquisition, Explore réalise sa 3ème opération de croissance externe depuis l'entrée d'Activa Capital en janvier 2019.

CPP FRANCE - Pièces de fonderie en aluminium
Cédant : American Consolidated Precision Products

AVIAGROUP INDUSTRIES - Holding
Op : Build-up
Conseil : Financière de Courcelles

Aviagroup Industries, une société des fonds gérés par Quantum Capital Partners, a acquis la totalité du capital de CPP France auprès du groupe aéronautique American Consolidated Precision Products Corp. A cette occasion, CPP France reprendra son ancien nom Aerocast.
Aerocast, basé à Montierchaume (Indre), est un leader dans la production pour les secteurs de l'aéronautique et de la défense de pièces de fonderie en aluminium, selon le procédé de cire perdue. Le portefeuille de pièces fabriquées par Aerocast comprend différentes pièces de structure pour l'aéronautique civile et militaire ainsi que pour les hélicoptères, et sont clé pour la chaîne de sous-traitance aéronautique. Les clients d'Aerocast sont les OEMs et les grands Tier-1 de l'Industrie.
Aviagroup est un groupe international de sociétés actives dans l'aéronautique (Secan, Aviatube, Indraero Siren, SAM), dont les usines en France et au Maroc emploient environ 1.000 personnes. Aviagroup développe une intense coopération opérationnelle, commerciale et administrative entre ses différentes entités, ce qui lui permet d'offrir à ses clients des solutions complètes dans des domaines tels que la gestion thermique, les tubes aluminium et les aérostructures.

CYB STORES - Occultants solaires
CA : 20 M€

SOCADIF CAPITAL INVESTISSEMENT (+ managers)
Op : Participation

Le groupe Cyb Stores se relance pour une nouvelle phase de croissance avec l'entrée de Socadif Capital Investissement à son capital. Cette opération permet également l'entrée des managers clés.
Cyb Stores est spécialisée dans le secteur porteur des occultants solaires pour les acteurs du tertiaire en Île-de-France, Bretagne, Pays de la Loire mais également en région bordelaise et niçoise où le groupe s'est implanté plus récemment. Les occultants solaires regroupent les stores intérieurs, extérieurs et globalement tous les équipements au coeur de la préoccupation de gestion et maîtrise des dépenses énergétiques dans les bureaux notamment.
Cyb Stores sert également le marché des particuliers en Bretagne et Pays de la Loire au travers de sa filiale Technostor-LJM.

OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN JUIN 2021
PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

DATADOME - Cybersécurité

ELEPHANT (E.-U.) + **ISAI** - Capital-investissement
Op : Participation — 30 M€

DataDome annonce le closing d'une série B d'un montant de 35 millions de dollars (30 millions d'euros). Le tour de table a été mené par Elephant, un VC basé à New York, avec la participation d'ISAI, investisseur historique. La solution SaaS de DataDome, alimentée par l'intelligence artificielle, protège les données sensibles des entreprises digitales contre les fraudes commises par des robots.
Créée en 2015, l'entreprise de cybersécurité réalise un chiffre d'affaires récurrent (ARR - Annual Recurrent Revenue) de 15 millions de dollars et emploie 70 collaborateurs, entre Paris, New York et Singapour.
DataDome compte parmi sa clientèle des acteurs majeurs en France et aux Etats-Unis, comme : LeBonCoin (Adevinta France), Rakuten, Blablacar, La Redoute, La Fourchette, Saint Gobain, Axel Springer, AngelList Talent...

DEBAL FINANCE, Ciranova (Belgique)
Produits de finition pour le parquet
CA : 15 M€
Conseil : Vervisch Overnamebegeleiding

BLANCHON
Produits d'entretien du bois
Op : Build-up
Conseil : Clairfield International

Le groupe Blanchon annonce l'acquisition de Debal Finance (connue sous la marque Ciranova, 60 employés), une entreprise familiale belge spécialisée dans le développement et la fabrication de produits de finition pour le parquet, et les revêtements bois depuis plus de 90 ans, à destination des professionnels du bâtiment, et des acteurs industriels.
Présent dans plus de 24 pays dans le monde, notamment en Amérique du Nord et en Asie, Ciranova dispose de 4 entités situées en Belgique, aux États-Unis et en Chine, qui s'ajouteront aux filiales du groupe Blanchon déjà largement implanté en Europe.

DSL - Travaux de plâtrerie
CA : 8 M€
Cédant : Fondateur
Conseil : CIC Conseil

DÉCHAVANNE Nicolas (+ Jadel) - Personne physique

Op : MBI
Conseil : Entrepreneurs & Finance

L'actionnaire fondateur cède DSL à Nicolas Déchavanne soutenu par la société d'investissement lyonnaise Jadel.
Basée à Rive-de-Gier (Loire), DSL est une entreprise spécialisée dans le second-oeuvre (plâtrerie, peinture, ravalement de façade, plomberie-sanitaire, chauffage, revêtements de sols, carrelage-faïence) en milieu vide et occupé. La stratégie de développement opérée par la société a toujours été axée sur les chantiers et contrats d'entretien auprès des bailleurs sociaux.
Forte d'une vingtaine de collaborateurs et d'un réseau de partenaires / sous-traitants, DSL a réalisé un chiffre d'affaires de 8 millions d'euros en 2020.

DYNADMIC - Adtech
CA : 35 M€
Cédant : Xange

SMART ADSERVER - Adtech

Op : Build-up

Le groupe Smart AdServer acquiert le spécialiste de l'adtech DynAdmic. Fondé en 2012, DynAdmic propose des solutions de monétisation publicitaire en ligne. La société, qui offre une plateforme intégrée de service publicitaire spécialisée sur la vidéo, la télévision connectée et le ciblage contextuel, a réalisé en 2020 un chiffre d'affaires de 35 millions d'euros, dont deux tiers réalisés aux Etats-Unis.
Rappelons que Smart AdServer appartient depuis janvier 2021 au fonds d'investissement Capital Croissance.
Pour cette opération, Lerins & BCW a accompagné les fondateurs-dirigeants et les managers de DynAdmic sur les aspects corporate avec Laurent Julienne (associé), Yohann-David Saadoun et Julia André (collaborateurs) aux côtés de Fidufrance Avocats (Grégoire Gilbert) sur les sujets de fiscalité.

OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN JUIN 2021
PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

Smart AdServer était conseillé par le cabinet Bignon Lebray avec Edouard Waels, Alexis Orlando et Charlotte Pineau.
Orrick a été conseil de Xange, principal actionnaire de DynAdmic, avec Benjamin Cichostepski (Associé).

