

FUSIONS & ACQUISITIONS

La première revue des rapprochements d'entreprises

DEPUIS 1987



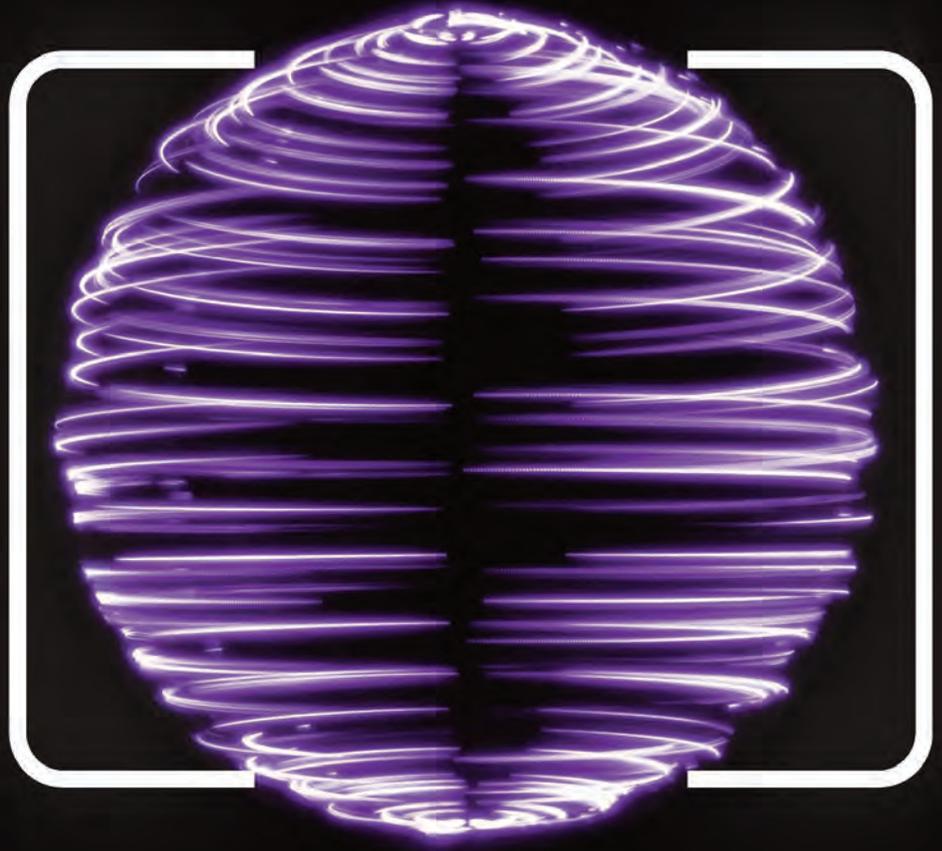
©Ilias Ben Chemsî

PALMARÈS 2021

DES CONSEILLERS FINANCIERS EN M&A

DEPUIS 1987 : PANORAMA COMPLET DE L'ACTUALITÉ
DES RAPPROCHEMENTS D'ENTREPRISES

N°319 JANVIER-FÉVRIER 2022



Une seule plateforme Un maximum de possibilités

DealCentre™ simplifie chaque phase
de votre transaction de M&A.



intralinks.com/dealcentre

CLEAR ADVANTAGE.

JANVIER-FÉVRIER 2022 N°319

19, parc Vatonne,
91190 Gif-sur-Yvette France
Tél. : + 33 (0)1 69 31 07 23
www.fusions-acquisitions.info
contact@fusions-acquisitions.fr

**Directrice de la publication
et rédactrice en chef**

Marina Guérassimova
mguera@fusions-acquisitions.fr

Conseil rédactionnel*

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),
Emile Daher (Goldman Sachs),
Nicolas Desombre (Citi),
Yann Dever (Ondra Partners),
Christophe Estivin (In Extenso),
Eric Félix-Faure (Oaklins),
Noël Forgeard (Financière de Courcelles),
Thomas Gaucher (Clearwater Intl),
Jean-Christophe Germani (CVC),
Stéphane Grandguillaume (3i),
Stéphanie Hospital (OneRagtime),
Sophie Javary (BNP Paribas), Lahlou Khelifi,
Fady Lahame (Macquarie Capital),
Claude Lebescond (CA CIB),
Fanny Letier (Geneo Capital Entrepreneur),
Alexandre Margoline (Permira),
Jérémy Marrache (Goldman Sachs),
Guillaume Mortelier (Bpifrance),
Michel Paris (PAI Partners),
Luc Paugam (HEC Paris),
Cyrille Perard (Perella Weinberg Partners),
Guillaume Piette (Financière de Courcelles),
Hervé Pisani (Freshfields),
Nathalie Police (Bpifrance),
Mathieu Remy (Clifford Chance),
Gwénaél de Sagazan (Degroof Petercam),
Hubert Segain (Herbert Smith),
Richard Thil (Rothschild),
Maja Torun (JPMorgan),
David Zeitoun (Unibail)

Conseillers scientifiques

Jean-Pierre Bertrel,
David Chekroun et Gilles Pillet



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 Duplicaprint
15 rue du Petit Saint-Dié
88100 Saint-Dié-des-Vosges
Prix : 160 € TTC

PALMARÈS 2021 DES CONSEILS FINANCIERS EN M&A, J.P. MORGAN DEVIENT LE N°1 EN VALEUR



par Marina
Guérassimova

Une belle année pour le M&A en France, et ce malgré la crise sanitaire. En 2021, J.P. Morgan, le n°1 du Palmarès des conseils financiers en fusions-acquisitions en valeur a conseillé 25 opérations pour un montant total supérieur à 76 milliards d'euros. En 2020, Morgan Stanley, le n°1 du Palmarès, totalisait un peu plus de 47 milliards d'euros ...

En 2021, le n°2 du Classement par valeur est Lazard avec près de 70 milliards d'euros en valeur cumulée de deals conseillés. La troisième place est occupée par Goldman Sachs avec près de 68 milliards d'euros. Citi fait une belle progression en devenant le n°4 du Palmarès avec près de 63 milliards, après avoir été le n°11 en 2020.

Quant au nombre de deals, Rothschild & Co conserve sa place de n°1 avec 122 opérations, contre 79 en 2020. La banque de l'avenue de Messine est suivie par le Crédit Agricole et Edmond de Rothschild Corporate Finance (EDRCF), avec pour chacun 62 opérations conseillées en 2021. Ce dernier fait un vrai bond en avant en nombre de transactions car l'établissement était le n°22 du Palmarès en nombre un an auparavant.

Le Palmarès sur 3 ans (2019, 2020 et 2021) en valeur est dominé par BNP Paribas avec un total 145,2 milliards d'euros de deals conseillés, devant Goldman Sachs et J.P. Morgan, avec respectivement 138,4 et 135,9 milliards d'euros.

Sans surprise, Rothschild & Cie occupe le première place du Palmarès sur 3 ans (2019, 2020 et 2021) en nombre d'opérations M&A conseillées, avec au total 327 deals, loin devant In Extenso Finance & Transmission et le groupe Crédit Agricole (CA CIB & Sodica CF), le n°2 et le n°3, avec respectivement 183 et 165 opérations accompagnées sur la période.

Enfin, Perella Weinberg Partners (PWP) est le leader incontesté du classement par valeur moyenne des opérations conseillées en 2021, avec en moyenne 5,3 milliard d'euros par opération, contre 3,5 milliards pour Barclays et 3,5 milliards pour Citi, respectivement n°2 et n°3 de ce Palmarès.

Quant aux principales opérations finalisées en 2021 et ayant permis d'établir ce Classement, citons en premier lieu le deal FCA / PSA, d'un montant de 17,4 milliards d'euros (valorisation de FCA *stand alone*). Vient ensuite le deal Tiffany & Co / LVMH d'un montant de 13,7 milliards d'euros, suivi du rachat par L'Oréal de ses propres actions auprès de Nestlé (8,9 milliards pour 4% du capital), GrandVision / EssilorLuxottica (8,2 milliards), Bombardier Transport / Alstom (7,15 milliards), Hivory / Cellnex (5,2 milliards).

Ce 32ème Palmarès a été établi en partenariat avec ESCP Business School. Un grand merci aux Professeurs David Chekroun et Gilles Pillet pour leur soutien.

Éditorial	1
Bloc-notes	3

PALMARÈS 2021

Palmarès 2021 des conseillers financiers en M&A	9
10 années de LeagueTable	15
Principales transactions conclues en 2021	16
« Pour l'instant, nous restons optimistes pour l'année 2022 »	18
<i>Interview de Grégoire Chertok, Associé-Gérant, Rothschild & Co</i>	
« Lazard a conforté sa position de leader des métiers de conseil financier en 2021 »	20
<i>Interview de Guillaume Molinier, Associé-Gérant, Lazard</i>	
L'année 2021 vue par les banquiers d'affaires	22
Fusions-acquisitions : une année record sous le signe de l'innovation	40
<i>par Mathieu Remy, Managing Partner, Jehanne Talha, Counsel, et Alice Declercq, Avocat, Clifford Chance Paris</i>	
Marché du M&A – qu'attendre en 2022 ?	44
<i>par Guillaume Vallat, Executive Partner du bureau de Paris - Associé Corporate M&A, et Marc Petitier, Associé Corporate M&A, White & Case LLP</i>	
L'année 2021, une cuvée à part	46
<i>par Didier Martin, Associé, Bredin Prat</i>	
Innovation : les secteurs phares de la tech en 2022	48
<i>par Guillaume Bonneton, Partner France, GP Bullhound</i>	
Les tendances M&A autour du secteur de la tech en Europe	51
<i>par Stéphane Klécha, Managing Partner, Klecha & Co</i>	
Quelles perspectives pour le financement des DeepTech après une année 2021 record pour le VC ?	54
<i>par Rodolphe Lilamand, Manager et Expert des levées de fonds, In Extenso Innovation Croissance</i>	

ANACOFI

57 L'ANACOFI muscle sa section Conseil en Finance d'Entreprise
par Jean-Louis Picollo, Président de la section Conseil en Finance d'Entreprise de l'ANACOFI

AVIS D'EXPERT

58 Management package : nouvelle décision du Conseil d'Etat entérinant la jurisprudence du 13 juillet 2021
par Xavier Rohmer, Avocat associé, August Debouzy

62 Baromètre de la relation manager – fonds d'investissement
par Martine Story directrice générale, Althéo

CAPITAL-INVESTISSEMENT

64 Les équipes opérationnelles : Nouveaux catalyseurs de valeur pour les fonds d'investissement
Publication du Livre Blanc des Operating Partners de France Invest et Bain & Company

TRANSACTIONS EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

Acquisitions franco-françaises	67
Acquisitions françaises à l'étranger	82
Acquisitions étrangères en France	92

APAX

Apax enrichit son expertise sur les enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) en créant un poste de direction dédié, occupé par **Dominica Adam**, récemment recrutée.

Diplômée d'un Master en Développement et Politiques environnementales à l'Université de Sussex, en Angleterre, Dominica Adam a rapidement assumé, d'abord à Bruxelles puis en France, des missions en lien avec ce qui deviendra son champ d'expertise : le développement durable, l'analyse ESG des entreprises et l'innovation.

Après un passage chez Vigeo (agence de notation extra-financières) en tant qu'analyste ESG, Dominica Adam devient en 2008 responsable des enjeux environnementaux du Département Développement Durable du groupe AXA, puis responsable de sujets d'innovation pour les petites et moyennes entreprises (PME) et les clients particuliers.

BERRYLAW

Pascal Marchandon, qui a successivement exercé au sein des directions juridiques de Promodès, Decathlon, Savencia et LNA santé, rejoint Berrylaw en qualité d'associé.

Après avoir occupé pendant dix ans les fonctions de directeur juridique M&A du groupe Savencia, réalisant de très nombreuses opérations d'acquisitions et cessions d'entreprises en France et à l'étranger, Pascal Marchandon était depuis 7 ans le Directeur Juridique Groupe du groupe LNA Santé, opérateur français de premier plan dans le domaine de la prise en charge de personnes fragilisées (EHPAD, Cliniques de soins de suite et de réadaptation, Cliniques psychiatriques, Hospitalisation à domicile). A ce titre, il a participé à de nombreuses acquisitions d'établissements de santé aussi bien dans le secteur privé qu'après du secteur public ou associatif.

BCLP

Bryan Cave Leighton Paisner (BCLP) poursuit sa croissance à Paris en accueillant **Frédéric Jungels**, associé en fusions acquisitions.

Il rejoint l'équipe menée par Christian Sauer, associé, et Kai Völpel, Of Counsel. Spécialisée en opérations de fusions-acquisitions, private equity et joint-ventures, cette équipe, qui a vocation à poursuivre son développement, accompagne ses clients dans le cadre de leurs opérations complexes et transfrontalières ainsi que dans leurs projets stratégiques.

Frédéric Jungels intervient sur des opérations d'acquisitions et de cessions de sociétés cotées et non cotées pour le compte de clients français et internationaux. Il possède également une expérience significative en matière de joint-ventures et d'opérations de M&A boursier, d'offres publiques d'achats ou des dossiers de gouvernance.

Frédéric Jungels est intervenu sur de nombreuses opérations de fusions-acquisitions dans le secteur immobilier. Il conseille également des entreprises françaises et internationales dans les secteurs de la santé et des nouvelles technologies.

Frédéric Jungels a commencé sa carrière chez Allen & Overy (2000-2005). En 2006, il rejoint le cabinet Clifford Chance au sein duquel il est nommé counsel en 2008. Il revient dans le cabinet de ses débuts (A&O) pour y être nommé associé en 2012.

BREDIN PRAT

Bredin Prat annonce l'arrivée d'**Eugénie Amri** en tant que Counsel dans l'équipe Restructuring – Entreprises en difficulté.

Eugénie Amri assiste une clientèle de débiteurs, dirigeants, actionnaires et investisseurs dans tous les secteurs d'activité. Elle intervient dans le traitement des difficultés des entreprises tant dans le cadre de dossiers de prévention (distressed M&A, restructuring financier, procédures amiables, procédures prépack) que de procédures collectives (sauvegarde, redressement judiciaire, liquidation judiciaire, exécution et modification de plans de sauvegarde et de redressement) et de contentieux y afférents.

Avant de rejoindre Bredin Prat, Eugénie Amri a exercé en tant que counsel au sein du département Restructuring de Weil,

Gotshal & Manges Paris LLP qu'elle a rejoint en janvier 2013.

Eugénie Amri est membre de l'Association pour le Retournement des Entreprises (ARE), de l'association Droit & Commerce, de l'association Women in Restructuring (WIR), de l'association TMA (Turnaround Management Association) France et de l'Association des Jeunes Professionnels du Restructuring (AJR).

CEDRUS & PARTNERS

Après l'Espagne, Cedrus & Partners confirme sa stratégie d'internationalisation en annonçant l'ouverture d'une succursale au Luxembourg. **Priscilla Hüe** rejoint la société au poste de « Country Head » et sera basée à Luxembourg.

L'ambition de Cedrus & Partners est de devenir un champion européen dans le domaine du conseil et de l'ingénierie financière au profit d'un écosystème varié d'institutionnels, family offices, fondations et acteurs de la gestion patrimoniale.

Priscilla Hüe, titulaire d'un Magistère Banque, Finance, Assurance (Paris Dauphine), bénéficie d'une expérience de 13 ans dans les services financiers. En 2013, elle rejoint le groupe La Française en tant que responsable des ventes, basée à Luxembourg. Durant 8 ans, elle développe avec succès le courant d'affaires de La Française auprès d'une clientèle d'institutionnels, family offices et banques privées sur les marchés luxembourgeois, belges et en Europe du Nord.

CLIFFORD CHANCE

Clifford Chance annonce la nomination de **Charles Adams** au poste de nouveau Global Managing Partner. Charles Adams succèdera à **Matthew Layton** pour un mandat de quatre ans prenant effet à compter du 1er mai 2022.

Charles Adams occupe la fonction de Regional Managing Partner de la région Europe continentale de Clifford Chance depuis 2018 et siège notamment au sein de l'Executive Leadership Group, principal organe de décision du cabinet. Précédemment, de 2007 à 2014, il a

occupé le poste d'Office Managing Partner pour les bureaux italiens du cabinet. Il est associé au sein de la pratique Marchés Financiers Mondiaux de Clifford Chance depuis 2000 et est devenu l'un des avocats les plus reconnus en Italie dans le domaine bancaire et financier. Il est intervenu en tant que conseil sur certaines des opérations de financement et de restructuration italiennes et paneuropéennes les plus importantes de ces dernières années, ainsi que sur des opérations de financement d'infrastructures en Amérique Latine. Charles Adams est basé à Milan et a également travaillé dans les bureaux du cabinet à Rome, Londres et New York. Il a rejoint Clifford Chance en 1992.

Matthew Layton achèvera son deuxième mandat de quatre ans en tant que Global Managing Partner fin avril 2021.

Clifford Chance annonce l'arrivée de **Frédéric Giancarli** en tant que nouvel associé droit des sociétés / fusions-acquisitions dans son bureau de Casablanca.

Frédéric Giancarli est un avocat diplômé en droit français, spécialisé en droit des fusions-acquisitions. Son expertise couvre les domaines suivants : fusions-acquisitions, private equity, offres publiques et réorganisations d'entreprises. Il intervient depuis plus de vingt ans dans divers secteurs, notamment le secteur de l'e-commerce, des services financiers, des télécoms, de la santé, des énergies renouvelables et de l'agroalimentaire. Récemment, Frédéric Giancarli a conseillé l'un des plus grands détaillants en ligne au monde dans le cadre de plusieurs acquisitions, fusions et cessions, ainsi que l'un des principaux acteurs africains de médicaments génériques dans le cadre de joint-ventures et d'acquisitions en Afrique, en Europe et au Moyen-Orient.

Au cours des douze derniers mois, l'offre Afrique de Clifford Chance n'a cessé de se renforcer, qu'il s'agisse de l'obtention d'un nombre impressionnant de prix (huit au total) lors des IFLR Africa Awards 2021 (dont celui du cabinet d'avocats international de l'année), de la

nomination d'Ouns Lemseffer en tant qu'associée à Casablanca ou de l'arrivée de Frédéric Giancarli dans l'équipe à partir de 2022.

CRÉDIT AGRICOLE CIB

Tanguy Claquin est nommé Responsable mondial Sustainability. Il est rattaché à Didier Gaffinel, responsable mondial du Coverage et de la banque d'investissement. Il rejoint le Comité de Direction de la Banque.

Cette annonce s'inscrit dans le cadre des engagements pris ce jour par Crédit Agricole CIB pour le climat. Au sein du périmètre Sustainability, la Banque décide ainsi de renforcer son organisation en développant davantage son équipe Sustainable Investment Banking, en créant une équipe Climate & Sustainability Strategy et en étendant son réseau de coordinateurs en finance durable dans tous ses métiers et fonctions supports. L'équipe Sustainable Investment Banking accompagne ses clients sur les enjeux de finance durable et de transition énergétique. Elle sera présente dans davantage de secteurs et dans toutes les principales géographies de Crédit Agricole CIB. L'équipe Climate & Sustainability Strategy se concentrera quant à elle sur la transition énergétique et la décarbonation de Crédit Agricole CIB.

Tanguy Claquin commence sa carrière en 1999 dans le conseil en stratégie. Il intègre en 2002 CDC Ixis (désormais Natixis) où il crée l'activité de gestion des risques climatiques et d'assurance. Il rejoint Crédit Agricole CIB en 2006 en charge de l'origination et du placement des opérations de transfert alternatif des risques. En 2009, il crée l'activité Sustainable Banking, faisant de Crédit Agricole CIB la première banque d'investissement française à disposer d'une équipe de conseil en finance durable. Au cours des années suivantes, son équipe contribue à faire de Crédit Agricole CIB un des leaders mondiaux du marché des obligations vertes, sociales et durables.

DEGROOF PETERCAM

Degroof Petercam annonce l'arrivée de **Charles-Edouard Chevallier** au sein de

son activité Investment Banking en France avec le titre de Managing Director. Il vient renforcer l'équipe française de banque d'investissement, déjà forte de plus de 30 collaborateurs, et apportera son expérience en fusions & acquisitions. Degroof Petercam complète également son expertise en matière de situations spéciales / restructuring avec l'arrivée de **Julien Bobin** en qualité d'Executive Director.

Charles-Edouard Chevallier, 44 ans, diplômé de l'ESCP-EAP, a commencé sa carrière en M&A à Londres chez UBS Investment Bank, puis William Blair & Company. Il a ensuite rejoint l'équipe M&A de Alantra (Downer & Co.) à Paris en 2005. En 2007 il va rester 7 ans au sein des équipes M&A de HSBC Global Banking à Paris puis à Londres, avant de co-fonder la boutique Alexander Partners.

Julien Bobin, 40 ans, titulaire d'un Master finance à l'ESCP-EAP, a commencé sa carrière en 2007 au sein des équipes situations spéciales et restructuring de Houlihan Lokey. Ces derniers mois, il a participé aux opérations de restructuration de Vallourec, Bourbon ou encore Technicolor.

DLA PIPER

DLA Piper nomme Philippe Danesi, actuel responsable de la pratique Droit Social en France et membre élu du Board international du cabinet, comme Managing Partner pour la France.

Cette nomination intervient en remplacement de Xavier Norlain, dont le départ est annoncé vers un autre cabinet, et d'Alexander Brabant, qui demeure associé et se consacrera au développement de sa pratique d'arbitrage international, en particulier en Afrique.

DLA Piper annonce la nomination de **Frank Valentin**, associé du bureau de Paris, en tant que Global co-chair pour le secteur Media, Sports & Entertainment.

Frank Valentin aura notamment pour mission la direction et le développement des activités Media et

Entertainment, qui connaissent une croissance rapide. Ce secteur est l'un des principaux secteurs internationaux de DLA Piper qui s'est imposé comme un acteur majeur du marché, aux Etats-Unis et en Europe, représentant et assistant les industries des médias, de l'entertainment et du sport sur des opérations de financement et de production d'œuvres audiovisuelles, d'acquisition et d'exploitation de droits dérivés, d'organisation et d'exploitation d'événements sportifs, des questions réglementaires, de concurrence, de construction, d'acquisition et d'exploitation de stades et d'équipements sportifs, dans des contentieux sensibles de propriété intellectuelle.

Associé en charge de la Propriété Intellectuelle au sein du bureau de Paris, Frank Valentin a rejoint le cabinet en janvier 2021. Avec plus de vingt ans d'expérience en contentieux complexes de la propriété intellectuelle (soft IP et brevets), principalement dans les secteurs des médias et des technologies de l'information, Frank Valentin apporte en outre, son expérience dans le secteur des Sciences de la vie, dans lequel il accompagne d'importants acteurs de l'industrie pharmaceutique dans leurs litiges en contentieux des brevets.

EDMOND DE ROTHSCHILD CORPORATE FINANCE

Jean-Charles Bernard rejoint Edmond de Rothschild Corporate Finance en tant que Directeur Associé. Il vient ainsi renforcer l'expertise Tech & Digital aux côtés de Raphaël Compagnon, dans l'équipe depuis 2017.

Jean-Charles Bernard, 45 ans, a débuté sa carrière en banque d'investissement au sein de Clinvest, Bank of America et de Hawkpoint. Il a ensuite rejoint la Société Générale, où il a activement participé au développement de la practice Tech pour la France sur le segment mid et upper-mid cap. Jean-Charles Bernard apportera notamment son expertise dans les segments des Services Numériques, du Digital Engineering, du Software & du Cloud, ayant récemment conseillé sur les opérations Adecco / Akka Technologies, Ardian / Artefact, et accompagné les

introductions en bourse de Believe Digital, Aramis Group, Exclusive Networks et OVHcloud.

Jean-Charles Bernard intègre le Comité de Direction de Edmond de Rothschild Corporate Finance composé d'Arnaud Petit, Julien Beraud, Vanessa Guyot-Sionnest, Nicolas Durieux, Philippe Flament et Thomas Hamelin.

ESSLING CAPITAL

Arnaud Lipkowicz rejoint Essling Capital en qualité de Partner et Head of Co-Investment.

Arnaud Lipkowicz dispose d'une expérience de plus de 20 ans dans le capital-investissement en Europe et en Amérique du Nord, essentiellement dans les activités d'investissement primaire, secondaire et de co-investissement. Avant de rejoindre Essling Capital, Arnaud Lipkowicz était Managing Director de l'activité Global Private Markets (c.30 milliards de dollars US d'actifs sous gestion) de GCM Grosvenor, membre du comité d'investissement global de Private Markets et responsable de l'activité EMEA.

Au cours de sa carrière, Arnaud Lipkowicz a participé à la création et au lancement de différentes activités chez Axa IM et LCF Rothschild. A partir de 2007, il a mis en place et développé le bureau européen de l'activité Customized Fund Investment Group (CFIG) de Credit Suisse, avant sa fusion avec GCM Grosvenor en 2014.

EURAZEO

Eurazeo annonce la nomination de **William Kadouch-Chassaing** comme Directeur général finances et stratégie du Groupe. Il succédera à Philippe Audouin à la fin de son mandat de membre du Directoire en mars 2022.

William Kadouch-Chassaing, 52 ans, ancien banquier d'affaires, Directeur de la stratégie puis Directeur financier dans des institutions de référence au niveau mondial comme JP Morgan et la Société Générale, apportera son expérience et sa compétence dans des domaines clés pour la poursuite de la croissance du Groupe :

pilotage des affaires financières du Groupe et de la gestion des fonds, stratégie d'allocation d'actifs, stratégie de croissance organique et externe, relations avec le marché et les actionnaires, trésorerie et financements.

Expert de la gestion des fonds propres dont il avait la responsabilité à la Société Générale, William Kadouch-Chassaing dispose également d'une forte connaissance du marché de l'asset management et de la gestion pour compte de tiers. Il est notamment membre du Conseil d'administration d'Amundi depuis 2018.

FTPA

Le cabinet d'avocats FTPA consolide son pôle M&A / Private Equity en accueillant **Charles-Philippe Letellier** en qualité d'associé.

Après plus de 9 ans au sein du Debevoise & Plimpton à Paris et à New York, Charles-Philippe Letellier intègre en 2015 le cabinet MSB avocats en qualité d'associé.

Charles-Philippe Letellier assiste aussi bien des PME, ETI, start-up que des entrepreneurs et des family offices. Il intervient principalement dans le cadre d'opérations de fusion-acquisition, de levées de fonds et de réorganisation de groupes dans tous les secteurs d'activité, en France et à l'étranger. Il accompagne également ses clients dans les problématiques de gouvernance et d'intéressement au capital des managers et salariés.

GOODWIN

Goodwin annonce la nomination au titre de Counsel de deux avocats de son bureau parisien : **Félicien Bardsley** et **Mathieu Terrisse**.

Félicien Bardsley, Avocat Counsel au sein du Pôle Fusions-Acquisitions, est spécialisé en opérations de fusions-acquisitions et Private Equity (LBO, Growth Equity et Venture Capital). Il a débuté sa carrière en 2011 et exercé en tant que collaborateur au sein de Debevoise & Plimpton LLP, Watson, Farley & Williams LLP, SJ Berwin/King & Wood Mallesons, et a rejoint Goodwin Paris à sa création en juillet 2016.

Félicien Bardsley est diplômé d'HEC Paris (2010). Il est également titulaire d'un Master II en Droit des Affaires et Fiscalité de la Sorbonne, d'un LL.M en Droit Commercial de University College London, et d'un Master II droit français/droit anglais (MBDE) de l'Université Paris X – Nanterre.

Félicien Bardsley est également Solicitor of the Supreme Court of England and Wales.

Mathieu Terrisse, Avocat Counsel au sein du Pôle Fusions-Acquisitions, est spécialisé en opérations de fusions-acquisitions et Private Equity (LBO, Growth Equity et Venture Capital). Il a débuté sa carrière en 2011 au sein de SJ Berwin / King & Wood Mallesons et a rejoint Goodwin Paris à sa création en juillet 2016.

Il est titulaire d'un Master (Magistère/DJCE) en Droit des Affaires, Fiscalité et Comptabilité de l'Université d'Aix-Marseille (2007), d'un Master en Droit International de l'Université d'Edimbourg (2008) et est également diplômé de l'ESSEC (2009).

HLD

Diplômé de l'ISAE-SUPAERO et de Stanford University, **Julien Cordouan** rejoint HLD en qualité de Directeur des Opérations et du Digital. Il accompagnera ainsi, à leur demande, les sociétés du portefeuille d'HLD dans la mise en oeuvre de projets de développement, d'excellence opérationnelle, de transformation digitale ou d'intégration.

Julien Cordouan a débuté sa carrière en 2004 dans l'industrie automobile (Groupe Renault) puis aéronautique (Daher Socata). En 2010, il rejoint Alix Partners où il gère alors de larges programmes de transformation dans des secteurs variés : les biens de consommation, l'énergie, l'aéronautique, le e-commerce et le ferroviaire. En 2014, il intègre IDEMIA y jouant plusieurs rôles opérationnels jusqu'à être Chief Technology Officer et Vice-Président Engineering pour la Business Unit Gouvernementale.

LATHAM & WATKINS

Le cabinet Latham & Watkins annonce l'admission de **Simon Lange** au rang d'associé au sein du Département Corporate, et d'**Elise Auvray** et **Cécile Mariotti** au rang de counsel, intervenant dans le cadre de la nomination de 44 nouveaux associés et 39 nouveaux counsel au niveau mondial.

Simon Lange est membre du département Corporate et de l'équipe M&A du bureau de Paris. Il est spécialisé en matière de fusions-acquisitions et de joint-ventures stratégiques, pour le compte de sociétés cotées et non-cotées. Il bénéficie également d'une expertise particulière en matière de private equity, dans le contexte d'opérations à effet de levier (LBOs), et intervient notamment dans les secteurs de la technologie, de l'industrie, du retail, du transport et des sciences de la vie.

Elise Auvray est membre du département Litigation & Trial du bureau de Paris. Elle est spécialisée dans les litiges commerciaux complexes et la compliance. Elle conseille également ses clients en matière de données à caractère personnel et de droit pénal des affaires.

Cécile Mariotti est membre du département fiscal au sein du bureau de Paris. Spécialisée en fiscalité transactionnelle, elle conseille des clients français et internationaux, cotés et non cotés, sur des opérations nationales et transnationales complexes notamment dans le cadre d'opérations de fusions-acquisitions stratégiques, de financement, de marchés de capitaux et de réorganisations. Elle intervient également sur des problématiques fiscales relatives à l'actionariat salarié et aux managements packages.

MAYER BROWN

Mayer Brown associe **Jean-Maxime Blutel** de l'équipe Antitrust & Competition et **Nicolas Danan** de l'équipe Tax Transactions & Consulting. Le cabinet promeut également en qualité de Counsels **Marion Minard**, de l'équipe Banking & Finance, et **Marine Ollive** de l'équipe Corporate & Securities.

Jean-Maxime Blutel conseille les entreprises de tous secteurs dans le cadre

des procédures d'application des règles de concurrence au niveau européen et national, d'actions en réparation devant les autorités de concurrence et les juridictions nationales et européennes, ainsi qu'en matière d'opérations de concentration complexes, impliquant notamment la structuration d'entreprises communes et d'autres formes de partenariats. Il a également développé une expérience importante en matière d'application des règles de concurrence dans un certain nombre de secteurs régulés (médias, télécommunications, énergie, déchets, transports, services financiers, assurances, etc.).

Avocat au Barreau de Paris, Nicolas Danan assiste principalement des groupes internationaux et des fonds d'investissement dans leurs opérations de fusion-acquisition et de financement, ainsi que dans des transactions immobilières. Il dispose d'une grande expérience dans tous les aspects des transactions transfrontalières. Il conseille également les groupes français et internationaux sur leur fiscalité courante. Il conseille également les particuliers sur la gestion de leur fiscalité patrimoniale, et en particulier les managers de groupes sur la structuration de leurs investissements et de leur rémunération.

Avocate aux Barreaux de Paris et de Madrid, Marion Minard intervient dans la structuration, la négociation et la mise en place d'opérations de financements structurés (unitranche, all senior et senior/mezzanine) notamment dans le contexte de financements d'acquisition avec effet de levier ou de financements corporate. Elle intervient également sur des financements distressed dans le cadre de restructuration de dette. Elle conseille des fonds d'investissement de première importance ainsi que des groupes de sociétés.

Avocate au Barreau de Paris, Marine Ollive est spécialisée en fusions-acquisitions et en droit des sociétés et conseille principalement des fonds d'investissement dans le cadre d'opérations de private equity. Elle assiste également de grands groupes industriels dans des opérations d'acquisition, de cession et de mise en place de joint-ventures.

MORGAN STANLEY

Présente sur le territoire français depuis 55 ans, la banque Morgan Stanley continue d'investir de manière significative dans ses activités françaises et annonce la nomination de **Jean-François Mazaud** au poste nouvellement créé de Chief Operating Officer en France. Dans sa nouvelle fonction, il sera en charge de soutenir le développement et l'accélération de la croissance de toutes les activités de Morgan Stanley en France, sous la responsabilité directe d'Emmanuel Goldstein, Patron de Pays et Directeur Général de Morgan Stanley en France.

« En ce début d'année, nous avons le plaisir d'accueillir Jean-François Mazaud au poste de Chief Operating Officer de Morgan Stanley France. Après près de trente ans passés à la Société Générale, Jean-François a acquis une expérience solide et reconnue dans la direction et l'exécution d'activités stratégiques. Dans cette nouvelle mission, Jean-François jouera un rôle important dans le développement de notre présence en France et m'épaulera, aux côtés de l'ensemble de l'équipe de Direction, dans la réalisation des ambitions et priorités stratégiques de Morgan Stanley France. » déclare Emmanuel Goldstein, Patron de Pays et Directeur Général de Morgan Stanley en France.

« Je tiens à remercier la Direction de Morgan Stanley pour la confiance qu'elle me témoigne. Je suis impatient de mettre à profit mon expertise au service de l'accélération de l'ensemble des activités de la banque en France, dans un contexte particulièrement stimulant de profonde transformation du secteur financier. » déclare Jean-François Mazaud.

Jean-François Mazaud, 54 ans, rejoint Morgan Stanley après avoir exercé à la Société Générale pendant près de trente ans. Il avait récemment été nommé Responsable de la Transformation du Groupe. Précédemment, il a occupé différents postes à responsabilité, notamment Directeur de Société Générale Private Banking, Superviseur de Lyxor en tant que responsable de la Business Unit Gestion d'Actifs et Banque Privée, Directeur Adjoint de la division

Global Finance de Société Générale Corporate & Investment Banking, et Directeur de l'Origination des Produits de Dette au plan mondial. Jean-François Mazaud est titulaire d'un Mastère d'Ingénierie Financière de l'École Supérieure de Management de Lyon et est diplômé de l'ESC Bordeaux.

SHEARMAN & STERLING

Shearman & Sterling annonce l'arrivée de **Xavier Norlain**, **Jeremy Scemama**, **Maud Manon** et **Matthieu Lampel** en qualité d'associés au sein de son bureau de Paris.

Les compétences de cette équipe couvrent à la fois les fusions-acquisitions, le private equity, les financements à effet de levier et les restructurations. Les associés possèdent une vaste expérience en private equity sur le segment du mid-cap et de l'upper-mid cap, en Public et Private M&A ainsi qu'en financements à effet de levier, y compris en matière de prêts directs et de restructurations.

Xavier Norlain, Jeremy Scemama, Maud Manon et Matthieu Lampel conseillent des fonds d'investissement, des fonds de dette, des banques, des groupes industriels et de services de premier plan ainsi que des sponsors et des prêteurs.

Avant de rejoindre Shearman & Sherman, l'équipe exerçait au sein du cabinet DLA Piper à Paris.

STEPHENSON HARWOOD

Alexandre Koenig - of counsel - crée la pratique Restructuring & Insolvency de Stephenson Harwood à Paris.

Alexandre Koenig a développé pendant près de huit ans une expertise en restructuring et contentieux lui permettant d'intervenir sur l'ensemble des situations complexes liées aux difficultés des entreprises et opérations de restructuration. Il conseille et assiste notamment les dirigeants, actionnaires, débiteurs en difficulté, mandataires de justice, créanciers et candidats à la reprise, tant dans le cadre de procédures amiables de prévention des difficultés (mandat ad hoc, conciliation) que dans le cadre de procédures collectives (sauvegarde, redressement, liquidation judiciaire).

Après plusieurs expériences dans des équipes Contentieux de premier plan (Cleary Gottlieb, Allen & Overy), Alexandre Koenig a exercé en collaboration au sein du cabinet Bredin Prat pendant plus de sept ans, en particulier auprès du co-responsable de la pratique Restructuration & Procédures collectives Olivier Puech.

VOLT ASSOCIÉS

VOLT Associés promeut **François Jubin** en qualité de conseil au sein de la pratique Financement du cabinet.

François Jubin conseille principalement des établissements de crédits ainsi que des fonds de dettes et des fonds mezzanine, tout en intervenant, en support des équipes Private Equity et Fiscalité, pour le compte des sponsors et des emprunteurs dans le cadre d'opérations de financement LBO, de financement d'acquisition, de financement corporate et de restructurations de dettes.

La nomination de François Jubin vient renforcer la présence de la pratique Financement auprès de ses clients et de nouveaux acteurs bancaires et obligataires. Elle démontre le dynamisme de l'équipe distinguée par son classement au Legal 500 et sa présence régulière dans les League Tables de CFnews parmi les cabinets d'avocats les plus actifs. Elle témoigne de l'étoffement de l'équipe Financement, intervenu au cours des deux dernières années, laquelle compte désormais un associé, un conseil et quatre collaborateurs.

François Jubin a commencé à exercer au sein de la pratique Debt Finance du cabinet White & Case à Paris puis a rejoint l'équipe Financement de VOLT Associés en fin d'année 2016.

WEIL

Weil annonce la nomination d'un nouvel associé en Private Equity/M&A : **Pierre-Alexandre Kahn**.

Pierre-Alexandre Kahn a commencé sa première collaboration chez Weil en 2012 avant de devenir conseil en 2019. Son champ d'expertise couvre l'ensemble des opérations de LBO et de M&A et le restructuring.

Pendant l'année passée, Pierre-Alexandre Kahn a notamment travaillé sur l'acquisition d'Aroma-Zone par Eurazeo, sur la cession d'Axeria Prévoyance par April, sur l'acquisition de Primonial par Altarea et sur l'acquisition de Photonis par HLD.

Weil est annonce également la nomination de deux nouveaux conseils :

- **Bruno Romagnoli** en Private Equity/M&A et

- **Maria Kabanova** en Droit Public.

WHITE & CASE

White & Case annonce la nomination de sept nouveaux conseil au sein de son bureau à Paris.

M&A/Private Equity

Alicia Bali intervient tant sur des opérations de fusions-acquisitions françaises ou transfrontalières, qu'en Private Equity et capital-risque, pour des clients internationaux dont des fonds et banques d'investissements, des entrepreneurs, des industriels, des sociétés cotées et non-cotées ainsi que des entreprises en difficulté. Elle est diplômée de l'ESSEC et titulaire d'un Master 2 de l'Université Paris 2 Panthéon-Assas. Elle a rejoint le cabinet en 2018.

Immobilier

Henri Bousseau, spécialisé en droit public et en droit privé, conseille des groupes français et des investisseurs internationaux. Il intervient sur des opérations de transactions immobilières, de transferts et d'acquisitions d'actifs immobiliers, de baux commerciaux, de contrats de construction, d'autorisations administratives et de droit de l'environnement. Il est diplômé de l'EM Lyon et titulaire d'un Master II de l'Université Paris Dauphine. Il a rejoint le cabinet en 2016.

Développement et Financement de Projets

Quirec de Kersauson intervient dans le cadre de projets français et internationaux, notamment sous la forme de concessions et de PPP, aux côtés des sponsors, des prêteurs et des personnes publiques. Il dispose plus

largement d'une forte expertise en droit public des affaires, notamment dans les secteurs régulés (énergie, transports, médias, télécommunications, défense et contrôle des exportations notamment), et représente ses clients dans les procédures portées devant les administrations, autorités de régulation et juridictions françaises ou européennes. Il est diplômé de Sciences Po Paris et titulaire de deux Master 2 de l'Université Paris 2 Panthéon-Assas. Il a rejoint le cabinet en 2020.

Paul Loisel conseille à la fois les créanciers financiers et les sponsors dans le cadre de dossiers de financement greenfield et brownfield complexes, principalement en France et en Afrique. Son domaine d'expertise comprend la structuration et le financement de projets public-privé, de transports, de télécoms, de centrales électriques, d'énergies renouvelables et de financement immobilier. Il intervient également en matière d'opérations de corporate/M&A et de restructurations impliquant des actifs stratégiques. Il est diplômé de l'ESCP Business School, City University (Londres) et titulaire d'un Master 2 de l'Université Paris XI. Il a rejoint le cabinet en 2020.

IP/IT

Caroline Lyannaz a développé une forte expertise en matière de protection des données personnelles, de responsabilité des hébergeurs, d'e-commerce et de contrats industriels et commerciaux. Elle représente également ses clients devant les juridictions françaises dans le cadre de litiges, notamment en matière de responsabilité des intermédiaires techniques, de contrefaçon de propriété intellectuelle et de concurrence déloyale. Elle intervient aussi sur les aspects transactionnels IP/IT dans le cadre d'opérations de fusions-acquisitions. Elle est titulaire d'un Master 2 « Droit de la Propriété Industrielle et Artistique » de l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne. Elle a rejoint le cabinet en 2012.

M&A/Private Equity

Hugues Racovski intervient sur des opérations de fusions-acquisitions domestiques et transfrontalières complexes, ainsi qu'en private equity,

restructuring et capital-risque, pour une clientèle internationale composée notamment de fonds d'investissement, de sociétés (cotées et non cotées), d'entrepreneurs et de start-ups. Il conseille également des émetteurs et investisseurs français et internationaux sur des sujets de droit boursier, de gouvernance ou d'activisme actionnarial. Il est titulaire d'un Master 2 « Droit des Affaires et Fiscalité » de l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne / HEC et d'un Master 2 « Droit Financier » de l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne. Il a rejoint le cabinet en 2019.

