

CENTREWS

magazine

JANVIER 2018- N°16



SPÉCIAL

Les femmes dans le private equity

Régions
Vague
de fonds
en ARA



Cahier
Immobilier
La PropTech
fait bouger
l'industrie

Conseils
L'union
fait
la force



Radioscopie 2017

EN 2017, L'ÉQUIPE OAKLINS FRANCE A RÉALISÉ 32 OPÉRATIONS EN FRANCE POUR UNE VALEUR CUMULÉE DE 1,2 MILLIARDS D'EUROS.

Avec plus de 1.500 transactions réalisées ces 5 dernières années, Oaklins est une des plus importantes banques d'affaires indépendantes midmarket au monde. Nos 700 professionnels collaborent activement au sein de 15 groupes sectoriels dédiés dans 40 pays apportant une expertise géographique et métier sur chaque transaction. **That's the Oaklins way.**



SELECTION DE TRANSACTIONS REALISEES EN 2017

en France | parmi 32 transactions |

 Has acquired a majority stake of M&A BUY-SIDE Consumer & Retail / Private Equity	JIMMY FAIRLY Has been acquired by EXPERIENCED CAPITAL M&A SELL-SIDE Consumer & Retail	 has been acquired by management alongside PARQUEST CAPITAL Artemid CM-CIC idinvest IBDI SCRIBED GESTION MANAGEMENT ADVICE (IMB/MBO) Construction & Engineering Services	Groupe Stella LA TOULOUSAIN EVIENS PROFALUX has acquired SOFERMI. M&A BUY-SIDE Construction & Engineering Services	 Has raised funds from LCL BNP PARIBAS Cédit Mutual ARKEA FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Construction & Engineering Services
 Has been acquired by PRODWAYS GROUP M&A SELL-SIDE TMT	Cylande has been acquired by Cegid M&A SELL-SIDE TMT	NATUREX has acquired SWEDISH OATFIBER M&A BUY-SIDE Food & Beverage	 has been acquired by AkzoNobel M&A SELL-SIDE Aerospace & Defense Industrial Machinery & Components	GROUPE THERMO technologies has been acquired by EDIFY Investment Partner M&A SELL-SIDE Industrial Machinery & Components

dans le monde | parmi 308 transactions |

THE JORDAN COMPANY has sold Diversiflex to P&G M&A SELL-SIDE Other Industries/Private Equity	wëssanen has acquired ABAFOODS US\$60m M&A BUY-SIDE Food & Beverage	ROLIC technologies has been acquired by BASF M&A SELL-SIDE Other Industries	MACQUARIE a consortium led by M&A and its infrastructure fund has acquired 49% of EP Infrastructure M&A BUY-SIDE Construction & Engineering Services/Private Equity	KraftHeinz has sold Plasmon to Newlat M&A SELL-SIDE Agriculture/Food & Beverage	CHEROKEE CAPITAL has sold to ACCELVIA M&A SELL-SIDE Business Support Services/Private Equity	WOODS has sold to telecommunications division to ALCO M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT
PRIDE EQUIPMENT CORP. has been acquired by SUNBELT M&A SELL-SIDE Construction & Engineering Services/Industrial Machinery & Components	starman has been acquired by elisa US\$160m M&A SELL-SIDE TMT	EXCELLERE PARTNERS has sold to ASI to EDWARDS M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT	Prospect Partners has sold to SUMMIT GROWERS to THE NATIONAL INVESTMENT GROUP M&A SELL-SIDE Business Support Services/Private Equity	UNICAP BV has successfully sold its majority stake to unica to Triton M&A SELL-SIDE Construction & Engineering Services/Industrial Machinery & Components	elma has been acquired by elma M&A SELL-SIDE Industrial Machinery & Components	
Fleet has been acquired by PrestigeBrands M&A SELL-SIDE Consumer & Retail/Private Equity	WPP has been acquired by WPP M&A SELL-SIDE TMT	XENOPIK has acquired FIVE LAKES AUTOMATION M&A BUY-SIDE Industrial Machinery & Components	Ambray Genetics has been acquired by FONCA INNOVIA M&A SELL-SIDE Healthcare	AWARE has been acquired by VEE-PAK M&A SELL-SIDE Consumer & Retail/Private Equity	SCREATIVE PARKING SOLUTIONS has been acquired by ROCKPOOL M&A SELL-SIDE Business Support Services/Private Equity	STARBUCK PARTNERS has been acquired by HAND PICKED M&A SELL-SIDE Consumer & Retail/Private Equity