EASILYS - Édition de logiciels

MAPAL (Espagne) - Édition de logiciels
Op : Build-up

Le groupe Mapal, développeur et fournisseur européen de logiciels de gestion pour la restauration et l'hôtellerie, a annoncé avoir réalisé l'acquisition de Easilys, un logiciel de gestion de restaurants multi sites leader basé en France avec des bureaux à Paris, Genève et Barcelone. La solution est utilisée par plus de 5.000 sites dans six pays pour améliorer la marge et accroître l'efficacité de l'approvisionnement grâce à de multiples fonctionnalités, notamment la gestion de la production et des recettes, l'inventaire, la gestion des appels d'offres, la réduction du gaspillage alimentaire et le plan de maîtrise sanitaire.
Mapal est détenu majoritairement par Providence Strategic Growth (PSG) , la branche capital développement de Providence Equity Partners.
PSG et le groupe Mapal ont été conseillés sur les aspects juridiques de l'acquisition de Easilys par Weil, Gotshal & Manges (Paris) LLP, avec Emmanuelle Henry, Guillaume de Danne et Julien Dhermand. PSG et le groupe Mapal ont par ailleurs été conseillés par Berry Law sur les aspects fiscaux avec Stéphanie Desprez, associée, et Hugo Keller. Easilys et ses actionnaires ont été conseillés par Volt Associés.

ECO CO2 - Transition écologique
CA : 9,2 M€
Cédant : Jacques Allard

SALARIÉS DE LA SOCIÉTÉ (+ Picardie Investissement)

Op : Prise de contrôle

Le comité de direction d'Eco CO2 (114 salariés), éco-entreprise de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS) a conclu l'opération de rachat de l'entreprise par ses salariés. A l'occasion de son départ à la retraite, le président-fondateur d'Eco CO2, Jacques Allard, a souhaité ainsi transmettre son entreprise en forte croissance à ses collaborateurs.
Deux femmes, collaboratrices d'Eco CO2, prennent la direction de l'entreprise. Johanna Le Conte devient Présidente du Groupe et Isabelle Senn Zilberberg prend le poste de Directrice Générale.
Depuis 2009, Eco CO2 vise à sensibiliser les citoyens et les organisations à la réduction durable de leur impact environnemental par le changement de comportements. Elle déploie des programmes d'accompagnement, conçoit des plateformes digitales de données environnementales et réalise des études sur la conduite du changement et la maîtrise de l'énergie.
Les modalités d'investissement mises en place ont ainsi permis à 72 salariés, soit 80% des salariés éligibles, d'acquérir des actions et de détenir la majorité du capital d'Eco CO2.
Les salariés d'Eco CO2 sont accompagnés par la société d'investissement Picardie Investissement, la banque coopérative Banque Populaire Rives de Paris et BPI France. L'opération a été réalisée avec l'expertise des cabinets Inspirit Partners pour le côté stratégique de la cession / acquisition et le cabinet d'avocats Apollo pour les aspects juridiques et mise en œuvre pratique.

EDFLEX - Formation digitale à destination des entreprises

GROUPE D'INVESTISSEURS - Capital-investissement
Op : Participation 5 M€

Co-fondée par Clément Meslin, Rémi Lesaint, Philippe Riveron & Raphaël Droissart, Edflex, solution SaaS de formation digitale à destination des entreprises, annonce une levée de fonds de 5 millions d'euros réalisée auprès de MAIF Avenir, We Positive Invest (Groupe Crédit Mutuel Arkea), BPI France et d'un Business Angel, Nicolas Fritz, COO de ContentSquare, qui investit à titre personnel.
Cette opération va permettre à la société, qui a déjà séduit plus de 100 clients (Air France KLM, Orange, Total...) et noué des partenariats avec les acteurs majeurs du secteur de la formation (360Learning, RiseUp, Talentsoft...), de renforcer sa solution et de doubler ses équipes avec pour objectif d'accompagner un million d'utilisateurs dès 2022.

OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN JUIN 2021
PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

EIF - Conseil en optimisation de coûts
Cédant : LT Capital
Conseil : Financière Monceau CF (cédants), Linkers (managers)

CICLAD (+ managers) - Capital-investissement
Op : LMBO

Le groupe EIF, spécialiste français du conseil en optimisation de coûts et en financement de l'innovation, réorganise son capital et annonce l'entrée de Ciclad Gestion. En 2017, l'entreprise avait déjà fait l'objet d'un LMBO qui a vu l'entrée du fonds LT Capital au sein d'EIF. Cette opération permet ainsi à LT Capital et aux actionnaires historiques de sortir du capital et de laisser aux managers clés le contrôle du groupe au côté de Ciclad.

ERGOSANTÉ - Fabrication d'exosquelettes
CA : 8 M€

MUTUELLES IMPACT - Capital-investissement
Op : Participation 3 M€

Créée en 2013, la société gardoise Ergosanté lève 3 millions d'euros auprès du fonds Mutuelles Impact, créé fin 2020 à l'initiative de la Mutualité Française et géré par XAnge et Investir&+.
Ergosanté est spécialisée dans adaptation des postes de travail et la fabrication d'exosquelettes.

ESCI - Systèmes de câblage VDI
CA : 5 M€
Conseil : Linkers

ACORUS - Services en bâtiments
CA : 150 M€
Op : Build-up

Fondé en 1991 par Thierry Le Calvez et installé à Villeneuve la Garenne (Hauts-de-Seine), ESCI se rapproche d'Acorus, un groupe de services en bâtiment. ESCI se positionne comme un acteur de référence du câblage VDI (Voix / Données / Image) et des technologies IP. Son activité s'articule autour de 10 agences réparties sur tout le territoire national qui lui permettent d'accompagner ses clients multi-sites dans l'industrie, la grande distribution, la santé et le tertiaire.
Acorus, groupe de services en bâtiment dont la mission est de rénover des actifs immobiliers en sites occupés, compte environ 1.100 collaborateurs exerçant dans 13 corps de métiers distincts, répartis sur 12 agences organisées en mini-entreprises autonomes d'une dizaine de personnes. Le groupe mène une démarche de croissance externe active depuis 2010 avec le soutien de son actionnaire de la première heure, Nextstage AM.

FEDERATION ENTERTAINMENT
Production de films et de programmes TV
Conseil : Clearwater International

MONTEFIORE INVESTMENT
Capital-investissement
Op : Participation 50 M€

Le groupe Federation Entertainment procède à une opération minoritaire avec Montefiore Investment pour un montant global de 50 millions d'euros échelonné en deux tranches. BPI et BNP entrés en 2018 restent dans l'aventure.
Créé en 2015 par son dirigeant et actionnaire majoritaire Pascal Breton, Federation Entertainment est un acteur global de la création, la production, du financement et de la distribution de productions originales (séries TV, films, flux et documentaires) à destination des plateformes et des chaînes TV classiques.
Comme son nom l'indique, le groupe est une fédération de talents. Présent dans 7 pays et prévoyant 140 millions d'euros de chiffre d'affaires pour 2021, en croissance de plus de 100% par rapport à 2020, il est l'un des studios indépendants leaders en Europe et le premier producteur à avoir travaillé avec Netflix, Hulu et Amazon en Europe. Federation Entertainment, qui a produit ou co-produit des succès tels que Le Bureau de Légendes ou, plus récemment, En Thérapie, dispose d'un important carnet de commandes avec plus de 65 séries en cours de production.
Cette opération d'ouverture du capital et de refinancement des obligations permettra d'accélérer la croissance du groupe en France et à l'international.
UGGC Avocats a conseillé Bpifrance avec Charles-Emmanuel Prieur (associé) et Laura Malach (counsel).
Frieh Associés a conseillé Federation Entertainement avec Michel Frieh (associé) et Chiraz Zribi (collaboratrice).

OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN JUIN 2021
PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

FINEHEART - Dispositifs médicaux

GROUPE D'INVESTISSEURS - Capital-investissement
Op : Participation 15 M€

FineHeart, société de dispositifs médicaux qui développe l'ICOMS FLowmaker, un système implantable de restauration de débit cardiaque pour répondre aux besoins des patients souffrant d'insuffisance cardiaque sévère, lève 15 millions d'euros en série B. Ce financement va permettre la prochaine implantation chez l'Homme, prévue en 2022.
Cette opération a été menée avec les groupes industriels Lauak, dont c'est la première participation depuis sa création hors du champ de l'aéronautique, et Doliam, spécialiste de composants et dispositifs médicaux implantables, ainsi que le Holding des fondateurs de FineHeart qui regroupe des souscripteurs internationaux privés, majoritairement issus de la cardiologie, suivis par le fonds d'investissement européen Verve Ventures. Ils ont rejoint les actionnaires historiques Irdi, Aquiti, Galia, Broadview Ventures, M Capital, qui ont renouvelé leur confiance à FineHeart.
FineHeart, dont le siège est basé à Bordeaux, a été créé en 2010 par une équipe de chirurgiens cardiaques et d'électro-physiologistes de renommée internationale, dirigée par le Dr. Stéphane Garrigue, PhD, CSO ; le Dr. Philippe Ritter, MS, co-inventeur de la resynchronisation cardiaque (CRT) ; et Arnaud Mascarell, Directeur Général de FineHeart. La société détient un portefeuille de 18 familles de brevets et de 72 brevets.

FOLAN - Infrastructures Data & Télécom

YOTTA CAPITAL PARTNERS + BPIFRANCE
Op : Participation 9 M€

Folan renforce ses fonds propres par l'entrée à son capital de Yotta Capital Partners et Bpifrance, à hauteur de 9 M€.
Le PDG, Ludovic Robert, a décidé d'ouvrir une part minoritaire de son capital à ces deux structures afin que l'entreprise puisse se déployer plus fortement sur les marchés d'aménagement numérique des territoires (fibre, 5G, smart-cities et smart-énergies) en captant rapidement des marchés appelés à une forte croissance, notamment à l'international.
Le Royaume-Uni et l'Allemagne sont les deux cibles prioritaires de la stratégie de croissance. Avec des plans fibre nationaux naissants et à très fort potentiel (+500% en Allemagne et +800% en UK sur le FttH entre 2018 et 2025 ; un marché des datacenters deux fois plus important dans chacun de ces pays par rapport à la France, etc.), l'objectif est de s'y implanter rapidement, via des opérations de croissance externes, avec des premières cibles en discussions avancées.
Déjà présente à l'international (Europe, Liban et plusieurs pays d'Afrique), Folan y réalise 15% de son activité pour un chiffre d'affaires cette année de 40 millions d'euros. Cette part devrait atteindre 40% d'ici 4 ans. Les effectifs seront alors portés de 270 collaborateurs aujourd'hui, à environ 500.

HAPPYPAL - Édition de logiciels

ANTHEMIS, G.-B. (+ financiers) - Capital-investissement

Op : Participation 2 M€

La start-up HappyPal boucle un tour de table de 2 millions d'euros réalisé principalement auprès du fonds Fintech britannique Anthemis.
Parties du constat que les avantages salariés sont encore trop complexes et coûteux, à la fois à gérer et à utiliser, Rim Zerhouni et Alyssa Emmungil créent HappyPal fin 2019.
Convaincues que les avantages et initiatives bien-être jouent un rôle clé dans l'engagement et la fidélisation des équipes, les deux cofondatrices commercialisent une solution SaaS web et mobile dès 2020.
Un an après le lancement, HappyPal affiche plus de 150 clients parmi lesquels de nombreuses start-up et entreprises de la Tech comme Spotify, Booking, Ynsect, Withings, Heetch mais aussi des entreprises comme Porsche, l'ONG WWF, le réseau Maty ou encore Krys Groupe. L'application compte plus de 50.000 utilisateurs.
Spark Avocats a accompagné HappyPal avec Ariane Olive (Associé Gérant) et Florian Mayor (collaborateur).

OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN JUIN 2021
PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

HARFANGLAB - Édition de logiciels

ELAIA PARTNERS - Capital-investissement
Op : Participation 3,5 M€

HarfangLab lève 5 millions d'euros pour arrêter tout type de ransomware grâce à l'IA. La cybercriminalité est plus que jamais présente dans la vie des entreprises avec une explosion des cyberattaques par rançongiciel, ou ransomware en anglais. La France est le troisième pays le plus touché au monde par ce type d'attaque informatique (+255% en 2020).
HarfangLab annonce un financement de 5 millions d'euros dont 3,5 millions avec Elaia et le reste en financement non-dilutif sous forme de prêt pour combattre ces attaques extrêmement lucratives pour les cybercriminels.
Avec ce financement, HarfangLab compte poursuivre le développement et la commercialisation de son logiciel EDR (endpoint detection & response). Son moteur d'Intelligence artificielle permet d'accélérer la détection des menaces et d'automatiser la réponse à un incident.

HEDELAB (Belgique) - Compléments alimentaires

STRAPHARM - Compléments alimentaires
Op : Build-up

Le fonds d'investissement belge M80 Partners et Strapharm annoncent l'acquisition d'Hedelab, producteur belge de compléments alimentaires.
Depuis 2019, M80 Partners soutient Strapharm, leader français dans le domaine des compléments alimentaires, dans sa stratégie de croissance externe.
M80 Partners et Strapharm étaient conseillés par une équipe de Moncey Avocats composée de Guillaume Giuliani et Marie-Victoire James, associés, et Eléonore Coquerel et Alix Auclair, avocates, en corporate ; David Malamed, associé, et Jonathan Devillard, avocat, en financement ; Frédéric Bosc, associé, et Mathilde Cotillon, en fiscalité ; Anastasia Fleury, counsel, en social.
Le cabinet Liedekerke (Jacques Meunier) a assisté M80 et Strapharm aux côtés de Moncey sur les aspects de droit belge.
Les vendeurs étaient assistés du cabinet belge Defenso.

HOGGO - Insurtech

PARTECH PARTNERS (+ GFC) - Capital-investissement
Op : Participation 11 M€

Créée à Paris en septembre 2018 par Anna Rossin et Louis Fourrier, Hoggo a bouclé une série A de 11 millions d'euros, menée par Partech avec la participation de son investisseur existant GFC. La plateforme Hoggo permet à toutes les entreprises d'optimiser et de simplifier la gestion de leurs contrats santé et prévoyance depuis une unique plateforme quel que soit l'assureur. Son ambition: devenir la première plateforme de distribution et de gestion d'assurance santé et prévoyance.
Hoggo s'attaque à l'assurance santé et prévoyance collectives, un marché de plus de 34 milliards d'euros en France.