Marchés de Capitaux

Tatiana Uskova intervient notamment en qualité de conseil lors d'introductions en bourse, d'augmentations de capital, d'émissions de titres de créance, de placements privés et d'offres publiques d'achat ou d'échange. Tatiana Uskova est diplômée du Master 2 de Sciences Po Paris et de l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne ainsi que du Magistère de Droit des Activités Economiques de l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne. Elle a rejoint le cabinet en 2013.

WILLKIE FARR & GALLAGHER

Willkie Farr & Gallagher LLP annonce la nomination de deux nouveaux associés, **Gil Kiener** et **Hugo Nocerino**.

Gil Kiener, 35 ans, Avocat au Barreau de Paris, a commencé sa carrière chez Willkie en janvier 2012 et a été promue Counsel en janvier 2020. Elle est spécialisée dans les opérations de fusions et acquisitions et de private equity auprès de fonds d'investissement et de sociétés cotées et non-cotées, aussi bien en France qu'à l'international.

Hugo Nocerino, 34 ans, Avocat au barreau de Paris, a commencé sa carrière chez Willkie en juillet 2012. Il a été promu Counsel en janvier 2021. Il est également spécialisé dans les opérations de fusions et acquisitions et de private equity auprès de fonds d'investissement et de sociétés cotées et non-cotées, aussi bien en France qu'à l'international.

PALMARÈS 2021

DES CONSEILS FINANCIERS EN M&A

par Marina Guérassimova
Fusions & Acquisitions Magazine

En 2021, JP Morgan se place en tête du Classement sur les opérations finalisées par valeur, avec un total de 76,4 milliards d'euros pour 25 transactions conseillées. La banque de la place Vendôme a été parmi les conseils des plus importantes opérations de l'année écoulée. Parmi elles, la fusion entre Fiat Chrysler Automobiles (FCA) et le Groupe PSA, une opération de 17,4 milliards d'euros (valorisation de FCA *stand alone*) ayant permis la création de Stellantis, la reprise de Tiffany & Co par LVMH, dont le montant a été ramené à 13,7 milliards d'euros suite à la pandémie de Covid-19, le rachat de Bombardier Transport par Alstom faisant ressortir une valeur d'entreprise de 7,15 milliards d'euros.

N°7 en 2020, JP Morgan affiche une belle progression. La banque est suivie par Lazard (n°4 en 2020), avec 54 deals pour un total de 69,9 milliards d'euros.

La troisième place du Classement par valeur est occupée par Goldman Sachs (n°6 en 2020), avec 67,8 milliards d'euros pour 28 opérations.

N°4 en 2021, (après avoir été n°11 en 2020), Citi totalise 18 opérations pour 62,8 milliards d'euros. La banque est suivie par BNP Paribas, qui affiche un total de 59,8 milliards pour 56 deals conseillés.

Morgan Stanley est le n°6 en 2021 (après avoir été le n°1 en 2020). La banque est suivie par UBS, Rothschild & Co, Centerview et par le Crédit Agricole (CA CIB et Sodica CF).

Quant au Classement par nombre de deals, comme chaque année, Rothschild & Co est de loin le n°1. La banque de l'avenue de Messine est suivie par le Crédit Agricole et par Edmond de Rothschild Corporate Finance.

Le Classement par la valeur moyenne des opérations est dominé par Perella Weinberg Partners, suivie par Barclays et Citi.

Plusieurs opérations de taille seront finalisées en 2022. Parmi elles, Suez / Veolia, Bank of the West (cédée par BNP Paribas) / BMO Financial Group, PartnerRe / Covéa, Equans / Bouygues, Hella / Faurecia ... De quoi bien commencer une nouvelle année, bien qu'incertaine quant au contexte sanitaire.

METHODOLOGIE

Ce classement reprend les opérations de M&A finalisées entre le 1er janvier 2021 et le 31 décembre 2021 :
Il tient compte de la nature du mandat confié : lorsque les équipes M&A interviennent dans une exécution M&A, l'opération peut faire partie de notre classement.

■ Outre les opérations de cession, acquisition, fusion ou rétrocession, le Palmarès inclut les transactions de LBO, de build-up et de spin-off (à l'exception de ceux réalisés en Bourse). Les joint-ventures en font également partie.

■ L'acquéreur, la société reprise ou le cédant est français.

■ Le montant retenu pour une transaction est la valeur d'entreprise (enterprise value) de la société cible.

Il correspond à la valorisation du pourcentage réel acquis ou cédé.

■ Lorsqu'une opération est co-conseillée par plusieurs banques, chacune est créditée du montant total de la transaction, à l'exception des missions de conseil confiées par un cédant minoritaire ou des deals où l'intervenant conseille seulement une partie de l'opération.

■ Une fusion est retenue sur la base de la valeur de la société absorbée.

■ La valeur des opérations est indiquée en euros.

Les opérations suivantes ne seront pas retenues dans le classement :

Étranger/étranger, « fairness opinion », opérations ECM, « bought deal », missions d'audit.

PALMARÈS 2021 DES CONSEILLERS FINANCIERS EN FUSIONS-ACQUISITIONS
CLASSEMENT PAR VALEUR DES OPÉRATIONS

	CONSEILLER FINANCIER	NB DE DEALS	VALEUR M€
1	JP MORGAN (7) ¹	25	76.440
2	LAZARD (4)	54	69.930
3	GOLDMAN SACHS (6)	28	67.805
4	CITI (11)	18	62.825
5	BNP PARIBAS (2)	56	59.833
6	MORGAN STANLEY (1)	21	53.715
7	ROTHSCHILD & CO (5)	122	39.056
8	UBS (-)	21	35.510
9	CENTERVIEW PARTNERS (14)	10	31.145
10	CRÉDIT AGRICOLE (CACIB ET SODICA CF) (10)	62	30.662
11	SOCIÉTÉ GÉNÉRALE (3)	28	28.744
12	BANK OF AMERICA (9)	11	27.482
13	BARCLAYS (16)	7	25.310
14	CREDIT SUISSE (17)	7	23.030
15	NATIXIS ² (15)	57	21.855
16	PERELLA WEINBERG PARTNERS (13)	4	21.275
17	DEUTSCHE BANK (18)	11	21.030
18	HSBC (8)	12	13.914
19	CALLISTO (12)	18	13.440
20	DC ADVISORY (23)	28	10.431
21	EDMOND DE ROTHSCHILD CORPORATE FINANCE (32)	62	8.395
22	CLEARWATER INTL (-)	56	8.093
23	ALANTRA (22)	26	4.792
24	NOMURA (20)	7	3.320
25	DELOITTE (30)	18	3.245
26	VULCAIN (34)	18	2.914
27	CAMBON PARTNERS (27)	57	2.574
28	PWC CORPORATE FINANCE (36)	50	2.319
29	OAKLINS (29)	38	2.119
30	BRYAN, GARNIER & CO (26)	24	2.074
31	KPMG FRANCE (25)	54	2.044
32	DEGROOF PETERCAM (24)	28	1.600
33	SYCOMORE CORPORATE FINANCE (19)	8	1.586
34	OES (28)	2	1.145
35	CLAIRFIELD INTERNATIONAL (-)	24	698
36	CIC CONSEIL (37)	19	634
37	IN EXTENSO FINANCE & TRANSMISSION (38)	54	272
38	PAX CORPORATE FINANCE (-)	20	222
39	LARGILLIÈRE FINANCE (-)	26	186
40	EURALLIA FINANCE (40)	44	166
41	SOCIETEX CORPORATE FINANCE (42)	16	117
42	LINKERS (39)	20	113
43	GP BULLHOUND (35)	3	112
44	SEFICO NEXIA FINANCE (43)	8	32

¹ Classement 2020

² Y compris Natixis Partners, Solomon Partners, Fenchurch, Natixis Partners Iberia, Vermilion, Azure Capital et Clipperton.

PALMARÈS 2021 DES CONSEILLERS FINANCIERS EN FUSIONS-ACQUISITIONS
CLASSEMENT PAR NOMBRE D'OPÉRATIONS

	CONSEILLER FINANCIER	NB DE DEALS	VALEUR M€
1	ROTHSCHILD & CO (1) ¹	122	39.056
2	CRÉDIT AGRICOLE (CACIB ET SODICA CF) (5)	62	30.662
3	EDMOND DE ROTHSCHILD CORPORATE FINANCE (22)	62	8.395
4	CAMBON PARTNERS (9)	57	2.574
5	NATIXIS ² (11)	57	21.855
6	BNP PARIBAS (4)	56	59.833
7	CLEARWATER INTL (23)	56	8.093
8	IN EXTENSO FINANCE & TRANSMISSION (3)	54	272
9	KPMG FRANCE (2)	54	2.044
10	LAZARD (6)	54	69.930
11	LINCOLN INTERNATIONAL (15)	50	ND
12	PWC CORPORATE FINANCE (18)	50	2.319
13	EURALLIA FINANCE (12)	44	166
14	OAKLINS (8)	38	2.119
15	DC ADVISORY (21)	28	10.431
16	DEGROOF PETERCAM (25)	28	1.600
17	GOLDMAN SACHS (16)	28	67.805
18	SOCIÉTÉ GÉNÉRALE (10)	28	28.744
19	ALANTRA (20)	26	4.792
20	LARGILLIÈRE FINANCE (-)	26	186
21	JP MORGAN (27)	25	76.440
22	BRYAN, GARNIER & CO (17)	24	2.074
23	CLAIRFIELD INTERNATIONAL (-)	24	698
24	MORGAN STANLEY (13)	21	53.715
25	UBS (-)	21	35.510
26	LINKERS (29)	20	113
27	PAX CORPORATE FINANCE (19)	20	222
28	CAPITALMIND (7)	19	ND
29	CIC CONSEIL (14)	19	634
30	CALLISTO (31)	18	13.440
31	CITI (33)	18	62.825
32	DELOITTE (35)	18	3.245
33	VULCAIN (39)	18	2.914
34	SOCIETEX CORPORATE FINANCE (36)	16	117
35	HSBC (24)	12	13.914
36	DEUTSCHE BANK (44)	11	21.030
37	BANK OF AMERICA (28)	11	27.482
38	CENTERVIEW PARTNERS (41)	10	31.145
39	SEFICO NEXIA FINANCE (40)	8	32
40	SYCOMORE CORPORATE FINANCE (30)	8	1.586
41	NOMURA (34)	7	3.320
42	BARCLAYS (37)	7	25.310
43	CREDIT SUISSE (45)	7	23.030
44	PERELLA WEINBERG PARTNERS (42)	4	21.275
45	GP BULLHOUND (46)	3	112
46	OES (47)	2	1.145

¹ Classement 2020

² Y compris Natixis Partners, Solomon Partners, Fenchurch, Natixis Partners Iberia, Vermilion, Azure Capital et Clipperton.

PALMARÈS 2021 DES CONSEILLERS FINANCIERS EN FUSIONS-ACQUISITIONS
Cumul sur trois années (2019, 2020, 2021)
CLASSEMENT PAR VALEUR DES OPÉRATIONS

	CONSEILLER FINANCIER	NOMBRE D'OPÉRATIONS	VALEUR EN MILLIONS €
1	BNP PARIBAS	138	145.211
2	GOLDMAN SACHS	70	138.430
3	JP MORGAN	65	135.938
4	LAZARD	138	134.099
5	MORGAN STANLEY	64	131.111
6	CITI	42	127.761
7	ROTHSCHILD & CO	327	122.513
8	SOCIÉTÉ GÉNÉRALE	92	75.914
9	CRÉDIT AGRICOLE (CACIB ET SODICA CF)	165	68.262
10	BANK OF AMERICA	36	63.429
11	DEUTSCHE BANK	26	50.440
12	BARCLAYS	27	49.461
13	HSBC	42	49.005
14	NATIXIS ¹	125	43.862
15	CREDIT SUISSE	19	35.445
16	DC ADVISORY	68	19.458
17	SYCOMORE CORPORATE FINANCE	27	14.034
18	NOMURA	23	13.831
19	ALANTRA	71	11.496
20	KPMG FRANCE	160	6.582
21	DEGROOF PETERCAM	68	5.299
22	CAMBON PARTNERS	125	5.134
23	VULCAIN	44	4.488
24	DELOITTE	39	4.227
25	PWC CORPORATE FINANCE	97	3.762
26	BRYAN, GARNIER & CO	64	3.688
27	OES	8	3.322
28	CIC CONSEIL	60	1.741
29	IN EXTENSO FINANCE & TRANSMISSION	183	668
30	LARGILLIÈRE FINANCE	62	365
31	LINKERS	53	336
32	SOCIETEX CORPORATE FINANCE	35	237

¹ Y compris Natixis Partners, Solomon Partners, Fenchurch, Natixis Partners Iberia, Vermilion, Azure Capital et Clipperton.

PALMARÈS 2021 DES CONSEILLERS FINANCIERS EN FUSIONS-ACQUISITIONS
Cumul sur trois années (2019, 2020, 2021)
CLASSEMENT PAR NOMBRE D'OPÉRATIONS

	CONSEILLER FINANCIER	NOMBRE D'OPÉRATIONS	VALEUR EN MILLIONS €
1	ROTHSCHILD & CO	327	122.513
2	IN EXTENSO FINANCE & TRANSMISSION	183	668
3	CRÉDIT AGRICOLE (CACIB ET SODICA CF)	165	68.262
4	KPMG FRANCE	160	6.582
5	BNP PARIBAS	138	145.211
6	LAZARD	138	134.099
7	NATIXIS ¹	125	43.862
8	CAMBON PARTNERS	125	5.134
9	PWC CORPORATE FINANCE	97	3.762
10	LINCOLN INTERNATIONAL	94	ND
11	SOCIÉTÉ GÉNÉRALE	92	75.914
12	CAPITALMIND	73	ND
13	ALANTRA	71	11.496
14	GOLDMAN SACHS	70	138.430
15	DC ADVISORY	68	19.458
16	DEGROOF PETERCAM	68	5.299
17	JP MORGAN	65	135.938
18	MORGAN STANLEY	64	131.111
19	BRYAN, GARNIER & CO	64	3.688
20	LARGILLIÈRE FINANCE	62	365
21	CIC CONSEIL	60	1.741
22	LINKERS	53	336
23	VULCAIN	44	4.488
24	CITI	42	127.761
25	HSBC	42	49.005
26	DELOITTE	39	4.227
27	BANK OF AMERICA	36	63.429
28	SOCIETEX CORPORATE FINANCE	35	237
29	BARCLAYS	27	49.461
30	SYCOMORE CORPORATE FINANCE	27	14.034
31	DEUTSCHE BANK	26	50.440
32	NOMURA	23	13.831
33	CREDIT SUISSE	19	35.445
34	OES	8	3.322

¹ Y compris Natixis Partners, Solomon Partners, Fenchurch, Natixis Partners Iberia, Vermilion, Azure Capital et Clipperton.

PALMARÈS 2021 DES CONSEILLERS FINANCIERS EN FUSIONS-ACQUISITIONS
CLASSEMENT PAR VALEUR MOYENNE DES OPÉRATIONS (M€)

	CONSEILLER FINANCIER	NB DE DEALS	VALEUR M€	MOYENNE
1	PERELLA WEINBERG PARTNERS	4	21.275	5.319
2	BARCLAYS	7	25.310	3.616
3	CITI	18	62.825	3.490
4	CREDIT SUISSE	7	23.030	3.290
5	CENTERVIEW PARTNERS	10	31.145	3.115
6	JP MORGAN	25	76.440	3.058
7	MORGAN STANLEY	21	53.715	2.558
8	BANK OF AMERICA	11	27.482	2.498
9	GOLDMAN SACHS	28	67.805	2.422
10	DEUTSCHE BANK	11	21.030	1.912
11	UBS	21	35.510	1.691
12	LAZARD	54	69.930	1.295
13	HSBC	12	13.914	1.160
14	BNP PARIBAS	56	59.833	1.068
15	SOCIÉTÉ GÉNÉRALE	28	28.744	1.027
16	CALLISTO	18	13.440	747
17	OES (28)	2	1.145	573
18	CRÉDIT AGRICOLE (CACIB ET SODICA CF)	62	30.662	495
19	NOMURA	7	3.320	474
20	NATIXIS ¹	57	21.855	383
21	DC ADVISORY	28	10.431	373
22	ROTHSCHILD & CO	122	39.056	320
23	SYCOMORE CORPORATE FINANCE	8	1.586	198
24	ALANTRA	26	4.792	184
25	DELOITTE	18	3.245	180
26	VULCAIN	18	2.914	162
27	CLEARWATER INTL	56	8.093	145
28	EDMOND DE ROTHSCHILD CORPORATE FINANCE	62	8.395	135
29	BRYAN, GARNIER & CO	24	2.074	86
30	DEGROOF PETERCAM	28	1.600	57
31	OAKLINS	38	2.119	56
32	PWC CORPORATE FINANCE	50	2.319	46
33	CAMBON PARTNERS	57	2.574	45
34	KPMG FRANCE	54	2.044	38
35	GP BULLHOUND	3	112	37
36	CIC CONSEIL	19	634	33
37	CLAIRFIELD INTERNATIONAL	24	698	29
38	PAX CORPORATE FINANCE	20	222	11
39	SOCIETEX CORPORATE FINANCE	16	117	7
40	LARGILLIÈRE FINANCE	26	186	7
41	LINKERS	20	113	6
42	IN EXTENSO FINANCE & TRANSMISSION	54	272	5
43	SEFICO NEXIA FINANCE	8	32	4
44	EURALLIA FINANCE	44	166	4

¹ Y compris Natixis Partners, Solomon Partners, Fenchurch, Natixis Partners Iberia, Vermilion, Azure Capital et Clipperton.

10 ANNÉES DE LEAGUE TABLE

Le « top five » des conseillers financiers

CONSEILLER FINANCIER	NOMBRE OPÉRATIONS	MONTANT MDe
2021		
JP Morgan	25	76,4
Lazard	54	69,9
Goldman Sachs	28	67,8
Citi	18	62,8
BNP Paribas	56	59,8
2020		
Morgan Stanley	27	47,3
BNP Paribas	44	45,4
Société Générale	28	35,8
Lazard	38	35,8
Rothschild	79	34,8
2019		
Rothschild	126	48,7
Citi	13	46,0
BNP Paribas	38	40,0
Goldman Sachs	20	37,0
JP Morgan	25	32,2
2018		
Lazard	56	73,9
JP Morgan	29	73,8
Morgan Stanley	23	64,7
BNP Paribas	50	62,5
Rothschild	118	61,8
2017		
Rothschild	131	80,2
Lazard	45	61,8
BNP Paribas	65	56,0
Goldman Sachs	24	51,9
Morgan Stanley	23	51,6

CONSEILLER FINANCIER	NOMBRE OPÉRATIONS	MONTANT MDe
2016		
Bank of America	18	52,7
Morgan Stanley	20	49,8
Rothschild	131	48,9
JP Morgan	20	44,7
BNP Paribas	64	42,0
2015		
Rothschild	107	89,5
BNP Paribas	52	81,2
Morgan Stanley	26	78,6
Goldman Sachs	20	78,2
Lazard	47	76,6
2014		
BNP Paribas	58	62,8
Lazard	40	40,5
Rothschild	95	38,2
JP Morgan	24	36,7
Bank of America	11	35,6
2013		
BNP Paribas	52	21,0
Morgan Stanley	21	19,0
Rothschild	71	17,4
JPMorgan	17	16,5
Goldman Sachs	15	15,1
2012		
Lazard	41	40,3
BNP Paribas	62	39,0
Rothschild	69	32,2
Barclays	14	27,3
Morgan Stanley	18	24,7

**LES PRINCIPALES TRANSACTIONS FINALISÉES EN 2021
(≥ 1 MILLIARD D'EUROS) IMPLIQUANT LES ENTREPRISES FRANÇAISES**

CIBLE/Activité <i>Banque conseil</i>	ACQUÉREUR/Activité <i>Banque conseil</i>	OPÉRATION	MONTANT	MOIS
			M€	
FCA (Pays-Bas/G.-B.) - Construction automobile <i>Goldman Sachs, d'Angelin & Co., Bank of America, Barclays, Citigroup, J.P. Morgan, UBS, Lazard (Exor)</i>	GROUPE PSA - Construction automobile <i>Morgan Stanley, Perella Weinberg Partners, Messier & Associés, Zaoui & Co, Deutsche Bank (Dongfeng)</i>	Fusion à 50/50	17.400	1
TIFFANY & CO (E.-U.) - Joaillerie <i>Centerview Partners, Goldman Sachs</i>	LVMH - Holding dans le luxe <i>Citi, J.P. Morgan</i>	Prise de contrôle	13.700	1
L'ORÉAL - Cosmétiques <i>Credit Suisse</i>	L'ORÉAL - Cosmétiques <i>Centerview, BNP Paribas</i>	Participation de 4%	8.904	12
GRANDVISION (Pays-Bas) - Optique ophtalmique <i>ING</i>	ESSILORLUXOTTICA - Optique ophtalmique <i>Citi, Goldman Sachs, BNP Paribas</i>	Prise de contrôle + OPA	8.175	12
BOMBARDIER TRANSPORT (Allemagne) <i>Citigroup Global Markets Inc., UBS Investment Bank, HSBC (CDPQ)</i>	ALSTOM - Construction ferroviaire <i>Rothschild & Co, Société Générale, J.P. Morgan, CA-CIB</i>	Prise de contrôle	7.150	1
HIVORY - Télécommunications <i>Lazard (Altice), Credit Suisse (KKR)</i>	CELLNEX (Espagne) - Télécommunications <i>AZ Capital, J.P. Morgan, BNP Paribas, Morgan Stanley, Goldman Sachs</i>	Prise de contrôle	5.200	10
ACS (Espagne) - activités dans l'énergie <i>Key Capital, Société Générale, Citi</i>	VINCI - Construction <i>Lazard</i>	Acq. d'activités	4.900	12
CERBA HEALTHCARE - Analyses médicales <i>UBS, Natixis</i>	EQT PRIVATE EQUITY, Suède (+ Bpifrance) <i>Lazard, Deutsche Bank, Goldman Sachs</i>	LBO	4.500 <i>(est.)</i>	6
BOURSE DE MILAN, Borsa Italiana (Italie) <i>Morgan Stanley, Goldman Sachs, Barclays</i>	EURONEXT - Administration de marchés financiers <i>HSBC, Lazard, Mediobanca, Bank of America, J.P. Morgan, Rothschild & Co, CA-CIB</i>	Prise de contrôle	4.444	4
DOMUS Vi - Maisons de retraite <i>Lazard (ICG)</i>	SRS (+ financiers) - Holding <i>Clearwater International, Rothschild & Co, Deutsche Bank, BNP Paribas</i>	LBO	4.300 <i>(est.)</i>	7
OSISOFT (E.-U.) - Logiciels industriels <i>Morgan Stanley</i>	SCHNEIDER ELECTRIC (via Aveva, G.-B.) <i>J.P. Morgan, Lazard</i>	Prise de contrôle	4.200	3
BIRKENSTOCK (Allemagne) - Fab. de sandales <i>Goldman Sachs</i>	L CATTERTON + FINANCIÈRE AGACHE	LBO	4000 <i>(est.)</i>	4
NATIXIS - Banque <i>Lazard, Morgan Stanley, Natixis</i>	BPCE - Services bancaires <i>J.P. Morgan, d'Angelin & Co, Fenchurch Advisory Partners, Rothschild & Co</i>	OPAs	3.700	7
UMG (Pays-Bas, E.-U.) - Label de musique <i>BNP Paribas</i>	PERSHING SQUARE TONTINE HOLDING (E.-U.)	Participation de 10%	3.500	9
ILIAD - Télécommunications	HOLDCO II - Holding <i>J.P. Morgan, Lazard, BNP Paribas, Société Générale, CA-CIB</i>	OPAs	3.200	10
CIRCET - Infrastructures télécom <i>Morgan Stanley, Natixis</i>	ICG (G.-B.) - Capital-investissement <i>Deutsche Bank</i>	LBO	3.200	9
ERMEWA - Gestion locative de conteneurs-citerne <i>Lazard (SNCF)</i>	CDPQ (Canada) + DWS (Allemagne) <i>DC Advisory, CA-CIB, Callisto (management)</i>	LBO	3.200	10
AVIVA FRANCE - Assurances <i>J.P. Morgan, Rothschild & Co, Evercore</i>	AÉMA GROUPE - Assurances <i>Credit Suisse, Lazard (Macif)</i>	Prise de contrôle	3.200	10
UMG (Pays-Bas, E.-U.) - Label de musique <i>Société Générale, BNP Paribas</i>	TENCENT, Chine (+ financiers) <i>Morgan Stanley, Deloitte</i>	Participation de 10%	3.000	1
TRANSLATE BIO (E.-U.) - Biotech <i>Centerview Partners, Evercore, MTS Health Partners</i>	SANOFI - Pharmacie <i>Morgan Stanley</i>	OPA	2.720	9
KRAFT HEINZ (E.-U.) fromages naturels <i>RBC</i>	LACTALIS - Produits laitiers <i>Perella Weinberg Partners (PWP), CA-CIB</i>	Acq. d'activités	2.700	11
CNP ASSURANCES - Assurance-vie <i>Rothschild & Co, Lazard, Natixis</i>	BANQUE POSTALE (La) - Banque <i>Barclays, BNP Paribas</i>	Part. rel. de 62,8 à 78,9%	2.400	12
COOPER - Médicaments OTC <i>HSBC, Rothschild & Co, Credit Suisse</i>	CVC CAPITAL PARTNERS (Luxembourg) <i>BNP Paribas, Lazard, Spayne Lindsay & Co, Callisto (management)</i>	LBO	2.200	11

LES PRINCIPALES TRANSACTIONS FINALISÉES EN 2021 (≥ 1 MILLIARD D'EUROS) IMPLIQUANT LES ENTREPRISES FRANÇAISES

CIBLE/Activité <i>Banque conseil</i>	ACQUÉREUR/Activité <i>Banque conseil</i>	OPÉRATION	MONTANT M€	MOIS
SOUFFLET - Transformation des céréales <i>BNP Paribas</i>	INVIVO - Coopérative agricole <i>CA CIB</i>	Prise de contrôle à 100%	2.200	12
PLANET (Irlande) - Solutions de paiement <i>Citi</i>	ADVENT INTERNATIONAL (E.-U.) <i>Vulcain, UBS</i>	LBO	1.800	9
SOLINA - Ingrédients alimentaires <i>BNP Paribas</i>	ASTORG - Capital-investissement	LBO	1.700 <i>(est.)</i>	6
KADMON (E.-U.) - Biopharmacie Cantor Fitzgerald & Co, Moelis & Company	SANOFI - Pharmacie Centerview Partners	Prise de contrôle	1.600	11
SEQENS - Solutions pharmaceutiques <i>J.P. Morgan, Rothschild & Co, Société Générale</i>	SK CAPITAL, E.-U. (+Bpifrance, + financiers) <i>Deutsche Bank, Piper Sandler, RBC Capital Partners, Nomura (Bpifrance)</i>	LBO	1600 <i>(est.)</i>	12
APLEONA (Allemagne) - Facility management <i>Deutsche Bank</i>	PAI PARTNERS - Capital-investissement <i>Citi</i>	LBO	1.600	4
CORIALIS (Belgique) - Profilés en aluminium <i>Goldman Sachs</i>	ASTORG - Capital-investissement <i>UBS, Rothschild & Co</i>	LBO	1.600 <i>(est.)</i>	4
LABOSUD (Inovie) - Biologie médicale	ARDIAN - Capital-investissement <i>Rothschild & Co, E de Rothschild CF, BNP Paribas, Callisto (management)</i>	Participation	1.500 <i>(est.)</i>	3
AGIOS - division oncologie (E.-U.) <i>Morgan Stanley</i>	SERVIER - Pharmacie <i>Lazard, Goldman Sachs</i>	Acq. d'activités	1.470	4
ORANGE CONCESSIONS - Réseaux de fibre optique <i>Credit Suisse</i>	CDC, CNP ASSURANCES, EDF INVEST <i>BNP Paribas, HSBC, Schroder, Compagnie Financiere du Lion</i>	JV - part. de 50%	1.338	8
SGMR LES OPALINE - Maisons de retraite <i>Alantra</i>	COLISEE - Prise en charge de la dépendance	Build-up <i>(est.)</i>	1.200	11
LIFEBRAIN (Italie) - Analyses médicales <i>Goldman Sachs, Deloitte</i>	CERBA - Analyses médicales <i>Deutsche Bank, Bank of America, J.P. Morgan</i>	Build-up	1.200 <i>(est.)</i>	10
VALTECH - Agence de marketing digitale <i>Centerview Partners, Bank of America</i>	BC PARTNERS (G.-B.) - Capital-investissement	LBO	1.186	9
ARKEMA - act. PMMA (Plexiglas) <i>Morgan Stanley</i>	TRINSEO (E.-U.) - Fabrication de plastiques <i>HSBC, Deutsche Bank, Centerview Partners</i>	Prise de contrôle	1.137	5
GRTgaz - Transport de gaz <i>BNP Paribas, Société Générale (APE)</i>	SIG - Holding <i>Nomura</i>	Part. rel. à 39%	1.100	12
SUEZ - activités de Recyclage et Valorisation <i>J.P. Morgan, Rothschild & Co</i>	SCHWARZ, Allemagne (via PreZero) - Retail <i>KPMG France</i>	Acq. d'activités	1.100	5
CHRYSO- Chimie de la construction <i>Morgan Stanley</i>	SAINT-GOBAIN - Matériaux de construction <i>Lazard</i>	Prise de contrôle	1.020	9
EDISON RENEWABLES (Italie) - Utilities <i>Société Générale</i>	CRÉDIT AGRICOLE ASSURANCES, CAA	Participation de 49%	1.000	12
ADAMO (Espagne) - Fibre optique	ARDIAN - Capital-investissement <i>Nomura</i>	Prise de contrôle	1.000 <i>(est.)</i>	10
COVAGE - Réseaux de fibre optique <i>Bank of America</i>	ALTITUDE INFRASTRUCTURE - Télécoms	Acq. de réseaux de fibre	1.000 <i>(est.)</i>	10
FUNECAP - Services funéraires <i>DC Advisory</i>	LATOIR CAPITAL - Capital-investissement <i>Lazard</i>	LBO	1.000 <i>(est.)</i>	3

« POUR L'INSTANT, NOUS RESTONS OPTIMISTES POUR L'ANNÉE 2022 »

©JF Paga



*Interview de Grégoire Chertok,
Associé-Gérant, Rothschild & Co*



Quel a été, selon vous, le marché du M&A en 2021 ?

Grégoire Chertok : 2021 a été une très bonne année. Le marché a été très actif car le « moteur » financier était allumé, compte tenu des taux d'intérêts bas, et des marchés boursiers élevés. Les banques ont prêté de façon significative et les fonds de private equity avaient levé beaucoup d'argent pour investir. De même, le « moteur » industriel était allumé, compte tenu des mutations technologiques majeures, de la révolution digitale, celle de l'intelligence artificielle et celle de la transition écologique. A cela s'ajoute l'activité liée aux secteurs en difficulté, directement touchés par la pandémie : le transport, le tourisme et bien d'autres ... Il y a un pan entier des industries qui ont souffert... Ainsi, le « moteur » du Restructuring était également allumé.

Dans ce contexte, Rothschild a été très actif en France et très présent dans les grandes opérations de M&A de l'an-

née, parmi lesquelles figurent les opérations Suez / Veolia, TF1/M6, le spin-off d'Universal Music Group pour le compte de Vivendi, la scission de TechnipFMC.

Rothschild a été très actif dans le domaine des IPO, soutenu par un marché actions important, avec en particulier deux opérations intéressantes dans la tech : Believe Digital et OVH.

Rothschild a également été très présent auprès des acteurs du LBO, avec une part du marché historiquement importante sur ce segment. Ainsi, nous avons conseillé Eurazeo lors de la vente de C2S et de Seqens, Antin Infrastructure Partners lors de la cession d'Almaviva Santé... Nous sommes également intervenus lors de la vente de Siaci Saint Honoré par Charterhouse Capital Partners, l'acquisition de Corialis par Astorg ou celle d'Innovie par Ardian.

Enfin, Rothschild a été très actif dans le domaine du Restructuring. Nous sommes intervenus sur le Restructuring d'Europcar, dans la tempête, compte tenu de la pandémie, de Vallourec ou encore de Pierre & Vacances.

Pourquoi, le spin-off d'Universal Music Group (UMG) est considéré par vos équipes comme une opération de M&A ?

Grégoire Chertok : Parce que cette opération a toutes les caractéristiques d'une opération de M&A. Cette opération est d'ailleurs le symétrique d'une fusion. Au sein de Rothschild, ces opérations sont réalisées par les mêmes équipes et avec le même savoir-faire.

Sur vos segments de deals, y a-t-il eu de nouveaux entrants en 2021 ?

Grégoire Chertok : Sur l'année 2021, le marché a été assez stable quant à ses intervenants. C'est un marché qui est traditionnellement très concurrentiel et qui l'est resté l'an dernier, avec la présence de grandes banques françaises, de bulge brackets, de boutiques et de banques spécialisées, comme Rothschild ou Lazard. Tous ces intervenants étaient déjà présents sur le marché.

Depuis toujours, la concurrence est forte sur le marché français du M&A qui reste un des plus actifs en Europe.

Avez-vous noté une croissance du nombre d'opérations dans le domaine du Restructuring ?

Grégoire Chertok : En 2021, ce marché a été actif, avec un certain nombre de grosses opérations. A celles que j'ai

déjà citées, on peut ajouter l'opération AccorInvest. Toutes ces opérations sont liées aux effets de la pandémie sur certains secteurs.

Devrions-nous s'attendre à une vague de Restructuring en 2022 ?

Grégoire Chertok : Il est trop tôt pour le dire. D'abord, parce que nous ne savons pas combien de temps la vague Omicron va durer. Nous ne savons pas non plus s'il faut s'attendre à une autre vague après celle-ci .. et si tel est le cas, nous ne pouvons pas prédire son ampleur. Aujourd'hui, la situation sanitaire reste la première inconnue. Le deuxième niveau d'incertitude est lié à la situation après l'élection présidentielle et aux actions qui seront mises en place par le nouveau gouvernement afin de transformer les PGE en financements plus durables.

Comment voyez-vous l'année 2022 en M&A ?

Grégoire Chertok : Les perspectives de début d'année restent bonnes puisque tous les « moteurs » précédemment évoqués restent actifs : les marchés actions restent bons, les taux d'intérêts restent bas... Pour l'instant, nous restons optimistes pour l'année 2022. Il n'y a qu'une remontée rapide des taux d'intérêts ou un problème boursier qui puissent changer la donne. Mais tout cela, par définition est très difficile à prévoir.

« LAZARD A CONFORTÉ SA POSITION DE LEADER DES MÉTIERS DE CONSEIL FINANCIER EN 2021 »



*Interview de Guillaume Molinier,
Associé-Gérant, Lazard*

LAZARD

Quel regard portez-vous sur le marché du M&A en 2021 ?

Guillaume Molinier : Comme le montrent les nombreuses opérations annoncées par les entreprises jusqu'aux tout derniers jours de 2021, le marché des fusions-acquisitions a été très actif, porté par une dynamique économique mondiale stimulée par la réouverture des économies et du monde depuis mi-2020, le rebond de la consommation des ménages, la conscience accrue des Etats, entreprises et investisseurs de l'impératif des transitions énergétique et numérique, ainsi que par les politiques budgétaire et monétaire de soutien des économies et enfin l'ouverture des marchés de capitaux. Passé le choc initial de la pandémie, les entreprises ont su, très vite, saisir les opportunités et accélérer leur transformation.

En France, selon les données publiques, le marché du M&A a atteint le niveau de 2006/2007 en valeur, même s'il reste en-deçà du record de 2000 porté par des mouvements de consolidation, notamment en vue de gagner en taille critique, ou de repositionnement stratégique, nous avons observé une cinquantaine d'opérations supérieures à un milliard, niveau qui n'avait pas été atteint depuis 15

ans. Tous les secteurs se sont montrés actifs, en particulier dans les télécoms, les media, les institutions financières, l'industrie, l'énergie et les utilities et la santé. Les fonds de private equity et d'infrastructures ont également joué un rôle très actif tout au long de l'année. Comme en 2020, les opérations transfrontalières ont représenté moins de la moitié du total, mais on note que les acquisitions à l'étranger par des entreprises françaises représentent la majorité de ces flux d'affaires.

Quelle a été l'activité de Lazard dans ce contexte ?

Guillaume Molinier : L'année 2021 aura été riche en opportunités pour tous nos métiers de conseil financier.

Parmi les opérations qui ont marqué l'année, on peut citer l'acquisition d'Edison Renewables par le Crédit Agricole, le retrait de côte de Natixis par BPCE, la fusion de TF1 et de M6 et la cession de la participation d'Engie dans Suez. Lazard a accompagné toutes ces opérations. Parallèlement, des entreprises souhaitant accélérer leur évolution stratégique à l'occasion de cette crise ont fait confiance à Lazard, à l'image de Faurecia

pour l'acquisition d'Hella, de Vinci pour l'acquisition d'ACSIS, d'Aema groupe pour l'acquisition d'Aviva France, d'Engie pour l'acquisition d'Eolia en Espagne, de Safran pour l'acquisition d'Oroliia ou encore d'Arkema pour l'acquisition d'Ashland. Nous observons que les groupes français ont su se montrer particulièrement conquérants dans ce contexte.

Lazard a par ailleurs conseillé un nombre important de dossiers de refinancement ou restructuration de dette corporate comme Europcar, et d'introductions en bourse comme celle d'Universal Music Group, d'Afyren, HRS, Forsee Power ou Exclusive Networks. Notre activité de conseil aux Gouvernements, portée par les besoins de financement des Etats et les perspectives de hausse d'intérêts est restée soutenue.

Ainsi, Lazard a continué de progresser dans tous les domaines en confirmant son rôle de premier rang en M&A, en private equity, en conseil aux gouvernements, en shareholders advisory, et en s'imposant comme un acteur de référence en equity advisory, debt advisory et small caps avec le lancement de Lazard Next début 2021.

Au-delà de notre activité, nous avons poursuivi tout au long de l'année notre engagement d'ouverture, d'inclusion, d'accueil de tous les talents. Notre succès s'appuie ainsi sur

notre capacité à construire une organisation riche de talents variés, aux expériences et origines diverses.

Comment abordez-vous l'année 2022 ?

Guillaume Molinier : Les facteurs macroéconomiques ayant soutenu 2021 devraient perdurer au moins pour une partie de 2022. Les vagues successives de résurgence de l'épidémie de Covid-19 invitent néanmoins à conserver une certaine prudence, même si les états et entreprises ont un pilotage de plus en plus fin des différentes phases.

D'un point de vue macroéconomique, 2022 devrait voir la convergence progressive de la croissance vers ses niveaux d'avant crise accompagnée d'une résorption progressive des mesures de soutien, les Etats et les banques centrales cherchant à ne pas déstabiliser les différents opérateurs. La sortie progressive des mesures de soutien, qu'elles soient budgétaires et monétaires, devrait être plus rapide aux Etats-Unis qu'en Europe, car les plans de relance y ont été plus importants et l'inflation y est plus forte.

L'attention portée aux clients dans la durée, attachés à un conseil indépendant et de qualité, l'ancrage en France appuyé par sur un réseau international ainsi que la compétence et la richesse des équipes continuent d'être des atouts différenciant dans la conjoncture actuelle.

L'ANNÉE 2021

VUE PAR LES BANQUIERS D'AFFAIRES

J.P.Morgan

AUGUSTIN D'ANGERVILLE

Responsable des activités de Fusions & Acquisitions pour la France, J.P. Morgan

Poursuivant la dynamique engagée au deuxième semestre 2020, 2021 a été une année record pour le M&A français, reflétant des tendances constatées aux niveaux mondial et européen.



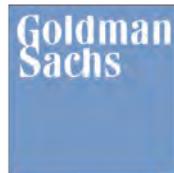
Après le ralentissement marqué au cœur de la pandémie, le marché a été porté par de nombreux facteurs : politiques économiques et monétaires favorables, climat de confiance général à la suite de l'arrivée des vaccins, faible coût de la dette, niveaux de valorisation élevés favorisant les opérations en titres ou encore émergence du phénomène de SPACs...

Le Private Equity est resté un moteur important de l'activité notamment grâce à ses acteurs historiques mais aussi avec le renforcement du poids d'acteurs comme les fonds d'infrastructures, les fonds souverains ou les « Family offices » dont les mandats s'élargissent. Le secteur Banques & Assurances, historiquement plus volatile, a aussi tourné à plein régime (BPCE / Natixis, Aveva France, CNP, COVEA / PartnerRe...). Seules les transactions depuis la Chine ont montré un net ralentissement. Enfin, dans les quelques secteurs qui n'ont pas retrouvé leurs niveaux de valorisation d'avant COVID, les retraits de la cote se sont accélérés, comme nous avons pu le constater aux côtés de BPCE sur Natixis ou en accom-

pagnant Xavier Niel sur le delisting d'Iliad. Une tendance qui devrait être amenée à se poursuivre l'an prochain.

Dans ce contexte porteur, J.P. Morgan eu le privilège d'accompagner ses clients fidèles dans certaines des opérations les plus transformatrices et complexes de l'année; nous les remercions pour leur confiance renouvelée.

2022 s'annonce à ce stade comme une année extrêmement active, portée par des tendances similaires à celles de 2021 mais aussi par l'accélération des lames de fonds qui constituent les disruptions technologiques ou la révolution ESG. Nous anticipons par ailleurs un regain d'activité des investisseurs activistes, un sujet que nous abordons désormais avec tous nos clients. Parmi les points de vigilance, la volatilité de la situation sanitaire et les craintes au niveau de l'inflation seront à surveiller de près. Enfin, 2022 sera une année d'élections : cela imposera une réflexion plus fine sur les calendriers des opérations mais ne devrait pas pour autant les empêcher, à de rares exceptions près.