NEW AND ALREADY 5,000 DEALS OLD

EUROPE | Amsterdam | Basel | Belgrade | Berlin | Bern | Bratislava | Bristol | Brussels | Bucharest | Copenhagen | Dublin | Frankfurt | Hamburg | Helsinki | Istanbul | Ljubljana | London | Lyon | Madrid | Milan | Moscow | Oslo | Paris | Prague | Riga | Stockholm | Stuttgart | Tallinn | Toulouse | Turin | Vienna | Vilnius | Warsaw | Zagreb | Zurich | MIDDLE EAST AFRICA | Casablanca | Jeddah | Johannesburg | Riyadh | Tel Aviv | AMERICAS | Atlanta | Bogotá | Boston | Chicago | Cleveland | Dallas | Irvine | Jacksonville | Lima | Los Angeles | Mexico City | New York | Santiago | Seattle | ASIA | Adelaide | Bangkok | Hong Kong | Seoul | Shanghai | Singapore | Sydney | Tokyo

Sommaire

CFNEWS MAGAZINE. N°16 - JANVIER 2018

- 5 **Edito**
La Woman Touch s'invite dans le private equity PDF
- 6 **Régions**
Vague de fonds en ARA PDF
- 18 *Tous les lauréats de la première édition
des Grands Prix CFNEWS de la Croissance Externe
Auvergne-Rhône-Alpes* PDF
- 20 **Conseils**
L'union fait la force PDF
- 32 **Tendances**
Femmes dans le private equity :
la relève se prépare PDF
- 42 Fonctions support :
l'autre voie pour exister PDF
- 48 **Cahier immobilier**
La PropTech fait bouger l'industrie PDF
- 60 *Tous les lauréats de la seconde édition
des Grands Prix CFNEWS IMMO* PDF
- 62 **Radioscopie 2017** PDF

CFNEWS
magazine

LE MAGAZINE DIGITAL DE CFNEWS

Disponible sur le site web : www.cfnews.net. Société éditrice : CORPORATE FINANCE NEWS, SAS au capital de 59 200 Euros. Siège Social : 1, boulevard de la Madeleine - 75001 Paris (France). Immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 500 442 652. Directrice de la publication : Agathe ZILBER. Rédaction : redaction@cfnews.net. Abonnement-Publicité : Anne DAUBA. Direction artistique : Jean BOURGOIN. Ont participé à ce numéro : Houda EL BOUDRARI, Sophie DA COSTA, Anne JOLY, Eléonore DE REYNAL. Hébergeur : SMILE S.A., 20 rue des Jardins, 92600 Asnières-sur-Seine, France.

© Tous droits réservés CFNEWS 2018 - Crédit couverture : multi-documents sources DR. Reproduction interdite sauf accord préalable. Ce document et les textes, visuels ou données qu'il contient n'entraînent aucun abandon ou transfert de propriété intellectuelle de la part de CFNEWS et ne donne naissance à aucun droit ou tolérance sur les conditions générales d'utilisation du site CFNEWS.net. Les marques et logos figurant sur ce site sont déposés et ne doivent pas être utilisés à des fins publicitaires sans le consentement écrit préalable du propriétaire de la marque. Toute reproduction du contenu de ce site, totale ou partielle, tant en France qu'à l'étranger, est rigoureusement interdite, compte tenu des dispositions légales en vigueur relatives à la propriété intellectuelle et artistique, sauf accord préalable exprès de CFNEWS.

TECHNOLOGY, MEDIA & TELECOMMUNICATIONS

Deep industry focus, transaction expertise and global investor reach providing liquidity to European Technology companies and their shareholders



Having advised on over 30 growth financing, M&A and ECM transactions in Europe during 2016, Bryan Garnier confirms its leading position in the midmarket European technology financial advisory landscape. Our industry expertise is driven by sector expert bankers with extensive corporate and private equity reach around the globe. They leverage a multi-awarded specialist equity research team, which covers companies from the smallest to the largest and most exciting in our sectors of focus. Our equity sales desks in Europe and in the US provide unique access to the world's preeminent growth-focused institutional investors. In Europe, we represent JMP Bryan Garnier, the #1 transcontinental tech-focused investment banking platform, providing unparalleled knowledge, reach and execution capacity in the European and US tech sector.