I-TRACING - Cybersécurité
CA : 50 M€
Cédant : Keensight Capital
Conseil : Cambon Partners

EURAZEO PME (+ Sagard NewGen, + management)
Op : LBO 165 M€
Conseil : Rothschild & Co

Eurazeo annonce la signature par son équipe small-mid buyout d'un accord d'exclusivité en vue d'investir au capital d'I-Tracing aux côtés du management et de ses fondateurs, Théodore-Michel Vrangos et Laurent Charvériat, qui détiendraient collectivement 49% du capital à l'issue de cette opération. Keensight Capital, actionnaire financier minoritaire depuis 2017, céderait l'ensemble de sa participation tandis que Sagard NewGen participerait également au nouveau tour de table en qualité d'actionnaire minoritaire dans la société commune contrôlée par Eurazeo. La réalisation de l'opération valoriserait I-Tracing à 165 M€. Eurazeo deviendrait actionnaire de référence du groupe et investirait un montant d'environ 65 M€.
Fondé en 2005, I-Tracing offre une gamme complète de services à forte valeur ajoutée sur l'ensemble de la chaîne de sécurisation des systèmes IT de ses clients – depuis les missions de conseil, d'audit & tests d'intrusion jusqu'à l'intégration de solutions software

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

diversifiées et services managés associés, la gestion des identités et des accès, ainsi que la gestion des SOC (Security Operations Center) ou le déploiement de cellules de réaction aux attaques cyber (CERT – Computer Emergency Response Team).
Basé à Paris, I-Tracing emploie plus de 285 experts qui accompagnent ses clients (CAC40, SBF120 et ETI) sur l'ensemble de leurs besoins en cybersécurité. La société dispose également de filiales à Montréal, Hong-Kong et Londres. En 2020, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de près de 50 millions d'euros, en augmentation de c. 40% par rapport à 2019, en dépit du contexte de crise sanitaire. Le chiffre d'affaires pour 2021 est attendu à environ 70 millions d'euros.
Goodwin conseille Eurazeo PME avec en Corporate par Maxence Bloch (associé) et Chloé Vu Thien (collaboratrice) de Goodwin et en Tax par Jacques Mestoudjian d'Eversheds Sutherland.
Les fondateurs étaient accompagnés par Frédéric Reliquet et Myriam Mataali d'EY Société d'Avocats.
Keensight Capital était conseillé par Grine Lahreche et Edith Boucaya de Hoche & Avocats.

IMABIOTECH - Biotechnologie

ARCHIMED - Capital-investissement
Op : Participation majoritaire

Créée en 2010, la biotech lilloise ImaBiotech (35 salariés) reprend l'entreprise américaine Pyxant Labs.
ImaBiotech, qui intervient dans l'imagerie médicale pour accélérer le développement des médicaments, compte désormais 180 salariés et affiche un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros.
Fondé en 2000, Pyxant Labs dispose de deux sites : Salt Lake City et Colorado Springs.
Dans le cadre de cette opération, fonds ArchiMed devient actionnaire d'ImaBiotech. Les fonds Finovam et Nord France Amorçage ont cédé leur participation.

IPLINE - ESN
CA : 12 M€

DESTINY (Belgique) - ESN
CA : 90 M€
Op : Build-up

Destiny, l'opérateur européen de communications sécurisées dans le Cloud, renforce sa présence en France avec IPLine, l'entreprise de services numériques (ESN) rhônalpine, reconnue pour son expertise dans la sécurisation du patrimoine numérique des entreprises. Après avoir annoncé en mars dernier, l'acquisition de l'opérateur Alliantel par sa filiale française OpenIP, Destiny renforce ainsi son expertise dans l'hébergement et la cybersécurité.
Destiny compte désormais 450 collaborateurs, dont 180 en France, et devrait réaliser un chiffre d'affaires global de 120 millions d'euros en 2021, dont environ 40% sur l'hexagone.
Fondé en 2008, Destiny compte 450 employés, opérant en Belgique, aux Pays-Bas et en France. Le groupe est soutenu par le fond d'investissement Apax Partners.
Créée en 2004, IPLine réunit 80 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 12 millions d'euros en 2020.

JOCK - Épicerie sucrée
CA : 30 M€
Cédant : Carole Ballanger, SG Capital Partenaires, GSO Capital

AQUASOURCE + **AQUITI** - Capital-investissement
Op : Participation
Conseil : Financière Monceau CF

Le family office Aquasourca et le fonds régional Aquiti entrent au capital du groupe Jock, prenant la suite des actionnaires minoritaires historiques SGCP (Société Générale Capital Partenaires) et GSO Capital. La société profite de cette opération pour accueillir également à son capital un nouveau Directeur Général, Laurent Debande.
Créé à Bordeaux en 1938, Jock est un acteur reconnu de l'épicerie sucrée, tant sous marques distributeurs que sous sa marque propre.
Fort de 60 employés, Jock a réalisé un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros en 2020.

OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN JUIN 2021
PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

JOINT DUAL - Joints d'étanchéité
Cédant : Bernard Sorlin
Conseil : Sodica Corporate Finance

MANAGERS DE LA SOCIÉTÉ (+ Capelia)
Op : MBO

Le Président actionnaire de la société Joint Dual transmet son entreprise à ses trois managers clés avec l'entrée au capital de Capelia. Fondée en 1965 par Antoine Sorlin et basée à Limonest (Rhône), la société Joint Dual est spécialisée dans la conception, la fabrication et la distribution de joints d'étanchéité en PVC, caoutchouc ou silicone et de profilés en aluminium pour les portes, les fenêtres et les baies.

KINAXIA - Proptech
CA : 20 M€

SEPTEO - Édition de logiciels
Op : Build-up

La licorne française Septeo (valorisée à plus de 1 milliard d'euros en 2020), experte des solutions technologiques pour les professionnels du droit, de l'immobilier et des DSI, renforce son pôle immobilier en faisant l'acquisition de Kinaxia, leader français de l'expertise immobilière. Avec près de 20 millions d'euros de CA, 150 personnes basées à Sophia Antipolis et 20% de croissance annuelle, Kinaxia - créée en 2009 oar Edouard Le Goff, est une pépite de la Proptech française. En 10 ans, elle s'est imposée comme un leader dans le secteur immobilier. En conjuguant expertise métier, Data Science et IA, Kinaxia propose aux professionnels de l'immobilier des solutions innovantes en matière d'expertises immobilières.
Après avoir consolidé le marché de l'administration de biens de 2018 à 2019 (Spi & La Gi) puis acquis cette année Modelo, leader français de la rédaction d'actes en ligne présent dans 14.000 agences, le groupe Septeo se positionne comme un acteur majeur de la transformation numérique de l'industrie immobilière en France.