ANNE BIZIEN ET JÉRÉMIE MARRACHE

Managing Directors, co-responsables de l'activité M&A, Goldman Sachs France



Observations 2021 :

- On finit cette année en France avec des volumes M&A équivalents à ceux de 2020 (un peu plus de 200 Mds\$), alors qu'au niveau Européen le M&A affiche +50-60% en volume par rapport à l'année dernière.
- On observe sur le marché français une fragmentation beaucoup plus marquée que d'accoutumée: des « méga deals » (plus de 10 Mds\$) rares et de taille plus petite qu'à l'ordinaire ; au contraire, une multiplication des opérations comprises entre 1 et 5 Md\$ - plus de 50 cette année contre une vingtaine en 2020. C'est une tendance qu'on observe également au niveau européen.
- Enfin, en termes de typologie des opérations françaises, beaucoup de deals impliquant le Private



Equity, mais une recrudescence marquée des opérations entre grands groupe, tendance qui est allée crescendo durant l'année et souligne à quel point nombre de ces derniers ont décidé de repartir de l'avant après l'arrêt du M&A provoqué en 2020 par le Covid.

Perspectives 2022 :

- En dépit d'épisodes momentanés de volatilité ces dernières semaines, les marchés de capitaux et la profondeur des marchés de financement devraient continuer à soutenir l'occurrence d'opérations M&A.
- La croissance explosive de l'économie qui a succédé au ralentissement brutal provoqué par le Covid étant amenée à se tasser, le recours au M&A comme relai de croissance devrait naturellement se poursuivre.
- A date, la majeure partie des SPACs montés en 2020/2021 sont encore en recherche d'une cible ; compte tenu de la durée de vie finie de ces structures, on peut également s'attendre à ce qu'elles participent activement à l'animation du marché du M&A en 2022.
- Les actionnaires activistes continuent d'être très présents en Europe et continuent de pousser les Corporates à réfléchir au périmètre de leurs portefeuilles.
- Enfin, nous anticipons une activité soutenue de la part des investisseurs financiers / private equity funds en raison du montant record de poudre sèche à investir.
- En revanche, dans la plupart des grandes économies, l'environnement réglementaire (concurrence, investissements étrangers) est allé en se durcissant au cours des derniers 12 à 24 mois ; en plus de l'effet dissuasif en soi que de telles évolutions peuvent avoir sur la décision de lancer une opération M&A, celles-ci se traduisent aussi par un allongement des calendriers transactionnels, susceptible d'impacter négativement la valeur attendue d'un deal ; les grosses opérations M&A transfrontalières pourraient tout particulièrement en pâtir en 2022.



PIERRE DREVILLON

Head of Investment Banking France, Citi, et

PIERRE CASTAING

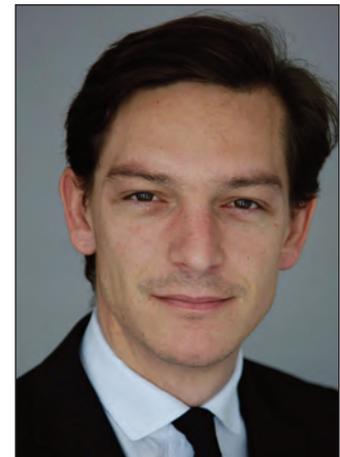
Head of M&A France, Citi



Pierre Drevillon

L'année écoulée a présenté un niveau d'activité très élevé dans l'ensemble des compartiments de marché, en forte augmentation par rapport à une année 2020 marquée par la crise sanitaire. Ce volume d'activité confirme l'accélération de la transformation de grands groupes, par des opérations majeures de rationalisation de portefeuille, et de déploiement d'ambitions mondiales, ainsi que le dynamisme des fonds de Private Equity disposant de liquidités record, en croissance constante. Fait notable, ces volumes fournis sont intervenus dans un contexte de renforcement de valorisations déjà solides et généralement largement supérieures aux niveaux pré-Covid, qui n'a pas découragé l'appétit des acheteurs.

Les principaux thèmes observés sont similaires à ceux des années précédentes : recentrage sur les métiers cœur visant à simplifier les organisations tout en libérant des ressources (Citi conseil d'Engie sur la cession d'Equans à



Pierre Castaing

Bouygues, Citi conseil de Société Générale sur la cession de Lyxor à Amundi) ; création de champions régionaux ou sectoriels exploitant des tendances de fond tels que la thématique ESG, comme en témoigne Veolia faisant l'acquisition de Suez (Citi seul conseil du CA de Veolia) ; renforcement de positions et recherche de relais de croissance en Amérique du Nord, à l'instar de Saint-Gobain poursuivant son développement dans la chimie de spécialité par l'acquisition de GCP (Citi conseil de Saint-Gobain), ou d'Arkema se renforçant dans les adhésifs de performance par l'acquisition d'une division d'Ashland (Citi conseil d'Ashland).

Même si le premier semestre pourrait enregistrer un ralentissement ponctuel des volumes lié aux échéances électorales, nous nous attendons à une année 2022 encore très active, tirée par le secteur des infrastructures au sens large, et par les transitions numériques et écologiques à l'œuvre. La résurgence de certains risques macroéconomiques ou géopolitiques pourrait néanmoins avoir des effets sur la nature et le volume des opérations.

Citi consolide une place de banque conseil M&A de premier rang sur le marché français, ayant investi de manière continue ces trois dernières années dans le renforcement de ses équipes de banquiers. Les expertises de Citi se sont déployées sur des situations très variées : opérations domestiques complexes et particulièrement visibles, accompagnement de grands clients français sur des transactions cross-broder, à l'achat comme à la vente. Citi entend poursuivre sa forte dynamique dans les mois à venir au service de ses clients.

Morgan Stanley

JEAN-BAPTISTE CHARLET

Managing Director, Co-Head Investment Banking France
Morgan Stanley

Les années se succèdent mais ne se ressemblent pas. 2021 a de nouveau été marqué par un niveau d'activité record, mais des opérations différentes de celles des années précédentes. Moins d'opérations ambitieuses de rachat de groupes étrangers par des sociétés françaises (si l'on excepte le rachat de Hella par Faurecia), moins d'opérations de très grande taille (si l'on excepte la cession de Bank of the West par BNPP dans la dernière ligne droite), mais une quantité importante d'opérations de taille intermédiaire (1-4 milliards d'euros), largement la conséquence de l'activité des fonds d'investissements, et de nombreuses opérations domestiques (Vivendi/Lagardère, Bouygues/Equans..).

2022 devrait continuer sur la même tendance, à savoir un niveau d'activité très soutenu, la conséquence de nombreux vents porteurs. En premier lieu, le capital pléthorique des fonds de private equity et d'infrastructures, des family-offices et autres fonds souverains devraient continuer d'alimenter la croissance du marché, avec en prime des délais de cession raccourcis et du coup une plus grande rotation des actifs, dont la valeur (et la taille) ne cesse de croître. Ensuite, nous nous attendons à voir de nombreux grand groupes du CAC, qui n'ont pas fait d'opérations de taille depuis quelques années, revenir sur « le marché », notamment pour de grosses acquisitions à l'étranger. Le tout dans un environnement qui reste porteur, comme en témoigne le niveau des indices boursiers, avec une forte volonté des dirigeants et des conseils d'administration de poursuivre les déploiements internationaux, l'acquisition de compétences et de technologie, et des marchés de financement particulièrement fluides malgré la remontée attendue des taux. En l'absence d'accidents macro-économiques, géopolitiques et en faisant l'hypothèse que la situation sanitaire finisse par s'améliorer, l'année 2022 sera à nouveau très occupée.



GAUTHIER LE MILON

Managing Director, Head of M&A France, Belgium and Luxembourg, Barclays

L'année 2021 a été une année exceptionnelle en M&A pour l'ensemble du secteur Barclays y compris. Barclays s'inscrit en 2021 à la 6e place mondiale en nombre de deals annoncés, 5e place sur le marché américain et 11e en EMEA. Barclays en France a notamment été conseil concernant la fusion Stellantis, l'opération Borsa Italiana ou encore de Covea sur Partner Re et accompagne la Banque Postale pour l'acquisition de CNP et la construction d'un grand pôle financier public.

L'année 2022 s'annonce sous de bons auspices. Les taux, bien qu'impactés par les perspectives d'inflation, restent bas, le financement est largement disponible, les fonds de Private Equity disposent de capacités d'investissement significatives et les groupes Industriels font face à une accélération des évolutions technologiques et aux besoins de la transition environnementale qui les amènent à considérer des acquisitions ambitieuses mais aussi à effectuer un recentrage sur leur périmètre stratégique.





PATRICK PERREAULT

Co-Responsable mondial Fusions & Acquisitions, Société Générale



Le niveau d'activité du marché des fusions & acquisitions en France a été très soutenu en 2021, pour atteindre un niveau inégalé depuis 2007. Dans un contexte de rebond de l'activité économique, d'une approche très constructive des marchés de capitaux (dette et equity), ainsi que d'une résilience des marchés boursiers à des niveaux élevés, les entreprises tout comme les fonds d'investissement ont eu une approche volontariste dans la poursuite de leurs projets d'acquisitions ou de ventes d'actifs.

A ce contexte macro-économique favorable s'ajoute certaines tendances spécifiques qui sont venues soutenir l'activité. La thématique de la transition énergétique, dont les énergies renouvelables, a mené à plusieurs transactions, majoritaires ou minoritaires. Cette thématique concerne à la fois les entreprises, qui souhaitent développer leurs projets d'énergies renouvelables ou « verdir » leur portefeuille d'activités, ainsi que les fonds d'investissements et les compagnies d'assurance souhaitant augmenter leur exposition à ce segment. L'impact de la transition énergétique va au-delà des énergies renouvelables et concerne tous les acteurs, qui font évoluer leurs modèles

économiques à l'aune des critères ESG, tels les acteurs de l'automobile qui font des acquisitions ciblées pour faire face à l'électrification du secteur.

La thématique des investissements en infrastructure a continué d'alimenter les opérations de fusions-acquisitions en 2021 – particulièrement dans les segments faiblement impactés par la crise sanitaire, tel celui des infrastructures télécoms. Ce fut l'occasion pour certaines entreprises de valoriser et monétiser des infrastructures développées en interne, et pour certains fonds d'augmenter leur exposition à cette classe d'actifs en forte demande.

Sous de multiples formes, les impératifs de digitalisation des modèles économiques incitent aussi de nombreux acteurs, incluant les acteurs « industriels », à faire l'acquisition de cibles, petites ou grandes, offrant des compétences technologiques et permettant d'accélérer les stratégies de digitalisation.

On notera finalement une tendance forte, à l'international tout comme en France, de la simplification du portefeuille d'activités de grands groupes, que ce soit dans le cadre d'une démarche stratégique proactive ou suite à l'intervention d'investisseurs activistes.

Société Générale a été très actif dans cet environnement, la Banque ayant participé comme conseil de Faurecia dans l'acquisition de Hella en Allemagne, comme conseil de Vivendi sur le dossier Lagardère, ainsi que comme conseil de l'Etat dans la vente par Engie de sa filiale Equans. La Banque a aussi joué un rôle clé dans les opérations de *spin-off* de Technip Energies par TechnipFMC et d'UMG par Vivendi. Société Générale a également accompagné Air Liquide, TotalEnergies et Vinci dans la création d'un fonds d'investissement dédié au développement des infrastructures d'hydrogène renouvelable et bas carbone.

Malgré les craintes à propos de la situation sanitaire et l'inflation, ainsi que l'impact des élections présidentielles, les éléments sont clairement réunis pour que l'activité de fusions-acquisitions en France reste très dynamique en 2022.



MARC VINCENT

Responsable mondial de l'activité M&A, Natixis

L'année 2021 s'est caractérisée par un volume record de transactions de fusions-acquisitions, dopée par un marché américain très actif et par un grand nombre de « méga deals » sur ce marché.

Dans cet environnement extrêmement positif, un certain nombre de secteurs ont continué d'afficher des multiples de valorisation très élevées, traduisant le fort potentiel de croissance de ces secteurs, comme la tech ou le healthcare.

Le marché français a été aussi actif avec un grand nombre d'opérations phares même si le nombre d'opérations cross border initiées par des Groupes français s'est légèrement ralenti hormis Sanofi, Faurecia et Saint-Gobain en fin d'année.

Le marché français du private equity a été aussi particulièrement actif avec un certain nombre d'opérations assez emblématiques, continuant de donner au marché français du private equity une suprématie en Europe.

Le réseau M&A constitué par Natixis au cours de ces dernières années a démontré en 2021 sa solidité et toute sa pertinence et a dégagé des résultats records depuis sa création il y a 6 ans.



JÉRÔME MORISSEAU

co-responsable de l'activité Investment Banking en France pour Bank of America, Joint Deputy CEO, de BofA Securities Europe S.A. (BofASE), et

EMMANUEL REGNIEZ

co-responsable de l'activité Investment Banking en France pour Bank of America



Jérôme Morisseau

2021 a connu un niveau d'activité fusions & acquisitions particulièrement soutenu en France ; tant côté corporates que côté fonds. BofA est intervenu sur plusieurs opérations de premier plan pour des clients français ou des clients étrangers actifs en France. Dans un environnement de financement qui reste très favorable tant en dette qu'en equity, nos clients ont été désireux de saisir des opportunités d'acquisition et implémenter leur agenda stratégique. De même, bénéficiant de niveau de valorisation favorable par rapport aux moyennes historiques dans la plupart des secteurs, bon nombre d'acteurs en ont aussi profité pour monétiser certaines activités non cœur.

Pour 2022, les perspectives restent positives, les facteurs ayant motivé l'activité soutenue de 2021 restant largement identiques. Les corporates continuent à bénéficier de bilans solides et de capacité de financement intactes ;



Emmanuel Regniez

ceux qui ont été actifs en M&A ayant été généralement récompensés par le marché. De même, les fonds disposent de liquidités record à investir et le marché de la dette LBO reste très constructif. En conséquence, nous continuons à investir dans nos équipes pour servir nos clients sur l'ensemble de leurs besoins, le marché français restant une priorité pour la banque comme démontré par la taille de notre bureau parisien, Bank of America ayant choisi Paris comme notre hub pour l'Union européenne.

Deutsche Bank

JULIEN FABRE & EMMANUEL HASBANIAN

Co-responsables Origination & Advisory France, Deutsche Bank



Julien Fabre

L'année 2021 fut extraordinaire à bien des égards. Dans le conseil financier, de nombreux records historiques sont tombés, en conséquence d'une activité intense tout au long de l'année. C'est d'ailleurs une particularité de 2021, outre le conseil M&A, le financement, les marchés primaires actions et obligataires et le leveraged finance ont également tutoyé ou dépassé leurs records.

Les moteurs puissants, déjà à l'œuvre en 2020, continuent d'instaurer un climat propice aux transactions : des taux bas, beaucoup de liquidités disponibles et des marchés boursiers porteurs. Mais ce contexte n'a pas poussé les acheteurs à se lancer dans des opérations irrationnelles. Bien au contraire, les beaux deals stratégiques sont légion et démontrent la sophistication et la maturité des décideurs.



Emmanuel Hasbanian

Les fonds de private equity sont de plus en plus présents, sur des tailles d'opérations de plus en plus grandes. Très bien dotés en poudre sèche, ils ont aussi accéléré la vitesse de rotation des actifs détenus dans leurs portefeuilles. En 2021, les sponsors ont ainsi été une nouvelle fois incontournables dans de multiples situations. Ces derniers mois, nous avons eu le privilège de travailler sur un grand nombre de transactions remarquables impliquant des fonds, parmi les plus importantes du marché, à l'image de Cerba Healthcare, DomusVi, Seqens, Apleona ou Hippocrates, pour n'en mentionner que quelques-unes.

Nous parlions ici-même des SPAC il y a un an. 2021 a effectivement vu un marché européen sain et équilibré prendre son envol. La place de Paris a tiré son épingle du jeu grâce à un cadre réglementaire pertinent et un écosystème favorable (régulateur, place de cotation, banques, avocats, investisseurs, entrepreneurs, licornes...). Deutsche Bank a conforté son leadership en ayant dirigé - en tant que coordinateur global - quatre des six SPAC cotés à Paris. Nous nous attendons désormais à voir davantage d'acquisitions réalisées par des SPAC, à l'image de l'annonce récente de DEE Tech et Colis Privé. Et de nouveaux projets devraient voir le jour.

Du fait de cette activité très soutenue, la part de marché de Deutsche Bank sur les métiers de banque d'affaires a continué à croître en France en 2021.

Par ailleurs, cet élan est accentué dans l'ensemble des activités de banque de financement et d'investissement par le relèvement de sa notation par les trois grandes agences de notation au cours du deuxième semestre. Un véritable cercle vertueux s'est enclenché.

Le pipeline actuel nous rend confiants pour 2022, avec le prolongement des tendances préexistantes, telles que l'ESG et le digital. Nous restons toutefois vigilants, et les conseils d'administration devront prendre garde à de nombreux risques, notamment exogènes, que ceux-ci soient géopolitiques, sanitaires ou même climatiques. A titre d'exemple, si l'inflation ne refluit pas comme prévu, les banques centrales seraient alors contraintes de resserrer fortement les conditions monétaires, provoquant une réaction négative sur les marchés financiers et très probablement une récession... Quoi qu'il advienne en 2022, l'expertise globale de Deutsche Bank sera un atout précieux pour accompagner ses clients dans leurs réflexions stratégiques.



ALEXANDRE COURBON

Managing Director, Head of Mergers & Acquisitions France, HSBC Continental Europe

Dans le prolongement d'un deuxième semestre 2020 au cours duquel l'activité M&A avait repris très fortement dès la fin du 1er semestre au sortir du premier confinement (ce qui avait permis à 2020 d'atterrir à un niveau très proche de 2019), le millésime 2021 est un cru exceptionnel. Les volumes annoncés estimés 2021 devraient finir en hausse de plus de 30% comparés à l'année dernière et devraient permettre à 2021 d'approcher les plus hauts historiques enregistrés en France en 2006. Malgré un contexte de pandémie mondiale, le M&A a profité à plein d'un capital abondant sous toutes ses formes et de la confiance très rapidement retrouvée sur les marchés.

Le marché français continue, en outre, à être porté par des thématiques de fonds sur lesquels la pandémie a agi comme un catalyste : la digitalisation croissante, la transition énergétique, les nouvelles mobilités, ou encore la dynamique RSE conduisent un grand nombre d'acteurs à réinventer leur business model et innover comme rarement cela a été fait auparavant. Dans ce marché qui polarise gagnants et perdants, la capacité à rapidement accroître sa valeur ajoutée et optimalement positionner son offre, en particulier via un M&A bien ciblé, est aujourd'hui perçue comme la recette du succès. Le secteur du private equity continue à lever et déployer rapidement des liquidités records, et d'une manière générale les investisseurs rivalisent d'ingéniosité pour bien mettre l'argent au travail (cf. le succès des SPACs). Mais ce que nous retiendrons aussi de 2021 c'est le volontarisme et l'efficacité des acteurs stratégiques français dans la mise en oeuvre de politiques ambitieuses de croissance externe, sur le marché domestique comme à l'international, et l'émergence ou le renforcement de champions internationaux sur un grand nombre de segments ou industries.

Dans ce contexte, et après un excellent millésime 2020 au cours duquel les volumes de transactions conseillées par HSBC avaient augmenté de près de 40 Mds\$, nous avons poursuivi en 2021 sur cette tendance, annonçant près d'une quinzaine de transactions. HSBC a ainsi notamment conseillé la Banque des Territoires (CDC) dans le cadre de la création d'Orange Concessions (sur la base d'une valeur d'entreprise de 2,6 Mds€), Veolia dans le cadre de l'acquisition de Suez, Charterhouse sur la cession de Cooper (2.2Mds€) ou encore Saint-Gobain sur la cession de ses activités de distribution hollandaises. Nous sommes restés fortement présents par ailleurs sur les grandes transactions transfrontalières reflétant notre ADN international : conseil de CMA-CGM sur l'acquisition du troisième terminal portuaire aux Etats-Unis (FMS) auprès d'EQT pour 2,3 Mds€, conseil du groupe suédois Embracer sur l'acquisition d'Asmodée auprès de PAI Partners pour près de 3 Mds€ ou encore conseil du groupe asiatique Nippon Paint DuluxGroup sur l'acquisition de Cromology auprès de Wendel pour 1,3 Mds€.

Tous les ingrédients restent aujourd'hui réunis pour que l'année 2022 soit aussi riche en M&A que la précédente : notre pipeline M&A France atteste l'engagement de nos clients à rester à l'offensive malgré des niveaux de valorisation élevés et à relativiser les soubresauts de marché ponctuels liés à l'actualité sanitaire, économique ou géopolitique. A noter néanmoins qu'outre la situation sanitaire, il conviendra de surveiller de près, en ce début 2022, la réaction des marchés et des acteurs économiques au durcissement attendu et annoncé de la politique monétaire des banquiers centraux : le M&A reste comme chacun sait une activité cyclique très dépendante de l'environnement macro-économique.



MICHAEL AZENCOT

Associé, Cambon Partners

L'année 2021 s'est inscrite dans la lignée du dernier quadrimestre 2020, à savoir une activité extrêmement soutenue, à un niveau historique. Ce dynamisme, illustré par la réalisation de 60 transactions (vs. 40 l'an dernier), s'est signalé sur l'ensemble de nos métiers - levée de fonds, LBO et M&A - et sur tous nos savoir-faire verticaux : Software, conseil et services digitaux, e-commerce, services financiers.

Nous n'entrevoyons aucun ralentissement à date ; notre pipeline de mandats en cours est toujours à un niveau élevé. Les process de levées de fonds et M&A Tech nécessitant toujours un reach international, notre bureau de Londres se renforce dès ce début d'année 2022. L'équipe parisienne se renforçant aussi, nous anticipons de conserver un niveau d'activité élevé sur l'ensemble de l'année.





THOMAS GAUCHER

Managing Partner, Clearwater International

L'année 2021 a été à nouveau une année record pour Clearwater international avec 56 deals réalisés en France et plus de 200 en Europe.

La taille moyenne des opérations a également augmenté pour atteindre 160 M€ (8,7 Mds€ de valeur cumulée de transactions sur l'année), avec toujours une large variété d'opérations puisque nous couvrons aussi bien les segments small-cap que upper-mid.

Notre équipe debt advisory, menée par Laurence de Rosamel, réalise en moyenne une opération par mois, soit 12 crédits négociés en 2021, aussi bien en Buyside, sellside que refinancement. L'équipe confirme sa place dans le premier rang des conseils en dette midmarket.

2021 a été également marqué par l'arrivée de notre équipe Marseillaise, menée par Emmanuel Xerri et Alexandre Forget, bénéficiant d'une impressionnante part de marché sur le quart sud Est.

Comme chaque année, 50% de nos transactions ont impliqué des fonds de Private Equity.

Nous avons ainsi travaillé notamment avec (dans le désordre) : ICG, Montefiore, Quilvest, Credit Mutuel Equity, FCDE, Naxicap, Ardian, Omnes, BPI, Weinberg, Amundi, Azulis, Turenne, Abenex, Oaktree, Raise, IDI...

Les secteurs les plus actifs ont été essentiellement des secteurs résilients au Covid qui ont suscité un appétit important de la part de fonds d'investissements et de corporates.

- La santé - 15 transactions dont Domus Vi ou Lagarrigue
- Les services B2B - 10 transactions dont Aquapor ou Resilians
- L'industrie - 9 transactions également dont Minafin ou leader Group
- Nos autres secteurs d'expertise se sont également bien comportés : immobilier, éducation, tech, consumer goods et loisirs

Nous sommes montés en puissance dans la Tech, grâce à l'arrivée de Jeremy Sartre (notamment conseil d'Adecco dans l'acquisition de Qapa) ainsi que dans les métiers de production de séries TV avec plusieurs opérations pour des groupes tels que Fédération Entertainment et Asasha.

En interne, nous avons réalisé depuis le début du Covid plus de 15 recrutements dans un marché très tendu, et nous nous sommes beaucoup investis dans la gestion des Talents en repensant nos méthodes de travail afin de rendre notre métier encore plus attractif et ouvert sur le monde.

2022 s'annonce prometteur : les fonds d'investissements restent très acquisitifs, poussés par des LPs convaincus par le business model. Les entreprises sont pour l'essentiel raisonnablement leveragées, donc pas de risque immédiat de credit crunch. Les valorisations restent élevées (voire très élevées) ce qui ravit les vendeurs ; les acheteurs, eux, préférant « surpayer » maintenant des sociétés de grande qualité plutôt qu'attendre un ajustement éventuel de valorisation que personne ne voit venir.



PAOLO ZOPPI

Associé, Linkers Lyon

Avec 20 deals bouclés en 2021, Linkers demeure l'un des tout premiers opérateurs indépendants sur le marché français du small et midcaps.

En s'appuyant sur M&A Worldwide, présent dans 35 pays à travers ses 49 bureaux, ce sont plus de 430 professionnels qui pilotent des deals nationaux ou crossborder.

En 2021, Linkers s'étend en ouvrant un bureau à Lyon, 2ème place financière et industrielle française, animé par Claudia Fernandes et Paolo Zoppi. Lesquels, outre leur savoir-faire en fusions et acquisitions, apportent leur expertise en distressed M&A qui vient compléter les compétences de Linkers en fusions et acquisitions, levées de fonds, debt advisory et ingénierie financière.

« Le marché de l'entreprise en difficulté a régressé en 2020-2021 du fait des nombreuses mesures de soutien des Autorités durant la pandémie (PGE, reports de charges, prêts participatifs relance, obligations relance, etc.) mais l'impact avec le mur de dettes devrait survenir après les élections présidentielles. En revanche, le marché in bonis reste très dynamique grâce à des taux d'intérêt particulièrement bas et à l'abondance des capitaux chez les fonds d'investissement. En outre, les acteurs stratégiques disposent d'une large trésorerie », nous confie Claudia Fernandes du bureau lyonnais.



JEAN-PHILIPPE VILLA

Président, OES

Pour une fois ne perdons pas de temps à nous attarder sur les agissements de nos leaders politiques en 2021. Donald Trump n'est plus là ni sans fantôme non plus alors que Joe Biden fait comme si, en toute discrétion. Plus près de chez nous, Merkel s'en va sur la pointe des pieds alors que Boris continue à faire croire avec succès et insolence que la perfide Albion représente tout ce qui se fait de mieux post Brexit. Yes, Chelsea a gagné la Champions' League avec un entraîneur viré du PSG malgré ses milliards, Team GB a eu 2 fois plus de médailles que la France aux JO (65) sans oublier une réussite au niveau de la campagne de vaccination de la COVID. En France, à part quelques sous-marins perdus en Australie, le dernier Astérix à la conquête du Griffon, mais surtout la médiocrité voire dangerosité des candidats déclarés pour la préparation aux élections présidentielles de 2022 : RAS.

FAUX : la France a été de très loin le vainqueur en Europe du M&A, tant au niveau des deals de Private Equity que Corporate.

Les différents confinements et virus ont su motiver et réinventer nos irréductibles acteurs gaulois sans avoir recours à une quelconque potion magique. Les acteurs français ont pu s'adapter aux contraintes de la crise sanitaire pour être encore plus forts sur la préemption et l'exécution des deals et délivrer des valorisations qui elles aussi ont battu tous les records. Bravo à tous !

L'année 2021 a confirmé la montée en puissance de OES dans le secteur du Healthcare, en participant à un certain nombre de processus en Europe, USA et Asie pour le compte de grands acteurs sectoriels mondiaux ou de Private Equity. En effet parmi nos références 2021 nous sommes fiers d'avoir participé à des missions et transactions à forte visibilité impliquant les fonds d'investissement Bridgepoint, Charterhouse, GHO, Inflexion (UK), SK Capital, TA (USA) et les groupes HTL, Novasep (France), Pharmazell, KD Pharma (Allemagne), Olon (Italie), SK Holdings (Corée), Thermo Fisher (USA).

Plus que jamais la stratégie de OES est d'être à l'origine de dossiers propriétaires de « buy and build » pour les sociétés de portefeuille de grands fonds européens et américains dans trois secteurs principaux qui sont Healthcare, BPO, Défense. Cette stratégie bénéficie de l'apport de poids lourds dans notre équipe avec des « Hands On » professionnels, forts d'un track record et d'une réputation uniques dans leur secteur.



MICHEL DEGRYCK

Président Fondateur, Capitalmind

2021 est une année exceptionnelle pour le marché du M&A, boosté tant par le private equity que les grands corporates. Cette croissance est générée de manière conjoncturelle par la reprise post-covid, mais surtout de manière structurelle par les stratégies de buy & build et le nombre croissant d'ETI financées par des investisseurs financiers.

Si les valorisations des actifs de qualité (sociétés performantes sur des secteurs dynamiques et résilients) sont toujours plus élevées, le marché reste très segmenté et offre toujours aussi peu de solutions aux acteurs durement touchés par la Covid, ou aux modèles économiques challengés par la compétition mondiale et les acteurs du digital.

Dans ce contexte, Capitalmind réalise en 2021 une croissance de son activité de plus de 30% par rapport à 2020, grâce à son positionnement sur des secteurs porteurs et des opérations à hauts enjeux stratégiques :

- Forte activité pour nos équipes sectorielles TMT & Digital, Food & Agri, Tech-enabled Services et Santé ;
- Poursuite de l'accompagnement récurrent de grands groupes pour la cession d'activités non stratégiques comme Air Liquide ou le Groupe Avril ;
- Conseil dans la durée de groupes familiaux et d'entrepreneurs comme le Groupe Gorgé ou Basaltes ;
- Croissance continue de nos activités de conseil en LBO small & midcap, avec 12 nouvelles opérations conclues en 2021 ;
- Développement de nos activités de conseil en financement avec l'arrivée d'un nouvel associé pour renforcer la practice.





EDMOND
DE ROTHSCHILD



Arnaud Petit

Avec à sa tête Arnaud Petit, nommé Président en juin 2021, aux côtés d'un Comité de Direction composé de Julien Beraud, Nicolas Durieux, Philippe Flament, Thomas Hamelin, et renforcé par les arrivées de Jean-Charles Bernard et Vanessa Guyot-Sionnest au dernier trimestre de 2021, Edmond de Rothschild Corporate Finance (EdRCF) continue d'accélérer son développement, et affiche des résultats record en 2021 avec plus de 60 transactions clôturées. Depuis le mois de septembre 2021, douze banquiers ont rejoint EdRCF, constituant ainsi une équipe de 44 banquiers à fin 2021.

L'équipe a confirmé ses expertises fortes dans les missions sell-side avec plus de 80% de ses mandats. Le renforcement des équipes a permis notamment de développer les missions de buy-side. Le reste des opérations est réparti équitablement entre des levées de fonds et du conseil en financement. Par ailleurs, si la moitié des transactions sont des opérations primaires, l'année 2021 a été marquée par une montée en puissance des opérations secondaires, représentant désormais près de 40% des opérations. La zone d'intervention s'avère assez large en termes de valeur : en 2021, l'équipe a réalisé 4 transactions à plus de 1,5 milliard d'euros de valeur tout en réalisant la majorité de ses transactions entre 30 et 600 million

d'euros. En outre, la proximité avec l'activité de Banque Privée du Groupe permet de créer des synergies significatives entre les deux activités. Un vrai cercle vertueux s'est instauré, grâce à une offre intégrée « one stop shop » (Banque Privée, Wealth management et Corporate Finance), différenciante sur le marché et rassurante pour les prospects.

L'équipe, généraliste, tend à devenir multi spécialiste avec le développement de verticales fortes, sur des secteurs qui ont par ailleurs bien résisté à la crise.

La santé représente une part importante de l'activité, à hauteur de 40 % des opérations. Avec Nicolas Durieux et Arnaud Petit, une partie importante des sous-segments est couverte. La concrétisation de transactions supérieures à 1,5 milliard d'euros comme Serb, avec l'entrée de Partners Group et Mérieux Equity Partners au capital, Inovio pour Ardian ou encore Vivalto Santé dans les cliniques marque ce positionnement. L'année 2021 s'est avérée encore meilleure que les précédentes sur la santé : EdRCF a également accompagné la vente, par Ardian, IXO et ses dirigeants, de Lagarrigue ou encore l'accompagnement de MBO & Co et Fincap Invest, de l'acteur de référence des essais pré-cliniques de dispositifs médicaux IMMR à l'américain Veranex et intervenant dans plusieurs opérations significatives dans le monde des EHPAD et de la MCO (Medeos avec DomusVi, la Clinique du Sport à Bordeaux et la Clinique Sarrus à Toulouse).

L'immobilier représente 18% des opérations : Julien Béraud a gagné des parts de marché conséquentes en promotion immobilière pour devenir un des leaders sur le secteur. Il a notamment mené la cession de GreenCity Immobilier, basé à Toulouse, entré dans le giron de Lone Star Real Estate. La vente de purs actifs immobiliers, portée par une nouvelle associée, Vanessa Guyot-Sionnest, présente de nombreuses synergies avec les clients de la banque privée, nombreux à faire tourner leur portefeuille d'actifs immobiliers. Enfin, Jonathan Jacquin accélère admirablement le développement de l'hospitality et des loisirs avec déjà 6 opérations en 2021.

Le tech & digital poursuit sa montée en puissance (12% des opérations), grâce à Raphaël Compagnion. Conseil de Synaktiv, une des pépites de la cybersécurité française, dans le cadre de son ouverture de capital à Andera Acto, il a également accompagné la cession de l'éditeur de logiciels ACA à Cegid et levé 16 meur pour la série B pour YesWeHack après avoir conseillé la série A. En outre, Jean-Charles Bernard a été recruté pour renforcer le positionnement sur les deals mid-cap tech & digital.

Dans l'éducation et la formation (7% des opérations), Thomas Hamelin a bouclé six opérations depuis son arrivée en septembre 2020, dont la cession d'Edukea à 21 Invest France, la prise de participation de Capital Croissance dans Gaming Campus, la cession de Doranco à Eureka Education, ou encore l'acquisition du groupe SFP Expansion par Naxicap.

Par ailleurs, le transport et la logistique (8% des opérations), animé par Julien Donarier, continuent de générer de l'activité avec 3 opérations significatives en 2021 dont Groupe Sterne et Mesotrans.

Quant au viti-vinicole, mené par Philippe Flament et Alexandre Aron, le secteur a été également dynamique en 2021. C'est notamment une activité qui permet à EdRCF de se rapprocher des personnes physiques et des family offices.

Une équipe animant les opérations de taille modeste, baptisée EDRCF Croissance, a également été créée. Celle-ci jouera sur le terrain des valeurs d'entreprises comprises entre 10 et 50 millions d'euros. Guillaume Jaureguiberry à Paris et Axel Riquet à Lyon sont à la manœuvre. Avec 5 deals réalisés en 2021 sur cette fourchette de valeur, les débuts sont très encourageants.

La structuration de l'équipe financement se poursuit avec l'arrivée à sa tête de Paul Assaël en septembre 2021. L'objectif est d'accompagner les transactions M&A et de développer le pur conseil en financement aussi bien sur des refinance-

ments que des financements d'acquisition dans le cadre de processus intermédiés. Il peut ainsi s'appuyer sur la dynamique M&A. EdRCF accompagne tout type de financement, de la dette senior bancaire au deal sponsorless en passant par les dettes privées. Pour le moment, les cibles sont des sociétés small et mid-cap aussi bien pour des sociétés familiales que pour des fonds de private equity.

L'idée consiste à s'appuyer sur le conseil en financement afin de préparer les transactions M&A, en acquérant plus de légitimité pour obtenir un mandat à la vente après avoir effectué le refinancement. Le conseil en financement permet également de rester proche des sociétés sous LBO et de répondre à leurs problématiques de financement tout au long de la vie de la société. L'opération Blanchon est une bonne illustration : en effet, EdRCF a travaillé sur le refinancement avant d'accélérer la cession suite à des appels entrants non sollicités.

S'agissant des perspectives pour 2022, la dynamique de marché ainsi que le gain de parts de marché permettent de construire un carnet de commande très prometteur. Tout d'abord, les fonds continuent d'alimenter la dynamique de marché, et la part d'opérations secondaires a significativement augmenté pour EdRCF. Ensuite, l'équipe a réussi à se positionner sur des secteurs porteurs comme la santé, la tech, l'immobilier, le transport/logistique et l'éducation. Le premier trimestre 2022 s'annonce d'ores et déjà très actif.

Callisto

VINCENT AYMÉ & CHARLES DE ROZIÈRES

Associés, Callisto



Vincent Aymé

L'année dernière a été intense en private equity y compris pour Callisto, avec une grosse vingtaine d'opérations dans lesquelles nous avons conseillé les équipes de management dans des opérations primaires et secondaires de toutes tailles, ce qui est un record pour nous. Par exemple, nous avons conseillé les dirigeants d'Almaviva (cédé par Antin à Wren House), de Bruneau (cédé par Equistone à Towerbrook), Cooper (cédé par Charterhouse à CVC), Ermewa (cédé par la SNCF à CDPQ et DWS), Grandir (cédé par Eurazeo à Infravia), Inovie (cédé par un groupe de biologistes à Ardian), Euro Ethnic Foods (entrée de PAI au capital auprès des actionnaires historiques) et Photonis (cédé par Ardian à HLD).

Cette année s'annonce également sous de bons auspices pour le private equity, car de nombreuses opérations lancées ou signées en fin d'année dernière devraient se conclure cette année ; de plus, les fonds de private equity

disposent toujours de ressources financières considérables à investir ; et enfin, « l'économie réelle » est dynamique, en tout cas pour les secteurs économiques où les fonds de private equity ont beaucoup investi récemment (santé, services financiers, numérique, etc).

Par ailleurs, deux tendances devraient se poursuivre cette année : l'intérêt des fonds d'infrastructure pour d'autres secteurs économiques que les infrastructures stricto sensu, et la création de « fonds de continuation » par lesquels un actif est vendu d'un fonds généraliste vers un fonds ad hoc dédié à l'investissement dans la société concernée, sous l'égide de la même société de gestion.

Concernant spécifiquement les management packages, le principal élément nouveau se trouve dans les récents arrêts du Conseil d'Etat, au sujet du traitement fiscal de l'investissement des actionnaires dirigeants et salariés dans les opérations de capital-investissement. Ces décisions vont inciter l'ensemble des acteurs du private equity à s'adapter dans l'année à venir, de façon à bien maintenir un alignement des intérêts financiers entre actionnaires professionnels et actionnaires opérationnels.



Charles de Rozières

ALANTRA

FRANCK PORTAIS

Président, Alantra France



Au cours d'une année 2021 marquée par un fort rebond de la croissance économique, Alantra a enregistré une nouvelle activité record en France avec près de 30 opérations de fusions-acquisitions et de financement conseillées, pour un montant total de transaction de 5,5 milliards d'euros de valeur. Dans un contexte exceptionnel pour toute la profession, Alantra s'est classé premier conseiller indépendant en matière de capital-investissement en Europe et troisième conseiller indépendant pour le nombre de transactions conseillées.

Portée par son expertise sectorielle unique sur le mid-market et la couverture internationale d'Alantra, notre équipe française a conseillé quelques-unes des plus emblématiques opérations de l'année, comme l'acquisition de l'équipementier aéronautique Alkan par le groupe Rafaut et son actionnaire majoritaire HLD, l'ouverture du capital de Provalliance – le groupe de Franck Provost –, la vente des Ehpads d'Odysseus, celle des doudounes Jott, l'entrée au capital d'IbanFirst réalisée par Marlin Equity Partners, la vente des sociétés Taramm et Gamma-Tial à WeAre Group ou encore celle de Frial au groupe Le Duff.

L'année a également été marquée par l'intégration d'une équipe Real Estate & Hospitality qui s'inscrit dans la stratégie d'Alantra de développer des « verticales sectorielles », agissant de manière coordonnée à l'échelle internationale.

Tous les voyants restent au vert pour 2022 comme en atteste le nombre de mandats signés et la situation du M&A. La compétition est toujours vive entre industriels pour les actifs de qualité tandis que les liquidités restent abondantes, notamment chez les fonds, et les taux d'intérêt bas. Nous allons accélérer notre développement en renforçant notre équipe et en intégrant de nouveaux associés pour couvrir des secteurs stratégiques comme la technologie. Principaux points de vigilance : l'accélération de l'inflation et l'augmentation du prix des matières premières, sans oublier bien sûr l'impact de la présidentielle qui s'accompagne habituellement d'un certain attentisme.



CYRIL KAMMOUN

CEO & Managing Partner, Degroof Petercam



Après un arrêt de l'activité au cours du premier confinement au printemps 2020, l'économie française a connu une solide reprise en 2021 avec une croissance attendue du PIB de 6,7% (contre une contraction de 8,0% en 2020). La consommation des ménages a été le principal moteur de cette croissance également soutenue par le commerce extérieur (ce dernier étant dynamisé par le rebond, encore partiel, du tourisme international). Le taux de chômage a diminué fortement pour atteindre 7,8% au 4ème trimestre 2021 (contre 9,5% en 2017).

Après une année 2020 en recul, l'activité M&A a repris fortement en 2021, nourrie par la confiance des parties prenantes dans le climat économique sans que celle-ci ne soit entamée par la menace de nouveaux variants du Covid, le Delta hier et Omicron aujourd'hui. Cette confiance a été soutenue par les très bonnes performances des marchés boursiers et l'abondance de liquidités mises à disposition pour financer les ambitions des acheteurs, tant en dette qu'en fonds propres.

Les acteurs du Private Equity ont été particulièrement actifs, profitant de montants records de "dry powder" à déployer mais également de l'appétit grandissant de leurs investisseurs ("LPs") pour le co-investissement en direct. L'année 2021 devrait ainsi connaître un nombre record d'opérations LBO : entre janvier et mi-juillet 2021, 170 opérations LBO sur des cibles françaises avaient déjà été annoncées, soit autant que pour toute l'année 2020.

L'économie devrait continuer à croître significativement en 2022 à moins que certaines menaces ne se matérialisent telles que (i) de nouvelles restrictions sanitaires fortes en réponse à une nouvelle vague de l'épidémie de Covid qui serait devenue hors de contrôle ou encore (ii) l'élection à la présidence française d'un candidat issu d'un parti extrémiste (même si Emmanuel Macron reste le favori de l'élection qui aura lieu en Avril 2022). Ainsi, malgré ces menaces, nous anticipons une activité M&A qui restera à un niveau élevé en 2022. Seul un resserrement de la politique monétaire européenne pourrait peser défavorablement sur les volumes M&A en 2022.