SELECTED RECENT GROWTH FINANCING

 Private Placement Series C & D € 34 000 000 Sole Financial Advisor	 Private Placement € 120 000 000 Sole Financial Advisor	 (Euronext Paris: SOI) Rights Issue € 75 000 000 Co-Lead Manager	 Private Placement Series D & E € 45 000 000 Sole Financial Advisor
--	---	---	--

SELECTED RECENT MI-MARKET STRATEGIC M&A

 Acquired by centrica \$ 70 000 000 Sole Advisor to the Sellers	 Acquired by NAVER Undisclosed Sole Advisor to the Seller	 Strategic Investment Adobe® Undisclosed Sole Advisor to the Sellers	 Acquired by SYNOPSIS® Undisclosed Advisor to the Sellers
---	---	--	---

SELECTED RECENT PRIVATE EQUITY LED TRANSACTIONS

 Acquired by THE CARLYLE GROUP Undisclosed Sole Advisor to the Sellers	 Acquired by Astorg Undisclosed Advisor to the Buyer	 Strategic Investment KEENSIGHT CAPITAL Undisclosed Sole Financial Advisor	 Acquired by THOMA BRAVO € 85 000 000 Sole Advisor to the Buyer
--	--	--	---

Bryan, Garnier & Co is an international growth focused investment bank with operations in London, Paris, Munich and New York.

Bryan, Garnier & Co provides equity research, sales and trading, private and public capital raising and M&A services to growth companies and their investors.

Bryan, Garnier & Co is a fully registered dealer authorized by the FCA in Europe, FINRA in the USA and is a member of the LSE and Euronext.

Edito

par Agathe Zilber, présidente de CFNEWS Media Group



Photo : DR

La Woman Touch s'invite dans le private equity

« Où sont les femmes... ? » Dans le *private equity*, les associées ne représentent encore que 15 % des effectifs. Un pourcentage jugé trop faible mais qui devrait s'améliorer : briser le « plafond de verre » n'est pas une mission impossible et le parcours de certaines femmes, interviewées dans notre enquête sur les femmes associées dans les fonds de LBO, l'atteste (lire page 32). Avec la nomination de Virginie Morgon à la tête d'Eurazeo, ce sont deux femmes aujourd'hui, avec Dominique Senequier chez Ardian, qui pilotent les deux plus importantes sociétés d'investissement françaises dans le non-coté. D'autres femmes qui figurent au Comex de leur fonds illustrent cette féminisation des équipes, devenue indispensable et inéluctable. Outre leur rôle, à l'égal des hommes dans l'investissement direct mais avec cette *Woman Touch*, les femmes se distinguent aussi dans des fonctions supports, devenues clés dans l'industrie, comme les relations investisseurs, l'ESG, la communication (lire page 42).

Dans ce premier magazine digital de l'année, CFNEWS a aussi braqué ses projecteurs sur les conseils M&A. A l'écoute du marché et de ses évolutions, ces acteurs incontournables sur les opérations font aussi leurs emplettes et se

structurent pour se déployer à l'international et élargir leur palette de services (lire page 20).

L'an passé, CFNEWS a organisé les Premiers Grands Prix de la croissance externe en région Auvergne-Rhône-Alpes. Dans la belle salle du conseil régional, sept sociétés ont été récompensées (lire page 18). Avec 400 opérations recensées par CFNEWS, l'an passé, la région, abritant de très belles entreprises, attire de plus en plus de fonds et de conseils qui ne se contentent plus de faire des *deals* de Paris, mais s'y installent. Pour tous, la proximité est le maître-mot, afin d'échapper, si possible, aux process concurrentiels (lire page 6). Dernier volet de ce magazine, le cahier immo analysant ce nouveau phénomène du PropTech et des levées déjà réalisées, ne laissant pas de marbre les acteurs historiques du secteur (lire page 48). Lancé il y a un an, www.cfnewsimmo.net, adresse un public exigeant en quête d'informations et de *database* pointues. Beaucoup étaient présents à la seconde édition des Grands Prix CFNEWSIMMO (lire page 60). Merci à vous chers lecteurs. Au nom de toute l'équipe, je vous souhaite une année aussi réussie que feu 2017 (voir la radioscopie des principaux *deals* page 62). ■



Vague de fonds en ARA

La deuxième région la plus active en private equity, avec 400 opérations référencées, continue de s'enrichir de nouveaux acteurs et se structure. _____ *Anne Joly*



L est loin le temps où Siparex et CM-CIC Investissement (alors Banque de Vizille) apparaissaient comme les seuls acteurs du PE en Rhône-Alpes tandis que Sofimac prenait ses marques en Auvergne. Non seulement ces derniers ont pris une ampleur nationale, mais le nombre d'acteurs financiers n'a cessé de croître dans la région où le mouvement tend à s'amplifier depuis une poignée d'années. Avec, en parallèle, une montée en

puissance des conseils, au gré des compositions et recompositions des équipes des grands cabinets et de l'apparition d'acteurs indépendants dont les équipes s'étoffent.