LAPEYRE - Aménagement de la maison
CA : 641 M€
Cédant : Saint-Gobain
Conseil : BNP Paribas

MUTARES (Allemagne) - Holding

Op : Prise de contrôle

Saint-Gobain finalise la cession de Lapeyre à Mutares, société cotée à la bourse de Francfort.
L'opération concerne 11 filiales, 3.400 employés, 131 magasins et 10 usines.
Mutares est un acquéreur expérimenté et familier des situations de redressement d'entreprises. Mutares a acquis et accompagne actuellement 18 sociétés, qui génèrent un CA consolidé annualisé estimé à 1,8 Md€ environ en 2020.
Darrois Villey Maillot Brochier conseille Saint Gobain avec François Kopf et Christophe Vinsonneau (associés) et Cécile de Narp, Inès de Matharel et Colin Marvaud. Les aspects fiscaux ont été gérés par Vincent Agulhon (associé) et Pierre Dabin.
BNP Paribas et Accuracy sont les conseils financiers de Saint-Gobain.
Gibson Dunn conseillait Mutares avec une équipe composée, en restructuring, des associés Jean-Pierre Farges et Pierre-Emmanuel Fender, en corporate, de l'associé Bertrand Delaunay, assisté des collaborateurs Séverine Gallet et Adrien Bée.
L'associée Nataline Fleury intervenait sur les aspects sociaux de l'opération, assistée des collaborateurs Charline Cosmao et Léo Laumônier, tandis que l'associé Jérôme Delaurière intervenait sur les aspects fiscaux.

LEDGER - Blockchain, protection de bitcoins

GROUPE D'INVESTISSEURS - Capital-investissement
Op : Participation 312 M€

Ledger, société française spécialisée dans la conception et la commercialisation de portefeuilles de cryptomonnaies sécurisés, annonce une nouvelle levée de fonds de 380 millions de dollars, pour une valorisation de plus de 1,5 milliard de dollars. Grâce à cette levée de fonds Ledger devient la 15ème licorne française.
L'opération a été menée par le fonds 10T avec le fort soutien des actionnaires existants, notamment les fonds Draper et Cathay Capital, ainsi que de nombreux nouveaux investisseurs, dont Financière Agache (le family office de Bernard Arnault).

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

Elle constitue la seconde plus large levée de fonds privée à date en France pour une société technologique.
Le succès de Ledger s'inscrit dans le mouvement de généralisation des actifs digitaux (cryptos, NFT, tokens) qui conquièrent de nombreuses nouvelles applications.
Hogan Lovells a conseillé Ledger avec une équipe composée de Matthieu Grollemund et Hélène Parent (associés), Gautier Valdiguié (collaborateur senior) et Charlotte Berger (collaboratrice).
August Debouzy, Clifford Chance, De Pardieu Brocas Maffei et Dalverny sont intervenus aux cotés des investisseurs.

MALT - Plateforme de freelance

GOLDMAN SACHS GROWTH (E.-U.) + EURAZEO
Op : Participation 80 M€

La plateforme de freelance Malt lève 80 M€, essentiellement auprès de Goldman Sachs Growth Equity et Eurazeo.

MAYDAY - Édition de logiciels

BPIFRANCE + MAIF AVENIR (+ BA)
Op : Participation 2,5 M€

La start-up Mayday, qui propose une base de connaissance intelligente pour doper le service client et améliorer ainsi la productivité, lève 2,5 millions d'euros dans une opération menée par Bpifrance, via son fonds Digital Venture, et Maif Avenir.

MPH ÉNERGIE - Transition énergétique

ISATIS CAPITAL - Capital-investissement
Op : LBO

Au terme du processus de cession lancé il y a près de six mois qui a suscité l'intérêt de plusieurs financiers et industriels du secteur, Isatis Capital a été sélectionné pour organiser la transmission du groupe MPH Énergie.
Cette opération permet d'organiser la transition capitalistique et opérationnelle du groupe de Pierre-André Guinard à Jean-Luc Bonnet tout en donnant accès au capital aux cadres clés aux côtés d'Isatis Capital qui devient l'actionnaire de référence.
Fondé en 2013 par l'équipe des investisseurs de la gestion des fonds directs de BNP Paribas Private Equity, Isatis Capital gère aujourd'hui plus de 400 millions d'euros.
MPH Energie, groupe industriel français indépendant créé en 2005, propose une offre globale de solutions et services pour la mesure, le transfert et la distribution des énergies au travers de 5 filiales opérationnelles leaders dans leurs domaines respectifs (Mesure Process, XL Techniques, Ereti, Metra et Mestrole), permettant ainsi de proposer une offre sur-mesure sur l'ensemble du territoire français.
Le cabinet Taylor Wessing a conseillé Isatis Capital

NOMOTECH - Télécommunications

MELET Jean-Philippe + ROURE (du) Guillaume
Op : Prise de contrôle

Le groupe NomoTech a été repris par un duo d'entrepreneurs : Jean-Philippe Melet, spécialiste de la cybersécurité, des réseaux et des communications unifiées depuis 20 ans, et Guillaume du Roure, dirigeant du secteur, qui se sont associés pour en prendre le contrôle aux côtés de Bruno Weinreich et Philippe Le Grand, les actuels dirigeants qui resteront associés.
Pour financer cette acquisition, Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels, la filiale du groupe Crédit Mutuel Arkéa dédiée au financement des entreprises, des institutionnels et des professionnels de l'immobilier, a structuré et arrangé un crédit Senior auquel participe le Crédit Agricole d'Ille-et-Vilaine.
NomoTech, implanté à Poilley près d'Avranches, est un opérateur télécom créé en 2003, présent dans les infrastructures et les réseaux, qui intervient sur l'ensemble du territoire français.
NomoTech s'appuie sur plus de 100 collaborateurs pour développer une offre Télécoms élargie à travers ses 4 filiales :
- NomoTech, spécialiste des réseaux hertziens, accompagne depuis 2006 les collectivités dans l'aménagement numérique de leur territoire pour l'implantation de l'internet Haut et Très Haut Débit pour tous.

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

- Ozone, opérateur alternatif, conçoit, déploie et exploite des réseaux télécoms.
- NomoSphère conçoit, déploie et exploite des solutions de réseaux privés sécurisés pour les entreprises et les collectivités (gares SNCF, grands parcs d'exposition parisiens, Ville de Paris, aéroports du groupe Vinci Airports), disposant d'une expertise rare sur les réseaux à très haute densité.
- NomoSense, opérateur de solutions IoT (Internet of Things) au service des Smart Cities et Smart Buildings.

OLIFAN - Gestion de patrimoine

BLACKFIN CAPITAL PARTNERS - Capital-investissement
Op : LBO

Blackfin Capital Partners signe une opération de LBO primaire avec Olifan Group, société spécialisée en gestion de patrimoine. Blackfin détient désormais 40% du capital aux côtés des 24 partners, des salariés ainsi que de la Financière Responsable et Eurex, actionnaires historiques qui détenaient, à eux deux, 2% du capital.
Le Groupe Olifan est l'un des principaux spécialistes français de la gestion de patrimoine, avec 25 associés et plus de 140 conseillers en gestion de patrimoine répartis dans 11 bureaux en France, avec un portefeuille de 4.200 clients.
King & Spalding a conseillé Blackfin Capital Partners avec Laurent Bensaid, Associé, Laura Vanhoutte et Julien Vicariot en Corporate/M&A et Aurélia de Viry, Associée en droit fiscal.
Olifan Group a été conseillé par Gide Loyrette Nouel avec Caroline Lan, Associée, Marguerite Drouard et François Bossé-Cohic.