Deloitte

CHARLES BEDIER

Partner, Head of French Corporate Finance, Deloitte

Une année faste en 2021 pour le M&A, avec une activité soutenue par le rebond économique entamé en début d'année et un accès au financement encore très facile. Certes, le Covid 19 est toujours bien présent dans notre environnement avec ses nouveaux variants qui se créent simultanément, mais les politiques sanitaires en place font leur effet et contribuent à une stabilisation progressive des économies impactant ce marché.

On peut espérer que le marché du M&A devrait continuer sur un rythme soutenu au cours de l'année 2022, avec certains soubresauts qui seront liés notamment à la pénurie d'approvisionnements et à la réaction des opérateurs face à une inflation rampante, si bien entendu, la situation géopolitique mondiale reste maîtrisée. Dans le cas contraire, on rentrerait dans une période de forte volatilité, qui pourrait venir briser le dynamisme actuel de ce marché.



CLIPPERTON

STÉPHANE VALORGE

Managing Partner, Clipperton

Clipperton est une banque d'affaires européenne exclusivement dédiée aux entreprises de croissance et de la technologie. Nous fournissons un accompagnement stratégique et financier aux entrepreneurs, investisseurs et acteurs corporates souhaitant réaliser des opérations telles que des levées de fonds, ou des opérations de cessions/fusions/acquisitions.

“Software is eating the world” décrivait l'investisseur américain Marc Andreessen en août 2011 au Wall Street Journal. Les faits lui donnent raison et ce processus de numérisation de l'économie ne fait que s'accélérer. La pandémie de covid-19 a d'ailleurs souligné la puissance du phénomène en cours, avec le recours à tous les outils collaboratifs à distance dans l'entreprise, vidéoconférence en tête, et l'explosion du commerce électronique notamment. Notre marché sous-jacent des opérations de haut de bilan dans le secteur de la technologie a ainsi observé une accélération forte en 2021, dans le prolongement de l'année 2020, et 2022 ne devrait pas faire exception.

Ainsi, l'année 2021 sera une année record pour Clipperton, qui a conseillé des opérations marquantes telles que l'investissement de \$150M mené par Merieux Equity Partners au capital de DentalMonitoring (devenant ainsi la 20ème licorne française), l'acquisition d'Ardian Expansion d'Artefact SA [ALATF], une société de conseil en transformation de la donnée et marketing digital, pour €330M ou encore la cession de Packlink, plateforme logistique européenne dédiée aux entreprises de taille moyenne, à Auctane (anciennement Stamps.com), leader américain du secteur logistique, détenu par le fonds d'investissement Thoma Bravo.

L'année 2022 devrait poursuivre la même dynamique, grâce au phénomène croissant de “transformation digitale” accompagné par d'importantes liquidités disponibles notamment chez les fonds de private equity. Après tant d'années de croissance dans le segment du numérique, seule la macro-économie pourrait impacter négativement le marché, avec comme points d'attention possibles la remontée des taux d'intérêt et l'inflation, les tensions entre les USA et la Chine ainsi que la faiblesse relative des acheteurs européens. Mais le covid-19 aura montré que mêmes les crises les plus graves peuvent offrir des opportunités de croissance forte à l'innovation et au numérique donc l'optimisme est de rigueur : la technologie est plus qu'une valeur refuge, c'est un pilier de la croissance à venir.



VULCAIN

THIERRY FALQUE-PIERROTIN

Associé et Directeur Général, Vulcain



L'année 2021 a constitué une forte reprise du marché M&A, avec un nombre record de transactions en France, marqué par des situations de cessions ou de consolidations sectorielles, par la monétisation d'actifs non stratégiques, ainsi que par les abondantes liquidités disponibles sur le marché à ce jour.

En 2021, Vulcain a été actif sur le marché du M&A mid-cap avec dix-huit transactions réalisées dont huit mandats à l'achat, cinq mandats de vente, et cinq mandats d'accompagnement dans un contexte de financement, pour le compte de fonds d'investissements, de grands groupes et d'entrepreneurs. Ces transactions sont intervenues dans les domaines de la consommation B2C et de la distribution, des logiciels, des services B2B, des services financiers, de l'aéronautique, de l'industrie nautique et de la restauration.

Vulcain continue d'enregistrer des taux de succès très élevés sur les missions confiées, qui soulignent la pertinence de son positionnement, combinant une compréhension approfondie des enjeux stratégiques et opérationnels, la mise en œuvre d'une approche sur-mesure et la forte implication de ses associés.

Nous anticipons une continuité de la bonne dynamique du marché du M&A au cours de l'année 2022. Fort de ces résultats et d'un socle d'exécutions en cours, Vulcain poursuivra en 2022 une stratégie de fort développement au service de ses clients.



MARK WYATT

Associé, Responsable des activités Corporate Finance, KPMG France



Acteur leader du conseil en fusions et acquisitions grâce à une présence internationale forte (84 pays) et un réseau national unique en France (220 bureaux), KPMG Corporate Finance a conseillé plus de 50 opérations en 2021.

En France, les équipes de KPMG Corporate Finance sont présentes à Paris, Lyon, Nantes, Toulouse et Bordeaux.

Notre équipe expérimentée et notre expertise sectorielle nous permettent d'accompagner nos clients sur différents projets stratégiques :

- Conseil à la cession : préparation de la société en vue de l'opération, identification des acquéreurs potentiels les plus stratégiques en France et à l'international, optimisation des conditions de cession pour les actionnaires, assistance à la négociation jusqu'à la finalisation de l'opération ;
- Conseil à l'acquisition : identification et évaluation de la cible, structuration de l'opération et assistance à la négociation de la transaction jusqu'à sa finalisation ;
- Levées de fonds (fonds propres et dette bancaire, mezzanine) : opération de capital développement ;
- Leverage By Out (LBO) : opérations de transmission aux cadres (MBO), liquidité partielle (OBO).

Si les années 2020 et 2021 nous ont fait traverser une période inédite avec beaucoup d'interrogations et parfois des défis complexes à relever, cette période a aussi apporté son lot de bonnes surprises. Nous vivons une période où les valorisations d'entreprises ont atteint des niveaux records. Un élan porté à la fois par les acteurs industriels et les fonds d'investissement. Cela se traduit dans nos missions par une forte concurrence de la part des acquéreurs potentiels et une année importante en nombre de deals finalisés.

In Extenso

Finance & Transmission

MARC SABATÉ,

Associé et Directeur Général, In Extenso Finance & Transmission

Quelles sont les tendances sur le marché de la transmission ?

En matière de transmission du capital, chaque entreprise est spécifique dans ses enjeux et ses acteurs. Aussi, la complexité d'une opération de transmission et ses nombreux paramètres nécessite absolument pour le dirigeant d'être accompagné dans sa réflexion et dans l'opération même de transmission.

Dans ce cadre et concernant 2022, nous voyons trois grandes tendances se dessiner en matière de transmission et cession d'entreprises :

- Tout d'abord nous constatons une vraie prime à la taille, à la visibilité et à la résilience de l'entreprise. Les entreprises en croissance qui ont su atteindre une taille critique, qui sont reconnues et visibles sur leur marché et qui dans le contexte sanitaire ont fait preuve de résilience sont mieux valorisées.
- Ensuite, nous remarquons que le marché est extrêmement dynamique avec une très nette orientation « à l'achat » de la part des grands acteurs, fonds d'investissements, groupes et ETI, etc. Le volume de liquidité prêt à être investi dans l'économie réelle est très élevé dans un contexte de taux d'intérêt encore très bas, voir négatif.
- Enfin, la crise sanitaire et économique a fortement redistribué les cartes stratégiques. Les entreprises ont fait preuve d'une très grande agilité pour limiter l'impact de cette crise mais surtout se réinventer.

Nous notons que si les critères d'investissements évoluent, l'analyse des impacts des opérations de transmission devient une vraie composante des processus de décision et d'actions.

Le Panorama « Régions & Transmission » que nous menons depuis 5 ans, souligne qu'en 2021 le volume des cessions et acquisitions sera en ligne avec celui de 2019. Cette tendance haussière cache néanmoins de fortes disparités : d'importants écarts de valorisation entre PME et grandes entreprises, un fossé qui se creuse entre les secteurs de l'économie d'hier et ceux de demain. Les entreprises portées sur la santé, le digital, les infrastructures ou l'énergie tirent nettement le marché.

En effet, après une année 2020 marquée par une baisse globale des cessions/acquisitions de 20%, la période est à nouveau propice à l'acquisition. Le marché est d'ores et déjà revenu à son niveau de 2019, effaçant les périodes de confinement et d'arrêt parfois brutal des opérations. Les investisseurs et les acquéreurs sont bien au rendez-vous de cette tendance de marché, celle de la croissance externe qui permet de rapidement gagner des parts de marché, intégrer de nouvelles technologies, renforcer ses équipes, investir sur de nouveaux produits, etc.

Les dirigeants et actionnaires doivent en permanence s'interroger sur comment bien valoriser leur capital ; et notamment pour cette année 2022 qui s'annonce. Dans une économie fortement financiarisée dont l'un des moteurs est la capacité à « bouger » plus vite que ses concurrents, le temps est une variable clé.

Les équipes d'In Extenso Finance & Transmission qui, chaque année, pilotent une soixantaine de transactions sont là pour accompagner les dirigeants dans leurs enjeux de valorisation de leur capital et optimiser cette variable temps.



CYRIL SERRATRICE

Directeur Général, CIC Conseil

CIC Conseil réalise encore cette année un très bel exercice tant en volume qu'en valeur.

Au cours de 2021 nous avons pu recruter 8 collaborateurs à tous niveaux d'expérience, nommer 2 Managing Director, Christophe Kamel et César Darcy et développer une nouvelle « pratique » en Immobilier menée par Thierry Fargeot, Directeur au sein de l'équipe et Guillaume Turcas en tant que Senior Advisor indépendant.

Avec toujours une cinquantaine de missions en portefeuille, nous sommes très confiants pour l'année 2022.





PAUL BOUGNOUX

Associé Fondateur & Président, Largillière Finance



Une très belle année 2021 pour les équipes de Largillière Finance :

- 26 opérations : 10 cessions, 6 LBO-OBO, 5 acquisitions stratégiques, 5 levées de fonds, avec des valeurs d'entreprises des transactions conseillées comprises entre 5 et à 250 M€
- L'arrivée de nouveaux professionnels : Guylène Jourdan - Associée, Alexandre Le Fur – Senior Banker Debt Advisory, Maxime Fournely – Analyste confirmé
- L'ouverture d'un bureau à Lyon
- Un renforcement à l'international avec l'intégration au réseau #Network International (300 banquiers d'affaires mid-cap dans 30 pays).

Largillière Finance se renforce encore en 2022 comme étant la Banque d'Affaires spécialiste des opérations small et mid-cap avec plus de 20 professionnels depuis ses bureaux de Paris, Lyon, Genève et Bruxelles.

Euralliafinance
Le conseil indépendant en cession & acquisition

FABIENNE HANRAS

Présidente & associée, Eurallia Finance Marseille, et

XAVIER LOUINEAU

Associé, Eurallia Finance Bordeaux



2021 a été une année riche en opérations de cession et d'acquisition accompagnées par les experts d' Eurallia Finance.

Le marché, après une année 2020 malmenée, a vu un nombre d'acquéreurs important continuer à se manifester. Les entrepreneurs français et étrangers, ainsi que les fonds d'investissement ont redoublé d'appétit pour les belles entreprises à acquérir. Avec 50 transactions menées à bien, Eurallia Finance se place, cette année encore, parmi les leaders des conseils M&A sur le créneau des PME-PMI françaises.



Le cru 2022 s'annonce, lui aussi, sous de bons augures. Le marché reste actif malgré un contexte

sanitaire encore incertain. Nous restons donc concentrés et optimistes pour réaliser les objectifs de nos clients.

Eurallia Finance a fêté ses 20 ans d'existence et comptabilise près de 1 000 transactions. Nos 18 associés, présents sur l'ensemble du territoire français, grâce à leur parfaite connaissance de leur bassin économique, ont une réelle proximité avec leurs clients. Notre accompagnement est complet : préparation du plan de cession ou d'acquisition, optimisation de la valorisation, recherche de contreparties ou de cibles, négociations, solutions de financement. Cette collaboration structurée nous permet de dynamiser les calendriers de réalisation et de sécuriser les opérations grâce à un processus encadré et confidentiel.

**THOMAS BEURAIN**

Président, Societex

Avec plus de 16 opérations en 2021, Societex confirme sa forte activité et poursuit en la mise en œuvre de son plan stratégique consistant à renforcer sa présence sur le marché de la fusion-acquisition au niveau des PME en tant que généraliste.

2021 est une année représentative de l'ADN Societex :

- 30% d'opérations avec une contrepartie internationale,
- Une majorité d'opérations entre acteurs industriels,
- 80% de missions de cession,
- 80% d'opérations sur nos secteurs privilégiés (TMT, Industrie, Agroalimentaire et BTP).

2021 a été également marqué par une forte activité sur notre métier d'évaluation financière avec une vingtaine de missions d'évaluation, et notamment pour de grands groupes internationaux.

2022 est d'ores et déjà dans la continuité de la progression 2020 et 2021 et sera marquée par l'intégration de nouveaux Directeurs associés et Associés pour continuer à renforcer la présence du cabinet sur le marché des PME et ainsi que son approche sectorielle.

**ALEXANDRE AIDOUDI**

Associé, Sefico Nexia Finance

2021, une année encourageante qui laisse entrevoir une excellente année 2022

Les mesures prises par le gouvernement telles que les prêts garantis par l'Etat ou bien le chômage partiel ont permis à beaucoup d'entreprises de pouvoir éviter la crise et pour d'autres de continuer leur développement.

Nous avons pu observer qu'en 2021 les entreprises, et surtout leurs actionnaires, ont été très attentifs aux opportunités de croissance externe afin de maintenir ou accroître leurs activités ou tout simplement, pour saisir des opportunités de marché.

Certains secteurs d'activités tels que l'informatique, la santé ou bien encore l'agroalimentaire ont prouvé leur résilience face à cette crise sanitaire permettant aux dirigeants d'entreprises d'entamer des démarches de cession en confiant des missions d'accompagnement à des cabinets.

Dans certains secteurs où la consolidation est très importante, nous pouvons prendre comme exemple les secteurs des services à la personne ou des laboratoires d'analyses biologiques, les multiples ont augmenté et les opérations se sont multipliées. Les entreprises de ces secteurs sont toujours à la recherche de la moindre opportunité d'acquisition et ces deux marchés se sont fortement concentrés ces deux dernières années.

Les taux d'intérêts sont toujours au plus bas et les fonds d'investissements ont été très actifs, ce qui a également permis de maintenir un niveau élevé d'opérations M&A en 2021.

Dans les négociations entre acquéreurs et cédants, l'année 2020 appelée symboliquement « année COVID » fait l'objet d'un traitement à part. Considérée comme une année non-normative, l'impact sur les valorisations reste faible.

Le secteur des fusions-acquisitions s'est bien porté et les multiples de transaction n'ont pas été impactés.

Concernant 2022, au vu du nombre de missions au sein de notre cabinet nous observerons une augmentation du nombre d'opérations. En effet, l'exercice 2021 confirmera le rebond des entreprises et le retour de la croissance. De ce fait les dirigeants seront plus actifs dans leur volonté d'acquisition ou de cession car les éléments financiers seront de meilleure qualité que 2020 pour la plupart des PME, ce qui prouve que les entreprises ont été résilientes.

Concernant les acquéreurs il faudra rattraper le temps perdu et ils seront donc plus attentifs à la moindre opportunité de croissance externe pour leurs entreprises afin de consolider leur part de marché ou bien se diversifier.



FUSIONS -ACQUISITIONS : UNE ANNÉE RECORD SOUS LE SIGNE DE L'INNOVATION

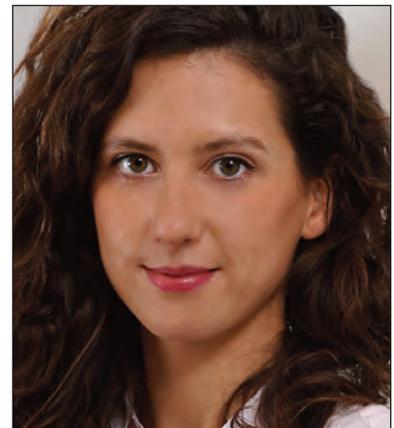
*par Mathieu Remy, Managing Partner, Jehanne Talha, Counsel, et Alice Declercq, Avocat,
Clifford Chance Paris*



Mathieu Remy



Jehanne Talha



Alice Declercq

L'année 2020 aura été une année extrêmement perturbée pour le marché des fusions-acquisitions. Malgré l'ampleur de la crise due aux diverses restrictions mises en place en réponse à la pandémie, on notait déjà un regain d'activité à compter du second semestre, lequel s'est poursuivi sur 2021.

Si la prudence est tout d'abord restée de mise, avec le retour au vert de certains indicateurs sur la croissance, la confiance dans la reprise économique s'est rapidement traduite par un appétit grandissant des acteurs pour les opérations de M&A. Les fusions-acquisitions sont en effet devenues un véritable outil stratégique au service des entreprises, permettant d'accélérer leur croissance ou d'améliorer leur compétitivité.

Ainsi le marché mondial des fusions-acquisitions en 2021 a atteint des niveaux records. A fin septembre, la valeur globale des opérations de M&A atteignait 4,33 trilliards de dollars, dépassant ainsi le précédent record datant de 2007, avant la crise financière des *subprimes*¹.

En Europe, on constate un doublement du volume des opérations sur le troisième trimestre 2021 par rapport à la même époque en 2020 avec une valeur globale de 473 milliards de dollars sur cette seule période. L'année 2021 promet donc d'être un millésime exceptionnel en matière de fusions-acquisitions, particulièrement en termes de volume. S'agissant du nombre d'opérations, on observe en effet sur le dernier trimestre une baisse (de 2.765 au 2ème trimestre à 2.038 au 3ème trimestre), ce qui indique une concentration de valeur sur les actifs les plus intéressants².

Des tendances nouvelles ont émergé l'année passée : les SPAC se sont multipliés et les acteurs du marché du M&A accordent une importance grandissante aux critères ESG dans leurs opérations. Les dynamiques identifiées l'année dernière et ayant fait l'objet d'une analyse par le cabinet Clifford Chance³, se sont également accentuées et ont conduit les acquéreurs *corporate* comme les fonds de *private equity* à accorder une importance grandissante à leur stratégie M&A. Le marché sur certains secteurs clés (no-

¹ Reuters, Pandemic recovery fuels deal craze as third-quarter M&A breaks all records, 30 Septembre 2021 (Pamela Barbaglia et Anirban Sen).

² Deal Drivers: EMEA Q3 2021, Datasite.

³ Fusions et Acquisitions Magazine, Janvier - Février 2021, n°313, Bilan M&A de l'année 2020 (Mathieu Remy, Alexandre Merle et Jehanne Talha).

tamment les TMT) est ainsi devenu extrêmement compétitif dans un environnement de plus en plus protectionniste et régulé. Comme le souligne PwC dans son bilan de mi-année⁴, les acquéreurs ont pris conscience que la création de valeur ne peut résulter que d'une réduction des coûts et, à ce titre, ils sont prêts à payer davantage les actifs intéressants afin d'augmenter leurs synergies.

Le niveau des opérations est d'ailleurs tel, qu'aujourd'hui beaucoup de professionnels du secteur redoutent une surchauffe.

Autre conséquence de la compétitivité accrue, une exécution des opérations de plus en plus rapide, avec très souvent des offres préemptives et des processus d'*auctions* de plus en plus courts. A cet égard, il convient de noter que tous les acteurs du secteur se sont adaptés aux processus digitalisés afin de poursuivre leur activité. Ainsi de nombreux deals ont récemment été signés et *closés* sans même une réunion physique alors que cela aurait été quasiment inimaginable avant le début de la pandémie.

LA TECH EN PLEIN ESSOR

L'engouement du marché du M&A dans le secteur de la technologie et de l'innovation est très certainement le plus remarquable. Au 30 septembre 2021, 23,9% des opérations au niveau mondial portaient sur le secteur de la technologie⁵.

L'épidémie de Covid-19 a en effet généré un grand bond en avant d'un point de vue technologique puisque les entreprises ont dû accélérer leur transformation digitale, améliorer leurs outils et systèmes informatiques pour permettre le travail à distance et ont également dans ce cadre accordé une importance accrue à la cybersécurité.

La tendance aux *scope deals* identifiée ces dernières années s'est ainsi poursuivie, en particulier dans le secteur de la technologie, et on peut citer à titre d'illustration l'acquisition annoncée en mai 2021 par Walmart de MeMD, une société de télémedecine. En juillet 2021, Salesforce a également finalisé l'acquisition de la plateforme de communication Slack.

Dans l'Hexagone, la *French Tech* a connu une année record. Les start-ups françaises ont levé plus de 10 milliards d'euros, soit le double des levées réalisées sur l'année 2020 et on compte désormais 23 "licornes" tricolores. Parmi les dernières licornes en date, figurent Dental Monitoring, biotech ayant réalisé une levée de 142 mil-

lions d'euros auprès de Mérieux EP ou Lydia, application de paiement mobile qui vient d'annoncer une levée de fonds de 91 millions d'euros auprès de Tencent.

La compétition accrue pour les actifs stratégiques et l'abondance de fonds des acquéreurs, notamment les acteurs du *private equity*, ont conduit à des valorisations très élevées. Au 3ème trimestre 2021, l'Argos Index* (qui mesure les prix des PME non cotées de la zone Euro) s'établissait ainsi à 11,0x l'EBITDA, en léger repli toutefois par rapport au second semestre où il s'établissait à 11,6x l'EBITDA. La part des multiples supérieurs x15 reste stable, à un quart des opérations.

Pour les acquéreurs, le risque de ces valorisations très élevées est bien sûr celui de la surenchère. L'enjeu pour le secteur de la Tech sera donc d'offrir aux investisseurs une sortie à la hauteur de leurs attentes, à l'image notamment de l'IPO réalisée récemment par OVH Cloud (valorisé entre 3,5 et 3,74 milliards d'euros pour son entrée en Bourse).

LES FONDS D'INVESTISSEMENT : GRANDS GAGNANTS DE LA CRISE ?

Le cabinet Clifford Chance avait noté dans sa précédente analyse sur le marché du M&A qu'une reprise rapide du secteur du *private equity* était attendue⁶. Un an plus tard, on ne peut que constater que les fonds d'investissement ne connaissent pas la crise, bien au contraire.

Sur les trois premiers trimestres de l'année 2021, on dénombre 4.605 opérations de *buyouts*, soit déjà plus que le précédent record annuel du secteur. 2021 est également l'année du retour des méga-deals et des consortiums entre géants du *private equity*. On peut ainsi citer l'acquisition de Medline par Blackstone, The Carlyle Group et Hellman & Friedman. Début décembre, KKR a fait une offre de rachat sur Telecom Italia pour environ 11 milliards d'euros, auxquels s'ajoutent 22 milliards de dette à refinancer. Cette opération, si elle allait à son terme, serait la plus grosse opération de *leveraged buyout* jamais réalisée.

Cette tendance ne semble pas prête de faiblir puisque les montants levés par les fonds ne cessent de progresser : Blackstone, The Carlyle Group et CVC cherchent ainsi à approcher les 30 milliards de dollars.

Le marché a par ailleurs été soutenu par des valorisations élevées à la sortie (et notamment via des introductions en bourse), permettant aux investisseurs de cristalliser de la

⁴ Global M&A Industry Trends: 2021 Mid-year Update, PwC.

⁵ Global M&A Dashboard, 30 September 2021, Mergermarket.

⁶ Repère précité par Mathieu Remy, Alexandre Merle et Jehanne Talha, Fusions et Acquisitions Magazine, Janvier - Février 2021, n°313.

valeur sur les actifs intéressants. Sur les trois premiers trimestres de 2021, le montant des sorties réalisées dans le monde s'élève à 666,8 milliards de dollars, un montant jamais atteint jusqu'à présent⁷. La France aura enregistré bon nombre de transactions d'envergure récemment comme la cession par Charterhouse Capital du *broker* en assurance Siaci Saint-Honoré pour 2,5 milliards d'euros, la vente d'Almaviva Santé par Antin Infrastructure Partners pour 1,5 milliards d'euros ou encore la vente du spécialiste de jeu de société Asmodée par PAI pour 3 milliards d'euros.

L'optimisme reste de mise pour les acteurs du private equity qui continuent de profiter de taux d'intérêt bas et parient désormais sur une reprise prochaine des secteurs fortement impactés par la crise sanitaire comme les loisirs et le tourisme. L'arrivée du nouveau variant d'Omicron et le retour aux restrictions pourraient toutefois venir tempérer cet enthousiasme.

L'ATTRACTIVITÉ DES SPAC

La forte attractivité des SPAC (*Special Purpose Acquisition Companies*), ces sociétés également appelées "chèques en blanc", a été particulièrement commentée cette année.

Pour rappel, les SPAC sont des sociétés nouvellement constituées, dépourvues d'activité opérationnelle, qui s'introduisent en bourse afin de lever des fonds destinés à financer une ou plusieurs opérations d'acquisition non encore identifiées à la date de l'introduction en bourse, dans les deux ans environ suivant la cotation. L'acquisition s'opère alors par fusion de la société choisie avec la société déjà en bourse, ce qui permet à la cible d'être cotée à la suite de la fusion, sans dépendre des aléas et des contraintes de la procédure classique d'introduction en bourse. *L'intuitu personae* est fondamental : le succès d'un SPAC repose sur l'aura et la personnalité de ses fondateurs.

Le seul premier trimestre de l'année 2021 a vu les SPAC recueillir environ 100 milliards de dollars aux États-Unis⁸. Loin d'atteindre pour l'instant ce niveau de notre côté de l'Atlantique, les SPAC suscitent toutefois un intérêt croissant de la part des investisseurs en Europe.

Un récent exemple français en illustre parfaitement la mécanique : cinq entrepreneurs et investisseurs issus du secteur Tech ont annoncé en juin le lancement d'un SPAC, DEE Tech, avec pour cible annoncée "une entreprise tech-

nologique à fort potentiel", qui deviendrait une licorne européenne dans la digitation ou l'e-commerce. L'objectif de levée de fonds était fixé à 150 millions d'euros. En novembre, les fondateurs de DEE Tech ont annoncé avoir jeté leur dévolu sur Colis Privé, groupe de 500 salariés spécialiste de la livraison aux particuliers des colis du e-commerce, qui avait justement dû renoncer à son introduction en bourse après une tentative avortée en juin dernier.

Un autre succès récent est à relever : l'introduction en bourse le 1er juin 2021 du premier "corporate SPAC" par le groupe Accor. Grâce à cette opération inédite en Europe, qui lui a permis de lever 300 millions d'euros pour un investissement initial de 20 millions d'euros, le groupe va pouvoir procéder à une ou plusieurs acquisitions significatives, sans qu'elles ne pèsent sur son bilan.

Après les *serial entrepreneurs*, ce sont donc des grands *corporate* qui pourraient se lancer, encouragés notamment par les récentes publications de l'AMF, qui a pris position en faveur de la création de SPAC en France, soulignant dans un communiqué en date de juin, que le droit français "permet de répondre aux besoins spécifiques des promoteurs de ces projets, tout en offrant aux investisseurs un niveau approprié de protection"⁹.

L'AMF a toutefois récemment attiré l'attention des investisseurs sur le sujet important de la valorisation des opérations initiées par les SPAC et les attentes de performance des investisseurs – souvent déçues aux États-Unis¹⁰.

En effet, les investisseurs prennent des risques : à la date de leur acquisition, ils ne connaissent pas les sociétés cibles qui peuvent être acquises à l'initiative des fondateurs. En France, le seul exemple de Mediawan, le premier SPAC coté sur Euronext Paris – dont l'action avait perdu environ 20 % de sa valeur en 4 ans, au moment du dépôt d'une offre publique d'acquisition de ses fondateurs destinée à retirer la société du marché – ne permet pas d'établir de conclusion¹¹.

L'INCONTOURNABLE MOUVEMENT ESG

La crise du COVID-19 a accéléré un mouvement de fond : la prégnance des questions environnementales, sociales et de gouvernance (ESG), de la lutte contre le changement climatique aux questions sociales. Les préoccupations mondiales telles que l'efficacité énergétique, la diversité,

⁷ 2022 Global Private Equity Outlook, Dechert LLP, Mergermarket.

⁸ Les SPAC : des véhicules d'investissements qui ont la cote (mais jusqu'à quand ?), Julien GRANOTIER, Droit des sociétés n° 7, Juillet 2021.

⁹ "Le cadre juridique français permet d'accueillir les SPAC à Paris en veillant à la protection des investisseurs", AMF, 15 avr. 2021.

¹⁰ "SPAC : Opportunités et risques d'une nouvelle façon de se coter en bourse", AMF, 2 juillet 2021.

¹¹ Repère précité par Julien GRANOTIER, Droit des sociétés n° 7, Juillet 2021.

l'inclusion et la transparence figurent désormais en tête des priorités des entreprises.

Les acteurs du capital-investissement intègrent de plus en plus les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans leur stratégie. C'est le constat qui ressort très largement de nombreuses études. Une enquête statistique réalisée par Natixis Investment Managers¹² mentionne notamment qu'entre leurs perspectives de 2019 et celles de 2021, le pourcentage d'investisseurs institutionnels prenant en compte les facteurs ESG a augmenté de 18 %, passant ainsi de 61 % à 72 %.

Les considérations ESG jouent également un rôle beaucoup plus important dans le processus de *due diligence* et peuvent faire ou défaire une transaction. Cet intérêt ne peut que s'accroître à l'avenir, comme le souligne le rapport Global M&A Dealmakers 2022 : 48% des sondés estiment qu'il va encore augmenter sur les trois prochaines années¹³.

Parmi les nombreux critères ESG, la lutte contre l'émission de gaz à effet de serre pour les aspects environnementaux et l'éthique figurent bien sûr tout en haut des priorités généralement citées, mais le nombre de points d'attention augmente, avec notamment une explosion des sujets liés aux données personnelles (GDPR) et à la cybersécurité. Toute exploitation de données personnelles à des fins commerciales sans autorisation est considérée comme en violation de la responsabilité sociale d'entreprise, ce qui place la question sous le " S " d'ESG¹⁴.

Le lancement le 22 mars dernier par le marché réglementé Euronext d'un nouvel indice, l'indice CAC 40 ESG, destiné à identifier les 40 sociétés cotées à la Bourse de Paris ayant les meilleures pratiques ESG, est un signal très fort en ce sens.

Les initiatives se multiplient du côté des émetteurs : on peut notamment citer la mise à jour annuelle du programme EMTN (Euro Medium Term Note) de Carrefour, qui a décidé d'inclure la possibilité d'émettre des *Sustainability-Linked Bonds* (SLB). Ces SLB incluent des indicateurs de performance (*Sustainability Performance Targets* ou SPT) alignés sur les objectifs de développement durable du Groupe Carrefour.

La prise en compte des paramètres ESG a également contribué au développement toujours plus dense de l'actionnariat salarié, devenu incontournable pour les entreprises comme pour les fonds d'investissement. On peut notamment citer l'utilisation accrue des actions gratuites et des bons de souscription de parts de créateur d'entreprise (BSPCE) dans l'univers du non-coté pour intéresser les managers ; cette tendance devrait s'intensifier à l'avenir compte tenu des arrêts récents du Conseil d'Etat mettant à risque fiscalement les investissements des salariés réalisés en dehors de ces instruments spécifiques. S'agissant des dispositifs collectifs, on constate une véritable montée en puissance depuis deux ans, notamment via la mise en place de fonds communs de placement d'entreprise (FCPE) dans le cadre d'un plan d'épargne d'entreprise¹⁵.

L'angélisme n'est toutefois pas de mise, la progression des critères ESG n'étant pas sans accroc. On pense notamment au concept de société à mission, introduit par la loi relative à la croissance et la transformation des entreprises du 22 mai 2019 (loi Pacte). Un récent rapport gouvernemental relève plusieurs difficultés, tenant notamment au fait que des sociétés peuvent avoir adopté ce statut tout en ayant des pratiques ESG contestables¹⁶. On citera également "l'Affaire Danone" : le 26 juin 2020, Danone était la première entreprise cotée à adopter la qualité de "société à mission", confortant la tradition sociale du groupe et la stratégie de son PDG, Emmanuel Faber. Huit mois plus tard, après plusieurs semaines de tensions autour de son plan de redressement financier, Emmanuel Faber est finalement révoqué. De nombreux observateurs se sont empressés de voir dans le cas de Danone la faillite du statut de société à mission¹⁷, qui n'a toutefois pas été remis en cause depuis l'arrivée du nouveau Directeur Général.

Pour conclure, malgré la grande fragilité du contexte sanitaire, l'optimisme est de rigueur sur le plan économique, les transactions se concluant à un rythme effréné et les "*jumbo deals*" se multipliant.

L'année 2022 sera particulièrement intéressante : souhaitons que la grande innovation dont ont récemment su faire preuve les entrepreneurs, mais aussi les fonds et les grands groupes perdure et que la poursuite des engagements ESG ne faiblisse pas.

¹² Enquête Natixis Investment Managers ESG 2021 auprès des investisseurs.

¹³ Global M&A Dealmakers Report 2022.

¹⁴ 2022 Global Private Equity Outlook, Dechert LLP, Mergermarket.

¹⁵ "La prise en compte des paramètres ESG est devenue incontournable", Anne Lemercier, l'AGEFI Hebdo, 18 novembre 2021.

¹⁶ "Repenser la place des entreprises dans la société : bilan et perspectives deux ans après la loi PACTE", Min. éco., Rapport Rocher.

¹⁷ "Le cas Danone ne permet pas encore de se prononcer ni sur l'échec ni sur la portée de la société à mission", tribune publiée dans Le Monde, Blanche Segrestin et Jérémy Lévêque, 19 mars 2021.

MARCHÉ DU M&A – QU’ATTENDRE EN 2022 ?

par Guillaume Vallat, Executive Partner du bureau de Paris - Associé Corporate M&A, et Marc Petitier, Associé Corporate M&A, White & Case LLP

WHITE & CASE



Guillaume Vallat



Marc Petitier

L'année 2021 a été sans conteste le millésime de tous les records, en France comme dans la majorité du reste du monde, pour le marché du M&A dans toutes ses composantes. Cette effervescence, amorcée dès la fin de l'année 2020, s'est traduite au niveau européen (source *Mergermarket* pour le 1er semestre 2021) par une incroyable (pour ne pas dire extraordinaire) hausse, par rapport à l'année précédente, du volume d'opérations de 59% et de valeur d'opérations de 111%.

Mais, alors que la crise sanitaire reste bien présente, que se profilent des élections présidentielles, souvent

synonymes de ralentissement passager, et que certains éléments macroéconomiques peuvent être source d'incertitude (inflation, politique évolutive des taux), à quoi faut-il s'attendre pour l'année 2022 ? L'activité M&A peut-elle s'en retrouver ternie ou cela peut-il au contraire créer des opportunités ? Quels types de *deals* verrons-nous ? Quelles tendances se dessineront ?

Quelques éléments de réponses.

Une première constatation optimiste : la très grande majorité des acteurs du marché s'attend à une progression du niveau d'activité M&A au cours des 12 prochains mois.

Comme en 2021, il est en effet probable que tous les segments de marché, *small*, *mid* et *large cap*, dans de nombreux secteurs continueront d'être actifs en 2022. Bien entendu, au regard du *pipeline* en cours, il est d'ores-et-déjà possible d'anticiper que, sur la lancée de 2021, les opérations dans les secteurs de la Tech, de la santé, des services financiers, des infrastructures et des énergies renouvelables continueront d'alimenter le marché pour une large part. Il n'est par ailleurs pas à exclure une attention croissante des investisseurs pour des actifs de qualité et résilients dans des secteurs plus affectés par la crise sanitaire, comme l'hôtellerie et les loisirs.

A ce titre, à bien y regarder, certains types d'opérations pourraient en particulier tirer leur épingle du jeu :

- **Carve-out** : il est probable que le contexte actuel accélère tant le recentrage des *corporates* sur leur *core business* et activités aux croissances les plus fortes, que leur volonté de réduire leur endettement, et les conduise ainsi à envisager la cession d'un certain nombre de leurs activités. Ces opérations, certes plus complexes à réaliser, suscitent un intérêt toujours plus important de la part des fonds de *Private Equity*, intéressés de pouvoir déployer leur *dry powder* accumulée et pallier la très forte concurrence sur les opérations *plain vanilla*.

- **P to P** : plusieurs opérations de *take private* ont été réalisées en 2021, avec une tendance particulièrement remarquée d'actionnaires familiaux ou de référence menant une opération (ou tentative) de sortie de cote avec l'appui d'un fonds d'investissement. Il en va ainsi de celle menée par la famille Deconinck et Wendel sur Tarkett (qui est restée néanmoins cotée) ou encore de celle menée par Castillon (véhicule contrôlé par Godefroy and Stanislas de Bentzmann) aux côtés de KKR, sur Devoteam. Ces opérations pourraient se multiplier en 2022.

- **de-SPACing** : le premier de-SPACing en France (c'est-à-dire la réalisation d'une acquisition par un SPAC) a été annoncé le 24 novembre dernier avec le rapprochement entre Colis Privé et le SPAC Dee Tech. Cette opération est une première sur le marché français mais devrait être loin d'être la dernière en 2022. Deux raisons à cela : la première est qu'en 2021, plusieurs

SPACs ont été constitués en France et que compte tenu de leur calendrier d'investissement (généralement de 24 mois), il est fort probable que des opérations de de-SPACing auront lieu en 2022. La seconde est que certaines sociétés se préparent d'ores et déjà à être structurées et adaptées aux besoins d'une acquisition par un SPAC, ce qui devrait également mécaniquement porter ce marché.

Enfin, deux tendances générales, accélérées par le contexte sanitaire, devraient également impacter encore plus en 2022 les opérations M&A en France et, plus généralement, en Europe :

- **Critères ESG** : le focus toujours plus important mis sur l'enjeu du changement climatique et, en lien avec la pandémie, sur les questions sociales et de santé a conduit, et va continuer à conduire, nombre d'investisseurs à intégrer dans leur politique d'investissement des critères ESG (environnementaux, sociaux et de gouvernance) précis. On peut anticiper que la prise en compte croissante de ces critères devrait être inévitablement de plus en plus génératrice d'opérations d'investissement voire de désinvestissement par les protagonistes du marché du M&A afin de s'y conformer.

- **Contrôle des investissements étrangers** : la crainte que la pandémie ne fragilise certaines entreprises françaises opérant dans des secteurs dits sensibles et ne les expose plus facilement aux investissements d'acteurs étrangers a contribué à ce que l'Etat français renforce sa réglementation en matière de contrôle des investissements étrangers et porte une attention encore plus accrue sur les opérations tombant dans le champ de cette réglementation. Cette tendance devrait se poursuivre en 2022 et faire de ce sujet, pour tout investisseur étranger, un élément clé des opérations M&A à venir.

Au final, 2022 s'annonce à nouveau pour le secteur du M&A comme une année aux multiples challenges (accompagnés de leurs lots d'incertitude) mais pour laquelle il est possible d'être optimiste pour les acteurs qui sauront naviguer avec agilité dans cet environnement et se saisir des nombreuses opportunités (dont les quelques-unes citées ci-avant) que 2022 ne manquera pas d'offrir.

L'ANNÉE 2021, UNE CUVÉE À PART



*par Didier Martin, Associé,
Bredin Prat*

B R E D I N P R A T

Le millésime 2021 fut, comme l'an passé, une cuvée à part, dynamisée par un nombre record d'opérations de M&A et teintée d'un net « *retour à la normale* » de notre droit.

Les dispositifs spéciaux hérités de la doctrine du « quoi qu'il en coûte » ont pris fin ou n'ont pas été reconduits en 2021 : prêts garantis par l'État (une prorogation exceptionnelle jusqu'à juin 2022 a néanmoins été votée in extremis dans la dernière loi de finances), aménagement des modalités de réunion des assemblées générales de sociétés cotées. Ce retour à la normale (sous réserve des incidences du nouveau variant Omicron) intervient également à la fin d'un quinquennat qui, s'il fut à ses débuts propice aux opérations de fusions-acquisitions, a été contraint au statu quo par l'épidémie de Covid-19. La prorogation, pour une année supplémentaire, de l'abaissement à 10% du seuil de contrôle des investissements étrangers au sein des sociétés cotées françaises qui conduisent des activités « sensibles » est la manifestation de la volonté d'éviter des effets d'aubaine dus à la crise. En raison des réformes de ces dernières années de la loi sur les entreprises en difficulté les créanciers ont le pouvoir de prendre le contrôle du capital de la société en difficulté, comme ce fut le cas pour

le groupe Sandro Maje ou, tout récemment, le groupe Pierre et Vacances.

Le début d'année a connu la finalisation de grandes opérations des années précédentes comme celles de la prise de contrôle de Tiffany par LVMH et du rapprochement de Fiat-Peugeot (Stellantis).

La persistance de l'épidémie de Covid-19 et l'apparition de nouveaux variants (à l'instar d'Omicron) n'ont pas ralenti la dynamique de rebond des opérations de fusions-acquisitions initiée au second semestre 2020 – après quelques semaines d'arrêt complet du marché du M&A. Cette dynamique est notamment propulsée par un haut niveau de liquidité – la « *poudre sèche* » des fonds d'investissement a rarement été aussi importante (3 000 milliards de dollars à la mi-2021) – une politique de taux bas maintenue par la Banque centrale européenne (BCE) et des niveaux de valorisation tels, notamment dans les secteurs de la « Tech » ou de la santé, qu'ils font parfois craindre un phénomène de « bulle ».