Déferlante de fonds

On assiste à la création ou à l'arrivée de nouveaux acteurs du *private equity* sur fond de renouvellement (rajeunissement) des équipes des acteurs historiques. Une tendance liée à l'abondance des liquidités - malgré la difficulté grandissante à débusquer des entreprises susceptibles de porter des projets de LBO attrayants - et corrélée à la vitalité de la deuxième région de France, laquelle vante son tissu industriel vivace et diversifié, sa haute teneur en entreprises technologiques et la qualité de vie que certains investisseurs ne veulent pas quitter, quand d'autres s'installent visiblement avec plaisir. Si la création de Capitem, en 2013, fait figure d'histoire ancienne, il n'en reste pas moins que le fonds d'entrepreneurs a ouvert le bal. Ont été créés dans la foulée Archimed (2014), le fonds de l'ex-3I Denis Ribon consacré aux entreprises performantes du secteur de la santé, ou encore Elige, monté par Emmanuelle Capello et Grégoire Bouvier, à Paris et Lyon. Au-delà de ces créations, on assiste aussi à l'installation, entre Saône et Rhône, de fonds « parisiens » ainsi que d'investisseurs historiquement basés dans d'autres régions.

Ainsi, l'an passé, InnovaFonds a ouvert un bureau avec à sa tête Olivier Richard, un ancien de Siparex, et levé 30 M€ pour son fonds Partenaire Croissance I. Une implantation dans le sillage de Turenne Capital, représenté par Vincent Maignaut, ou de Ciclad, avec Laura Chavanon et Thomas Roudil. Fin 2017, c'est Abénex qui a officialisé son arrivée à Lyon avec, à sa tête, un ancien... d'Abénex, Jérôme Vandermarcq. Après avoir passé quelques années au sein d'une entreprise de la région, il reprend

Le nombre d'acteurs financiers n'a cessé de croître dans la région où le mouvement tend à s'amplifier depuis une poignée d'années.



Olivier Richard,
directeur associé,
InnovaFonds.

Photo : DR

du service pour participer au déploiement des 425 M€ levés pour le dernier véhicule. Latour Capital s'est également établi depuis près de deux ans, avec Franck Urbanski. Et cette année, c'est 123 IM qui ouvre le bal en annonçant son implantation avec trois investisseurs - Johann Devaux, directeur associé et responsable du développement de cette antenne, Damien Bodoy -, *senior advisor*, et David Dellery, directeur d'investissement, pour déployer plus de 100 M€ dans les cinq ans.



Photo : DR

« *Il s'agit d'avoir les dossiers au plus tôt* »

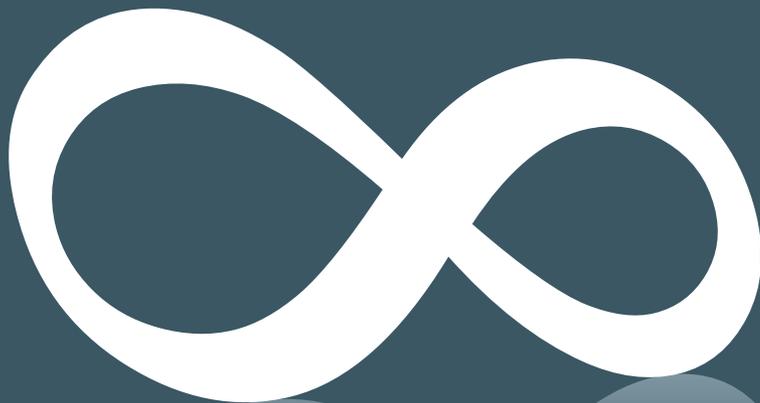
Alexandre Sagon,
directeur associé, iXO PE.