PASQAL - Processeurs quantiques

QUANTONATION (+ Fonds Innovation Défense, + financiers)
Op : Participation 25 M€

Pasqal annonce le succès de sa série A avec la réalisation d'une augmentation de capital de 25 millions d'euros. Cette levée de fonds a été menée par son investisseur de référence, le fonds Quantonation et le Fonds Innovation Défense, créé par l'Agence de l'Innovation de Défense et géré par Bpifrance.
RunA Capital, Daphni et Eni Next ont aussi participé à ce tour qui inclut également un engagement du fonds de l'European Innovation Council (EIC). Cette levée de fonds permettra de finaliser les premiers processeurs quantiques analogues et digitaux de Pasqal, renforcer son approche de co-design des applications qui utilisent ces processeurs pour accélérer des calculs complexes, construire son offre de calcul quantique hybride via le cloud et de s'implanter à l'international.
Pasqal construit des processeurs quantiques sur la base de la technologie des atomes neutres ordonnés dans de grandes matrices 2D et 3D avec l'objectif d'apporter un véritable avantage quantique à ses clients, en particulier dans le domaine des simulations et optimisations complexes. Pasqal a été créé en 2019 par Georges-Olivier Reymond, Christophe Jurczak et le Professeur Alain Aspect, père de la seconde révolution quantique, le Dr. Antoine Browaeys (qui a été récompensé récemment d'une médaille d'argent du CNRS pour la qualité de ses travaux scientifiques) et le Dr. Thierry Lahaye de l'Institut d'Optique et du CNRS. Pasqal est localisé à Palaiseau et Massy au sud de Paris.

PHARMACTIVE (Espagne) - Biotech

SIPAREX MIDCAPS - Capital-investissement
Op : Participation

La société biotech Pharmactive, spécialiste des ingrédients naturels, ouvre son capital à Siparex Midcap dans le cadre d'une opération minoritaire.
Fondée en Espagne en 2009 par Jean-Marie Raymond, Pharmactive est une entreprise spécialisée dans la recherche, le développement et l'extraction d'ingrédients naturels premium aux bienfaits santé scientifiquement prouvés, à base de plantes comme le safran ou l'ail noir, pour l'industrie des compléments alimentaires.
Implantée à Madrid où elle possède un site R&D et un site de production, Pharmactive s'adresse à une clientèle essentiellement internationale de distributeurs, de façonniers et d'industriels, auprès de laquelle elle réalise 85% de son activité (Europe, USA et Asie).
Le groupe affichera en 2021 un chiffre d'affaires proche de 12 millions d'euros.

OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN JUIN 2021
PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

PICKME - Livraison collaborative

FOUNDERS FUTURE (+ BA, + BPI) - Capital-investissement
Op : Participation 1 M€

Pickme, start-up française spécialisée dans la livraison collaborative du dernier kilomètre, annonce sa levée de fonds en Seed de 1 million d'euros, menée par Founders Future, et soutenue par des Business Angels aguerris au e-commerce et à la logistique, et avec le soutien de la BPI.
Fondée en 2019 par Jessie Toulcanon, Samuel Rousseau et Florian Dufour-Rives, Pickme souhaite simplifier la réception de colis et la rendre plus responsable.

POP - Conseil, formation

SPARRING CAPITAL - Capital-investissement
Op : LBO

Sparring Capital prend une participation majoritaire dans la société POP.
Créée en 2006, par Eric Desgages et Frédéric Stoll, POP est spécialisé dans le conseil et la formation en Lean Management et accompagne ainsi ses clients dans l'amélioration durable de leur performance opérationnelle. Basée à Nantes, l'entreprise bénéficie d'un ancrage régional fort dans l'ouest de la France, auprès de grands comptes et de PME, aussi bien dans des secteurs industriels que tertiaires.
PDGB a conseillé les dirigeants fondateurs de POP avc une équipe composée pour la partie M&A de Roy Arakelian, associé, et Olwen Collon, collaboratrice et de Thierry Jestin, associé, et Raphaël Sarfati, collaborateur pour la partie fiscale. Elle était accompagnée de NFinance en M&A, dont l'équipe était composée de Guy Cohen et Maxime Dugast.

PURCHASELY - Édition de logiciels

STRIDE, G.-B. (+ Kima Ventures, + BA)
Op : Participation 1,8 M€

Purchasely, éditeur d'une solution SaaS sur mobile, annonce une levée de fonds d'un montant de 1,8 million d'euros menée par Stride. Kima Ventures a également participé à l'opération, tout comme plusieurs business angels.
Cette opération a pour objectif d'accélérer le déploiement commercial de la solution d'intégration, de pilotage et d'optimisation des abonnements in-app à l'international, notamment via le recrutement d'une équipe d'experts sur les problématiques techniques, marketing et produit sur mobile.
Conseil juridique de Purchasely : BCTG Avocats (Augustin Nicolle, Associé, Cyprien Dufournier, Counsel, Sophie Marcilhacy, collaboratrice)
Conseil juridique de Stride : Orrick (Benjamin Cichostepski, Associé, Samuel Tazartes, collaborateur).

PW CONSULTANTS - Conseil en stratégie
CA : 10 M€
Conseil : Largillière Finance

GROUPE D'INVESTISSEURS - Capital-investissement
Op : OBO

Fort d'une cinquantaine de consultants, PW Consultants réorganise son capital dans le cadre d'un OBO ponsorless. Cette opération permet à une dizaine de managers de devenir actionnaires.
Créé en 2001 par Patrick Wajsbrot, PW Consultants est un cabinet de conseil en stratégie spécialisé dans l'ensemble des problématiques liées aux solutions de paiement et à la monétique (enjeux réglementaires, transformation digitale, marketing...).
La banque d'affaires Largillière Finance accompagne PW Consultants.
L'opération a été menée avec les équipes de Financements Structurés de BNP Paribas et du LCL. L'ensemble du volet juridique a été assuré par les équipes du cabinet FTPA.

OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN JUIN 2021
PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

PYXANT LABS (E.-U.) - Biotechnologie

IMABIOTECH - Biotechnologie
Op : Build-up

Créée en 2010, la biotech lilloise ImaBiotech (35 salariés) reprend l'entreprise américaine Pyxant Labs.
ImaBiotech, qui intervient dans l'imagerie médicale pour accélérer le développement des médicaments, compte désormais 180 salariés et affiche un chiffre d'affaires de 25 millions d'euros.
Fondé en 2000, Pyxant Labs dispose de deux sites : Salt Lake City et Colorado Springs.
Dans le cadre de cette opération, fonds ArchiMed devient actionnaire d'ImaBiotech. Les fonds Finovam et Nord France Amorçage ont cédé leur participation.