L'année fut marquée par le retour des grandes manœuvres, similaires à celles qu'a connu le capitalisme français à la fin des années 1990. Certaines d'entre elles ont cherché à se

consolider pour devenir des « *champions* » tricolores ou européens, alors que la compétition sur les marchés européen et mondial s'accélère. Telle fut l'intention exprimée par Veolia à l'égard de Suez, de TF1 avec M6 ou de Covéa avec PartnersRe. Cette consolidation s'est mise en œuvre sous la surveillance étroite de Bercy, notamment à travers la procédure de contrôle des investissements étrangers en France dont le champ d'application n'a eu de cesse de s'étendre (dernièrement, aux sociétés des secteurs de la biotechnologie et des énergies renouvelables). Le ministre de l'Économie, des Finances et de la Relance fut même amené à émettre un « *non clair et définitif* », par voie de presse, à la tentative de rapprochement entre le canadien Couche-Tard et Carrefour, au nom de la « *sécurité alimentaire des Français* ». La presse s'est également faite l'écho de l'opposition manifestée par l'État actionnaire à un rapprochement entre Orange et la société britannique Vodafone. D'autres ont opéré un recentrage stratégique de leurs activités par des opérations de détournement ou de désinvestissement : Thales, avec sa branche de signalisation ferroviaire, Engie avec ses participations dans Equans, Suez, GTT et GRTgaz.

Les acteurs du capital-investissement (« *private equity* ») ne sont pas en reste et les records établis avant la crise financière de 2007-2008 pourraient bien être franchis en 2021 au niveau mondial. En France, le flux d'opérations avait atteint 24 milliards de dollars au milieu de l'été et tous les intervenants du « P.E. » s'accordent pour considérer que les fonds n'ont jamais été aussi actifs en France. Les fonds ont notamment pris part aux opérations les plus significatives en valeur de l'année : acquisition de la filiale de wagons-fret de la SNCF par la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ) et par DWS, acquisition de l'industriel Apave par PAI Partners et acquisition par CVC de Cooper-Vemedia, spécialiste des médicaments sans ordonnance. Les récentes décisions du Conseil d'État, s'agissant du traitement fiscal des management packages, n'ont d'ailleurs pas ralenti ce flux ininterrompu d'investissements alors que les associations de place (notamment FranceInvest) appellent à une clarification du régime d'imposition des gains résultant du débouclage du package lors d'une prochaine loi de finances.

Les campagnes des actionnaires activistes – propices à la réalisation d'opérations de M&A – se sont également poursuivies en 2021 sur la place de Paris. La campagne

menée par le fonds Amber à l'égard de Lagardère s'est dénouée en 2021 par la transformation de la commandite Lagardère en société anonyme, transformation qui a ensuite facilité le projet de prise de contrôle de Lagardère par Vivendi par voie d'offre publique d'achat. Le niveau des cours de bourse a pu inciter certains grands acteurs à vendre une partie de leur participation comme ce fut le cas à l'occasion de la baisse complémentaire de Nestlé dans le capital de l'Oréal par une cession d'actions d'un montant de près de 9 milliards d'euros.

Autre tendance importée des places financières étrangères, les *Special Purpose Acquisition Companies* (SPAC), ces coquilles vides appelées à lever des fonds sur les marchés financiers autour de personnalités emblématiques du monde des affaires, se sont multipliés à Paris avant l'été 2021 : 2MX Organic, Transition ou encore I2PO. Le premier « de-SPACING » français a également été annoncé en 2021 avec le projet de rapprochement (« *combination* ») entre DEE Tech, qui avait levé 165 millions d'euros pour investir dans une « *entreprise technologique à fort potentiel* », et Colis Privé.

Au cours des prochains mois, le rythme des opérations de fusions-acquisitions pourrait temporairement ralentir, à la veille notamment de l'élection présidentielle française qui incite traditionnellement les investisseurs, notamment étrangers, à l'attentisme. Le rythme des opérations devrait toutefois en principe demeurer soutenu. Les « de-SPACING » des SPACs formés en 2021 – qui disposent en moyenne d'un délai de 24 mois à compter de leur cotation pour opérer leur rapprochement avec une entreprise – alimenteront d'ailleurs une partie du flux d'opérations de fusions-acquisitions en 2022.

Le secteur de la grande distribution devrait donner lieu à des opérations d'envergure. De même, l'évolution de l'actionnariat des grands opérateurs telecoms européens (British Telecom, Telecom Italia, notamment) augurent vraisemblablement de futures opérations dans le domaine des télécommunications.

En revanche, il n'est pas certain que, malgré les incitations répétées de la BCE de ces dernières années pour favoriser les fusions bancaires, celles-ci interviennent au cours de la prochaine année, les différents freins à leur réalisation continuant d'exister.

INNOVATION : LES SECTEURS PHARES DE LA TECH EN 2022



*par Guillaume Bonneton,
Partner France, GP Bullhound*

GP.Bullhound

Aujourd'hui, l'innovation répond à l'envie ou la nécessité de numériser des écosystèmes entiers afin de les rendre plus performants mais surtout de leur permettre de répondre à leurs enjeux systémiques.

Et chaque année de nouvelles tendances se dressent, complétant les offres déjà existantes ou définissant de nouveaux standards. 2021 a été marquée par une croissance record de l'activité mondiale de fusion et d'acquisition dans le secteur tech et par le changement de nos habitudes de consommation. Les pôles technologiques internationaux se sont repensés et les entreprises elles-mêmes ont revu leurs priorités en raison de l'évolution des relations géopolitiques, des guerres commerciales et des préoccupations environnementales.

En 2022, les logiciels, les plateformes médiatiques innovantes ou encore les dernières technologies d'IA vont influencer profondément l'univers du travail, la manière dont nous effectuons nos opérations bancaires ou dont nous menons nos activités sociales, voire même dont nous accédons aux soins de santé. Comme toujours dans notre secteur, les tendances que nous esquissons pour 2022 révèlent la schizophrénie de la technologie, vecteur de libération et de fragmentation (émergence d'une économie des créateurs, finance décentralisée, métavers) mais aussi de concentration (puces ARM, explosion des objets connectés).

Enfin, le COVID-19 va continuer à dynamiser de nombreuses tendances, favorisant entre autres une croissance accélérée de l'apprentissage automatique, des solutions de paiement ou encore de la télémédecine et des technologies portables (wearables), mais accentuant aussi certaines pénuries (semi-conducteurs etc.). Pour mieux comprendre ce qui va technologiquement nous attendre en 2022, nous allons voir quelles tendances vont rythmer et moduler les investissements.

LA RÉVOLUTION DE L'UNIVERS DU PAIEMENT GRÂCE AU "BUY NOW, PAY LATER" (BNPL)

Le BNPL bouleverse le secteur du paiement et celui du commerce électronique, en raison de sa popularité croissante auprès des consommateurs et des commerçants. Les premiers considèrent le BNPL comme une excellente alternative aux cartes de crédit et les seconds commencent à prendre conscience des avantages considérables offerts par cette nouvelle option de paiement. Les géants de la tech et de la finance qui y investissent par différents canaux devraient accélérer leur croissance et créer un marché potentiel de plusieurs trilliards de dollars.

Les dépenses mondiales BNPL devraient atteindre 995 milliards de dollars et le nombre d'utilisateurs dépasser 1,5 milliard d'ici 2026, contre 266 milliards de dollars et 340

millions d'utilisateurs en 2021. Les entreprises à suivre de près : Affirm, Klarna, Afterpay, PayPal, Openpay.

LE MÉTAVERS, NOUVELLE AIRE DE JEU VIRTUELLE

Le métavers est un monde de communautés virtuelles interconnectées où les gens se rencontrent, travaillent et se divertissent à l'aide de casques de réalité virtuelle, de lunettes de réalité augmentée, d'applications pour smartphones ou d'autres dispositifs. Il est destiné à fournir un environnement qui peut changer notre façon d'interagir, de vivre et qui pourrait faire office de réalité pour certains.

Les opportunités commerciales, en particulier dans le domaine du marketing et de l'image de marque, créeront de nouvelles industries à mesure que les utilisateurs délaisseront le web au profit de l'expérience plus immersive offerte par le métavers.

Les fonctionnalités actuelles de la réalité virtuelle et augmentée seront probablement adaptées pour fonctionner dans le métavers. Les achats en ligne augmentent chaque année, une récente enquête a même révélé que 43 % des personnes interrogées se sont montrées enthousiastes à l'idée d'utiliser des applications de RV/RA pour le shopping. Le métavers sera probablement enrichi de contenus exclusifs tels que des NFT sous forme de vêtements, d'œuvres d'art ou d'autres objets, qui ressembleront à la nouvelle génération d'objets rares ou de créateurs. Les entreprises à suivre de près : Meta, Apple, Epic Games, Autodesk, Decentraland, Roblox.

LES CRÉATEURS DE CONTENU, À LA TÊTE D'UNE NOUVELLE ÉCONOMIE

À l'échelle mondiale, on compte environ 50 millions d'influenceurs sur YouTube, Instagram, Twitch, TikTok et autres réseaux sociaux. Les influenceurs d'aujourd'hui inaugurent une nouvelle économie où ils peuvent créer et monétiser leur propre contenu, puis le diffuser à leur communauté via de nombreux canaux.

La creator economy représentait près de 400.000 emplois aux États-Unis en 2020. Les influenceurs ont désormais le pouvoir de créer du contenu qui s'aligne sur les intérêts et les valeurs de leurs fans, ce qui suscite l'intérêt des marques. Ces avantages évidents devraient conduire à une augmentation de la quantité de contenu produit sur ces plateformes. Un autre élément clé de l'essor de cette nouvelle économie sera la capacité pour les créateurs à ne pas être uniquement rattachés à une seule et même plateforme. Cela a déjà commencé, avec l'artiste de renommée mondiale Beeple, qui a vendu un NFT pour 69 millions de dollars chez Christie's. Les

entreprises à suivre de près : Artlist, Cameo, Glow, Medium, Skillshare.

LA TECHNOLOGIE AU SERVICE DE LA DIVERSITÉ, DE L'ÉQUITÉ ET DE L'INCLUSION

Alors que la demande de diversité, d'équité et d'inclusion (DEI) est en hausse dans les secteurs public et privé, les algorithmes basés sur l'intelligence artificielle et l'apprentissage automatique commencent à apporter des solutions de recrutement impartial. Celles-ci créent davantage d'opportunités pour les candidats et aident les entreprises à faire des choix fondés sur des données concrètes et objectives.

La quantité croissante de données sur les candidats offre de nouvelles possibilités en termes de recrutement. En ligne, le marché du recrutement représente 26 milliards de dollars et est un vaste univers de données qui compte environ 770 millions de profils autodéclarés sur LinkedIn et plus de 2,5 milliards de profils multisources sur People Data Labs.

Les sociétés de sourcing sont désormais en mesure d'utiliser ces données pour créer des outils d'analyse basés sur le DEI. Les entreprises à suivre de près : Bryq, Datapeople, Circa, Entelo, Greenhouse.

LES ACCESSOIRES CONNECTÉS, DOPÉS PAR L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Alors que l'adoption des accessoires connectés, dits wearables, se généralise, les principaux fournisseurs ne se contentent plus de développer des objets et se tournent désormais vers des logiciels puissants basés sur l'IA. Alors que le marché mondial de l'analyse de l'IoT devrait atteindre 59 milliards de dollars d'ici à fin 2021, avec un taux de croissance annuel moyen de 31%, les fabricants de wearables prennent conscience de la valeur des données privées. En utilisant des logiciels basés sur l'IA, ces entreprises peuvent désormais fournir une analyse détaillée de ces données et même produire des analyses prédictives sur la santé ou encore les performances physiques des utilisateurs.

À mesure que la collecte de données se démocratise, le public peut devenir plus enclin à fournir ses informations, mais aussi plus prudent quant aux personnes qui les collectent. Même si les sociétés généralistes comme Apple, Samsung, Huawei et Xiaomi détiennent environ 50 % du marché, une nouvelle niche d'acteurs devrait émerger dans le domaine de la finance, des soins de santé et de la sécurité, à mesure que les préférences des utilisateurs se complexifient. Les entreprises à suivre de près : Apple, Google, Samsung, Alivacor, Garmin.

L'ESSOR DE LA FINANCE DÉCENTRALISÉE (DEFI)

La finance décentralisée (DeFi) est en plein essor après deux années de croissance étonnante. Le réseau de la blockchain Ethereum, sur lequel la plupart des applications DeFi sont construites, a défini les bases d'un vaste et florissant écosystème d'applications décentralisées et de développeurs. En pleine expansion, cet écosystème a attiré des capitaux institutionnels à la recherche de rendements plus élevés. Au cours des 12 derniers mois, plus de 6 milliards de dollars ont été placés sur l'Ethereum, dont plus de la moitié a été attribuée à des cryptomonnaies stables, moteur essentiel de la croissance de la DeFi.

La croissance explosive des ventes de NFT a été un moteur essentiel de l'adoption de la blockchain, tout en contribuant à l'augmentation des coûts de transaction et de la congestion du réseau. Mais les acteurs clés mettent à jour leurs plateformes pour répondre à ces difficultés et assurer une large adoption de ces solutions sur le long terme. Les entreprises à suivre de près : Aztec, Chainlink, Balancer, Compound, Aave.

L'IA VA AUTOMATISER LES SOINS DE SANTÉ À TOUS LES NIVEAUX

Les logiciels façonnent l'avenir de la prestation et de l'accès aux services de santé, en mettant des capacités et des outils puissants à la portée des médecins. Les récentes avancées technologiques ont ouvert la voie à l'accélération de l'innovation en matière d'IA dans le domaine des soins de santé.

Les dossiers médicaux électroniques (DME), rarement mis à jour, ont longtemps été peu bénéfiques pour les patients. Avec l'essor de l'IA, la grande quantité de données contenues dans les DME est une nouvelle opportunité de mettre en œuvre des modèles d'IA pour aider les soignants à prendre de meilleures décisions pour leurs patients. Les capacités de ces solutions changent fondamentalement la façon dont les soins sont dispensés à distance. Le succès des soins de santé basés sur l'IA suscitera des investissements pour poursuivre le développement massif de ces solutions. Les entreprises à suivre de près : Amwell, Babylon, BCB Medical, Behold.ai, Cambrium.

LA PÉNURIE MONDIALE DE SEMI-CONDUCTEURS

La pandémie de Covid-19 a mis sous pression les chaînes d'approvisionnement mondiales en semi-conducteurs, entravant la production de biens allant des voitures et des ordinateurs aux appareils électroménagers et aux brosses à dents. Alors que l'utilisation des semi-conducteurs continue d'augmenter, de telles pénuries pourraient devenir un problème récurrent et limiter les capacités des logiciels prenant en charge de nombreuses applications. Les indus-

tries liées aux voitures, aux consoles ou encore aux ordinateurs ont été les plus impactées. Les sociétés concernées risquent finalement de devoir s'adapter au nouveau marché des semi-conducteurs. A titre d'exemple, Tesla est en train de retravailler certains de ses logiciels pour s'adapter aux puces alternatives. Les entreprises à suivre de près : Infineon, Intel, Micron, Samsung, Broadcom, AMD.

LA TECHNOLOGIE AU SERVICE DES CHAÎNES D'APPROVISIONNEMENT

La pandémie du Covid-19 a gravement affecté les chaînes d'approvisionnement mondiales. Les entreprises s'efforcent aujourd'hui de rétablir les niveaux de stocks antérieurs à la pandémie en raison de la pénurie de matières premières et de main-d'œuvre ainsi que de la flambée des prix, les obligeant à se tourner vers la technologie pour mieux optimiser leurs chaînes d'approvisionnement. En conséquence, les logiciels de gestion de la chaîne d'approvisionnement devraient connaître un regain d'adoption au cours de l'année à venir, la taille de leur marché mondial devant atteindre plus de 20 milliards de dollars en 2022.

Les logiciels dédiés à la chaîne d'approvisionnement sont devenus un élément essentiel pour les entreprises afin de détecter les problèmes potentiels et de les résoudre. Ces plateformes continueront à gagner du terrain auprès des fournisseurs mondiaux, qui prennent conscience de la nécessité d'une chaîne d'approvisionnement efficace. Les entreprises à suivre de près : Flexport, Cubyn, Forto, Shipwell, Trella, Deliverer.

LA RÉVOLUTION DES PUCES ARM

Depuis des décennies, les processeurs x86 d'Intel dominent le paysage, tandis que les processeurs ARM sont limités aux appareils mobiles. Grâce à l'utilisation de la technologie RISC, les puces ARM sont beaucoup plus efficaces et polyvalentes que leurs homologues d'Intel, ce qui présente des avantages indéniables pour l'IA et l'apprentissage automatique, et permet de les déployer sur des appareils mobiles ou de bureau. Comme de plus en plus d'entreprises technologiques passent à la plateforme ARM, les nouveaux logiciels seront moins chers et plus faciles à développer, tandis que les logiciels existants devront être mis à niveau. Les entreprises à suivre de près : Amazon, Apple, ARM, Google, HP, Intel.

L'univers des startups et celui de l'investissement se transforment au gré des tendances mises en lumière par la pandémie. Les mondes de l'industrie et de la consommation se redessinent pour favoriser des développements systémiques plus résilients mais surtout plus performants et moins centralisés. 2022 va donc mener à de profondes revalorisations sectorielles.

LES TENDANCES M&A AUTOUR DU SECTEUR DE LA TECH EN EUROPE

*par Stéphane Klécha, Managing Partner,
Klecha & Co*

Klecha & Co.



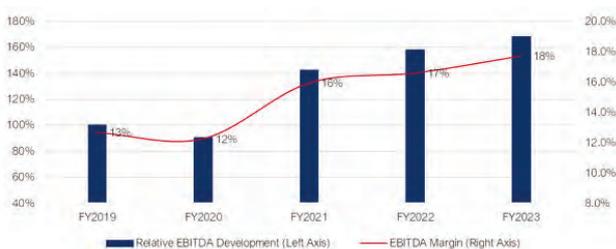
ANALYSE DU MARCHÉ GLOBAL :

Les fusions-acquisitions dans la tech ont avoisiné les 765 milliards de dollars dans le monde sur les sept premiers mois de l'année 2021. C'est plus du double par rapport au précédent record établi en 2000. Après une année 2020 difficile mais prometteuse, 2021 a été la véritable floraison de l'écosystème technologique européen. Avec plus de 60 milliards d'euros de financement à la fin du troisième trimestre, l'année 2021 représente déjà une croissance presque deux fois supérieure à celle de l'année 2020 (32 milliards d'euros).

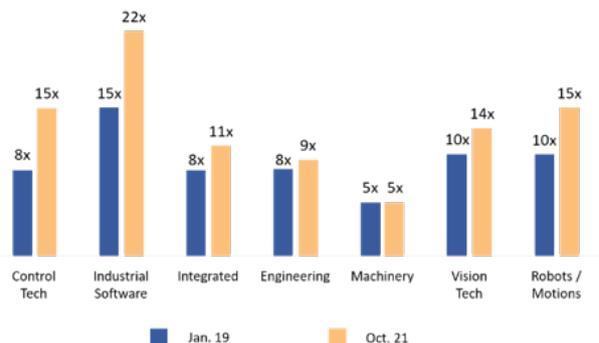
Ces six derniers mois ont été marqués par le recours fréquent aux SPAC (special purpose acquisition companies) pour regrouper les capitaux des investisseurs en vue de réaliser des acquisitions dans un marché des introductions en bourse très dynamique.

Au regard des sous-secteurs de la Tech, les équipes de fusions-acquisitions scrutent de plus en plus de nouvelles sources de création de valeur – les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) ainsi que la cyber-intelligence et cyber-sécurité en premier lieu.

EBITDA DANS LE SECTEUR M&A TECH AU NIVEAU MONDIAL



MULTIPLES D'EBITDA PAR SECTEUR

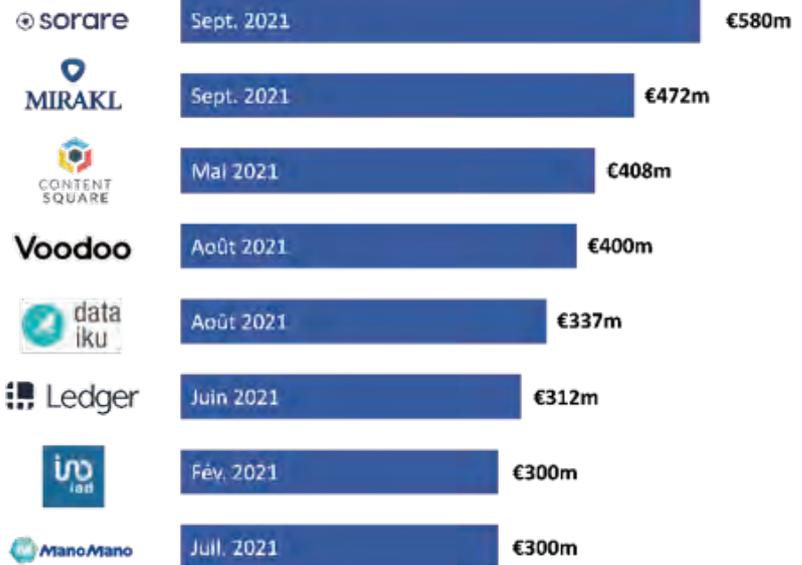


TOP 5 DES LEVÉES DE FONDS 2021 EN FRANCE

LE MARCHÉ FRANÇAIS :

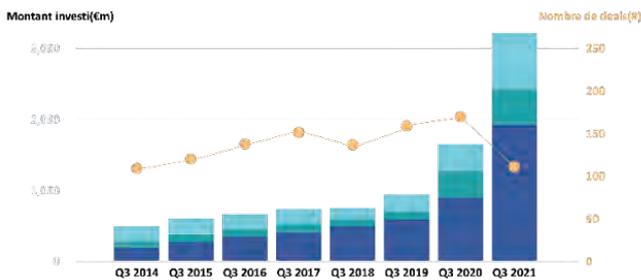
La France a contribué à cette croissance européenne et l'écosystème technologique français quant à lui est arrivé à maturité avec 8,2 milliards d'euros de financement total depuis le début de l'année et 11 nouvelles licornes. Si la tendance actuelle se poursuit, la France devrait atteindre 11 milliards d'euros à la fin de l'année. Des chiffres impressionnants qui pourtant ne représentent qu'une croissance de 2x par rapport à l'année dernière. Moins que les 2,5x de l'Europe et moins que les 2,4x du Royaume-Uni (28 milliards d'euros attendus pour 2021).

Une croissance qui est une conséquence directe de l'évolution du marché français des fusions et acquisitions de la tech qui a été très actif en 2020. Le nombre d'opérations de fusions-acquisitions dans le secteur de la technologie était approximativement égal à 200 opérations en 2020 et, par rapport à 2019, la valeur globale a augmenté de 500 millions d'euros, passant de 3,7 milliards d'euros en 2019 à 4,2 milliards d'euros en 2020.



En ce qui concerne les opérations sur les marchés, 2021 a vu l'introduction en bourse de Believe sur Euronext Paris pour 2 milliards d'euros et l'introduction en bourse attendue d'OVH au quatrième trimestre pour 3,5 milliards d'euros. L'année 2021 devrait atteindre 7,6 milliards d'euros de sorties totales, ce qui serait la meilleure année jamais connue par l'écosystème français.

FUNDRAISING POUR LES VC FRANÇAISES



ÉVOLUTION DES MONTANTS



L'ÉVOLUTION DES RÉGLEMENTATIONS POUR LE SECTEUR

Les nouvelles technologies sont au cœur des efforts actuels du gouvernement pour dynamiser l'industrie française et le savoir-faire stratégique français. Comme la plupart des pays du G20, la France a révisé en 2020 sa réglementation sur le contrôle des investissements étrangers afin d'en élargir le champ d'application en y incluant de nouveaux secteurs d'activités liés aux technologies sensibles. En vertu

de l'évolution de la législation française récente, des "actions privilégiées" peuvent également être créées par décret pour des entreprises publiques identifiées détenant des actifs sensibles ou critiques, et confèrent à l'État des droits de contrôle spécifiques sur ces actifs, notamment en cas de transferts de technologies.

La France essaye de prendre ses précautions avec le Ministère de l'économie qui a abaissé le seuil de contrôle des prises de participations d'investisseurs étrangers à 10%

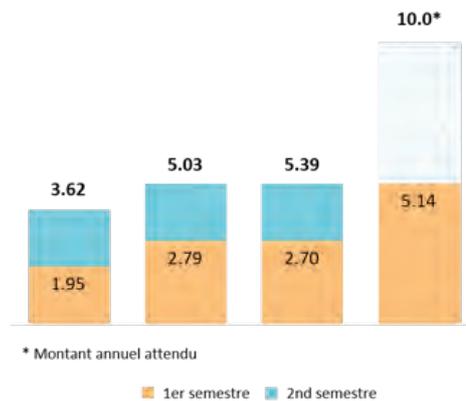
contre 25% précédemment. Si le veto de l'Etat dans le dossier de rachat de Carrefour par Couche-Tard a pu étonner certains observateurs, la France a su protéger un secteur stratégique selon le principe : "la souveraineté de la France ne s'oppose pas à son attractivité". De nombreux projets américains et asiatiques sont en cours, confirmant une meilleure attractivité française, qui se confirme dans les chiffres depuis 2017.

LA FRENCH TECH :

La France suit actuellement une très bonne dynamique avec la barre des 10 milliards d'euros de fonds levés, ce qui représente deux fois les chiffres de l'année dernière. Le

nombre de licornes ne cesse d'augmenter. Cependant, les enjeux restent toujours importants. En effet, ces grandes entreprises qui atteignent des sommets en France restent toujours considérées comme des petites entreprises à l'échelle mondiale. La French Tech fait également face au défi d'accompagner de plus en plus de start-up avec un objectif de 1.000 par an. La France doit également développer son offre sur l'ensemble du territoire trop souvent délaissé : 54% des start-up ont un siège social en Ile-de-France. En effet, ces start-up régionales, plus souvent industrielles, sont de véritables enjeux pour le mouvement de réindustrialisation du territoire français.

MONTANT TOTAL DES FONDS DE CAPITAL-RISQUE LEVÉS PAR LES START-UP FRANÇAISES



LES OPÉRATIONS DE LA TECH :

On peut diviser le marché en deux segments : les opérations industrielles et les opérations réalisées par des fonds de Private Equity. Dans ce dernier, une forte dynamique a été constatée avec deux types d'opérations : les passages de relai classiques entre deux fonds et les deals « plateforme » qui ont pour but de sécuriser certains actifs pour faire émerger des leaders dans leur domaine. En effet, ce développement a été facilité par l'apparition de fonds technologiques dédiés mais également à la montée en puissance des fonds généralistes dans le secteur.

La crise sanitaire accélère la course aux actifs numériques et technologiques ainsi que les fusions-acquisitions dans ce domaine. D'un côté, les fonds généralistes et spécialistes à la recherche d'actifs en croissance et de l'autre les industriels qui doivent poursuivre leur transformation numérique à marche forcée ont stimulé des valorisations elles aussi en croissance. Les facteurs macroéconomiques tels que les taux d'intérêt faibles, l'abondance de capitaux disponibles et la recherche d'actifs anti-inflation accélèrent ultérieurement la montée du secteur.

SOURCES :

<https://capitalmind.com/industrial-tech-bewertungentwicklung-2019-2023/>
<https://fr.statista.com/infographie/25825/records-plus-grosses-levees-de-fonds-capital-risque-startups-french-tech/>
<https://fr.statista.com/infographie/25673/french-tech-evolution-levees-de-fonds-capital-risque-startups-francaises/>

QUELLES PERSPECTIVES POUR LE FINANCEMENT DES DEEPTech APRÈS UNE ANNÉE 2021 RECORD POUR LE VC ?

*par Rodolphe Lilamand,
Manager et Expert des levées de fonds,
In Extenso Innovation Croissance*

In Extenso

Innovation Croissance

LA DEEPTech, FUTUR MÉTIER DU VC ?

En 2021, comme depuis quelques années, la très large majorité des dossiers financés par les VC relève des domaines des marketplace ou du logiciel. Internet et le logiciel apportent des ruptures fondamentales de modèles économiques, des capacités de désintermédiation et d'optimisation majeures, et de nombreux secteurs connaissent ainsi une transformation profonde.

Il s'agit de secteurs qui atteignent une certaine maturité, et dans lesquels sont aujourd'hui positionnés des fonds de Private Equity et des Hedge Funds. Ces investisseurs « alternatifs » (non VC) devraient même être majoritaires en termes de montants investis en 2022¹.

Par ailleurs, des ruptures sont attendues dans des industries ayant des impacts majeurs sur les populations, notamment dans le domaine de l'énergie, des transports, des infrastructures, de l'industrie, de l'agriculture ou encore de la santé. Ces sujets sont aujourd'hui largement moins adressés que

les sujets dominants (marketplace, software), et des innovations majeures dans ces secteurs pourraient émerger grâce aux DeepTech / FrontierTech.

UN MANQUE D'EXPERTISE, D'ATTRAIT OU DE PERFORMANCE POUR LES DEEPTech EN EUROPE ?

La récente communication autour de l'entrée du fonds In-Q-Tel au capital de la start-up Prophesee (qui remonterait à 2016²), société DeepTech à la frontière du semiconducteur et de l'IA, et à l'origine d'un procédé de rétine artificielle, illustre le manque de financements disponibles en Europe sur ce type de dossiers.

Créée en 2015 et amorcée par Robert Bosch VC et CEA Investissement³, la société a successivement levé auprès de fonds corporate et DeepTech (Intel, Supernova Invest, 360VC...). Elle a par la suite dû se tourner vers des investisseurs internationaux (In-Q-Tel, fonds chinois Xiaomi et Sinovation). Le positionnement d'investisseurs interna-

¹ <https://www.theinformation.com/articles/the-end-of-venture-capital-as-we-know-it>

² <https://envahis.com/la-deeptech-francaise-dans-le-viseur-du-fonds-de-la-cia/>

³ Seed round de 750k€ <https://www.prophesee.ai/2015/09/16/ccam-raises-750ke-from-international-venture-capital-funds/>

tionaux dans cette DeepTech caractérise le manque de financements de ce type de projet.

Comment expliquer ce manque d'investissements européens alloués aux sujets DeepTech ? Plusieurs aspects concourent à expliquer cette défaillance. D'une part, les dossiers sont plus techniques et nécessitent des expertises spécifiques à la DeepTech, au semiconducteur, à l'IA. D'autre part, les cycles de développement sont plus longs, nécessitent la production de hardware et s'avèrent moins facilement scalables que les dossiers software / marketplace qui représentent l'essentiel des financements VC.

Ce manque d'expertise et d'intérêt en Europe pour le financement DeepTech – projets plus difficiles à appréhender – occasionne une préemption de ces deals par des investisseurs internationaux. Ces derniers apportent leur expertise et leur capacité à valoriser au bon prix ces dossiers, conscients de la qualité de la science et de la technologie développée en Europe.

Entre 2016 et 2021, le financement de start-ups DeepTech / industrielles a fortement augmenté, plus rapidement que le VC généraliste (37% vs 29% de taux de croissance annuel). Mais cette croissance a été alimentée par le positionnement d'investisseurs extra-européens (États-Unis et Chine).

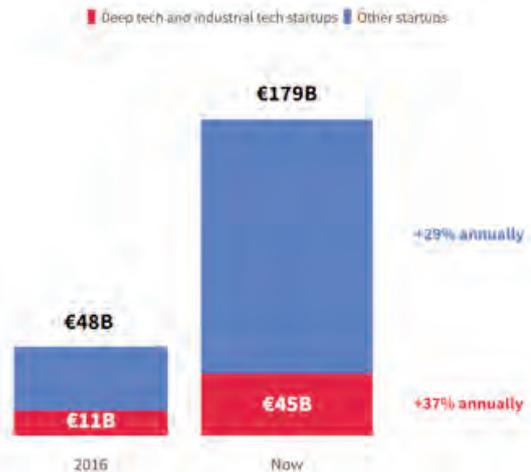
D'après une étude Dealroom & Speedinvest, 73.9B€ ont été levés en Europe par des start-ups DeepTech industrielles, en progression de 120% par rapport à 2020, et 56% de ces investissements ont pour origine des investisseurs américains ou asiatiques⁴. Par ailleurs, l'étude conclut que 49% des investissements ont été réalisés par des investisseurs non VC (comme des industriels ou fonds corporate), en progression par rapport à 35% en 2020.

La performance de cette classe d'actif est également attractive :

- Le secteur comporte 13 licornes et exit à >1B\$ en Europe avec 4.1% des start-ups de cette catégorie classées comme potentielles licornes (vs 3.1% hors industrie/DeepTech)⁵ ;
- La valorisation combinée des start-ups DeepTech représenterait 700B€ en 2021⁶, principalement issue de travaux académiques ou d'universités européennes de premier plan ;

Is France the next home of industrial & deeptech?

Enterprise value created by Industrial tech and Deep Tech startups in France



Source : Dealroom, 2021

- En revanche, l'écosystème étant plus jeune/immature, on y dénombre 0,5% de start-ups dépassant une valorisation de 1B\$ dans les DeepTech (contre 1% pour les start-ups tech)⁷.

Les difficultés identifiées dans le financement de cette typologie de dossiers sont de plusieurs natures :

- D'une part, la DeepTech cumule plusieurs niveaux de risques, en particulier risque de R&D, d'industrialisation et d'identification d'un product-market fit ;
- D'autre part, les constantes de temps sont plus longues, en particulier concernant la phase de R&D et l'industrialisation. Ce point est d'autant plus constaté dans le cadre de technologies hardware ;
- Enfin, ces contraintes opérationnelles se traduisent par des contraintes dans le cycle de financement, avec la mobilisation nécessaire de davantage de « capital patient » (plus de capital et plus longtemps) pour construire des success stories. L'écart entre les rounds et les montants à lever sont plus importants que dans la tech classique.

⁴<https://dealroom.co/uploaded/2021/11/Dealroom-Speedinvest-Industrial-tech-report-2021.pdf>

⁵ Étude dealroom/speedinvest, 2021

⁶ Étude Dealroom/sifted, 2021

QUELLE CAPACITÉ À FINANCER DES RUPTURES DEEPTECH MAJEURES EN EUROPE ?

Plusieurs sociétés dans le domaine de la fusion ont récemment levé des montants significatifs. C'est notamment le cas de Commonwealth Fusion Systems – spin off du MIT - qui a levé en décembre 2021 1.8B\$⁸, ou encore de Helion Energy qui a bouclé un tour de 500 M\$ en novembre

2021, avec un engagement de souscription pouvant atteindre 2.2B\$ au total⁹.

Ces tours de tables illustrent la capacité de start-ups DeepTech américaines à prendre le lead sur des sujets stratégiques en mobilisant des financements massifs.

En Europe, aurons-nous la possibilité de soutenir dans des proportions similaires de futurs champions ?

⁷ Cohortes de tours d'amorçage 2010-2015, analyse dealroom/sifted, 2021

⁸ <https://cfs.energy/news-and-media/commonwealth-fusion-systems-closes-1-8-billion-series-b-round>

⁹ <https://www.jdsupra.com/legalnews/renewable-energy-update-november-2021-2-1320744/>

L'ANACOFI MUSCLE SA SECTION CONSEIL EN FINANCE D'ENTREPRISE

par Jean-Louis PICOLLO

*Président de la section Conseil en Finance d'Entreprise
de l'ANACOFI*



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

Depuis 2 ans, l'ANACOFI a relancé sa section FINANCE D'ENTREPRISE, venant ainsi compléter son offre aux entreprises qui conseillent les entreprises et leurs dirigeants. Cette section réunit les métiers du haut de bilan, les leveurs de fonds, les ingénieurs sociaux, les spécialistes des financements spécifiques et les conseils en croissance et développement d'entreprise. Cela permet aux membres de cette section de conseiller le chef d'entreprise dans toutes les phases de la vie de son entreprise, de la naissance à sa transmission en passant par les besoins en phase de croissance ou de baisse d'activité.

La volonté de regrouper ces métiers au sein d'une même section est un véritable succès au vu du nombre d'adhérents qui a progressé de 20% en 2 ans, malgré la crise du Covid.

Mais l'ANACOFI ne s'arrête pas là.

L'ANACOFI FINANCE D'ENTREPRISE se dote d'une COMMISSION FINANCE D'ENTREPRISE, qui va être en charge de la réflexion et du devenir de nos métiers, d'apporter sa vision sur les bonnes pratiques, de

nourrir les débats avec notre écosystème et enfin d'apporter à nos adhérents l'information la plus pertinente pour se développer dans les règles imposées dans nos métiers.

La COMMISSION FINANCE D'ENTREPRISE compte 6 membres spécialisés dès son lancement le 14 décembre dernier, sous l'autorité de David CHARLET, Président de l'ANACOFI, et le contrôle de Jean-Louis PICOLLO, Président de la section. Elle est composée de :

- Fabienne GRETEAU, COFINGEST
- Florent GUIGUE, EMERGEANCES
- Ludovic SARDA, PYTHEAS CAPITAL
- Sébastien ROUZAIER, KERIUS FINANCE
- Guy COHEN, spécialiste en ingénierie sociale et en finance philanthropique
- Jean-Louis PICOLLO, RESOLVYS

Dès le début 2022, cette commission sera au travail et partagera ses travaux avec le Conseil d'Administration et les adhérents.

D'autres membres de la section pourront venir s'intégrer à la Commission et des personnalités extérieures seront invitées pour enrichir les débats.

MANAGEMENT PACKAGE : NOUVELLE DÉCISION DU CONSEIL D'ETAT ENTÉRINANT LA JURISPRUDENCE DU 13 JUILLET 2021



*par Xavier Rohmer, Avocat associé
August Debouzy*



AUGUST DEBOUZY

Dans un arrêt du 17 novembre 2021 (n°439609, n°438998, n°438999, n°439000), le Conseil d'Etat, sous les conclusions de la rapporteure publique Mme Karin Ciavaldini, a jugé que le gain résultant de la cession de leurs actions par des investisseurs managers au capital de la société « Materne et Cie » devait être regardé comme acquis « *en contrepartie de l'exercice par les intéressés de leurs fonctions de dirigeant* » au sein du groupe Materne.

Des cadres du groupe Materne s'étaient en effet regroupés au sein de la société Materne et Cie et avaient souscrit 20 300 actions en octobre 2006 pour un prix d'un euro par action. Cette société avait à son tour souscrit environ deux millions de BSA pour un prix de 0.10 euro dans la société SAS Holding Materne. Cette société Materne et Cie fit ensuite l'objet d'un rachat en début janvier 2007 au prix de 9,667 euros par action sans que les BSA sous-jacents aient été exercés. L'administration fiscale a d'abord considéré

qu'il s'agissait d'une rémunération occulte imposable au titre de l'article 111c) du Code Général des Impôts (CGI). Le tribunal administratif a fait droit à la demande de l'administration de maintenir cette imposition en substituant comme base légale son imposition en tant que traitement et salaires au titre des articles 79 à 82 du CGI. La Cour administrative d'appel de Lyon a ensuite relevé que les cadres salariés rassemblés dans la société Materne et Cie avaient bénéficié au vu des circonstances de « *conditions avantageuses trouvant essentiellement leur source dans l'exercice de leurs fonctions de salarié* » ayant permis la réalisation de cette plus-value rapide.

Le Conseil d'Etat a finalement rejeté le pourvoi et confirmé de nouveau sa jurisprudence du 13 juillet 2021 issue de trois arrêts (n°437498, n° 435452, n° 428506) prise en formation plénière dont nous rappellerons le raisonnement (I) pour en mesurer les incidences (II).

I/ Premiers constats, cette jurisprudence nouvelle, ne porte que sur des cas de cession d'options d'achat et de BSA. Elle fonde toute requalification en traitements et salaires sur les dispositions suivantes :

■ article 79 CGI : « *Les traitements, indemnités, émoluments, salaires, pensions et rentes viagères concourent à la formation du revenu global servant de base à l'impôt sur le revenu. (...)* ».

■ article 82 CGI : « *Pour la détermination des bases d'imposition, il est tenu compte du montant net des traitements, indemnités et émoluments, salaires, pensions et rentes viagères, ainsi que de tous les avantages en argent ou en nature accordés aux intéressés en sus des traitements, indemnités, émoluments, salaires, pensions et rentes viagères proprement dits. (...)* ».

Elle renonce par ailleurs à une approche globale de l'identification d'un avantage fiscal contrairement aux décisions antérieures (Conseil d'Etat Gaillochet, 26 septembre 2014, n° 365573).

Elle propose ainsi de distinguer trois temps d'analyse :

■ *Y a-t-il d'abord un avantage « à l'entrée » i.e. au moment de l'acquisition ou de l'octroi de l'instrument financier (options ou BSA) ?*

Il s'agit de savoir ici si l'option ou le BSA a été souscrit ou acquis selon des conditions préférentielles au regard de sa valeur réelle et de se poser la question de savoir si cet avantage trouve « essentiellement » sa source dans l'exercice par le bénéficiaire de ses fonctions de dirigeant ou de salarié. La rapporteure publique, Mme Emilie Bokdam-Tognetti, note dans ses conclusions qu'un BSA souscrit pour une valeur très faible peut constituer cet avantage. C'est ce que la Cour de cassation a confirmé dans l'arrêt Barrière (Cass. Civ. 2e, 4 avril 2019, Sté Groupe Lucien Barrière, n° 17-24-470) mais en jugeant que l'avantage que constituent ces BSA qui avaient été proposés à des salariés, pour l'assiette des cotisations sociales, doit être évalué à la date où ces bons peuvent être librement exercés. Contrairement à la position de la Cour de cassation, le Conseil d'Etat se place à la date de l'acquisition ou de la souscription en reconnaissant que l'identification à ce stade par l'administration fiscale peut être difficile.

Si donc la réponse est positive, cet avantage sera imposable au titre de l'année d'acquisition ou de souscription desdits instruments financiers en traitements et salaires sans attendre leur monétisation.

Selon le raisonnement de la rapporteure sous les conclusions des trois arrêts ci-dessus, l'avantage est déjà entré dans le patrimoine du bénéficiaire manager et doit être fiscalisé

immédiatement. Cette fiscalisation immédiate est supposée être sans incidence sur la nature des gains réalisés ultérieurement au moment de l'exercice de l'instrument ou de sa cession.

La rapporteure note dans ses conclusions, comme pour excuser une position classique d'imposition au moment où le revenu devient disponible, que l'imposition de ce gain sera la plupart du temps prescrite pour l'administration fiscale.