La proximité sur toutes les lèvres

Tous ces fonds parisiens ont été rejoints par deux provinciaux, M Capital Partners et iXO PE, qui poursuivent leur expansion régionale. Avec 380 M€ d'encours, le premier, créé en 2001 à Toulouse, est désormais installé à Marseille, Nice, Paris et Lyon donc. Le second, né aussi à Toulouse, mais en 1981, poursuit également son irrigation des régions, pas à pas. Après avoir posé son drapeau à Bordeaux, Toulouse, Montpellier et Marseille, l'investisseur aux 637 M€ sous gestion, s'est implanté à Lyon « où la concurrence est infiniment plus importante que dans les autres régions avec beaucoup de dossiers à étudier dans un spectre très large » note Alexandre Sagon, directeur associé d'iXO PE, dépêché en ARA. Tous ont le même mot à la bouche : « proximité ». L'enjeu ? « Pour les Parisiens, il s'agit d'avoir les dossiers au plus tôt, analyse ce dernier. Pour iXO PE, c'est un mode de fonctionnement naturel que de se tenir au plus près des entrepreneurs. » L'objectif :

« Ne pas se faire dépasser ou court-circuiter, explique Thomas Roudil, associé de Ciclad. Notre installation à Lyon relève d'une démarche défensive et nous permet au quotidien d'améliorer notre maillage et d'enrichir notre réseau. » Le *must* : échapper aux process concurrentiels. En labourant le terrain, comme le précise Franck Urbanski. « Nous travaillons en avance de phase de sorte

EIGHT ADVISORY LYON VOUS ACCOMPAGNE DANS VOS PROJETS DE TRANSFORMATION



L'équipe lyonnaise dirigée par **Xavier Mesguich, Cédric Bodard et Christophe Delas** est aux côtés des **dirigeants, actionnaires, investisseurs ou banques** dans leur processus décisionnel en matière de **Transaction, Restructuration et Transformation d'entreprises**.

Etablir un **diagnostic opérationnel** et **financier** adapté à votre situation dans le but d'améliorer la **performance** et la **valeur** constituent le quotidien de notre équipe basée **à Lyon**. Notre bureau a accompagné en 2017 une **vingtaine de clients** en **Transformation d'entreprises, et se renforce en 2018 par le recrutement** de collaborateurs **expérimentés**.



**EIGHT
ADVISORY**

www.8advisory.com

Transaction

Restructuration

Transformation



Linked in

Capital-risque : Camper sur ses positions

Dans la région, en 2017, CFNEWS recense 46 opérations de capital-innovation : 6 opérations d'amorçage, 32 de 1^{er} tour, le solde sont des 2^e et 3^e tours. « Tout le monde monte en gamme : les acteurs historiques de la création d'entreprise s'orientent vers le capital-développement et, dans la région, seuls le Crédit Agricole et Kreaxi conservent le cap », estime Sébastien Touvron qui constate en parallèle l'apparition de fonds adossés à des accélérateurs comme Axeleo, lancé cet été, et de fonds (très) spécialisés. Pour le président de Kreaxi, c'est le moment propice pour camper sur ses positions. Mais les souscripteurs traînent les pieds.



**Sébastien
Touvron,
président,
Kreaxi.**

Photo : DF

« Ils sont plus que jamais en quête de rentabilité et, quand il s'agit de capital-risque, pensent « soutien » plutôt que « performances », regrette-t-il. Alors qu'il lève un fonds dont le hard cap a été fixé à 50 M€, Sébastien Touvron a décidé de parier, au-delà de l'amorçage sur l'ultra-amorçage.

CFNEWS a recensé 400 opérations en 2017 en ARA. Des opérations de toutes natures, parmi lesquelles 112 opérations de M&A réalisées par des rhônalpins et 122 dont la cible est en ARA.

que, lorsqu'un process est lancé - ce qui tend à devenir systématique au-delà d'une certaine taille - ce dernier ne vienne que codifier le processus de cession. » Le Graal ? Signer un *deal* primaire. « C'est un plus que d'être « local » pour sourcer et réaliser des opérations, juge Jérôme Vandermarcq. Notre objectif était d'ouvrir un deuxième pôle, régional, pour démontrer notre proximité avec les PME/ETI régionales qui sont notre cœur de cible. »

Marché dynamique

Il faut dire que le marché est particulièrement dynamique en ARA. En 2017, CFNEWS y a recensé plus de 400 opérations. Des opérations de toutes natures, parmi lesquelles 112 opérations de M&A réalisées par des rhônalpins et 122 dont la cible est implantée en ARA, dont des acquisitions « structu-

EY, leader du conseil en Transactions en Auvergne-Rhône-Alpes

Plus de 30 opérations,
dont 8 publiques en 2017

Organisés autour des offres *Transactions Support, Evaluation & Business Modelling, Corporate Restructuring* et *Cash-Flow Management*, nous répondons à l'intégralité des enjeux de nos clients de façon efficace et pragmatique. Notre force réside dans notre transversalité et notre pluridisciplinarité, couplées à des expertises sectorielles fortes.