RELYFE - IA thérapeutique

FOREPONT CAPITAL PARTNERS, E.-U. (+ financiers)
Op : Participation 40 M€

Créée en 2016, la medtech rémoise Relyfe (ex-InnovHealth) - à l'origine du passeport de santé universel PassCare - lève 40 millions d'euros en Série A auprès du fonds franco-américain Forepont Capital Partners. Parallèlement, Forepont cède à Relyfe la start-up new-yorkaise BeCareLink, spécialisée dans la prédiction des maladies neurodégénératives par une thérapie digitale (DTx), basée sur l'intelligence artificielle.

RÉSILIANS - Réparation en nature après sinistre
Cédant : Weinberg Capital Partners

MOTION EQUITY PARTNERS - Capital-investissement
Op : LBO
Conseil : Clearwater International

Weinberg Capital Partners est entré en négociations exclusives avec Motion Equity Partners dans le cadre de la cession de sa participation majoritaire dans Résilians. Créé en 1995 par Alain Tanguy, Résilians est leader indépendant du marché de la réparation en nature après sinistre en France. Le groupe a développé une offre complète de services sur les métiers de l'assistance en urgence et de la rénovation des bâtiments. Résilians intervient chez les particuliers et en entreprise pour le compte des compagnies d'assurance, experts et syndics de copropriété. Historiquement présent dans l'Ouest de la France, le groupe a étendu son réseau par ouverture d'agences ainsi qu'à travers des acquisitions structurantes (3iD et Nüwa).
Résilians est également un pionnier dans la digitalisation de ses métiers. Au-delà de ses propres développements, le groupe a notamment fait l'acquisition de la plateforme digitale de jobbers Frizbiz en juin 2020.
Le groupe compte 1.200 intervenants sur le terrain ainsi qu'un réseau national unique de 42 agences.
Depuis la prise de participation majoritaire de Weinberg Capital Partners aux côtés de l'équipe de direction et de Vespa Capital en 2017, Résilians a plus que triplé sa taille. Avec une croissance organique annuelle supérieure à 10% et ses récentes opérations de croissance externe, Résilians a franchi le cap des 100 millions d'euros de chiffre d'affaires.
Willkie conseille Weinberg Capital Partners avec Cédric Hajage (Associé) avec Georges Balit (Counsel), Louis Jambu-Merlin et Camille Barrabino (Collaborateurs) sur les aspects corporate, Paul Lombard (Associé) avec Ralph Unger (Collaborateur) sur les aspects financement et Faustine Viala (Associée) avec Sarah Bouchon (Collaboratrice) sur les aspects antitrust.

ROSSIGNOL - Solutions de tri sélectif
CA : 15 M€
Cédant : Azulis Capital, Andera Partners, Socadif
Conseil : Pax Corporate Finance

DIRIGEANTS DE LA SOCIÉTÉ
(+ UI Investissement, + BNP P Dévpt)
Op : MBO

Expert des solutions de tri sélectif, de collecte de déchets et des équipements d'hygiène made in France, Rossignol (100 salariés)a été repris par son équipe de management. Depuis 2009, la société était détenue majoritairement par plusieurs fonds d'investissement : Azulis Capital, Andera Partners, Socadif et BNP Paribas Développement. Ceux-ci ont cédé leur partici-

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

pation aux trois managers dirigeants de Rossignol ainsi qu'à UI Investissement et BNP Paribas Développement, qui réinvestit dans l'entreprise. Le financement de cette opération de MBO a été arrangé par Arkéa Banque Entreprise et Institutionnels.
Fondé au à la fin du XIXeme siècle en Mayenne, Rossignol est un spécialiste historique des solutions de propreté et d'hygiène (poubelles, bornes de tri, distributeurs et autres équipements sanitaires). Depuis 2017, sous l'impulsion d'un trio de dirigeants composé de Joël Bresteaux, Eric Fayol et Jean-Christophe Pascual, Rossignol s'est développé dans le mobilier urbain et le tri sélectif.

SO GOOD - Restauration rapide
Cédant : Agapes Restauration

CLASS'CROUTE - Restauration rapide
Op : Build-up

Accompagné par FrenchFood Capital, Class'Croute acquiert le réseau So Good composé de 16 restaurants (9 succursales et 7 franchises) et passe ainsi de 130 à 145 restaurants. So Good est une enseigne spécialisée dans la conception de plats sains, éthiques et pratiques à manger, appartenant au groupe Agapes Restauration. Grâce à ce rapprochement, Class'Croute étend sa présence sur le territoire national notamment à Bordeaux, Lille et Lyon. Le groupe devrait réaliser en 2021 avec un CA autour de 70 M€. French Food Capital est actionnaire majoritaire de Class'Croute depuis décembre 2019.

TALIS - Enseignement supérieur
Cédant : Serge Marcillaud, Azulis Capital et Aquiti Gestion
Conseil : Rothschild & Co

IDI + RAISE IMPACT (+ dirigeants) - Capital-investissement
Op : LBO

L'IDI, groupe coté spécialiste du capital-investissement, accompagné de Raise Impact, la structure d'investissement à impact du groupe Raise, d'Aquiti Gestion, du fondateur Serge Marcillaud et de l'équipe dirigeante de Talis emmenée par Yves Hinnekint, finalisent l'acquisition du groupe Talis, réseau d'écoles post-bac spécialisées dans les formations professionnalisantes et plus particulièrement dans l'apprentissage.
Créé en 1978 à Bergerac, le groupe Talis est un réseau d'écoles dans l'enseignement supérieur, spécialisées dans les formations professionnalisantes (contrats d'apprentissage et de professionnalisation dans les domaines du commerce et management international, marketing / communication, RH / gestion, banque / finance / immobilier etc), qui a formé plus de 15.000 étudiants.
Le groupe Talis dispose aujourd'hui de neuf campus, situés en Nouvelle-Aquitaine et à Paris.
McDermott Will & Emery a conseillé les vendeurs (incluant principalement les fonds Azulis Capital et Aquiti Gestion, ainsi que Serge Marcillaud, le fondateur) avec Grégoire Andrieux, associé, Herschel Guez, Tess Souquet-Basiège et Sacha Frantz, collaborateurs, en Private Equity.
Hogan Lovells a conseillé l'IDI avec une équipe composée de Stéphane Huten (associé), Paul Leroy (Counsel) et Alexandre Giacobbi (collaborateur senior) en Corporate ; Alexander Premont (associé), Luc Bontoux et Lorène Sani (collaborateurs seniors) en Banque-Finance ; Ludovic Geneston (associé) et Adrian Gaina (collaborateur) en droit Fiscal.
Mazars Société d'Avocats a également conseillé l'IDI dans le cadre des audits.
Pierre-Alexandre Kahn est intervenu comme conseil de Raise Impact.

TIKAMOON - Design et vente en ligne de meubles
CA : 56 M€
Cédant : Adeo
Conseil : Edmond de Rothschild Corporate Finance (ERES)

DIRIGEANTS DE LA SOCIÉTÉ (+ERES)

Op : MBO

Les dirigeants de Tikamoon, Arnaud Vanpoperinghe et Thibault Deslorieux, ont pris le contrôle, avec le soutien du fonds d'investissement mid-cap ERES (une expertise Edmond de Rothschild Private Equity), de 100% du groupe Tikamoon en rachetant à Adeo la majorité du capital que celle-ci détenait dans la société depuis 2015.

OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN JUIN 2021
PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN JUNE 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

Tikamoon, DNVB créée en 2008 et basée dans la Métropole de Lille, est une société de design et de vente en ligne de meubles montés, essentiellement en bois massif. En forte croissance, elle est déjà présente dans plusieurs pays européens, réalisant près de la moitié de son chiffre d'affaires en France, et le reste à l'international : Allemagne, Royaume-Uni, Suisse, Italie et Espagne. Tikamoon (150 collaborateurs) opère un modèle verticalement intégré et 100% digital. Adeo a accompagné Tikamoon entre 2015 et 2021.
Conseil juridique des dirigeants : Bignon Lebray (Alexandre Ghesquière, Tanguy Dubly).
Conseil juridique d'ERES : BG2V (Camille de Verdelhan, Hervé de Kervasdoué, Audrey Prigent).

TRANSLATED (Italie) - IA pour la traduction

ARDIAN GROWTH - Capital-investissement
Op : Participation 21 M€

Translated, entreprise basée en Italie et aux États-Unis, pionnière de l'application de l'intelligence artificielle pour assister les traducteurs professionnels, annonce qu'Ardian a investi 25 millions de dollars via son activité Ardian Growth, menant ainsi un tour de table de 30 millions de dollars.
Translated est une plateforme technologique d'IA qui associe son logiciel de traduction automatique neuronale ModernMT à son réseau de 200.000 linguistes.

VALINOX - Tubes sans soudures à usage nucléaire
CA : 30 M€
Cédant : Vallourec

FRAMATOME - Nucléaire

Op : Prise de contrôle

Framatome reprend à Vallourec sa filiale Valinox, spécialisée dans la fabrication de tubes sans soudure pour l'industrie nucléaire. Valinox dispose d'une usine à Montbard (Côte d'Or) et emploie 240 salariés.

VIDEORUNRUN - Édition de logiciels

FINPLE + A PLUS FINANCE + BPI + CIC
Op : Participation 2,2 M€

VideoRunRun lève 2,2 millions d'euros réunissant le consortium de business angels Finple, A Plus Finance, la BPI Pays de la Loire et le CIC.
Créée en 2018, VideoRunRun développe un logiciel SaaS pour aider les marques et agences à extraire le maximum de performances des campagnes pub sur YouTube.
VideoRunRun compte déjà 50 clients actifs en France et à l'international. La société basée à Nantes et à Paris emploie 25 personnes dont 10 développeurs. Ce tour de table finalisé servira au renforcement des équipes commerciales et de développement, avec 15 recrutements envisagés dans les prochains mois.

WEB GEO SERVICES - Services de géolocalisation
CA : 25 M€
Cédant : Seventure Partners, Paris Region Venture Fund
Conseil : Clairfield International

CAPZA GROWTH TECH - Capital-investissement

Op : Participation majoritaire

Capza Growth Tech acquiert une participation majoritaire dans Web Geo Services (WGS), un éditeur français de plateforme API (Application Programming Interface).
Fondé en 2009, WGS a construit sa réputation en devenant le premier partenaire/revendeur de Google Maps en Europe, opérant ainsi sur le marché en plein essor des Location Based Services (LBS) ou géolocalisation intelligente. La société est particulièrement active sur cinq secteurs : le retail, la finance, l'e-business, la mobilité et l'hôtellerie / tourisme.

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT

WGS est basée à Montpellier, où se trouve son centre de R&D. La société est présente dans 8 pays avec des bureaux à Paris, Londres, Amsterdam, Berlin, Milan, Madrid, Mumbai et Singapour. La société a connu une forte croissance organique ces dernières années et a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 25 millions d'euros en 2020. L'entreprise compte plus de 440 clients et emploie 61 personnes.
Goodwin conseille Capza Growth Tech avec Benjamin Garçon (associé), Messan Dogbevi et Yong Fei Zhu (collaborateurs) sur les aspects corporate.

WEMAINTAIN - Maintenance d'ascenseurs

GROUPE D'INVESTISSEURS - Capital-investissement
Op : Participation 30 M€

La start-up parisienne WeMaintain, spécialisée dans l'entretien des ascenseurs et la sécurité incendie, se tourne vers de nouveaux investisseurs. Red River West, Bpifrance Digital Venture et le suisse Verve Ventures, mobilisant son récent véhicule thématique Swiss Immo Lab, rejoignent les investisseurs historiques Eurazeo, Raise via son fonds venture et la Financière Saint James, family office de Michaël Benanou.
Hogan Lovells a conseillé Red River West, Bpifrance Digital Venture et Verve Ventures avec une équipe composée d'Hélène Parent (associée), Martin Noire (collaborateur) et Manon Rochefort (juriste).
Le cabinet Parallel Avocats (Jérémie Aflalo et Awa Yaffa) conseillait WeMaintain et l'audit financier et légal a été effectué par D'Ornano + Co. (Raphaelle d'Ornano, Yann Auregan). Le process a été organisé par Alpha Capital Partners (Marc Oiknine).

XENOTHERA - Biotechnologies

GROUPE D'INVESTISSEURS - Capital-investissement
Op : Participation 20 M€

Conseil : Invest Corporate Finance

Fondée en 2014, la société de biotechnologies nantaise Xenothera a levé 20 millions d'euros auprès de ses actionnaires historiques, dont le family office FAMM, et de nouveaux investisseurs, parmi lesquels le fonds européen EIC Fund, Denis Thebaud (fondateur d'Innelec Multimedia) au travers de sa holding Nabuboto, Anaxago Capital et le groupe Malakoff Humanis via MH Innov'.
Xenothera est une biotech nantaise spécialisée dans les anticorps polyclonaux glyco-humanisés. La société développe notamment un traitement anti-Covid-19, XAV-19, permettant de neutraliser puis détruire le virus et empêcher l'inflammation, quel que soit le variant. Cet anticorps polyclonal est ainsi destiné aux patients hospitalisés montrant des premiers signes d'atteinte respiratoire. La société vise une autorisation de mise sur le marché (AMM) en 2022.
En parallèle du développement de ce traitement, Xenothera travaille au développement d'autres produits comme LIS1, un immunosuppresseur destiné aux patients transplantés (en fin d'essais cliniques de phase II), XAB05, un traitement préventif des infections nosocomiales (début des essais cliniques fin 2021) et XON, un portefeuille très prometteur en oncologie.

MIPIM September Edition

7 - 8 septembre 2021 • Palais des Festivals, Cannes

MIPIM® is a registered trademark of Reed Expositions France - All rights reserved

Le premier événement permettant à la communauté internationale de l'immobilier et aux investisseurs de se retrouver en personne après de si longs mois de restrictions

Exposition

Conférences

Networking

Awards

Inscrivez-vous en ligne sur **www.mipim.com** ou contactez nos équipes commerciales **mipim@reedmidem.com**