■ *Une fiscalisation au moment de l'exercice du BSA ou de l'option ?*

L'identification d'un avantage dépendra de l'existence d'une différence entre la valeur réelle de l'action (au jour de l'attribution du BSA) et le prix d'exercice de l'option ou du BSA. Le rattachement à un traitement et salaire du gain sera réalisé dès lors que celui-ci trouvera à nouveau « essentiellement sa source dans l'exercice par l'intéressé de fonctions de dirigeant ou de salarié (...) ». Ceci résultera de l'octroi de bons ou de BSA en fonction du critère de présence, de l'atteinte d'objectifs de rentabilité ou de résultat. Cette différence sera alors regardée comme un avantage imposable selon les articles 79 et 82 dans la catégorie des traitements et salaires.

■ *Quid enfin de la cession du BSA avant son exercice ou de la cession des actions issues de la levée d'option ?*

Le gain résultant de cette cession est en principe considéré comme une plus-value de cession de valeur mobilière des particuliers au titre de l'article 150-0 A du CGI.

Il s'agit à nouveau de démontrer que le gain n'a pas été acquis à raison de la qualité d'investisseur du cédant mais « en contrepartie de ses fonctions de salarié ou de dirigeant » permettant de requalifier ce gain en traitements et salaires.

Ainsi le Conseil d'Etat dans l'affaire n° 435452, relève que le gain avait la « nature d'un versement incitatif, par lequel les actionnaires ont décidé de rétribuer ensemble l'exercice effectif de ses fonctions de manager par M. T et les résultats et performances ayant résulté de cet engagement professionnel ». Tous les ingrédients de rattachement aux fonctions de dirigeant existaient dans ce dossier (présence de clause d'incessibilité temporaire des titres, obligation de loyauté et de non-concurrence, clauses de « good » ou de « bad leaver » au titre d'une promesse de vente, liens entre la plus-value réalisée et l'atteinte d'un TRI minimum, mention d'une rétrocession d'une super plus-value).

II/ Cette nouvelle jurisprudence confirmée récemment par l'arrêt du 17 novembre 2021 impose une nouvelle grille de lecture remettant en cause la sécurité juridique des « management package ».

On peut s'attendre à ce que l'administration fiscale analyse, décortique les « management package » existants et futurs afin d'identifier à chaque stade ci-dessus l'existence d'un avantage trouvant « *essentiellement sa source dans l'exercice par l'intéressé de fonctions de dirigeant ou de salarié* ».

Il convient de se demander si cette analyse pourra s'opérer d'une manière identique en présence d'instruments financiers (actions, obligations convertibles) autres que des options ou BSA.

Selon la rapporteure dans les affaires du 13 juillet 2021, il est concevable qu'un gain soit identifié à la date d'acquisition sans pour autant remettre en cause le reste du package. On ne peut qu'en douter. Si l'administration identifie un tel avantage à l'entrée d'un package c'est probablement tout le package entier qui sera considéré comme ayant une connotation salariale par capillarité. L'argument de la prescription se retournera contre le contribuable. Un contrôle fiscal qui ne pourrait requalifier un avantage à la date d'acquisition du package pour des raisons de prescription, se portera sur les autres événements subséquents (levée de l'option ou cession) affectant l'instrument financier pour traquer l'existence d'un gain susceptible d'être requalifié en traitement-salaire.

Certes, l'emploi du terme « *essentiellement* » par le Conseil d'Etat permet de penser que l'assimilation de tout gain à un traitement-salaire ne sera pas systématique mais fera l'objet d'une analyse par le juge sur la base d'un faisceau d'indices. Là encore, on ne peut que déplorer une subjectivité qui rappelle le passage de la définition de l'abus de droit de « *l'exclusivement fiscal* » au « *principalement fiscal* ».

Plus étonnant, cette jurisprudence considère comme inopérant le risque financier que prendrait l'investisseur manager. Cette position n'est pas logique. En effet, selon cette nouvelle jurisprudence et sa grille de lecture, tout ce qui compte sera pour l'administration fiscale de pouvoir établir un lien entre le gain réalisé à trois instants différents et le contrat de travail ou l'exercice de fonctions de dirigeants. Doit-on alors considérer que le package de tout salarié ou dirigeant investi aux côtés d'investisseurs financiers, même lorsqu'il s'agit de sommes importantes, sera par définition « suspect » dès lors qu'il subira certaines contraintes contractuelles supplémentaires (incessibilité temporaire, présence de clauses de « bad leaver » etc.) ? S'il perd de l'argent car finalement les résultats ne sont pas là, le manager subira une moins-value. En revanche, si les résultats sont présents et que le manager réalise une plus-value, alors ce sera un traitement-salaire !

Selon cette nouvelle construction prétorienne du Conseil d'Etat résultant des décisions du 13 juillet 2021, l'administration fiscale et le juge de l'impôt devront avant tout s'attacher à identifier si et seulement si un gain réalisé par un manager trouve essentiellement sa source dans l'exercice par l'intéressé de ses fonctions de dirigeant ou de salarié.

Pour ne pas être requalifié en traitement-salaire, il conviendra donc dans un management package de supprimer tout lien contractuel entre les instruments financiers détenus par les managers et l'exercice de leurs fonctions (clauses de leaver, d'incessibilité, de non-concurrence, de loyauté, d'indexation sur des objectifs de TRI, de rétrocession de plus-value etc.). A défaut, il conviendra de proposer aux managers des actions gratuites ou bien des BSPCE.

BULLETIN D'ABONNEMENT

En souscrivant un abonnement annuel à **Fusions & Acquisitions Magazine** (Print + Web + PDF) d'un montant de 800 € TTC, vous recevrez en cadeau le **Récapitulatif annuel 2021** des opérations de M&A et de capital-investissement. Un abonnement de 6 mois aux bases de données **Dealflow-data.fr** sera offert aux structures de moins de 20 salariés.

Le paiement peut être effectué par chèque libellé à l'ordre de la société éditrice, Dealflow-Data SAS, 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](#)



BAROMÈTRE DE LA RELATION MANAGER – FONDS D'INVESTISSEMENT



par *Martine Story* directrice générale,
ALTHEO

Althéo

Reprise & création d'entreprise

Un nouvel outil a fait son apparition dans l'écosystème du private equity en France. Il a pour objectif de prendre le pouls de la relation managers / fonds d'investissement, pendant la durée de l'investissement, afin de pouvoir, si nécessaire, apporter des actions correctives à une relation qui pourrait se dégrader.

La période de cohabitation entre managers et investisseurs, dans le cadre d'un LBO, n'est pas un long fleuve tranquille, et peut être émaillée de nombreuses tensions pouvant aller jusqu'à la rupture. D'où l'intérêt de pouvoir mesurer de façon dynamique le niveau de tensions potentielles et de confiance entre le manager et ses actionnaires financiers.

Nous avons créé le baromètre de la relation managers / fonds d'investissement à l'issue d'un travail de recherche doctoral consacré aux relations entre les repreneurs et les fonds d'investissement. Le baromètre est destiné à mesurer de façon dynamique et longitudinale le niveau de tensions potentielles et de confiance entre le manager et les responsables de la participation, tout au long de la vie du LBO, et à prendre, si nécessaire, des mesures correctives pour éviter que cette relation ne se dégrade.

L'approche terrain est basée sur neuf études de cas de dyades repreneurs-fonds d'investissement, comprenant vingt-deux entretiens semi-directifs, précédés de cinquante entretiens exploratoires.

PARTICULARITÉ DE LA RELATION ENTRE LE MANAGER ET LE FONDS D'INVESTISSEMENT

Lors d'une opération de LBO, managers et fonds d'investissement sont soumis à des enjeux qui leur sont propres, dans un contexte particulier où l'entreprise est elle-même mise sous tension par le mécanisme LBO, assorti du rôle disciplinaire de la dette, qu'il est nécessaire de rembourser régulièrement.

La spécificité des enjeux de chacun des acteurs, parfois antagonistes, marquée par des périodes de désalignement des intérêts, est susceptible de faire émerger une quinzaine de tensions entre les acteurs.

LES TENSIONS ET LA CONFIANCE : DEUX DIMENSIONS MISES EN LUMIÈRE

Les tensions potentielles pouvant survenir entre le manager et le fonds d'investissement présentent un caractère de prédictibilité, selon des temporalités et des intensités différentes.

Six étapes-clés et six séquences ont été identifiées depuis la « demande en mariage » jusqu'à la sortie de l'investisseur.

L'émergence de ces tensions peut avoir de lourdes conséquences sur la relation manager-fonds d'investissement. Elles peuvent même nuire à la création de valeur de l'opération.

Par ailleurs, la relation de confiance entre les acteurs est un paramètre essentiel qu'il convient de mesurer régulièrement car la confiance permet de contenir les tensions à l'état latent et d'éviter qu'elles se muent en tensions saillantes et deviennent une source de conflit préjudiciable aux deux parties.

En effet, dès lors que la confiance est rompue, toutes les tensions gagnent en intensité avec des conséquences sur le corps social et les performances de l'entreprise.

Cet outil s'inscrit dans le cadre d'une finance responsable.

Appréhender les enjeux de chacune des parties prenantes et disposer d'un tiers de confiance indépendant, neutre et impartial pour anticiper l'émergence des tensions entre les acteurs permet d'améliorer la relation entre le manager et le fonds d'investissement. Cela consiste pour le fonds d'investissement à prendre soin de la relation avec son manager.

Cette démarche donne également aux fonds d'investissement la possibilité de valoriser leur image auprès des managers susceptibles de réaliser une acquisition à leurs côtés, et auprès de leurs souscripteurs, et cela dans un contexte de forte intensité concurrentielle.

LA NÉCESSITÉ POUR LE REPRENEUR DE CHOISIR LE « BON PARTENAIRE »

Le paysage des acteurs du capital transmission est très segmenté avec des acteurs majoritaires ou minoritaires, œuvrant sur des LBO primaires, secondaires, tertiaires voire quaternaires, ouverts ou non aux MBI, avec ou sans spécialités sectorielles ou géographiques, et plus ou moins interventionnistes. On trouve également des fonds de nature différente avec des acteurs privés, captifs, c'est-à-dire filiales de banques ou d'assurances, ou encore publics, ainsi que des fonds disposant d'horizons de sortie plus ou moins lointains et avec des cultures spécifiques.

Pour permettre aux repreneurs de s'y retrouver dans cet écosystème complexe, et choisir le partenaire financier le mieux adapté à son projet d'acquisition, nous avons élaboré une taxinomie des fonds de LBO.

En conclusion, le baromètre de la relation managers / fonds d'investissement est un outil vertueux, respectueux de la dimension humaine, qui s'inscrit dans le respect des critères ESG.

LES ÉQUIPES OPÉRATIONNELLES : NOUVEAUX CATALYSEURS DE VALEUR

*Publication du Livre Blanc des Operating Partners
de France Invest et Bain & Company*

Le Club des *Operating Partners* de France Invest et Bain & Company publie aujourd'hui ensemble un Livre Blanc sur le métier d'équipe opérationnelle dans le secteur du capital-investissement. Ce travail de fond dresse un état des lieux du rôle et de la fonction d'*Operating Partner* qui monte en puissance en France depuis ces dernières années. Il permet de mieux comprendre le positionnement particulier des équipes opérationnelles qui interviennent au cœur de la création de valeur et de la relation entre investisseurs et management. Aujourd'hui, plus de 40 % des 80 plus grands fonds d'investissement de l'hexagone ont embauché en interne au moins un *Operating Partner* au sein de leur structure pour accompagner leurs participations.

Le livre blanc revient sur les différents modèles d'équipes opérationnelles et analyse leurs facteurs de succès tout en anticipant l'évolution de la fonction. Il vise enfin à mieux faire connaître cette profession auprès de l'ensemble des acteurs de l'écosystème du capital-investissement.

Pour cette étude, 76 entretiens ont été menés auprès des responsables du secteur afin d'obtenir la vision la plus complète possible du rôle et de la valeur ajoutée de ces *Operating Partners* : équipes opérationnelles du Private Equity et du Venture Capital ; équipes de management des entreprises qui ont été ou sont accompagnées par des *Operating Partners* ; équipes d'investissement du Private Equity et du Venture Capital ; et souscripteurs (LP's).

D'après les professionnels interrogés, les *Operating Partners* jouent clairement un rôle clé dans la croissance des revenus, l'amélioration de la marge opérationnelle et l'expansion des multiples, et la forte croissance de leur nombre

depuis 5 ans rend leur fonction encore plus attractive auprès des professionnels du secteur.

« Depuis quelques années, la montée en puissance de la fonction d'*Operating Partner* au sein des fonds d'investissement français traduit l'intérêt porté par ces derniers à la qualité de la mise en oeuvre opérationnelle de la stratégie des start-ups, PME et ETI qu'ils accompagnent. Elle démontre ainsi de façon très concrète la valeur ajoutée pour les entreprises des acteurs du capital-investissement. La réalisation de ce Livre Blanc était inscrite à la feuille de route du Club que nous avons créé en décembre 2020 pour soutenir la professionnalisation de cette fonction, car il ne fait nul doute que les *Operating Partners*, véritables catalyseurs de croissance et de création de valeur, vont durablement s'inscrire dans le paysage du capital-investissement », déclare Claire Chabrier, Présidente de France Invest.

« Aujourd'hui, près de la moitié des grandes structures d'investissement interrogées ont recruté en interne des experts qui opèrent directement auprès des entrepreneurs pour les épauler dans leur développement et les accompagner dans la croissance de leurs entreprises et leur succès économique. Ce livre blanc met en lumière la valeur concrète de cette fonction et nous sommes convaincus que d'ici deux ans, nous serons plus de 400 à exercer cette fonction sur le marché français », déclarent G. Bon, J. Dupont et N. Réquillart, cofondateurs du Club des *Operating Partners*.

« Dans un marché mondial du capital-investissement marqué par une concurrence accrue et un contexte économique, sociétal et environnemental toujours plus

complexe pour les entrepreneurs, les fonds d'investissement doivent se démarquer pour convaincre à la fois souscripteurs et dirigeants d'entreprise. A cet effet, l'équipe opérationnelle devient leur bras armé pour améliorer la performance opérationnelle mais aussi pour accompagner la transformation des entreprises dans lesquelles ils investissent. Ce livre blanc propose de grandes pistes stratégiques pour construire une équipe d'*Operating Partners* capable de faire la différence en apportant le meilleur support au management et l'orchestration des expertises nécessaires à l'accélération et aux adaptations », explique Doris Galan, Associée et Responsable du pôle Private Equity chez Bain & Company.

POURQUOI LES FONDS D'INVESTISSEMENT FRANÇAIS DOIVENT DÉVELOPPER LEUR ÉQUIPE OPÉRATIONNELLE

Depuis 20 ans, le marché du capital-investissement connaît une forte croissance, dans un contexte de taux bas et de concurrence accrue entre fonds notamment dans les secteurs de la santé et du numérique. En 2021, à la faveur de la reprise post Covid-19, le multiple moyen en France a atteint le sommet inédit de 13,4. La moyenne européenne est elle-même passée de 9,7 à 12,7 en cinq ans.

Dans ce contexte, pour se différencier, il ne suffit plus de bien investir. Il faut aussi être capable de sécuriser et améliorer la performance opérationnelle de chaque investissement. La solution à cet enjeu passe par la mobilisation d'une équipe opérationnelle au sein des fonds d'investissement. Leur rôle est clé dans la croissance des revenus et de la marge opérationnelle des entreprises et ainsi dans l'amélioration de la performance globale. L'équipe opérationnelle possède donc une véritable valeur ajoutée. C'est pourquoi, encore récente en France, la profession a rapidement progressé : dans le top des fonds de Private Equity, 41 % d'entre eux possèdent aujourd'hui une équipe opérationnelle, contre 28 % en 2016. Croissance encore plus frappante pour les fonds de Venture Capital (VC) : sur le Top 25, 56% possèdent une équipe opérationnelle, contre 12% en 2016.

CONSTRUIRE UNE ÉQUIPE OPÉRATIONNELLE, DIFFÉRENTS MODÈLES ET CHOIX

D'un fonds à l'autre, la taille de l'équipe opérationnelle et le profil de ses *Operating Partners* varient. Cette diversité résulte de différences de stratégie d'investissement, de type de fonds (Venture Capital, Buyout etc.) et de culture.

Aujourd'hui, l'étude de Bain & Company et du Club des *Operating Partners* de France Invest fait émerger 3 modèles d'équipe opérationnelle : auprès des dirigeants de l'entreprise en portefeuille, l'équipe opérationnelle peut être en effet soit « à la barre », soit « sur le pont » ou bien « en vigie ».

Quel que soit le modèle d'équipe opérationnelle, l'étude révèle six facteurs clés de succès :

- Impliquer l'équipe opérationnelle le plus tôt possible en amont, souvent dès le processus de Due Diligence ;
- Concevoir et déployer un Plan de Création de Valeur (PCV), décliné en initiatives prioritaires ;
- Définir clairement la répartition des rôles entre l'équipe d'investissement, l'équipe opérationnelle et les équipes de direction des sociétés en portefeuille,
- Investir dans les talents et les compétences clés, en adéquation avec la stratégie d'investissement du fonds et les besoins de ses participations ;
- Offrir aux *Operating Partners* un parcours de carrière et une rémunération en cohérence avec ceux des équipes d'investissement ;
- Mesurer la création de valeur de l'équipe opérationnelle.

ÉQUIPES OPÉRATIONNELLES ET FUTURS ENJEUX, UNE PROFESSION QUI ÉVOLUE ET SE STRUCTURE

La crise sanitaire du Covid-19 a permis de confirmer la valeur ajoutée de l'équipe opérationnelle. Or, aujourd'hui, les entreprises doivent faire face à d'autres disruptions : transformation digitale, critères Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance (ESG), guerre des talents, chaîne d'approvisionnement menacée.

Pour accompagner leurs actifs sous gestion dans ces enjeux, les fonds d'investissement continuent de développer et de structurer le métier d'*Operating Partner*.

Dans un monde sans cesse en mutation, dans un monde où les disruptions ne font que commencer pour les entreprises, les *Operating Partners* sont bel et bien des catalyseurs de valeur.

Le Livre Blanc « L'équipe opérationnelle : métier en développement, métier incontournable pour les fonds d'investissement » est disponible sur :

www.franceinvest.eu

SOMMAIRE

Transactions des mois de novembre-décembre 2021

◆ Page 67 ◆

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES

◆ Page 82 ◆

ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER

◆ Page 92 ◆

ACQUISITIONS ÉTRANGÈRES EN FRANCE

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 NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

DOMESTIC TRANSACTIONS IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT
A.S.C.A. - Produits cosmétiques Bio	PHYTODIA - Plantes et cosmétiques biologiques CA : 1 M € Op : Prise de contrôle	
<p>Fort d'une croissance à deux chiffres depuis 6 ans, Phytodia (67), spécialisé dans la recherche et le développement de plantes et cosmétiques biologiques, annonce le rachat de l'Atelier de Savons et Cosmétiques Artisanaux (A.S.C.A.). Située à Souffelweyersheim, à seulement 15 minutes du siège de Phytodia, la savonnerie A.S.C.A. développe depuis 2016 des produits cosmétiques Bio (savons, sérums et huiles), commercialisés sous la marque L'esperluète dans des concepts stores, pharmacies, magasins bio et sur internet.</p>		
ACBI - Protection collective et individuelle	FORTAL - Accès en hauteur sécurisé Op : Prise de contrôle Conseil : MBA Capital Strasbourg	
<p>Le groupe Fortal acquiert ACBI spécialiste de la protection collective et individuelle.</p>		
ADS CONSULTANTS - Audit, expertise comptable	EXPONENS - Audit, expertise comptable CA : 40 M € Op : Prise de contrôle	
<p>Exponens, groupe indépendant d'audit, d'expertise comptable et de conseil, poursuit sa croissance en s'associant avec le cabinet de conseil indépendant créé en 1996 ADS Consultants. Avec ce rachat, le groupe Exponens se dote de deux nouveaux associés et de 10 experts supplémentaires. Exponens est un groupe indépendant d'audit, d'expertise comptable et de conseil présent exclusivement en Île-de-France à travers 9 implantations et un effectif de 350 personnes dont 30 associés.</p>		
AIRCAPTIF - Structures gonflables de protection et d'isolation	MICHELIN - Pneumatiques (EL) Op : Prise de contrôle à 100%	
<p>Michelin acquiert 100% de la société AirCaptif, start-up française innovante au savoir-faire unique dans le domaine de structures gonflables ultralégères de protection et d'isolation. Ces solutions, simples d'utilisation et 10 fois moins lourdes que l'acier, privilégient un seul point de gonflage pour une mise en œuvre rapide et simplifiée. Elles trouvent des applications dans des domaines aussi variés que l'aéronautique, l'univers médical, la construction, ou encore les loisirs. Basée à Trappes dans les Yvelines et créée en 2017, AirCaptif a déjà contribué à la création d'une trentaine d'emplois localement.</p>		
AKEOPLUS - Ingénierie	EFI AUTOMOTIVE - Équipements auto Op : Prise de contrôle	
<p>EFI Automotive, qui a récemment fêté ses 85 ans, acquiert le bureau d'ingénierie Akeoplus. Créé en 2006, celui-ci est spécialisé en services et solutions 4.0 pour l'industrie. Grâce à ses compétences dans le digital (IIoT, Intelligence Artificielle), l'automatisation, (robotique mobile, collaborative et conventionnelle) et la sécurité industrielle (des données, des produits et des personnes), Akeoplus s'est positionné, ces dernières années, comme un partenaire clé de l'usine 4.0 en France, apte à répondre aux problématiques spécifiques de clients tels que Stellantis (PSA), Airbus, Thalès, Geoges Pernoud, MGF Grimaldi, Spic ... EFI Automotive est un équipementier automobile qui conçoit, produit et commercialise des équipements électriques et électroniques utilisés dans le monde entier. Le groupe, dont le siège est situé à Beynost, près de Lyon, emploie 1.700 salariés dans le monde (France, Turquie, USA, Chine), dont 800 collaborateurs sur 2 sites français. Il a réalisé ces dernières années un CA moyen de 200 M€.</p>		

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

DOMESTIC TRANSACTIONS IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Parmi ses clients figurent les principaux constructeurs automobiles mondiaux (Volkswagen, Ford, ZF, Stellantis, General Motors ...) et équipementiers (ZF, Schaeffler...).

ANTENNE RÉUNION TÉLÉVISION, ART

Édition de chaînes thématiques

Cédant : Océinde

CIRANO GROUP

Multimédia

Op : Prise de contrôle

Le groupe industriel réunionnais Océinde annonce la cession d'une participation majoritaire au capital d'Antenne Réunion Télévision (ART) au profit du groupe Cirano. Nassir Goulamaly, président d'Océinde, reste toutefois président du conseil d'administration d'Antenne Réunion, dont il avait fait l'acquisition en 2016.

Le Conseil supérieur de l'audiovisuel avait préalablement donné son agrément à l'opération.

Antenne Réunion Télévision est un groupe média leader sur l'île de la Réunion. Le groupe a également développé un grand nombre d'activités connexes : digital, distribution (télé-achat), opérateur mobile.

Nouvel actionnaire majoritaire, le groupe multimédia réunionnais Cirano contrôle différentes chaînes de radio comme NRJ Réunion, Exo FM et RTL, mais aussi le Studec (école des médias de l'océan Indien) ou encore une régie publicitaire.

Sur cette opération, Paul Hastings conseillait le groupe Océinde, avec une équipe composée d'Etienne Mathey, associé, et de Moussa Mbodji et Alisée Rival, collaborateurs. Le groupe Cirano était conseillé par Maître Maud Egloff.

BERGUE - Fabrication de machines agricoles et forestières

CA : 4 M €

Cédant : Thierry et Jean-François Bergue

Conseil : MBA Capital

JLC - Matériel d'élevage

Op : Prise de contrôle

L'entreprise familiale Bergue, accompagnée par MBA Capital Rennes, est cédée au groupe JLC, leader dans l'équipement de bâtiments destinés à l'élevage et à l'industrie. Dirigée par les deux frères Thierry et Jean-François Bergue, l'entreprise réalise un chiffre d'affaires supérieur à 4 millions d'euros avec une trentaine de personnes.

BOIS BUCHE CENTRE ATLANTIQUE

Coupe et séchage de bois

Cédant : Office national des forêts

POUJOLAT

Cheminées industrielles

CA : 245 M €

Op : Prise de contrôle à 100%

La société familiale Poujoulat (1.650 salariés, Niort, Deux-Sèvres) acquiert Bois Bûches Centre Atlantique à Villedieu-sur-Indre, près de Châteauroux (Indre).

BSOFT - Solutions web, applications mobiles

VISIATIV - Édition de logiciels

CA : 190 M €

Op : Participation

Bsoft.fr annonce l'ouverture de son capital à Visiativ, créateur de plateformes numériques pour la transformation des entreprises coté sur Euronext Growth à Paris.

Bsoft.fr est un éditeur français de solutions web et mobiles proposées en mode SaaS. Plus de 120 modules d'applications iOS ou Android ont été réalisés depuis sa création en 2010 et des dizaines d'applications mobiles conçues sur mesure pour de nombreux grands comptes. Fort d'une équipe d'une dizaine de personnes, Bsoft.fr prévoit de réaliser en 2021 un CA de 0,6 M€. L'entreprise compte parmi ses clients EDF, Bioderma, Cegos, différents ministères et des grands groupes.

Visiativ est un acteur global aux multi-compétences (Conseil, Édition et Intégration de logiciels, Création de plateformes, Infogérance). Positionné sur les entreprises du mid-market depuis sa création en 1987, Visiativ compte 18.000 clients.

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

DOMESTIC TRANSACTIONS IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Couvrant l'ensemble des pôles économiques français et présent à l'international (Belgique, Brésil, Canada, États-Unis, Pays-Bas, Luxembourg, Maroc, Royaume-Uni et Suisse), Visiativ emploie plus de 1.000 collaborateurs.

CIGUSTO - Vente de cigarettes électroniques

Conseil : Largillière Finance

CARMILA - Immobilier

Op : Participation de 30%

Carmila, 3e société cotée de centres commerciaux en Europe Continentale, acquiert 30% du capital de l'enseigne de vente de cigarettes électroniques et liquides de vapotage Cigusto, fondée en 2013 par Hervé Delille et Didier Bourriez, deux experts du retail, et actuellement implantée dans 86 magasins en France.

Carmila a été créée par Carrefour et de grands investisseurs institutionnels pour valoriser les centres commerciaux attenants aux hypermarchés Carrefour en France, Espagne et Italie. Son portefeuille est constitué de 214 centres commerciaux.

DS Avocats a conseillé Cigusto avec Jérôme Lombard-Platet, Associé, et Marion Lesieur, Collaboratrice, sur les aspects Corporate. Christophe Billet, Associé, est intervenu sur les aspects fiscaux.

CLARITEAM - ESN

Conseil : Rothschild & Co

CONSTELLATION - ESN

Op : Prise de contrôle

Le groupe Constellation acquiert Clariteam. Basé en Ile de France, Clariteam est spécialiste des infrastructures IT et de la performance des systèmes d'information avec des services qui couvrent des domaines tels que : Infrastructure IT & Cloud, Expérience utilisateur et Performance applicative, DevOps et Gestion des Datacenters.

En rejoignant le groupe Constellation, Clariteam apporte une nouvelle expertise en gestion de services des datacenters et permet ainsi au groupe de renforcer son offre de services autour de la performance du SI à destination des ETI françaises.

Clariteam a été conseillé par une équipe de Moncey Avocats composée de Guillaume Giuliani et Marie-Victoire James, associés, Éléonore Coquerel et Alix Auclair, collaboratrices en fusions-acquisitions et Private Equity ; Anastasia Fleury, counsel en droit social.

CNP ASSURANCES - Assurance-vie (EL)

Cédant : BPCE (16,1%)

Conseil : Rothschild & Co, Lazard, Natixis

BANQUE POSTALE (La) - Banque

Op : Part. rel. de 62,8 à 78,9%

2,4 Mds€

Conseil : Barclays, BNP Paribas

La Banque Postale annonce avoir acquis pour 2,4 milliards d'euros la totalité des 16,1% du capital de CNP Assurances détenus par le Groupe BPCE au prix de 21,90 euros par action (dividende attaché). Cette opération fait suite au communiqué de presse du 28 octobre dernier. La participation de La Banque Postale dans CNP Assurances est désormais de 78,9%.

A la suite de l'acquisition du bloc de BPCE et sous réserve de l'obtention des autorisations de régulation nécessaires, La Banque Postale prévoit de déposer auprès de l'Autorité des marchés financiers au premier semestre 2022 une offre publique d'achat simplifiée sur les 21,1% du capital de CNP Assurances qu'elle ne détient pas.

Allen & Overy conseille La Banque Postale.

CORELEC - Traitement de l'eau de piscine

CA : 7,7 M €

BIO-UV - Systèmes de traitement et de désinfection de l'eau

Op : Prise de contrôle à 100%

Bio-UV Group, spécialiste des systèmes de traitement et de désinfection de l'eau, acquiert 100% du capital de la société Corelec, l'un des leaders français des solutions de traitement de l'eau de piscine par électrolyse de sel.

Depuis près de 20 ans, Corelec (25 collaborateurs) est l'un des principaux constructeurs français de solutions électroniques de traitement des eaux de piscines, avec une gamme complète d'électrolyseurs de sel et de systèmes de régulation de pH sous la marque Akeron.

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

DOMESTIC TRANSACTIONS IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

CRÉDIT EXPERT - Courtage en crédit immobilier

MACIF - Assurances

Op : Prise de contrôle

La Macif annonce son entrée, en tant qu'actionnaire majoritaire, au capital de Crédit Expert, spécialiste du courtage en crédit immobilier. En entrant au capital de Crédit Expert, la Macif vient compléter ses offres avec une solution d'accompagnement de ses sociétaires (particuliers, professionnels et TPE) à la recherche de financement immobilier.

White & Case a conseillé la Macif avec une équipe conduite par Marc Petitier, associé, assisté d'Edouard Le Breton, Tala Ayoub et Yeram Kim, collaborateurs. Brice Engel, associé, assisté d'Henri Bousseau, collaborateur, sont intervenus sur les aspects immobiliers. Alexandre Ippolito, associé, assisté de Claire Sardet, collaboratrice, ont traité les aspects fiscaux. Les fondateurs de Crédit Expert étaient conseillés par Veber Avocats.

CUROT CONSTRUCTION - Construction, BTP

SPIE BATIGNOLLES - Construction, BTP

CA : 18 M €

CA : 1,9 Md €

Op : Prise de contrôle

Spie batignolles signe le rachat de la société Curot Construction, basée à Longvic (Côte d'Or).

Curot Construction, fondée en 1987 par Marc Curot, est une société familiale qui a su, au fil des décennies, accroître le champ de ses activités et son périmètre d'intervention géographique. Depuis 2008, date à laquelle la société a ouvert son capital à des cadres de l'entreprise et a été reprise par Yves Fermont – actuel Directeur Général – Curot Construction aspire à de nouveaux développements au travers de la diversification de ses activités.

Initialement spécialisée dans les travaux de gros œuvre et de génie civil, la société a développé en 2014 une nouvelle entité : Curot Construction Facility Services, spécialisée dans les travaux d'entretien de proximité du patrimoine industriel et des collectivités, en gros œuvre et en tous corps d'état.

En 2020, Curot Construction a réalisé un chiffre d'affaires de 18 millions d'euros. L'entreprise compte 60 collaborateurs. Avec l'intégration de Curot Construction, implanté en Bourgogne et en Franche-Comté, Spie batignolles construction régions complète son offre de travaux en maintenance, en entreprise générale dans ces régions.

Spie batignolles emploie 7.700 collaborateurs et dispose de 193 implantations en France et de 8 à l'international, notamment en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique. Depuis septembre 2003, le groupe est contrôlé par ses dirigeants et salariés.

DOCTIBIKE - Reconditionnement de batteries pour 2-roues

GREEN RIDERS - Services autour de la mobilité électrique

Op : Prise de contrôle

Lancé en 2018, Green Riders Group, spécialiste français de la vente et des services autour de la mobilité électrique (trottinettes, scooters, motos) renforce sa position en prenant une participation au capital de Doctibike, l'entreprise lyonnaise spécialisée dans la réparation, le diagnostic et le reconditionnement de batteries pour 2-roues électriques, afin de devenir un acteur incontournable des mobilités douces.

Doctibike, créée en 2014 par Anne-Sophie Caistiker et Pierre Francisco dans l'incubateur EMLyon, fait partie de ces filières du réemploi et du reconditionnement qui s'organisent alors que les ventes de 2-roues électriques explosent (515.000 vélos et 640.000 trottinettes électriques vendus en 2020).

DOREAU - Tonnellerie

OAK NATION (+ Moët Hennessy, LVMH) - Tonnellerie

Cédant : Famille Doreau, BPI, Poitou Charentes Expansion

Op : Prise de contrôle

Conseil : KPMG France

La famille Doreau, BPI et le fonds régional Poitou Charentes Expansion, ont cédé le groupe Doreau, à Oak Nation, filiale du groupe Charlois, spécialiste de la merranderie et de la tonnellerie en France, et à Moët Hennessy (LVMH) qui a participé à l'acquisition via la Maison Hennessy.

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

DOMESTIC TRANSACTIONS IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Grâce aux investissements en perspective, la tonnellerie Doreau entend assurer la continuité commerciale et opérationnelle de son activité, notamment par le biais de constructions de bâtiments de production ainsi que son développement sur les marchés du vin.

Le cabinet Taylor Wessing a accompagné la famille Doreau, BPI et le fonds Poitou Charentes Expansion.

ESOKIA - Transformation digitale

MALTEM - Transformation digitale

Op : Prise de contrôle

Conseil : Cairn Partners

Maltem acquiert l'agence de transformation digitale Esokia.

Basée à Paris, à l'île Maurice, Madagascar et Belgrade, Esokia propose une approche 360°, allant de la conception des services, au design UX/UI, au développement de MVPs, de sites Internet, de marketplaces et d'applications mobiles, mais également à l'hébergement et à la maintenance de services digitaux.

Esokia permettra notamment à Maltem de développer son expertise en matière d'e-commerce et de technologies associées comme Drupal, Magento, ou Symfony.

Cette acquisition a été rendue possible grâce à la levée de fonds récente réalisée par Maltem auprès de Siparex Intermezzo 2. Chammas & Marcheteau a conseillé Maltem avec une équipe composée de Denis Marcheteau, Jérôme Chapron (associés) et Aurélie Damaggio (avocate) sur les aspects corporate et de Christophe Moreau (associé) et Morgan Toanen (avocat) sur les aspects fiscaux.

ESPERANZA CAFÉ - Café bio et responsable en entreprise

MYSRESSO - Café bio et responsable en entreprise

Op : Prise de contrôle

Créé en 2012, MySpresso, spécialisé dans la vente, la distribution et l'approvisionnement d'un café bio et équitable à destination des entreprises, annonce l'acquisition d'Esperanza Café à la suite d'un partenariat de 3 ans.

MySpresso oeuvre pour délivrer aux entreprises une offre qualitative et respectueuse de l'environnement : promouvoir le café en grain, collecter le marc de café de ses clients, proposer uniquement des cafés Bio... En créant en 2018 une société commune de torréfaction avec Esperanza Café, MySpresso a mis un pied dans le Direct trade.

FRIAL - Solutions culinaires salés surgelées

GROUPE LE DUFF - Holding

CA : 180 M €

CA : 2 Mds €

Cédant : Ares Management

Op : Prise de contrôle

Conseil : Alantra

Conseil : Rothschild & Co

Fondée en 1980 à Bayeux, la société Frial a été reprise par le groupe Le Duff.

Frial est le leader français de la création et de la fabrication de solutions culinaires salés surgelées à destination des marques d'enseigne. Reprise en 2019 par Ares, la société a bénéficié d'un programme d'investissement qui lui a permis d'impulser une nouvelle dynamique industrielle et commerciale.

Les activités de Frial se répartissent en 2 segments : les plats préparés (2/3 du chiffre d'affaires), soit la conception et fabrication de recettes innovantes, et les produits de la mer (1/3 du chiffre d'affaires), son activité historique. Le processus industriel de Frial est entièrement intégré «de la cuisine à l'usine», permettant la fabrication de plats préparés premium reposant sur une forte capacité d'innovation, coeur de l'ADN de l'entreprise. En 2021, la société affichera un chiffre d'affaires supérieur à 180 millions d'euros.

Fondé en 1976, Le Duff est le leader mondial du Café Boulangerie. Le groupe sert chaque jour plus d'un million de clients et réalise un chiffre d'affaires d'environ 2 milliards d'euros.

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021 DOMESTIC TRANSACTIONS IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Le groupe Le Duff est présent dans plus de 100 pays à travers le monde avec 1.500 restaurants et boulangeries. Il doit sa réussite à ses enseignes de restauration (Brioche Dorée, Del Arte, Kamps, La Madeleine et Le Fournil de Pierre) mais aussi à Bridor et Cité Gourmande qui fabriquent des produits de qualité premium de boulangerie et viennoiseries ainsi que des légumes et plats surgelés.

GB CONCEPT - Édition de logiciels

ARCHIMED (via Alfeo) - Édition de logiciels

Op : Prise de contrôle

Afin de renforcer son positionnement sur le marché de la gestion de l'information et consolider sa stratégie de développement, Alfeo, branche KM de la société Archimed, éditeur français de la solution de gestion documentaire Syracuse, annonce la reprise des activités de l'éditeur GB Concept. Créé en 1987, GB Concept est éditeur et intégrateur de la solution Alexandria. La société met ses compétences au service des métiers de la gestion de l'information : gestion documentaire, knowledge management, content management, veille et records management.

GRTgaz - Transport de gaz

SIG - Holding

Cédant : Engie

Op : Part. rel. à 39%

1,1 Md€

Conseil : BNP Paribas, Société Générale (APE)

Conseil : Nomura

Engie et la Société d'Infrastructures Gazières (SIG), véhicule d'investissement détenu par CNP Assurances et la Caisse des Dépôts, ont finalisé l'acquisition de 11,5% du capital de GRTgaz par SIG auprès d'Engie pour un montant de 1,1 Md€.

Avec cette opération, SIG, présent dans le capital de GRTgaz depuis 2011 avec une participation de 25%, détient désormais près de 39%, Engie conservant 61%. Cette acquisition inclut pour SIG la cession de 17,8 % dans Elengy en échange de nouvelles actions GRTgaz et permet de simplifier la structure actionnariale de GRTgaz qui détient à l'issue de cette opération 100% d'Elengy.

Clifford Chance a conseillé la CDC et CNP avec une équipe dirigée par Fabrice Cohen (associé), assisté d'Adeline Nayagom (avocat) sur les aspects M&A, Gauthier Martin (associé) et Clément Fricaudet (avocat) sur les aspects droit public, Alexandre Lagarrigue (associé) et Omar El Arjoun (counsel) en droit fiscal, ainsi que Cécile Zoro (counsel) et Jocelyn Hagneau (avocat) sur les aspects droit social. CNP Assurances était conseillée par Orrick avec Patrick Tardivy, associé et Mehdi Bouzekri, collaborateur senior (M&A Private equity).

Engie était conseillé par Freshfields Bruckhaus Deringer avec une équipe dirigée par Olivier Rogivue (associé) et comprenait Sonia Tubiana (collaboratrice senior), Joaquim Traoré (collaborateur) sur les aspects M&A, Pascal Cuhe (associé), Louise Bragard et Ori Enrique Ulloa Castro (collaborateurs) sur les aspects de droit public, Cyril Valentin (associé), Jordan Serfati (collaborateur senior) et Jérôme Noël (collaborateur) en droit fiscal.

IMPLANET - act. prothèses de genoux

SERF (Groupe Menix) - Prothèses orthopédiques

Cédant : Implanet

Op : Prise de contrôle

5 M€

Conseil : Atout Capital

Implanet annonce la cession de son activité prothèses de genoux à Serf (Groupe Menix). Fondée en 2007 et installée à Martillac (33), Implanet est une société de technologies médicales fabriquant des implants premium destinés à la chirurgie orthopédique. Son activité s'organise autour de deux gammes de produits, (i) l'implant de dernière génération Jazz dédié au traitement des pathologies rachidiennes impliquant une fusion vertébrale et (ii) la prothèse totale de genoux Madison. Implanet a réalisé un chiffre d'affaires de 6 millions d'euros en 2020.

Implanet a amorcé en 2020 une stratégie de recentrage sur son activité rachis, concrétisée par l'acquisition en mai 2021 de la société OSD, spécialisée dans la conception, la fabrication et la vente d'implants destinés à la chirurgie du rachis (vis thoraco lombaire, cages et plaques cervicales).

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

DOMESTIC TRANSACTIONS IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Dans la continuité, Implanet a procédé à la cession de son activité de prothèses totales de genoux Madison, pour un montant total de 5,0 millions d'euros auquel s'ajoutera un complément de prix de 0,5 million d'euros.

Bird & Bird a conseillé Implanet avec Emmanuelle Porte, Associée, Sylvie Hamel, Counsel et Céline Sol, Collaboratrice.

Le cabinet Lamartine a conseillé Serf avec Stéphane Rodriguez, Associé et Ugo Audouard, Collaborateur.

IMPROVALUE - Analyse comparative de coût

A2MAC1 - Benchmarking automobile

Op : Prise de contrôle

Leader des données et de la veille concurrentielle dans le secteur de l'automobile, A2Mac1 annonce l'acquisition d'Improve Value société experte dans le domaine de l'analyse comparative de coût. L'opération devrait permettre de créer le leader mondial de l'ingénierie des coûts de bout en bout et d'analyse comparative de la concurrence.

L'acquisition d'Improve Value renforcera les capacités d'A2Mac1 dans le domaine de l'ingénierie des coûts des produits et permettra de créer une proposition unique sur ce marché et dans divers secteurs tels que l'automobile, les bus, les camions, l'aérospatiale et la défense, les technologies de consommation et les appareils électroménagers.

La combinaison d'A2Mac1 et d'Improve Value permettra de fournir aux clients des données critiques de nouvelle génération, passant de l'électronique à l'analyse comparative du coût complet des véhicules, avec une offre avancée de calcul et d'optimisation des coûts.

Paul Hastings conseillait A2Mac1 sur cette opération avec une équipe composée de Charles Cardon (associé) et Amandine Delannoy (collaboratrice) sur les aspects corporate, Bruno Leroy (associé) et Damien Fenard (of counsel) sur les aspects fiscaux ainsi que Camille Paulhac (associé) sur les aspects concurrence. Le cabinet Arago (Hervé Catteau) a conseillé les vendeurs.