Contact :

Marc-André Audisio,
Associé EY, Responsable du métier *Transactions*
pour la région Auvergne-Rhône-Alpes,
marc-andre.audisio@fr.ey.com

rantes » comme celle de GPDIS par MDA, avec le soutien de CM-CIC, iXO PE Rhône, BNP Paribas et Crédit Agricole. Parmi lesquelles encore une quarantaine de LBO (sur 337 dans l'Hexagone), dont quelques LBO costauds qui font parler d'eux. Tel que Grand Frais, « The » opération de l'année. Et pour cause : société d'essence locale, Grand Frais a été valorisée plus de 1 Md€ par Ardian, *lead*, qui a conservé à ses côtés, lors de ce LBO ter, deux opérateurs à forte connotation régionale, à savoir Siparex et Carvest. Des LBO de cette importance, la région n'en a connu qu'un autre avec IPH, qui a été valorisé plus de dix fois l'Ebitda, lequel avoisinait 120 M€. Pour autant l'opération est assez révélatrice de la teneur de ce marché régional du LBO, où les valorisations de plus de 1 Md€ se comptent sur les doigts de la main et où ceux qui les réalisent sont des intervenants

nationaux, voire internationaux. On note d'ailleurs que la plupart des LBO de la région dont la valorisation connue s'établit au delà de 50 M€, et sont encore le fait d'acteurs extérieurs à la région... même pas implantés à Lyon puisque, pour n'en citer que quelques-uns, RG Safety a été valorisé 145 M€ par LBO France qui prend la suite d'Abénex, Bexley l'a été à hauteur de 120 M€ par ce même LBO France, lequel a également mené l'opération Crouzet tandis qu'ont opéré aussi Eurazeo (C2S), Edrip (Bracacier), Caravelle (MSC Tiama) ou encore KPS Capital Partners. Mais l'essentiel des opérations relève du *smid-cap*.



Photo : DR

Cyril Fromager,
président du
directoire,
Rhône-Alpes PME.

Et, sur ce terrain là, au-delà de Bpifrance qui apparaît sur tous les segments, les historiques comme CM-CIC, Carvest, Garibaldi Participations, Initiative & Finance, MBO Partenaires, BNP Paribas Développement, Sofimac mais aussi les FO comme Evolem, Aquasourça, Dentressangle Initiatives... gardent le sang froid face aux nouveaux arrivants.

Top 10 des LBO en Auvergne-Rhône-Alpes en 2017

SOCIÉTÉ	ACQUÉREUR	CÉDANT	MONTANT*
IPH-BRAMMER (INDUSTRIAL PARTS HOLDING)	ADVENT INTERNATIONAL	PAI PARTNERS	1350
PROSOL GESTION (GRAND FRAIS)	ARDIAN (MID CAP BUYOUT), FONDATEUR(S), MANAGERS, SAGARD, SIPAREX, ABENEX, FIVE ARROWS MANAGERS (FAM), CREDIT AGRICOLE REGIONS INVESTISSEMENT (EX CARVEST)	FONDATEUR(S), SAGARD, SIPAREX, ABENEX, FIVE ARROWS MANAGERS (FAM), CREDIT AGRICOLE REGIONS INVESTISSEMENT (EX CARVEST)	>1000
WINOA GROUP	KPS CAPITAL PARTNERS	KKR, BENNETT CAPITAL MANAGEMENT, DAVIDSON KEMMNER (DK) CAPITAL MANAGEMENT	300
GROUPE JOA (EX MOLIFLOR LOISIRS)	BLACKSTONE	ALCHEMY PARTNERS, DAVIDSON KEMPNER, BANK OF IRELAND, ALCENTRA	220
GROUPE C2S	EURAZEO PATRIMOINE, MANAGERS	BRIDGEPOINT DEVELOPMENT CAPITAL (BDC), MANAGERS	150-250
CROUZET	LBO FRANCE	INNOVISTA SENSORS (EX CST), PAI PARTNERS, THE CARLYLE GROUP, SCHNEIDER ELECTRIC	150-250
GROUPE RG SAFETY	LBO FRANCE	ABENEX	145
MSC TIAMA	CARAVELLE	EQT, KARTESIA ADVISOR, LGT EUROPEAN CAPITAL, OMNES CAPITAL	140
BEXLEY	LBO FRANCE, PERSONNE(S) PHYSIQUE(S), FONDATEUR(S)	FONDATEUR(S)	120
FORLAM INDUSTRIES	ACTIONNAIRES FAMILIAUX	GROUPE EXPERTON REVOLLIER	65

* Montant (en M€)

Source : CFNews

« Cette concurrence nous challenge dans notre métier et dans les réponses que nous devons apporter aux dirigeants, estime Cyril Fromager, président du directoire de Rhône-Alpes PME-Groupe Siparex. Etre accompagnés par un acteur historique de référence, qui soutient la croissance de nombreuses autres entreprises que ces dirigeants peuvent connaître, les rassure. » S'ils sont plus dilués dans la masse, « les *deals* lyonno-lyonnais existent encore, observent Laure Thibierge et Médéric Gaillard, directeurs de participations chez MBO Partenaires, lesquels ont signé récemment Delta Service Location ou encore International

Pump Industries et cédé Sogics. « Vu de Paris, on pourrait croire que les régionaux jouent entre eux mais c'est une erreur : nous connaissons vraiment ce marché de la PME et nous en sommes proches, culturellement et géographiquement ! »

Conseils : le succès des indépendants



Photo : DR

« *Les indépendants ont su faire leur place sur le marché* »

Xavier Mesguich, associé, Eight Advisory.

Pour accompagner le mouvement, les rangs des conseils se sont eux aussi étoffés. Au-delà des *Big Four* - Deloitte, PwC, KPMG et EY - et des grands cabinets comme Grant Thornton ou Mazars, les indépendants comptent vraiment désormais, à l'image de Advance Capital ou de Eight Advisory. Le premier emploi aujourd'hui 27 professionnels et s'est lancé il y a quelques mois dans le *restructuring*, confiant l'activité à Maxime Mazuy. « C'était un développement naturel pour nous : le *restructuring* est un marché attaqué, mais où il n'y a pas de petits acteurs, explique son associé Arnaud Vergnole. Et nous poursuivons avec une offre de transformation, soit un accompagnement plus opérationnel

des entreprises ». Quant à Eight Advisory, il occupe désormais de solides positions sur le segment du *restructuring*. « Nous enregistrons une forte croissance de nos activités cette année alors que ce marché est en légère décroissance », note Xavier Mesguich, à la tête du bureau de Lyon qui cherche à se positionner « en amont de phase » en développant une activité d'assistance *restructuring* stratégique et lance, lui aussi, une activité « trans-

GROUPE AIRFLUX ET CM-CIC INVESTISSEMENT

Un partenariat qui ne manque pas d'air



Serge Boutry,
Fondateur et Dirigeant
du groupe Airflux,
référence française de l'air
comprimé industriel.



Amaury Leleu,
Directeur de Participations
chez CM-CIC Investissement,
spécialiste des métiers
de haut de bilan pour répondre
aux besoins de financement
en fonds propres des entreprises.

L'entreprise

Serge Boutry

À l'origine, nous étions distributeur de compresseurs dont nous assurions le service après-vente. Aujourd'hui nous nous positionnons comme intégrateur de solutions complètes et fournisseur d'énergie. L'une de nos spécificités est de pouvoir nous engager sur une fourniture d'énergie 24h/24, 7j/7, tant sur la qualité que sur la quantité de l'air comprimé produit, à un prix déterminé.

Amaury Leleu

L'air comprimé est considéré par les industriels comme une source d'énergie à part entière, au même titre que l'électricité et le gaz. Dans ce domaine, Airflux fait figure de référence avec plus de 250 collaborateurs, un rayonnement national à travers 24 implantations, 80 techniciens de service et la confiance de clients comme Thyssen, Téréos ou 3M.

La rencontre

Serge Boutry

Dans le cadre de notre stratégie de diversification, nous avons fait le choix de nous rapprocher de Chaumeca, constructeur de matériel pour le traitement de l'air et des gaz, en particulier la bio-méthanisation. Cette croissance externe a été l'occasion de nouer un partenariat avec CM-CIC Investissement qui nous accompagne aujourd'hui dans nos projets de développement.

Amaury Leleu

Le rapprochement d'Airflux et de Chaumeca nous est apparu comme une opération particulièrement cohérente. Les deux entreprises ont, de longue date, placé l'optimisation énergétique au cœur de la conception de leurs produits et solutions. Un axe différenciant sur le marché qui renforce le positionnement du groupe comme intégrateur de solutions énergétiques.

Les ambitions

Serge Boutry

Tout en restant dans le domaine des fluides, le rachat de Chaumeca nous permet d'ouvrir un nouveau chapitre de notre histoire en nous positionnant sur les marchés des gaz comprimés et du carburant. C'est aussi l'opportunité d'engager une stratégie de développement à l'international où Chaumeca est déjà présent.