INFIDIS - ESN

CA : 70 M €

Conseil : Société Générale

SPIE - Services multi-techniques

CA : 6,6 Mds €

Op : Prise de contrôle

SPIE, leader européen indépendant des services multi-techniques dans les domaines de l'énergie et des communications, a annoncé l'acquisition d'Infidis.

Fondée en 1999 et basée à Boulogne-Billancourt, Infidis est une société spécialisée dans la conception, l'intégration et la maintenance d'infrastructures pour les datacenters avec une expertise particulière dans les architectures hyper-convergées. Cette acquisition positionne SPIE ICS, filiale de services numériques de SPIE France, comme l'un des leaders français dans le domaine des infrastructures datacenter notamment hyper-convergées et crée des opportunités de synergies commerciales importantes. La société compte 63 collaborateurs et a généré en 2020 une production de l'ordre de 70 millions d'euros.

Sekri Valentin Zerrouk conseille SPIE avec Franck Sekri et Antoine Haï, associés, et Victor Bodart, collaborateur en M&A-Private Equity. Hoche Avocats conseille les cédants avec Guillaume Martinet (associé), Alexia Berbain-Faguer (counsel) – Wealth Tax aspects : Didier Barsus (associé), Aurélie Mouchel (counsel).

L'ORÉAL - Cosmétiques (EL)

CA : 27,99 Mds €

BN : 3,56 Mds €

Cédant : Nestlé (Suisse)

Conseil : Credit Suisse

L'ORÉAL - Cosmétiques (EL)

CA : 27,99 Mds €

BN : 3,56 Mds €

Op : Participation de 4%

8,9 Mds€

Conseil : Centerview, BNP Paribas

Le Conseil d'Administration de L'Oréal, réuni le 7 décembre 2021, a approuvé, à l'unanimité des votants (les administrateurs liés à la famille Bettencourt Meyers et à Nestlé n'ayant pas pris part aux votes), une opération stratégique consistant en un rachat par L'Oréal, dans le cadre de son programme de rachat d'actions, de 22,26 millions de ses propres actions, soit 4% de son capital, à Nestlé. Le prix unitaire de l'action L'Oréal retenu pour cette opération est de 400 euros, soit une décote de 5,8% par rapport au cours de clôture du 7 décembre 2021 et une décote de 2,9% par rapport au prix moyen pondéré par les

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021 DOMESTIC TRANSACTIONS IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

volumes sur la période du 8 novembre 2021 au 7 décembre 2021 inclus. Le prix total payé à Nestlé s'élèvera ainsi à 8,904 milliards d'euros.

Toutes les actions rachetées par L'Oréal le seront exclusivement à des fins d'annulation, et seront annulées au plus tard le 29 août 2022. À l'issue de l'opération et après annulation des actions rachetées, la participation de Nestlé au capital de L'Oréal sera réduite de 23,3% à 20,1%. L'ensemble des autres actionnaires bénéficieront d'un effet relatif dans les mêmes proportions, y compris la famille Bettencourt Meyers, dont la participation au capital de L'Oréal augmentera de 33,3% à 34,7%.

En conformité avec la position-recommandation de l'Autorité des Marchés Financiers DOC-2017-04 en particulier, le Cabinet Ledouble, représenté par Madame Agnès Piniot, a été nommé par le Conseil d'Administration en tant qu'expert indépendant chargé d'émettre une attestation d'équité.

Darrois Villey Maillot Brochier conseille Nestlé avec Jean-Michel Darrois, Emmanuel Brochier, Bertrand Cardi (associés) et Stanislas Darrois (collaborateur) pour les aspects corporate, ainsi que de Laurent Gautier (associé) pour les aspects marchés de capitaux.

LACOUR - Pièces pour automobile
CA : 7 M €

JOUBERT GROUP - Pièces pour automobile
CA : 67 M €
Op : Prise de contrôle

Créé en 1928 à Ambert, le groupe auvergnat Joubert Group (1.500 salariés) reprend la société Lacour (Peschadoires, le Puy-de-Dôme), spécialisée dans la production de pièces techniques acier.

LAGES ET FILS - Adduction d'eau, assainissement
Cédant : Famille
Conseil : Acom CF

BAGE - Réseaux électriques et de télécommunication
Op : Prise de contrôle
Conseil : Entreprise & Décisions

Le groupe Bage finalise l'acquisition de la société familiale Lages et Fils, spécialiste adduction d'eau et assainissement dans le Lot & Garonne.

LENDOSPHERE - Financement de la transition énergétique

123 IM - Capital-investissement
Op : Prise de contrôle

Le groupe 123 IM annonce une prise de participation majoritaire au capital de Lendosphere, un leader du financement participatif des énergies renouvelables.

Dans le cadre de ce rapprochement, Lendosphere apportera au groupe 123 IM sa connaissance fine du secteur et des besoins en financement de ses acteurs. De son côté, le groupe 123 IM ouvrira à Lendosphere son réseau établi d'investisseurs institutionnels et privés, ainsi que sa capacité à investir en fonds propres.

Lendosphere, créée en 2014, est la plateforme pionnière du financement participatif de la transition énergétique. Lendosphere a enregistré une croissance moyenne de 40% par an depuis 2015 et en nette accélération depuis 18 mois. La société a accompagné 300 projets d'énergies renouvelables, pour plus de 115 millions d'euros investis par sa base de 20.000 investisseurs.

LYXOR - Gestion de fonds
Cédant : Société Générale
Conseil : Citi, Société Générale

AMUNDI - Gestion d'actifs (EL)
Op : Prise de contrôle
Conseil : JPMorgan, Morgan Stanley
825 M€

Amundi finalise l'acquisition de Lyxor pour un prix en numéraire de 825 millions d'euros (soit 755 millions hors capital excédentaire).

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

DOMESTIC TRANSACTIONS IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Parmi les activités de Lyxor, certaines sont exclues du périmètre de la transaction et conservées par Société Générale:
- la gestion structurée à destination des clients des activités de marchés de Société Générale et
- les activités d'asset management dédiées à l'épargne réalisées pour le compte de Société Générale (réseaux et banque privée) telles que la structuration de solutions d'épargne, la sélection de fonds et la supervision des sociétés de gestion du Groupe Société Générale.

Fondé en 1998 et pionnier des ETF en Europe, Lyxor gère 124 milliards d'euros d'encours (fin décembre 2020). Lyxor est l'un des acteurs majeurs sur le marché des ETF (77 milliards d'euros d'encours au 31 décembre 2020, 3^e acteur en Europe avec une part de marché de 7,4%) et dispose d'expertises reconnues en gestion active (47 milliards d'euros). Avec cette opération, Amundi deviendrait le leader européen de la gestion des ETF, avec 142 milliards d'euros d'encours combinés, une part de marché de 14% en Europe (contre 6,2% pour Amundi seul), et un profil diversifié tant en terme de clientèle que de géographie.

Allen & Overy Paris a conseillé Société Générale avec une équipe pilotée à Paris par Jean-Claude Rivalland (Associé, Fusions et Acquisitions) et Anne-Caroline Payelle (Counsel, Fusions et Acquisitions), accompagnés de Thibault Debrai-Malot (Collaborateur, Fusions et Acquisitions). Sont également intervenus, Brice Henry (Associé), Pascal Molinelli (Collaborateur senior) et Pauline Robin (Collaboratrice) sur les aspects réglementaires, Mathieu Vignon (Associé) et Ageu Pires (Collaborateur) sur les aspects fiscaux, Florence Ninane (Associée) et Clémence d'Almeida (Collaboratrice) sur les aspects antitrust, ainsi que Laurie-Anne Ancenys (Counsel) sur les aspects IT. Côté Société Générale, Carine Galluchon, Corporate M&A Lawyer – Director, était en charge des questions juridiques.

Société Générale était également conseillée par Flichy Grangé Avocats sur les aspects de droit social, avec Joël Grangé et Jeannie Crédoz-Rosier, associés.

Clifford Chance conseille Amundi avec une équipe composée de Mathieu Remy, associé, ainsi que d'Alexandre Merle, counsel, Jehanne Talha, Katerina Drakoularakou, Alexis Mesnildrey et Karim Mernissi, avocats, sur les aspects corporate/M&A, accompagnée de Frédéric Lacroix, associé, Pierre d'Ormesson et Marie Savatier, avocats, sur les aspects réglementaires, Véronique de Hemmer Gudme, directrice des affaires réglementaires, Laura Daudin-Antoine, avocate, et Pia Sabatier sur les aspects fonds, David Tayar, associé, Victoria Baltrusch et Salomé Haddou, avocates, sur les aspects antitrust, Cécile Zoro, counsel, et Jocelyn Hagneau, avocat, sur les aspects droit social, et Alexandre Lagarrigue, associé, et Pierre Goyat, avocat, sur les aspects fiscaux. Amundi était également conseillé sur les aspects droit social par Fromont Briens avec une équipe composée de Cyrille Franco, associé, et Sarah Sagar, avocate, et sur les aspects antitrust par Aurélien Condomines, associé du cabinet Aramis. Citi est intervenu comme conseil financier de Société Générale et JPMorgan et Morgan Stanley sont intervenus comme conseils financiers de l'acquéreur. KPMG a également conseillé Société Générale, avec Benjamin Tarac, Nicolas Viens, Verena Schorn, Nicole Preston et Laure Fouillet, et PwC a conseillé Amundi.

MEDILYS - Biologie médicale

CA : 23 M €

Conseil : Sodica CF

BIOGROUP - Laboratoires d'analyses médicales

Op : Prise de contrôle

Conseil : Degroof Petercam

Biogroup, acteur majeur de la biologie médicale française avec 791 sites situés partout en France, fait l'acquisition du laboratoire multi-sites Medilys (130 salariés), opérant 7 sites dans le Jura.

Fondé en 1998 par le Dr. Stéphane Eimer qui reste, aux côtés de la famille belge De Raedt-Verheyden, actionnaire majoritaire, Biogroup est un acteur leader en France, en Belgique et au Luxembourg de la biologie médicale, deuxième acteur européen et est aux premières loges de la lutte contre le Covid-19. Biogroup est également présent depuis 2021 en Espagne, au Portugal et en Suisse où il opère des activités de biologie médicale mais également de d'imagerie médicale et d'anatomopathologie. Biogroup exploite plus de 1.600 sites situés principalement dans le Grand Est de la France (Alsace, Lorraine, Franche-Comté et Bourgogne), en Ile-de-France, en Nouvelle Aquitaine, en Provence-Alpes-Côte d'Azur, en Rhône-Alpes, en Corse, dans le Grand Ouest, en Flandres (Belgique), au Luxembourg, en Espagne, au Portugal, en Suisse et à Londres

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

DOMESTIC TRANSACTIONS IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

(Royaume-Uni). Le groupe compte plus de 11.000 collaborateurs dont environ 1.000 biologistes.

Biogroup était conseillé par :

Degroof Petercam, avec Cyril Kammoun, David Amar, Arnaud Rebray, Clément Levalois et Samuel Benarosch sur les aspects financiers

SEGIF, avec Arnaud Gag, Alice Kaz sur les aspects juridiques et par Arnaud Gag et Adrienne Ducos sur les aspects de Due Diligences légales et réglementaires

CMS Francis Lefebvre sur les aspects de Due Diligences fiscales, avec Arnaud Gérardin, avocat associé et Clémence Darné-Lajoux, avocate

KPMG, avec Antoine Bernabeu, Eric Ropert, Hassina Oudjane sur les aspects de due diligences financières

Medilys, représenté par Andrée Piedimonte, Béatrice Veyrat, Pierre Douard, Delphine Girard, Sylvain Millet était conseillé par :

Sodica, avec Didier Lenz, Laurent Le Henaff et Vincent Boxero pour les aspects financiers

GSA-NHD avec Jean-Luc Demarche pour les aspects juridiques

MOOVWAY - Véhicules de mobilité électrique

Cédant : Gabriel et Anthony Tacib

Conseil : Pax Corporate Finance

MMC GROUP - Marketing digital

Op : Participation de 49%

Conseil : Clearwater International

MMC, l'un des principaux acteurs français du marketing digital, du paiement mobile et de la monétisation, annonce l'acquisition d'une participation minoritaire de 49% dans MoovWay, un pionnier B2B2C dans la conception et la distribution de véhicules de mobilité électrique.

Fondé en 2015 par deux frères, Gabriel et Anthony Tacib, MoovWay s'est rapidement imposé comme le fournisseur des enseignes de la grande distribution.

Le chiffre d'affaires de MoovWay a crû de 33% en 2021 pour atteindre 30 millions d'euros.

NEXWORLD - Conseil IT

ONEPOINT - Transformation numérique des entreprises

CA : 300 M €

Op : Prise de contrôle

Dans le cadre du développement de ses activités d'architecture, onepoint finalise l'acquisition de Nexworld, cabinet de conseil IT reconnu pour son expertise de transformation SI.

Cette acquisition s'inscrit dans la trajectoire initiée en 2019 lors de l'acquisition de Weave. Onepoint a notamment développé au sein de l'école onepoint un programme d'Architecture de 3 à 6 mois, certification professionnelle commune avec Télécom Paris, puis a intégré en 2021 le cabinet de conseil en architectures et méthodes, Timwi Consulting basé à Rennes.

OLINN - Gestion d'équipements professionnels

CA : 175 M €

Cédant : Argos

Conseil : Clearwater

CRÉDIT AGRICOLE - Banque (EL)

Op : Prise de contrôle

Conseil : Degroof Petercam

Crédit Agricole va reprendre à Argos Wityu le groupe Olinn. Celui-ci est né de la fusion de quatre entreprises avec des cœurs de métier complémentaires répondant aux besoins des PME, ETI, et Collectivités en termes de financement et de gestion complète d'équipements professionnels :

- Flottes automobiles en LLD avec des services associés (AGL Services),
- Flottes mobiles avec prestations complètes (Les Artisans du Mobile),
- Equipement IT avec cycle de vie basé sur une démarche sociétale et environnementale (Nodixia),
- Location évolutive d'équipements techniques et technologiques (Factum Group)

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

DOMESTIC TRANSACTIONS IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Olinn, c'est un collectif de 180 collaborateurs dont 60 en situation de handicap. Le groupe est présent dans 7 pays européens avec un réseau de 18 sites qui couvrent la France, la Suisse, la Belgique, le Luxembourg, l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne. Près de 4.500 clients utilisent les prestations du groupe.

Le cabinet August Debouzy a accompagné Argos Wityu avec une équipe composée de Julien Aucomte (Associé), Maxime Legourd et Sophie Faulcon (Avocats) sur les aspects M&A ; Renaud Christol (Associé) sur les aspects concurrence ainsi que Laure Bonin (Associée) et Driss Tlemcani (Avocat) sur les aspects de financement.

OPTIMUM MEDICAL - PSAD

CA : 1,5 M €

Conseil : BNP Paribas

DAMARTEX - Maintien à domicile

Op : Prise de contrôle à 100%

Le groupe Damartex, leader européen de la distribution de produits pour senior, poursuit le développement de son pôle Healthcare avec une troisième acquisition en 2021. Il reprend 100% des titres de la société Optimum Médical via la société holding de MSanté. Damartex avait pris le contrôle de MSanté en juillet 2021 afin d'élargir son pôle Healthcare sur les métiers de la perfusion et de la nutrition.

Installée dans le Sud de la France, Optimum Médical est un prestataire de santé à domicile (PSAD), également spécialisé dans la perfusion et la nutrition.

Fondée en 2017 par Sonia Zhar et basée à Montpellier, Optimum Medical cible un chiffre d'affaires de près de 1,5 million d'euros en 2021.

Cornet Vincent Ségurel conseille Damartex. Le cédant a été accompagné par Nova Partners.

OR BRUN - Jardinage Grand Public

Cédant : Éléphant Vert (Suisse)

Conseil : Lucid Partners

SBM - Jardinage Grand Public

Op : Prise de contrôle

Éléphant Vert annonce la signature d'un accord exclusif pour la cession de son activité Or Brun à SBM Company, spécialisé dans le domaine du jardinage Grand Public depuis plus de 20 ans avec une maîtrise de la chaîne globale de la conception à la distribution.

Or Brun, société du groupe Éléphant Vert depuis 2017, a été créée en 1968. Sa vocation est le développement, la production et la distribution sur le marché du jardinage grand public de produits naturels utilisables en agriculture biologique fabriqués en France. Avec une soixantaine de collaborateurs, Or Brun et son produit phare l'Authentique Fertilisant sont présents dans tous les magasins spécialisés français.

SBM Company est un groupe industriel familial d'origine française, créé en 1994 et présent dans plus de 31 pays, à travers l'Europe et l'Amérique du Nord. SBM Company conçoit, homologue, produit et commercialise des produits de soin et de protection des cultures, du jardin et de la maison.

PIZZORNO - Recyclage et valorisation des déchets

Cédant : Famille Pizzorno-Devalle

Conseil : BNP Paribas

PAPREC - Recyclage et valorisation des déchets

CA : 2 Mds €

Op : Participation de 20%

Paprec annonce avoir conclu un accord avec la famille Pizzorno-Devalle en vue d'acquérir 20% du capital de la société Pizzorno Environnement. Cette acquisition s'accompagne de la conclusion d'un pacte d'actionnaires, la famille Pizzorno-Devalle demeurant prédominante à l'issue de cette cession.

Paprec bénéficiera ainsi d'un siège au conseil d'administration, ainsi que d'un droit de préemption en cas de cession de titres

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

DOMESTIC TRANSACTIONS IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

par la famille Pizzorno-Devalle. De son côté, si elle le souhaite, la famille Pizzorno-Devalle disposera de la faculté de transférer à Paprec le contrôle de la Société à terme (sous condition d'obtention des autorisations réglementaires requises).

Paprec compte 12.500 collaborateurs répartis sur plus de 280 sites en France et dans les DOM-TOM, en Suisse, au Royaume-Uni, en Pologne et en Azerbaïdjan. Le groupe gère 16 millions de tonnes et réalise cette année un chiffre d'affaires de 2 milliards d'euros.

Pizzorno Environnement, qui emploie 2.200 personnes, accompagne ses clients sur l'ensemble des métiers du déchet : collecte, nettoyage, centre de tri, incinération, enfouissement.

Paprec était conseillé par Weil, Gotshal & Manges (Paris) LLP, avec Frédéric Cazals, Agathe Soilleux, Côme Wirz et Julien Dhermand. La famille Pizzorno-Devalle était conseillée par Hogan Lovells (Paris) LLP et Naxos Avocats.

PLEBAGNAC - Courtage en assurances

Cédant : France Courtage

Conseil : Largillière Finance

PSD COURTAGE - Courtage en assurances

Op : Prise de contrôle

Le courtier PSD Courtage, filiale du Groupe Apicil, annonce l'acquisition de Plebagnac, marque commerciale spécialisée dans le handicap et la dépendance. Plebagnac dispose de plus de 20 ans d'expérience dans le milieu du handicap et de la dépendance. Sa mission consiste à apporter des solutions d'assurances aux personnes à mobilité réduite, utilisant des fauteuils roulants électriques et scooters de mobilité.

POOL TECHNOLOGIE - Traitement des eaux de piscine

NEXTPOOL - Traitement des eaux de piscine

Op : Prise de contrôle

Le groupe lyonnais NextPool acquiert la société Pool Technologie, qui intervient dans l'électrolyse au sel.

Le nouvel ensemble affiche un chiffre d'affaires de 110 millions d'euros avec 600 salariés dont 80 issus de Pool Technologie.

POSSIBLE FUTURE - Conseil en innovation durable

CAPGEMINI - Services informatiques (EL)

Op : Prise de contrôle

Conseil : Rothschild & Co

Capgemini acquiert la société Possible Future. Fondé en 2016, Possible Future est spécialisée dans le conseil en innovation durable. Sa méthode consiste à faire émerger de nouveaux produits et services à fort impact économique, environnemental et social. Pour cela, Possible Future peut compter sur le savoir-faire d'une équipe pluridisciplinaire constituée de designers, ingénieurs, scientifiques, consultants business et planners stratégiques.

Osborne Clarke a conseillé Capgemini avec une équipe composée de Catherine Olive, associée, Anne-Laure Laroussinie, counsel, et Igor Crépy, collaborateur, sur les aspects M&A/Corporate, Béatrice Delmas-Linel, associée, Grégoire Dumas, collaborateur senior, Sacha Bettach et Alice Vigne, collaboratrices, sur les aspects Commercial / IP & IT / Données personnelles, Jérôme Scapoli, associé et Julien-Alexandre Dubois, collaborateur sur les aspects Social, et Stéphane Catays, associé et Franck-Olivier Klein, collaborateur senior, sur les aspects Real Estate.

Possible Future était conseillée par Jeausserand-Audouard, avec Jean-Baptiste Afchain, David Lambert et Pascal Gour, associés.

PROGRESS MANAGEMENT - Conseil en management

WISEO - Transformation digitale

Op : Prise de contrôle

Viséo acquiert Progress Management (PM), une société de conseil et d'intégration qui a pour mission d'aider ses clients à mener à bien leur projet de transformation et d'optimisation de leur organisation à l'aide des solutions de SAP. PM déploie son expertise en France et à l'international à travers ses 130 consultants répartis entre Paris, Lyon et Singapour.

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

DOMESTIC TRANSACTIONS IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT
----------------------	------------------	--------

PROTA ALTAR (Turquie)

Digitalisation des industries de la construction

ARKANCE

Transition numérique

Op : Prise de contrôle

Arkance - filiale du groupe Monnoyeur - a fait l'acquisition de Prota Altar, qui intervient dans la digitalisation des industries de la construction et de la fabrication en Turquie. Le groupe complète ainsi son portefeuille de solutions et renforce sa position de leader dans la distribution de technologies CAO et BIM en Europe et en Turquie.

Cette acquisition ouvre un pont entre l'Europe et la Turquie pour accompagner les clients du groupe Monnoyeur - entrepreneurs du bâtiment et du terrassement, bureaux d'études, propriétaires d'infrastructures, entreprises manufacturières et exploitants de mines et carrières - dans leur transition digitale.

Arkance (650 employés) accompagne ses clients dans leur transition numérique grâce à son réseau européen d'experts.

QUAAK FLEURS DISTRIBUTION - Fleurs coupées

Cédant : Jean Quaak

GROUPE VÉGÉTAL - Distribution en gros de plantes

Op : Prise de contrôle

Conseil : Signadile

Le groupe Vegetal, dirigé par Roland de Boissieu, acquiert Quaak Fleurs Distribution auprès de son dirigeant, Jean Quaak, qui réinvestit au tour de table à cette occasion et conservera son rôle opérationnel.

Quaak Fleurs Distribution est un grossiste de fleurs coupées. La société propose à sa clientèle, composée majoritairement de fleuristes, de décorateurs et d'acteurs du secteur de l'évènementiel, un service de vente en libre services de gros en Cash & Carry sur le MIN de Rungis, et de livraison en Île-de-France. L'entreprise s'approvisionne à travers toute l'Europe et également l'Amérique latine.

Quaak Fleurs Distribution devrait générer un chiffre d'affaires d'environ 9 millions d'euros en 2021.

Le groupe Végétal réalise avec cette transaction sa quatrième opération stratégique en un an, après l'acquisition de Verte Ligne Nord Sud en novembre 2020, sa prise de participation de la société Floronalp en avril 2021 et la réorganisation de son capital en mai 2021.

ROCCA E TERRA - Études géotechniques

CA : 2 M €

GEOTEC - Études géotechniques

CA : 76 M €

Op : Prise de contrôle

Créé en 1973, le groupe dijonnais Géotec (750 salariés) acquiert la société corse Rocca e Terra (12 salariés).

SOUFFLET - Transformation des céréales

CA : 4,9 Mds €

Cédant : Famille Soufflet

Conseil : BNP Paribas

INVIVO - Coopérative agricole

CA : 5,1 Mds €

Op : Prise de contrôle à 100%

Conseil : CA CIB

2,2 Mds€

InVivo - union nationale de coopératives agricoles françaises bénéficiant de plusieurs implantations stratégiques à l'étranger - acquiert le groupe familial Soufflet.

Avec un chiffre d'affaires combiné de près de 10 milliards d'euros, dont environ la moitié réalisée à l'international, ce nouvel ensemble rayonnera tant en France qu'à l'international, dans plus de 30 pays, avec plus de 90 sites industriels, dont 59 en France, et plus de 12.500 salariés.

Le montant de l'opération est de 2,2 milliards d'euros (dette comprise).

Soufflet est conseillé par le cabinet De Pardieu Brocas Maffei avec Guillaume Touttée, associé, Raphaëlle de Gabrielli et

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

DOMESTIC TRANSACTIONS IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Laurent Moulin, collaborateurs, pour les aspects corporate, et Philippe Guibert, associé, Alexandre Eberhardt, counsel, Anthony Gioe' de Stefano et Constance Petiteau, collaborateurs, pour les aspects de droit de la concurrence.

InVivo est conseillé par le cabinet Vivien & Associés avec Judith Fargeot, associé, Lisa Becker et Chloé Canal, pour les aspects corporate, Marine Pelletier-Capès, associée, pour les aspects de droit fiscal, Marie-Émilie Rousseau-Brunel, associée, pour les aspects de droit social, ainsi que par le cabinet Aramis, avec Aurélien Condomines, associé, et Pierre Galmiche, collaborateur, pour les aspects de droit de la concurrence.

TALENTS'IN - Édition de logiciels

BEETWEEN - Édition de logiciels

Op : Prise de contrôle

Beetween, société française éditrice du logiciel de recrutement éponyme, accélère son développement avec l'acquisition de Talents'In, basé à Marseille, l'un de ses concurrents directs sur le marché des ATS.

Rappelons que Beetween a réalisé une levée de fonds de 2 millions d'euros auprès d'Inter Invest Capital en juin dernier pour accélérer sa croissance et accompagner son développement en France et à l'international.

Ce rapprochement donne naissance à un groupe d'une cinquantaine de collaborateurs.

Fondé en 2007 par Philippe de Rosnay et Christophe Dacre-Wright, Beetween était à l'origine un cabinet de recrutement en région parisienne. Depuis 2017, Beetween transforme l'expérience de recrutement grâce au développement d'un logiciel ATS.

TARAMM + GAMMA-Tial - Pièces mécaniques complexes

WEARE - Pièces mécaniques complexes

Op : Prise de contrôle

Conseil : Alantra

WeAre Group, qui intervient dans la fabrication de pièces mécaniques complexes de petites et moyennes dimensions sur le secteur de l'aéronautique et défense, acquiert les sociétés Taramm et Gamma-Tial qui viendront compléter les sites spécialisés en tournage, fraisage, additive, tôlerie et assemblage du groupe.

Les sites de production de Taramm et Gamma-Tial, situés en Ariège et en Indre-et-Loire, qui emploient aujourd'hui 90 personnes, permettront à WeAre de disposer d'un savoir-faire unique sur le marché de la fonderie titane cire perdue.

Cette acquisition a été financée avec le soutien d'Acc Capital Partners, filiale de Tikehau Capital, actionnaire et partenaire historique du groupe WeAre dans sa croissance depuis sa création.

TFCM - Tôlerie industrielle

FREGATE - Tôlerie industrielle

Cédant : Philippe et Frédéric Duranceau

Op : Prise de contrôle

Le groupe familial ardéchois Fregate (300 salariés) acquiert la tôlerie industrielle TFCM (250 salariés) qui fabrique des pièces et sous-ensembles en tôlerie fine complexe, notamment pour l'aéronautique et le ferroviaire.

VALANTUR - Équipements aéronautiques

CYBERGUN - Réplique d'armes factices

CA : 15 M €

CA : 40 M €

Op : Part. rel. de 18,9 à 50,1%

Cybergun, acteur mondial du tir de loisir, prend le contrôle du groupe Valantur F.G. afin d'intégrer toute la chaîne de valeur de son pôle militaire.

Valantur F.G. est un groupe de haute technologie spécialisé dans la fabrication de sous-ensembles, de moyens et de servitudes

ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021 DOMESTIC TRANSACTIONS IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

destinés à l'aéronautique. Équipementier de premier rang dans les domaines de l'aéronautique civile et militaire, notamment sur des appareils de très haute technologie, Valantur F.G. sous-traite également pour plusieurs grands noms dans les secteurs de l'énergie, du médical, du pétrole et de la défense, tels que Airbus Helicopters, Essilor, MBDA, Nexter, Safran, Schneider et Thales. Valantur F.G., qui compte aujourd'hui plus de 200 collaborateurs, accompagne de grands donneurs d'ordre. Le groupe devrait générer un chiffre d'affaires annuel de près de 15 millions d'euros en 2021 et vise 25 millions en 2022.

Valantur dispose de 6 sites de production dotés d'outils de haute technologie intégrant notamment 80 machines-outils, dont 20 tours à commande numérique et 25 machines d'usinage à 5 axes.

Début 2020, Cybergun et Valantur ont engagé une première phase de rapprochement avec la création d'Arkania, filiale commune regroupant un bureau d'études et ayant vocation à produire pour les deux partenaires des équipements made in France.

La deuxième phase du projet a été achevée fin 2020 avec l'acquisition par Arkania d'un site de production d'une superficie de plus de 10.000 m².

Cybergun va porter sa participation dans Valantur de 18,9% à près de 50,1% du capital, le solde restant détenu par Emmanuel et Frédéric Couraud, les fondateurs et dirigeants historiques du groupe.

Aujourd'hui, Cybergun finalise un processus stratégique d'intégration verticale qui va permettre à son pôle militaire d'offrir une prestation totalement maîtrisée, depuis la chaudronnerie d'aluminium jusqu'à la vente au client final en passant par la conception, la production de pièces et l'assemblage de répliques d'armes.

YOPLAIT - activités européennes - Produits laitiers

Cédant : General Mills (E.-U.)

SODIAAL - Coopérative agricole

Op : Acq. d'activités

400 M€ (est.)

Conseil : Morgan Stanley

Conseil : Rothschild & Co

L'américain General Mills cède les activités européennes de Yoplait à la coopérative Sodiaal.

Rappelons que Sodiaal était propriétaire de Yoplait jusqu'en 2002. General Mills avait acquis les activités concernées en 2011 auprès de PAI.

Au terme de cette opération, Sodiaal est devenu seul propriétaire de la marque Yoplait, actionnaire exclusif du périmètre européen ainsi que seul gestionnaire des licences et franchises au niveau mondial. General Mills a de son côté acquis les entités canadiennes du groupe et reste par ailleurs franchisé du périmètre nord-américain.

Darrois Villey Maillot Brochier a conseillé Sodiaal avec une équipe menée par Hugo Diener (associé) et composée de Charlotte Ferran et Catherine Ambos en M&A, Vincent Agulhon (associé) et Pierre Dabin pour les aspects fiscaux, Didier Théophile (associé), Olivia Chriqui-Guiot et Thomas Servières pour les aspects de droit de la concurrence ainsi que Martin Lebeuf (associé) sur des aspects financement.

Sodiaal a également été assisté de KPMG Avocats pour l'ensemble de la due diligence et des aspects corporate, fiscaux, sociaux et de droit de propriété intellectuelle de l'opération, ainsi que par Ropes and Gray pour les aspects de propriété intellectuelle de droit américain.

ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021 FRENCH ACQUISITIONS ABROAD IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT
ACS (Espagne) - activités dans l'énergie	VINCI - Construction (EL)	
Cédant : ACS (Espagne)	Op : Acq. d'activités	4,9 Mds €
Conseil : Key Capital, Société Générale, Citi	Conseil : Lazard	

Vinci a annoncé le rachat des activités dans l'énergie du groupe ACS, leader mondial dans les domaines de la construction, des infrastructures et de l'énergie, pour environ 4,9 milliards d'euros. A ce prix pourraient se rajouter des paiements additionnels échelonnés dans la durée pour un montant maximum cumulé de 600 millions d'euros, conditionnés à l'atteinte de certains jalons prédéfinis de GW renouvelables ready-to-build.

Le périmètre de l'acquisition des activités énergie du Groupe ACS recouvre (i) la quasi-totalité des activités contracting d'ACS Industrial Services qui compte 45.000 collaborateurs dans une cinquantaine de pays et dispose d'un large spectre de métiers (réseaux, installations spécialisées, systèmes de contrôle) ainsi que d'une offre intégrée pour la réalisation de projets EPC principalement dans le domaine de l'énergie, (ii) huit concessions greenfield en cours de développement et/ou de construction principalement dans le domaine des réseaux de transmission électrique, et (iii) la plateforme de développement de projets renouvelables qui dispose d'une expérience reconnue dans le développement de projets de concessions renouvelables avec notamment 4,4 GW développés au cours des trois dernières années.

Vinci et ACS ont par ailleurs annoncé l'intention de créer une joint-venture, qui serait détenue à 51% par Vinci et qui aurait le droit d'acquérir, à des conditions de marché, des actifs matures d'énergies renouvelables lesquels auront préalablement été construits et connectés au réseau par les entités du Groupe ACS inclus dans le périmètre de l'acquisition.

Vinci est conseillée par Weil, Gotshal & Manges (Paris) LLP, avec une équipe composée de Claude Serra, Yannick Piette, Guillaume Bonnard, Michael Doumet et Guillaume de Danne. VINCI est également conseillée par Darrois Villey Maillot Brochier sur les aspects relatifs au projet de joint venture, avec une équipe composée d'Alain Maillot et de Jean-Guillaume Meunier, et par le cabinet Cuatrecasas sur les aspects de droit espagnol de l'opération.

Le Groupe ACS est conseillé par Clifford Chance en Espagne.

ANZ (Australie) - activités de services aux marchands	WORLDLINE - Paiements et services transactionnels (EL)	
	CA : 2,748 Mds €	BN : 163,7 M€
Cédant : ANZ (Australie)	Op : Prise de contrôle à 51%	300 M€
	Valeur 100% : 570 M€	
	Conseil : UBS	

Worldline annonce l'acquisition d'une participation de contrôle (51%) dans les activités de services aux marchands d'ANZ pour un montant d'environ 485 millions d'AUD

Fondée en 1835 et basée à Melbourne, ANZ est l'une des 4 premières banques de détail du continent et figure parmi les leaders de son marché.

Ayant généré environ 180 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020 avec un pourcentage d'EBO d'environ 19%, l'activité de services aux marchands d'ANZ se positionne comme le troisième plus grand acteur en Australie dans l'acceptation des paiements et les services d'acquisition, avec une part de marché de 20% sur les volumes de transactions opérés en Australie. Elle emploie actuellement 200 personnes et gère les paiements pour 80.000 marchands physiques et en ligne au travers de 2 milliards de transactions traitées sur sa plate-forme.

L'activité de services aux marchands d'ANZ est évaluée à 925 millions de dollars australiens (environ 570 millions d'euros).

ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

FRENCH ACQUISITIONS ABROAD IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

APPCENTRICA (Canada) - Conseil en technologie et gestion **ATOS** - Services informatiques (EL)
CA : 11,18 Mds € **BN** : 550 M€
Op : Prise de contrôle

Atos annonce avoir finalisé l'acquisition d'AppCentrica, une société de conseil en technologie et gestion basée au Canada et spécialisée dans les services d'applications cloud et Salesforce.

Fondée en 2010 et basée à Toronto, AppCentrica est une entreprise de services cloud qui offre des conseils en transformation d'entreprise, en modernisation et en développement d'applications cloud, ainsi que des conseils en matière d'environnements Salesforce et MuleSoft. Elle sert de grandes entreprises d'Amérique du nord et des partenaires réputés, et s'adresse plus particulièrement aux marchés des services financiers et des industries manufacturières. Avec cette acquisition, une équipe hautement qualifiée d'environ 90 experts en applications cloud et Salesforce rejoindra les effectifs d'Atos.

ATG (Roumanie) - Chantier naval **CHANTIERS PIRIOU** - Chantier naval
Op : Prise de contrôle
Conseil : PwC CF

Au travers de Piriou ATG Romania, filiale à 100% du groupe, Piriou fait l'acquisition du chantier naval ATG (300 salariés) située à Giurgiu, à 60 km au Sud de Bucarest en Roumanie.

A l'origine exclusivement orienté vers la construction de bateaux pour la navigation commerciale fluviale, ATG s'est progressivement diversifié vers la construction de coques et de navires pour les secteurs du transport de marchandises en haute mer, de la servitude portuaire et de la pêche.

Créé en 1965 et spécialisé dans la construction, la réparation, l'ingénierie navale et la prestation de services, Piriou compte désormais 1.300 salariés dont 550 en France.

AVIVA - act. d'assurance-vie en Italie **CNP ASSURANCES** - Assurance-vie (EL)
Cédant : Aviva (G.-B.) **Op** : Acq. d'activités **543 M€**
Valeur 100% : 543 M€

CNP Assurances poursuit sa stratégie de développement à l'international et consolide sa présence sur le marché de l'assurance-vie en Italie en annonçant la signature d'un accord pour l'acquisition d'activités d'assurance-vie italiennes d'Aviva. CNP Assurances doublerait ainsi sa part de marché en Italie.

Le périmètre de la transaction comprend les activités d'assurance vie italiennes d'Aviva suivantes :

- 51% de la société d'assurance vie Aviva S.p.A. codétenue à 49% par UniCredit ; Aviva S.p.A. changera de dénomination sociale pour devenir CNP Vita Assicura.
- 100% de la société d'assurance vie Aviva Life S.p.A. ; Aviva Life S.p.A. changera sa dénomination sociale en CNP Vita Assicurazione.
- 92,99% d'Aviva Italia Servizi S.c.a.r.l., qui fournit des services de support aux deux compagnies d'assurance vie ; Aviva Italia Servizi S.c.a.r.l. changera de dénomination sociale pour devenir CNP Vita SCARL.

Le prix d'acquisition de 543 millions d'euros a été financé par CNP Assurances sur ses fonds propres.

Conformément à l'accord signé en mars 2021 entre UniCredit S.p.A. et CNP Assurances, et dans le cadre des accords de partenariat conclus à la date des présentes entre CNP Assurances et UniCredit S.p.A., et qui comprennent notamment un pacte d'actionnaires relatif à Aviva S.p.A., UniCredit peut exercer, à sa seule discrétion et jusqu'au 30 décembre 2021, une option d'achat consentie par CNP Assurances SA, permettant à UniCredit d'acquérir les 51% détenus par CNP Assurances dans Aviva S.p.A. au prix payé par CNP Assurances pour acquérir Aviva S.p.A. auprès d'Aviva majoré d'une prime convenue entre

ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021 FRENCH ACQUISITIONS ABROAD IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

CNP Assurances et UniCredit. En cas d'exercice par UniCredit de cette option d'achat, CNP Assurances pourra exercer une option de vente consentie par UniCredit, permettant à CNP Assurances de vendre l'intégralité de la participation de CNP Assurances dans Aviva Life S.p.A. et Aviva Italia Servizi S.c.a.r.l. à UniCredit au prix payé par CNP Assurances pour acquérir ces sociétés auprès d'Aviva.

Hogan Lovells conseille CNP Assurances avec une équipe franco-italienne menée par Stéphane Hutten et Sébastien Gros, associés à Paris et Francesco Stella, associé à Milan. À Paris, l'équipe était composée de Stéphane Hutten (associé), Paul Leroy (Counsel), Ali Chegra (collaborateur senior) et Maximilien Roland (collaborateur) sur les aspects Corporate ; Sébastien Gros (associé) et Ghina Farah (Counsel) sur les aspects Réglementaires/ Assurance ; Eric Paroche (associé) et Victor Levy (collaborateur senior) sur les aspects Antitrust. À Milan, l'équipe comprenait Francesco Stella (associé), Martina Di Nicola (Counsel) et Celeste Mastrangelo (collaboratrice) sur les aspects Corporate ; Fabrizio Grillo (collaborateur senior) sur les aspects Droit Social ; Silvia Lolli (Counsel) sur les aspects Réglementaires/Assurance ; Maria Luce Piattelli (Counsel) sur les aspects de Propriété Intellectuelle.

Aviva a été conseillé par Allen & Overy (Londres/ Milan) et UniCredit par Legance (Milan).

BANSABADELL RENTING (Espagne) - LLD

Cédant : Banco Sabadell (Espagne)

Conseil : BNP Paribas

ALD (Société Générale) - LLD

Op : Prise de contrôle

Conseil : Société Générale

ALD, filiale de Société Générale spécialisée dans la location longue durée de véhicules et la gestion de flotte, annonce l'acquisition de Bansabadell Renting, une filiale de Banco Sabadell, qui détient environ 20.000 véhicules, renforçant l'offre de location longue durée d'ALD auprès des PME et des particuliers en Espagne.

Cette acquisition comprend également un accord via lequel Banco Sabadell mettra à la disposition de ses clients PME et particuliers en Espagne une solution de location longue durée avec tous les services associés, gérée par ALD.

Cette transaction devrait renforcer la présence d'ALD sur le marché de la location longue durée en Espagne, en la positionnant comme le 2e acteur du marché, tout en élargissant la portée commerciale de ses solutions. A fin décembre 2020, la flotte totale d'ALD représentait 1,76 million de véhicules gérés dans le monde, dont 120.000 véhicules en Espagne.

Conseil juridique de Société Générale :

Le dossier était piloté par Sonia de Kondserovsky, associée de DLA Piper France (Paris), Natalia Li, Senior Associate et Fadoua Nounnouhi, Associate sur les aspects corporate. DLA Piper en Espagne est intervenu avec Teresa Zueco, associée sur les aspects corporate et Paula González de Castejón, associée sur les aspects de droit de la propriété intellectuelle et nouvelles technologies.

CAP LOPEZ + TOTAL ENERGIES EP GABON - actifs

Cédant : TotalEnergies

ERENCO (France / G.-B.) - Pétrole

Op : Acq. d'activités

310 M€

Suite à l'approbation des autorités gabonaises, TotalEnergies annonce la cession à Perenco Oil and Gas Gabon du terminal du Cap Lopez et d'actifs non-opérés de sa filiale TotalEnergies EP Gabon, détenue à 58%.

Au terme de cette transaction, dont le montant s'élève à 350 millions de dollars avant ajustement définitif, TotalEnergies EP Gabon cède ses participations dans sept champs matures en mer, opérés par Perenco Oil and Gas Gabon, ainsi que le terminal pétrolier du Cap Lopez. La production des actifs cédés s'est élevée à 8.400 barils équivalents pétrole par jour au cours des trois premiers trimestres de l'année 2021.

ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

FRENCH ACQUISITIONS ABROAD IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

DUBIT (G.-B.) - Création de jeux sur Roblox

METAVENTURES - Création de jeux sur Roblox

Op : Prise de contrôle

Créée en mars 2021 par Jean-Charles Capelli, la société Metaventures acquiert le studio anglais Dubit, qui intervient dans la création d'univers de gaming sur Roblox.

ECORE (Luxembourg) - Rrecyclage

CA : 1,2 Md €

Cédant : H.I.G. Capital (E.-U.)

Conseil : Sycomore Corporate Finance

DERICHEBOURG - Services à l'environnement (EL)

CA : 2,5 Mds €

Op : Prise de contrôle

Conseil : BNP Paribas

Derichebourg reprend à H.I.G. Capital et aux autres actionnaires d'Ecore l'intégralité du capital de Groupe Ecore Holding (Luxembourg).

Dans le cadre de cette opération, Sycomore Corporate Finance est intervenu auprès de H.I.G Capital comme conseil financier exclusif à la cession. L'équipe est composée de François Vigne, Pierre-Arnaud de Lacharrière, Aurélien Singer et Hugo Coicaud. Conseil de Derichebourg :

Hoche Avocats – Corporate : Jérôme Roustit Jean-Luc Blein, (Avocats associés) et Carole Ducler (Avocat) – Fiscal : Eric Quentin (Avocat associé)

Renaudier & Associés (Richard Renaudier et Karine Turbeaux, Avocats associés) et De Pardieu Brocas Maffei (Philippe Guibert, Avocat associé) pour la partie concurrence

Conseil de Groupe Ecore Holding : Corporate : Friche Associés – Michel Friche et Karine Lenczner (Avocats associés) et Fayrouze Masmi-Dazi (Avocat associé) pour la partie concurrence

ECUBEL COMPUTER TRADING (Belgique)

Matériel IT de seconde main

CA : 3,5 M€

ATF

Économie sociale, solidaire et circulaire

CA : 23 M€

Op : Prise de contrôle

Le groupe ATF (171 salariés), acteur de l'économie sociale, solidaire et circulaire, annonce le rachat d'Ecubel Computer Trading, leader sur le marché du matériel IT de seconde main en Belgique. Cette acquisition est la quatrième opération de croissance externe du groupe qui avait racheté, en 2013, le site e-commerce LaptopService.fr (vente en ligne de matériels informatiques reconditionnés), en 2015, la société Bis Repetita (rachat et réemploi de matériels IT) et, en 2017, la société TradeDiscount (site de vente en ligne de matériels informatiques de seconde main).

Créée en 1985 l'entreprise Ecubel est spécialisée dans le rachat de parcs informatiques auprès des entreprises en vue de leur réemploi. La société a réalisé un chiffre d'affaires de 3,5 millions d'euros en 2020. Le Groupe ATF conservera l'ensemble des effectifs d'Ecubel et le CEO, Wim Teerlinck, deviendra pour sa part directeur du développement international du Groupe ATF.

EELIX (Belgique) - Cuves extrudées enroulées

Cédant : Buildmat (Belgique)

STOCKAGE & SYSTEMES - Chaudronnerie plastique

Op : Prise de contrôle

Conseil : MBA Capital Marseille

Créé en 1996 par Denis Megemont issu du groupe de plasturgie Allibert, Stockage & Systemes acquiert Eelix, spécialiste belge des cuves extrudées enroulées, afin de compléter son offre de cuves notamment pour les grandes unités de produits corrosifs.

ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021 FRENCH ACQUISITIONS ABROAD IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Stockage & Systemes est un chaudronnier plastique spécialisé dans la fabrication de cuves de stockage de grandes dimensions en polyéthylène haute densité, la fabrication de matériels pour le contrôle et la sécurité des opérations de transferts de produits chimiques, et la livraison clés en main d'installations pour le stockage et le contrôle des liquides corrosifs. Plus spécifiquement, la société fabrique des cuves à plaques cintrées, des bornes de dépotage, des coffrets de dosage et des armoires multifonctions par rotomoulage, assemble les divers équipements selon le cahier des charges des clients et organise le transport (exceptionnel pour les plus grandes unités). Basée à Rousset (Bouches-du-Rhône), elle dispose de son propre bureau d'études, ce qui lui permet d'intervenir dès la conception des installations, pour des grands groupes industriels du traitement de l'eau, de l'agro-alimentaire, de la chimie, de la mécanique etc.

Eelix intervient dans la fabrication de cuves par extrusion-enroulement : une technologie nécessitant des équipements lourds, un bâtiment adapté et un savoir-faire spécifique dans la chaudronnerie plastique. Basée à Herstal (Province de Liège), l'entreprise était précédemment détenue par le groupe belge de distribution de matériaux et produits pour le bâtiment et l'environnement Buildmat.

EUROGYM (Belgique) - Équipements de gymnastique

CA : 3 M€

Cédant : Lieven Vercruyssen

ABEO - Équipements de sport et de loisirs

CA : 174 M€

Op : Prise de contrôle à 100%

ABEO acquiert 100% du capital de la société belge Eurogym, spécialisée dans la distribution d'équipements de gymnastique récréatifs et de compétition.

Créée depuis 29 ans, Eurogym a été acquise auprès de son fondateur Lieven Vercruyssen qui accompagnera ABEO le temps nécessaire à l'intégration de la société au sein du groupe. Basée à Haasdonk en Belgique, Eurogym emploie une dizaine de personnes et réalise un chiffre d'affaires rentable de l'ordre de 3 millions d'euros (dont environ 70% avec le groupe).

Au 31 mars 2021, ABEO affiche un chiffre d'affaires de 174 millions d'euros, dont 73% sont réalisés hors de France, et compte 1.339 collaborateurs.

FLEETPOOL (Allemagne)

Location de voitures par abonnements

ALD (Société Générale)

LLD

Op : Prise de contrôle

ALD Automotive (groupe Société Générale), l'un des principaux acteurs internationaux dans le domaine du financement et de la gestion de parcs automobiles via des solutions de Location Longue Durée et de Fleet management, annonce l'acquisition de Fleetpool, une société allemande de location de voitures par abonnements.

Bird & Bird a conseillé ALD Automotive.

GRANDVISION (Pays-Bas) - Optique ophtalmique

Cédant : HAL Holding

Conseil : ING

ESSILORLUXOTTICA - Optique ophtalmique (EL)

Op : Prise de contrôle à 76,72% + OPA

8,2 Mds€

Conseil : Citi, Goldman Sachs, BNP Paribas

A la suite de l'approbation par son Conseil d'administration, EssilorLuxottica finalise l'acquisition de la participation de 76,72% de HAL dans GrandVision au 1er juillet 2021, selon les termes du contrat conclu le 30 juillet 2019, à un prix de 28,42 euros par action.

A l'issue de la Période de Post-Acceptation qui a pris fin le 20 décembre 2021, l'Offrant détient au total approximativement 99,84% des actions émises du capital social de GrandVision. Le Règlement-Livraison des Actions apportées pendant la Période Post-Acceptation est intervenu le 23 décembre 2021.

ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

FRENCH ACQUISITIONS ABROAD IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

La dernière séance en bourse des Actions de GrandVision sur Euronext Amsterdam est le 7 janvier 2022. La cote et la négociation des Actions prend fin le 10 janvier 2022. L'Offrant lancera une procédure de retrait obligatoire pour obtenir 100% des actions.

EssilorLuxottica a été assisté par Citi en tant que conseiller financier en fusions-acquisitions, par Sullivan & Cromwell LLP en tant que conseiller juridique en fusions - acquisitions, Stibbe N.V. en tant que conseiller juridique droit néerlandais en fusions-acquisitions, BonelliErede et Stibbe N.V. en tant que conseillers juridiques dans le cadre de la procédure d'arbitrage, et BonelliErede et Latham & Watkins LLP en tant que conseillers juridiques en droit de la concurrence.

GSK - une usine en Pologne - Production de médicaments
Cédant : GSK

DELPHARM - Production de médicaments en sous-traitance
Op : Acq. d'un site

Delpharm annonce l'acquisition d'un site de production de GSK en situé à Poznań en Pologne.

Créé il y a plus de 30 ans en France, Delpharm est l'une des principales organisations de développement et de fabrication de médicaments en sous-traitance au monde. Depuis son siège social situé dans l'hexagone, le groupe dessert aujourd'hui 120 pays.

L'usine GSK en Pologne devient le 18ème site du groupe. L'accord signé avec GSK permettra à Delpharm de continuer à fabriquer la gamme de produits GSK existante pendant au moins cinq ans. De son côté, GSK restera propriétaire et titulaire des autorisations de mise sur le marché de ces produits.

L'opération inclue toutes les installations de l'usine ainsi que les 700 employés travaillant sur le site polonais.

Berrylaw a conseillé Delpharm sur les aspects juridiques de l'opération avec Delphine Bariani (associée) et Alison Anaya ainsi que sur les aspects fiscaux avec Pierre Bouley (associé) et Annaëlle Lousquy. Berrylaw a travaillé en étroite collaboration avec les cabinets Andersen en Pologne et Lewis Silkin au Royaume-Uni.

GSK était conseillé par Baker McKenzie Londres et Varsovie.

IGM (Italie)
Design électrique, mécanique et électronique ferroviaire

SIRAIL
Câblage ferroviaire
Op : Prise de contrôle

Sirail, groupe familial français spécialiste du câblage ferroviaire, a procédé à l'acquisition d'IGM, société familiale italienne active dans le design électrique, mécanique et électronique ferroviaire.

De Gaulle Fleurance & Associés (François Zocchetto, Associé, et David Faravelon, Avocat, pour la partie corporate, ainsi que Jonathan Souffir, Associé, et Lily Ravon, Avocat, pour la partie financement) a accompagné Sirail.

INSUM (Canada) - Accompagnement de la transformation

TALAN - Accompagnement de la transformation
Op : Prise de contrôle

Talan annonce l'acquisition d'Insum, entreprise québécoise reconnue pour ses solutions applicatives novatrices et spécialiste de la base de données Oracle et de l'outil de développement Oracle Application Express (APEX). Ce rachat permet à Talan d'accélérer son développement sur les solutions Oracle et de devenir ainsi le leader mondial des solutions Oracle Application Express (APEX).

Cette opération de croissance externe permet à Talan de renforcer significativement sa position en Amérique du Nord et à l'échelle internationale, dans le cadre de son plan Ambition 2024 afin de répondre aux besoins croissants en transformation digitale des grands groupes et des acteurs publics. Dans le cadre de cette opération, l'entité et la marque Insum seront conservées, et l'équipe en place continuera ses activités. Ses dirigeants intégreront des fonctions stratégiques au sein du groupe Talan

ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

FRENCH ACQUISITIONS ABROAD IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

et détiendront une participation au sein de l'entreprise.

Talan est un cabinet de conseil en innovation et transformation par la technologie. Depuis 20 ans, Talan conseille les entreprises et les administrations, les accompagne et met en œuvre leurs projets de transformation et d'innovation en France et à l'international. Présent sur cinq continents, le groupe prévoit de réaliser un chiffre d'affaires de 400 millions d'euros en 2021 avec plus de 4.000 consultants.

KADMON (E.-U.) - Biopharmacie

SANOFI - Pharmacie (EL)

CA : 34,46 Mds €

BN : 4,3 Mds €

Op : Prise de contrôle

1,6 Md€

Conseil : Cantor Fitzgerald & Co, Moelis & Company

Conseil : Centerview Partners

Sanofi a conclu un accord de fusion définitif avec Kadmon, une entreprise biopharmaceutique spécialisée dans la recherche, le développement et la commercialisation de thérapies transformatrices pour des domaines pathologiques présentant d'importants besoins médicaux non satisfaits. Cette acquisition s'inscrit dans le cadre de la stratégie de Sanofi visant à poursuivre la croissance de ses actifs clés de son entité Médecine Générale et permettra d'ajouter immédiatement Rezurock™ (belumosudil) à son portefeuille Transplantation. Récemment approuvé par la FDA, Rezurock est le premier médicament de sa classe pharmacothérapeutique indiqué pour le traitement de la maladie chronique du greffon contre l'hôte (GVH) de l'adulte et de l'enfant à partir de 12 ans, après l'échec d'au moins deux lignes de traitement systémique antérieures.

Les détenteurs d'actions ordinaires de Kadmon recevront la somme de 9,5 dollars par action, soit une transaction en numéraire valorisée approximativement à 1,9 milliards de dollars (sur une base entièrement diluée). Le prix d'achat représente une prime de 79% par rapport au cours de clôture du 7 septembre 2021 et une prime d'environ 113% par rapport au cours moyen pondéré par les volumes de l'action au cours des 60 derniers jours.

Les Conseils d'administration de Sanofi et de Kadmon ont approuvé cette transaction à l'unanimité.

Le portefeuille Transplantation de Sanofi est principalement composé de Thymoglobuline (immunoglobuline anti-thymocytes), une préparation d'anticorps polyclonaux anti-thymocytes humains à large action immunosuppressive et immunomodulatrice, et de Mozobil (plerixafor), un agent de mobilisation des cellules souches hématopoïétiques. Ces deux produits font partie des actifs clés de l'activité Médecine Générale et sont actuellement enregistrés et commercialisés dans plus de 65 pays.

Le conseil juridique de Sanofi est Weil, Gotshal & Manges LLP. Le conseiller financier exclusif de Kadmon est Cantor Fitzgerald & Co. and Moelis & Company LLC et son conseiller juridique DLA Piper LLP (États-Unis).

KRAFT HEINZ (E.-U.) fromages naturels - Fromages

LACTALIS - Produits laitiers

Cédant : Kraft Heinz (E.-U.)

Op : Acq. d'activités

2,7 Mds €

Conseil : RBC

Conseil : Perella Weinberg Partners (PWP), CA-CIB

Lactalis reprend au groupe Kraft Heinz ses activités fromages naturels aux USA.

La transaction porte sur les activités fromages naturels avec les marques Kraft, Cracker Barrel, Breakstone's, Knudsen, Polly-O, Athenos, Hoffman's aux USA. Dans le cadre de cet accord, Lactalis pourra développer la marque Kraft à l'international dans cette catégorie ainsi que pour les fromages fondus.

L'ensemble de ces activités représentent un CA estimé pour 2020 d'environ 1,8 milliard d'euros de dollars, ce qui portera le CA de Lactalis sur le territoire américain à 3,5 milliards de dollars.

Avec cette nouvelle acquisition, les États-Unis deviendront le premier pays du Groupe Lactalis après la France. Ce sont près de 750 nouveaux collaborateurs qui vont intégrer les équipes de Lactalis American Group, fortes aujourd'hui de 2.600 collaborateurs.

Lactalis American Group fabrique des fromages et des produits frais dans 8 sites industriels et cette acquisition complète l'ac-

ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

FRENCH ACQUISITIONS ABROAD IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

tivité industrielle de trois sites situés dans les états de Californie, New York et Wisconsin.
Le montant de cette transaction s'élève à 2,7 milliards d'euros (3,2 milliards de dollars).

MAYER (E.-U.) - Produits et services électriques

REXEL - Matériel électrique (EL)

CA : 12,592 Mds €

BN : (261 M€)

Op : Prise de contrôle

393 M€ (est.)

Conseil : Rothschild & Co

Rexel a finalisé l'acquisition de Mayer, un distributeur de produits et de services électriques de premier plan dans l'est des États-Unis. C'est une étape importante de la consolidation de la présence de Rexel aux États-Unis, le premier marché mondial en matière de fournitures électriques. Basée à Birmingham, en Alabama, la société Mayer dispose de 68 agences dans 12 états, en particulier en Alabama, en Floride, en Géorgie et en Pennsylvanie, compte 1 200 employés et a généré un chiffre d'affaires de 1,2 milliard de dollars sur les 12 derniers mois. Elle opère principalement sur les marchés tertiaire et industriel.

MYFOODY (Italie) - Réduction du gaspillage

PHENIX - Réduction du gaspillage

Op : Prise de contrôle

Créée en 2014, la start-up Phenix acquiert la société MyFoody en Italie.

SOL DE JANEIRO (E.-U.) - Cosmétiques

L'OCCITANE - Produits de beauté

Op : Prise de contrôle

Le groupe L'Occitane, leader de produits de cosmétique et de bien-être à base d'ingrédients naturels et biologiques, annonce l'acquisition de Sol de Janeiro, marque premium sur le marché des cosmétiques.

Fondée en 2015 aux États-Unis, la marque de soins Sol de Janeiro connaît une expansion rapide en Amérique du Nord.

Heela Wang, fondatrice de Sol de Janeiro, demeurera au capital de la société et conservera son rôle de CEO.

Cette acquisition se concrétise par une participation indirecte du Groupe L'Occitane à hauteur de 83% dans Sol de Janeiro. Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom LLP a conseillé L'Occitane avec une équipe constituée d'Arash Attar-Rezvani, associé, Patrick Dupuis et Samia Makhtoum, collaborateurs, pour les aspects corporate ; Thomas Perrot, associé, et Margaux Lizé, collaboratrice, pour les aspects fiscaux ; et Philippe Desprès, of counsel, et Carine Louyot, collaboratrice, pour les aspects de droit social. Les bureaux de Londres, New York, Washington DC, Bruxelles et Hong Kong sont également intervenus sur cette opération.

Sol de Janeiro était conseillé par Cooley LLP.

STARLITE AVIATION (Afrique du Sud) - Secours aérien

SAF (Secours Aérien Français) - Secours en montagne

Op : Prise de contrôle

Le groupe SAF acquiert le sud-africain Starlite Aviation.

TEJAS BORJA (Espagne) - Tuile terre cuite

EDILIANS - Tuile terre cuite

CA : 30 M€

Op : Prise de contrôle

Edilians (1.100 salariés), leader français de la tuile terre cuite, a initié une nouvelle stratégie afin de positionner l'entreprise comme créateur de solutions de toitures innovantes en faveur d'un habitat éco-responsable et durable.

ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

FRENCH ACQUISITIONS ABROAD IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

L'entreprise est entrée en négociation exclusive avec l'IRFITS, basé à Bron (69), pour l'achat de son activité solaire en toiture. Elle annonce également l'acquisition en Espagne.

Après avoir repris en 2019 la société portugaise Umbelino Monteiro, fabricant de tuiles terre cuite, Edilians renforce son assise dans la péninsule ibérique avec le rachat de l'entreprise espagnole Tejas Borja. Implantée près de Valence, Tejas Borja produit, depuis plus de 100 ans, des tuiles terre cuite et dispose d'une grande maîtrise de la sérigraphie grâce à la technologie d'impression par jet d'encre. Très présente à l'export (dans plus de 60 pays), la société et emploie 230 salariés.

VCOMM (Belgique)

Solution impression, informatique et télécoms

KOESIO

Solution impression, informatique et télécoms

CA : 700 M€

Op : Prise de contrôle

Koesio (ex C'PRO) étend son implantation en Belgique avec l'acquisition de VCOMM. Après l'achat du groupe Davin réalisée en juillet 2021, cette nouvelle opération de croissance externe permet à Koesio de s'imposer en tant que leader du marché des ventes indirectes de solutions d'impression et de traitement du document en Belgique et au Luxembourg.

Créée en 2002 par Frédéric Villers, VCOMM est spécialisée dans le déploiement de solutions de solutions d'impression Ricoh et de gestion numérique des documents. Basée dans la région de Bruxelles, VCOMM opère en Belgique et au Luxembourg, et dispose d'un portefeuille de 5.600 clients TPE et PME.

L'acquisition de VCOMM sera suivie à court terme de sa fusion avec la société Davin. Les deux sociétés qui adopteront simultanément la marque Koesio Belgique. Cette opération permettra à Koesio de s'appuyer sur une force de frappe technique et commerciale de 100 personnes représentant un chiffre d'affaires total de 25 millions d'euros réalisé en Belgique et au Luxembourg. Fondé en 1991 par Pieric Brenier, Koesio compte 2.800 collaborateurs au travers de 180 agences locales réparties sur l'ensemble du territoire français, en Belgique et au Luxembourg. L'entreprise réalise un CA de plus de 700 millions d'euros.

VIKING OFFICE PRODUCTS (Pays-Bas) - activités

Fournitures de bureau

CA : 500 M€

Cédant : Aurelius (Allemagne)

RAJA

Distribution d'emballage

Op : Acq. d'activités

Le groupe RAJA, leader européen de la distribution multicanal de fournitures et d'équipements pour les entreprises, acquiert auprès d'Aurelius les activités de Viking, incluant les activités encore présentes dans le portefeuille d'Office Depot Europe, dans sept pays européens : Royaume-Uni, Irlande, Allemagne, Suisse, Autriche, Pays-Bas et Belgique. Viking, marque emblématique des activités e-commerce d'Office Depot Europe, est un acteur majeur sur le marché de la distribution BtoB des fournitures et du mobilier de bureau. L'ensemble de ses activités en Europe réunit 1.500 collaborateurs et génère un chiffre d'affaires près de 500 millions d'euros.

RAJA, présent dans 18 pays européens avec 3.000 collaborateurs, est le leader européen de la distribution d'emballages et acteur majeur sur le marché des fournitures et du mobilier de bureau depuis l'acquisition en 2019 des activités de Staples en Europe du sud : JPG, Mondoffice et Kalamazoo, spécialistes français, italien et espagnol de l'équipement des espaces de travail. Viking Office Products, entreprise d'origine américaine, s'est implantée en Europe en 1990, d'abord au Royaume-Uni avant de déployer son activité dans toute l'Europe.

Acquis par Office Depot en 1998, et par Aurelius en 2017, Viking est aujourd'hui un acteur majeur sur le marché des fournitures de bureau et de l'équipement des espaces de travail.

Les sociétés acquises, dont le siège est à Venlo aux Pays-Bas, servent 1,2 million de clients en Europe et disposent de deux grands centres de distribution à Grobostheim en Allemagne et à Leicester au Royaume-Uni.

ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

FRENCH ACQUISITIONS ABROAD IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Allen & Overy conseille RAJA avec une équipe pilotée à Paris par Marc Castagnède (Associé, Fusions et Acquisitions) et Flora Leon-Servièrre (Collaboratrice senior, Fusions et Acquisitions), avec Laurie-Anne Ancenys (Counsel) sur les aspects IT/protection des données, Florence Ninane (Associée) et son équipe sur les aspects de droit de la concurrence et Alexis Valot (Peerpoint Consultant) sur les aspects de propriété intellectuelle. L'opération a également impliqué des avocats du bureau d'Amsterdam d'Allen & Overy.

RAJA était également conseillé par KPMG sur les aspects fiscaux et financiers.

XPAUTO (G.-B.) - Logistique

GEFCO - Logistique

CA : 3,8 Mds €

Op : Prise de contrôle à 100%

Le groupe Gefco annonce l'acquisition de XPAuto, l'un des principaux fournisseurs britanniques de services automobiles entièrement intégrés, incluant la gestion de flotte, la logistique de véhicules et des solutions d'entretien avancées, pour un montant non divulgué. Dans le cadre de cette opération, Gefco prend une participation de 100% dans l'entreprise, dont toutes les activités sont conduites depuis le Royaume-Uni.

Paris – Home of Fusions & Acquisitions

FUSIONS & ACQUISITIONS
La première revue des rapprochements d'entreprises



ACQUISITIONS ÉTRANGÈRES EN FRANCE EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

FOREIGN ACQUISITIONS OF FRENCH COMPANIES IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

CARDIOLOGS - Édition de logiciels

PHILIPS (Pays-Bas) - Conglomérat

Op : Prise de contrôle

Philips acquiert la medtech parisienne Cardiology, leader mondial dans le domaine de l'intelligence artificielle appliquée aux diagnostics cardiaques.

Fondée en 2014, Cardiology avait réalisé en 2020 un tour de table de 15 millions de dollars mené par Alven.

CAROLEX - Extrusion de films thermoplastiques rigides

PACUR (E.-U.) - Emballages en plastique

Cédant : Epsotech

Op : Prise de contrôle

Kramer Levin a conseillé Pacur dans le cadre de l'acquisition de Carolex auprès du groupe Epsotech.

Carolex, basée dans l'ouest de la France, est un leader de l'extrusion de films thermoplastiques rigides sur mesure pour les marchés du médical, de la pharmacie, de l'alimentaire, des cosmétiques et de l'emballage traditionnel.

Carolex constitue la première acquisition de Pacur, basée aux États-Unis, ce qui lui permet d'étendre ses activités en Europe.

Kramer Levin a conseillé Pacur avec Sébastien Pontillo (associé) et Baptiste Godmer (collaborateur) sur les aspects corporate, Clémentine de Guillebon (counsel) et Delphine Kerbouche (collaboratrice) sur les aspects droit social, Marie Davy (associé) et Claire Gervais (collaboratrice) sur les aspects contrats commerciaux, ainsi que de Mathilde Carle (counsel) sur les aspects propriété intellectuelle.

Epsotech a été conseillé par Latournerie Wolfrom Avocats avec une équipe emmenée par Caroline Basdevant-Soulié (associé) et Ouisse Weiss Akhonzada (collaborateur).

DEA TESTS - Inspection et certification de produits

SGS (Suisse) - Inspection et certification de produits

Op : Prise de contrôle

SGS France confirme le closing de l'acquisition de la société Idea Tests annoncée en octobre dernier.

Idea Tests, groupe fondé en 1999 par Benoit Latouche, est spécialisé dans l'évaluation de l'efficacité (in vivo et in vitro) de la tolérance, de la toxicologie, de la microbiologie, ainsi que l'accompagnement réglementaire pour la mise sur le marché des produits finis et ingrédients cosmétiques. Les compétences d'Idea Tests viennent naturellement compléter l'offre Cosmétique & Hygiène de SGS France. Idea Tests dispose de trois sites en France (Martillac, Talence, Plouzané) et un site en Europe (Bucarest), et emploie 80 personnes.

Leader mondial du testing, de l'inspection et de la certification, SGS exploite un réseau de plus de 2.600 bureaux et laboratoires à travers le monde et emploie plus de 93.000 collaborateurs. En France, SGS compte aujourd'hui 2.800 personnes réparties dans plus de 120 bureaux et centres de contrôles, et 33 laboratoires.

FELT BICYCLES (E.-U.) - Matériel de sports d'hiver

PIERER MOBILITY (Autriche) - Fabrication de motocycles

Cédant : Rossignol

Op : Prise de contrôle

Le groupe Rossignol cède la marque Felt Bicycles à Pierer Mobility AG, groupe autrichien de référence dans l'univers de la moto, du vélo et de la mobilité.

Rossignol opère ainsi un recentrage stratégique de son offre Vélo sur la marque Rossignol à travers ses gammes de VTT et VTT électriques.

Felt Bicycles est une marque de vélos américaine basée à Irvine, en Californie.

Le cabinet d'avocats Goodwin a conseillé Rossignol avec Thomas Dupont-Sentilles (associé) et Mélanie Walusiak (collaboratrice) sur les aspects corporate.

ACQUISITIONS ÉTRANGÈRES EN FRANCE EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

FOREIGN ACQUISITIONS OF FRENCH COMPANIES IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

FERMATIC - Installation de portes et portails automatiques

DORMAKABA (Suisse) - Accès sécurisés

Cédant : Laurent Dehan, Initiative & Finance

Op : Prise de contrôle

Le groupe suisse Dormakaba, spécialisé dans les accès sécurisés, et sa filiale française Dormakaba France, annoncent l'acquisition du groupe français Fermatic, spécialisé dans les services de réparation et d'installation de portes et portails automatiques, et implanté en Île-de-France, en Normandie et en Loire-Atlantique, auprès de son fondateur, Laurent Dehan, et du fonds Initiative & Finance (Arnaud Mendelsohn et Camille Grosfilley).

Fondé en 1862 à Zurich, Dormakaba propose une large gamme de produits, de solutions et de services autour des systèmes d'accès intelligents et sécurisés. Le groupe est présent partout dans le monde avec plus de 130 filiales et emploie près de 15.000 personnes.

Pour cette opération, Lerins & BCW a accompagné Dormakaba.

Apollo Avocats a conseillé les cédants.

FIDCAR - Édition de logiciels

MOTORK (Italie) - Édition de logiciels

Op : Prise de contrôle

MotorK, le leader européen des solutions Saas pour la vente et le marketing spécifiques à l'automobile, annonce l'acquisition de la start-up française Fidcar, un fournisseur de solutions innovantes pour la distribution automobile, et celle de France-ProNet, agence digitale française, spécialisée dans les solutions web pour le secteur automobile.

Complémentaire à l'offre de MotorK, Fidcar apporte son expertise et sa valeur ajoutée dans quatre domaines clés du parcours client : e-réputation et avis clients; génération de leads commerciaux; marketing automation et Intelligence Artificielle. Fondée en 2017 en France, la société est présente sur quatre marchés clés en Europe : France, Espagne, Royaume-Uni et Belgique.

Fondée en 2005 à Toulouse, France, FranceProNet conseille les équipementiers, les concessionnaires et les agents sur la conception de sites web, l'audit et l'optimisation du référencement naturel et payant, la formation, le marketing numérique, la génération de leads et la gestion de la réputation.

Fondée en Italie en 2010 et soutenue par les grandes sociétés d'investissement 83 North et Zobito, MotorK possède des bureaux en Italie, en Espagne, en France, en Allemagne, en Portugal, en Israël et au Royaume-Uni.

MotorK est représentée par le cabinet d'avocats White & Case LLP et par PricewaterhouseCoopers Advisory SpA pour la diligence financière.

GERFRAN - Bouteilles en verre

BERLIN PACKAGING (E.-U.) - Produits de conditionnement

Op : Prise de contrôle

Berlin Packaging, leader mondial en solutions d'emballage, poursuit son expansion en France et Europe en achetant 100% du capital social de Gerfran SAS, fabricant de bouteilles en verre pour les marchés du vin et des boissons.

Grâce à cette 8ème acquisition dans la région EMEA en 2021, le groupe américain élargit son portefeuille de solutions d'emballage dans le vin et les boissons. Tous les employés et les sites de Gerfran sont conservés.

Fondée en 1984 et rachetée par Lionel Fruh en 2008, Gerfran est un acteur majeur dans la région d'Aquitaine. Basée à La Réole, l'entreprise est spécialisée dans la vente de bouteilles de vin, notamment les bouteilles de Bordeaux, et compte parmi ses clients des producteurs de vin de toutes tailles, des petits vignobles aux grands domaines. Outre les bouteilles de vin, l'entreprise vend également des bouteilles et des bocaux pour la bière, les spiritueux, les jus de fruits et les aliments.

ACQUISITIONS ÉTRANGÈRES EN FRANCE EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

FOREIGN ACQUISITIONS OF FRENCH COMPANIES IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

GRAPHILYS - Produits d'emballage, étiquettes

ACCENT (Belgique) - Étiquettes autocollantes
Op : Prise de contrôle

La société belge Accent, spécialiste de la production d'étiquettes autocollantes, annonce l'acquisition de la société Graphilys (et de ses filiales Lithopress et Graphi Étiq), basée à Perpignan, et référence en matière de fabrication et distribution de produits d'emballage et d'étiquettes. Après l'acquisition d'Impactk en septembre 2019 et de Stickem en juillet 2020, Accent consolide la croissance de son groupe en France.

Mercurie Avocats (Agathe Simon, Manon Fontaine) conseillait le groupe Accent.

GROUPE BV - Gestion de groupes froid
CA : 7,1 M €

DAIKIN (Japon) - Solutions de génie climatique
Op : Prise de contrôle

Daikin France fait l'acquisition du Groupe BV. Il s'agit de la première acquisition de Daikin France depuis son implantation sur le territoire en 1993. Elle vise à accompagner le déploiement de Daikin France sur le marché du service pour assurer le suivi, la maintenance et le SAV des équipements de production de froid pour le secteur industriel, et à développer un nouveau gisement d'affaires avec l'intégration d'une offre de solutions en location. Le projet d'acquisition prévoit l'intégration de l'ensemble des collaborateurs du Groupe BV, à savoir un effectif de 43 personnes.

Le «service» est une composante essentielle de l'activité Applied (groupes d'eau glacée) et de l'activité Réfrigération de Daikin. En tant que fabricant de solutions conçues sur-mesure pour répondre à un cahier des charges spécifiques de l'industrie, Daikin a la responsabilité du bon fonctionnement de ses équipements pour garantir la continuité de la production des utilisateurs.

Le Groupe BV, fondé en 2009 par deux associés, Franck Buchner et Fabien Van Renterghem, se compose de deux entités : BV Froid et BV Services.

Depuis sa création, la société est spécialisée dans l'étude, la mise en service, la maintenance et le dépannage de groupes froid destinés à l'industrie et couvre l'ensemble des Hauts-de-France au travers de ses 2 agences basées dans l'Oise et la Somme.

Le Groupe BV a réalisé un CA de 7,1 M€ au cours de la dernière année fiscale, qui s'est achevée le 31 mars 2021.

Franck Buchner et Fabien Van Renterghem continuent d'accompagner le développement de leur entreprise qui conserva son nom et ses implantations géographiques.

Spécialisé dans la fabrication de solutions hautes performances de chauffage, de rafraîchissement, de ventilation et de réfrigération fonctionnant aux énergies renouvelables, le groupe Daikin intervient sur les marchés du résidentiel, du tertiaire et de l'industrie. La filiale française du groupe, Daikin Airconditioning France, fondée en 1993, est basée à Nanterre (92). Depuis 2000, Daikin est leader sur le marché des solutions de génie climatique en France. Daikin Airconditioning France couvre l'ensemble du territoire avec l'implantation de 13 agences commerciales, de 4 antennes locales, de 5 plateformes techniques et de formations et d'un important pôle logistique. Daikin Airconditioning France a réalisé un chiffre d'affaires de 580 millions d'euros sur l'exercice fiscal 2020/2021 avec 520 collaborateurs.

JANSON INDUSTRIE - Surlouchage des bouteilles de vin
CA : 20 M €

RMDGROUP (Espagne) - Surlouchage des bouteilles de vin
Op : Contrôle rel. de 70 à 100%

Le groupe espagnol RMDGroup, leader mondial des capsules de surlouchage des bouteilles de vins et de spiritueux, prend le contrôle à 100% de la société Janson Industrie (Saint-Gaudens, Haute-Garonne, 140 salariés) dont il détenait 70% du capital depuis 2020.

ACQUISITIONS ÉTRANGÈRES EN FRANCE EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

FOREIGN ACQUISITIONS OF FRENCH COMPANIES IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

KIUTE - Édition de logiciels

Cédant : Fondateurs, NewFund, Serena

BOOKSY (E.-U.) - Édition de logiciels

Op : Prise de contrôle

Booksy, leader mondial de réservation et la plate-forme logicielle la plus importante pour numériser l'industrie mondiale de la beauté et du bien-être, annonce l'acquisition de Kiute, société spécialisée dans la prise de rendez-vous bien-être et beauté, auprès notamment des fondateurs, de NewFund et Serena.

Kiute dispose d'un réseau de partenaires de près de 10.000 instituts de beauté et de bien-être.

Depuis son lancement en 2014, Booksy s'est étendu à huit marchés mondiaux - les États-Unis, le Royaume-Uni, la France, la Pologne, l'Espagne, le Brésil, le Mexique et l'Afrique du Sud - et est la première application de réservation de produits de beauté dans chacune de ces régions, avec près de 20 millions de consommateurs. Le plus grand marché de Booksy est les États-Unis, où se situe maintenant son siège social.

DLA Piper a conseillé Booksy avec Laurence Masseran, associée, et Vanessa Hamiane, collaboratrice sur les aspects corporate ; Jérôme Halphen, associé, et Emilie Thomson, collaboratrice, sur les aspects de droit sociaux ; Raphaël Béra, associé, et Louis-Augustin Jourdan, collaborateur, sur les aspects fiscaux ; Jonathan Rofé, associé, et David Alexandre, conseil, sur les aspects IP/nouvelles technologies, Marta Frackowiak, associé, et Piotr Miller, conseil, sur les aspects polonais de l'opération. Degroux Brugère accompagnait les vendeurs pour cette opération avec Jérémie Swiecznik, associé, Amélie Duclos et Justine Ricaud, collaboratrices.

MOBINERGY - Gestion unifiée des terminaux

UNISYS (E.-U.) - Solutions informatiques

Op : Prise de contrôle

Unisys Corporation, entreprise mondiale de solutions informatiques, a annoncé l'acquisition de Mobinerg, spécialisée dans l'Unified Endpoint Management (UEM). La gestion unifiée des terminaux (UEM) centralise la sécurisation et le contrôle des ordinateurs de bureau et portables, des téléphones mobiles et des tablettes sur une même console de manière cohérente et connectée. Unisys finance la transaction avec ses liquidités et le développement des activités de Mobinergy sera réalisé à l'échelle mondiale afin d'étendre les activités UEM.

Mobinergy, présent en France, au Royaume-Uni et en Allemagne, élargit et améliore l'expertise UEM existante d'Unisys. Le marché de l'UEM est estimé à 3,4 milliards de dollars en 2020 et devrait croître à un taux de croissance annuel (TCAC) d'environ 32% jusqu'en 2027, selon Grand View Research, Inc.

Mobinergy est la deuxième acquisition annoncée cette année par Unisys dans le domaine des services de gestion de l'environnement de travail. En juin 2021, la société a acquis Unify Square, un fournisseur leader en gestion de l'expérience pour les plateformes sécurisées de collaboration et de communication.

PANNEAUX DE CORRÈZE

Fabrication de placage et de panneaux de bois

UNILIN

Fabrication de placage et de panneaux de bois

CA : 2,21 Mds €

Op : Prise de contrôle

Le groupe belge Unilin (filiale de l'américain Mohawk) reprend le producteur de panneaux de bois agglomérés Panneaux de Corrèze (Ussel, 110 salariés) qui devrait réaliser un CA de 46 millions d'euros en 2021.

PATHMOTION - Édition de logiciels

PAGEUP (Australie) - Édition de logiciels

Op : Prise de contrôle

PageUp annonce l'acquisition de PathMotion, une plateforme SaaS conversationnelle en marque blanche alimentée par l'IA, qui permet à des collaborateurs Ambassadeurs de partager leurs histoires de carrière au format texte et vidéo, en répondant directement aux questions des candidats.

ACQUISITIONS ÉTRANGÈRES EN FRANCE EN NOVEMBRE-DÉCEMBRE 2021

FOREIGN ACQUISITIONS OF FRENCH COMPANIES IN NOVEMBER-DECEMBER 2021

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

PathMotion compte parmi ses clients Mars, La Police Nationale, AXA, McDonald's, Eiffage, Airbus ou encore PwC. Cette acquisition vient compléter le logiciel de marketing de recrutement Clinch acquis récemment par PageUp. Les équipes de PathMotion à Londres et à Paris renforceront l'équipe de Clinch à Dublin.

SANTÉDISCOUNT - Parapharmacie en ligne

ATIDA (Pays-Bas) - Parapharmacie en ligne

Op : Prise de contrôle

SantéDiscount (Montrabé, Haute-Garonne) est désormais contrôlé par le néerlandais Atida.

TEMPOW - Logiciels Bluetooth

GOOGLE (E.-U.) - Services technologiques

Op : Prise de contrôle

La start-up Tempow a été rachetée par Google. Fondée en 2015 en Californie par Vincent Nallatamby, Thomas Girardier et Julien Goupy, la start-up française qui a développé un logiciel permettant à divers objets de communiquer selon le protocole Bluetooth s'est depuis peu spécialisée dans la conception d'applications mobiles OS pour Android.

Avec cette nouvelle étape, Tempow compte attirer d'autres fabricants de smartphones en travaillant sur de nouvelles fonctionnalités. Pour Google, il s'agit de la quatrième acquisition de startup tricolore après Sparrow, Flexycore et Moodstock. Orrick conseille Tempow avec Benjamin Cichostepski, associé responsable du dossier, et Vincent Babin (Tech Companies Group), Olivier Jouffroy, associé et Florent Lewkowicz, collaborateurs (M&A Private equity).

M&A REVIEW EUROPE Munich – Home of M&A REVIEW

<https://ma-review.com>





DRIVING URBAN CHANGE

\ MIPIM 2022

15-18 Mars 2022

PALAIS DES FESTIVALS, CANNES

Dans un contexte où l'immobilier doit se réinventer pour incarner nos villes du futur, nous sommes convaincus que nous devons unir nos forces pour faire la différence et contribuer positivement au changement urbain.

Rejoignez-nous à Cannes pour impulser les transformations dans l'industrie immobilière.

Built by



In the business of
building businesses

Accréditez-vous sur www.mipim.com

ou contactez nos équipes commerciales mipim@rxglobal.com

mipim[®]



Le Vernimmen 2022 tient compte de la formidable accélération de l'écologisation de la finance d'entreprise

“ Chez nous, le Vernimmen se lit de mère en fils, nous avons chacun notre exemplaire, et chaque édition apporte son lot de nouveautés qui s'adaptent à l'actualité. Le Vernimmen se lit à la fois comme une histoire, comme un dictionnaire, et comme un manuel de référence. La pédagogie de ses auteurs rend la finance d'entreprise intelligible même aux autodidactes non spécialistes, et c'est un vrai tour de force que je n'ai pas vu dans d'autres ouvrages au cours de mes 30 ans de carrière. Les exemples précis sur les pratiques financières, les statistiques sur les taux et les multiples en font un outil précieux pour les financiers d'entreprise. ”

Sybille Blumenfeld
Directrice Financière du groupe Scality

“ Le Vernimmen ? Je ne m'en lasse jamais :) ”
Michael Berly
Chargé d'affaires professionnels BRED

“ Le Vernimmen est mon fidèle compagnon de parcours, découvert en faisant mes études. Désormais sur mon bureau et dans mon smartphone, il m'accompagne toujours et j'ai coutume de l'offrir aux stagiaires qui partagent un tronçon de ma vie financière. Car Le Vernimmen réussit avec talent la dure mission de faire résonner théorie financière et pratique des entreprises, alors que sans raison apparente, plus rien ne semble obéir à la doctrine. ”
Priscilia Bouton-Peignoux
Responsable M&A Sanofi

WWW.VERNIMMEN.NET

DALLOZ

En vente en librairie et sur
www.editions-dalloz.fr