Amaury Leleu

En s'appuyant sur les références à l'export de Chaumeca et sur l'expertise de son dirigeant, Rémy Rochard, le groupe Airflux entend développer une relation pérenne avec ses partenaires des marchés de l'énergie et déployer son activité à l'international.

En savoir plus sur cette rencontre ?
Retrouvez l'interview complète
de Serge Boutry sur le site

www.cmcic-investissement.com

Et suivez toute notre actualité sur 



CM-CIC
Investissement
Groupe Crédit Mutuel-CM11

formation » (*post merger integration*, transformation des modèles, diagnostic opérationnel...). Après avoir coopté deux nouveaux associés il y a un an, Cédric Bodard et Christophe Delas, l'équipe compte désormais 25 collaborateurs et annonce plusieurs recrutements cette année. « Les indépendants ont su faire leur place sur le marché grâce à leur agilité et leur engagement, estime Xavier Mesguich. Aujourd'hui, ils ont les équipes les plus étoffées de la place lyonnaise dans leur domaine d'intervention. » Conscients que les choses ont changé, les *Big* font valoir leurs certifications et leur signature sur ce territoire « attractif et où la concurrence est sévère pour des prestations de haut niveau à prix tirés, comme l'explique Marc-André Audisio, directeur des activités d'EY dans la région. Nous avons encore l'image d'un cabinet cher, dédié aux grands groupes, perception que nous nous employons à corriger car elle est archi fausse. » Et de vanter aussi la bonne connaissance du *mid-market* par ses équipes et une « approche adaptée ». Une simplicité d'approche dont on se prévaut aussi dans le conseil M&A, mise en avant par Francisco Diez et Arnaud Dubois qui ont ouvert le bureau Oaklins de Lyon il y a un an. « Nous constituons non pas une équipe lyonnaise mais, à l'instar de Toulouse, une autre « équipe « hors de Paris », ciblant principalement les transactions entre 10 et 40 M€ sur l'ensemble du territoire », explique le duo qui se targue, comme tous les conseils, d'un haut niveau d'activité. Mais, ici comme ailleurs, la question reste : jusqu'à quand ? ■



Photo : DR

Marc-André Audisio,
directeur Auvergne
Rhône-Alpes, EY.

À LIRE AUSSI

SUR CFNEWS EN LIGNE

→ MDA aspire un grossiste

→ Grand Frais sous la coupe d'un nouveau majoritaire

→ IPH s'outille de nouveau

TÉLÉCHARGEZ L'ARTICLE



HEALTHCARE

Deep industry focus, transaction expertise and global investor reach providing liquidity to European Healthcare companies and their shareholders



We rank as the top investment bank for healthcare fundraising in Europe and for Nasdaq offerings. Over the last 3 years, Bryan, Garnier & Co acted as lead manager on over €1.5bn worth of equity placements in the healthcare sector. Our sales and trading desks in Europe and in the US provide unique access to the most preeminent growth focused institutional investors in the world. Our industry expertise is driven by a highly specialized equity research team which received the Financial Times / Stormine Most Productive European Broker Award in 2013. Combining the strengths of Bryan, Garnier & Co and JMP Securities, JMP Bryan Garnier offers an unrivalled transatlantic investment banking platform for healthcare companies.

SELECTED RECENT HEALTHCARE IPOs AND FOLLOW-ONS IN EUROPE


Euronext IPO & Subsequent Sale to
Boston Scientific
€ 435 000 000
Sole Advisor to the Sellers


(Biom'Up: BUP FP)
Euronext IPO
€ 44 000 000
Sole Global Coordinator


(Euronext Paris & Brussels: BOTHE)
Euronext IPO
€ 37 030 000
Global Coordinator and Joint Bookrunner


(LSE:QP)
AIM IPO
£ 106 000 000
Placement Agent

SELECTED RECENT HEALTHCARE PRIVATE PLACEMENTS AND WALL-CROSSED FOLLOW-ONS


Private Placement
Gimv
\$ 30 000 000
Sole Financial Advisor


REVOLUTIONARY HEALTH SOLUTIONS
(NASDAQ Copenhagen: ZEAL)
Wall-Crossed
Follow-on Offering
\$ 21 540 000
Sole Global Coordinator & Sole Placement Agent


VISIBLE SCIENCE
(Euronext Paris: COX)
Wall-Crossed
Follow-on Offering
€ 45 000 000
Placement Agent


Private Placement
SOFINA
& 2 family offices
€ 100 000 000
Sole Placement Agent

SELECTED RECENT HEALTHCARE IPOs AND FOLLOW-ONS ON NASDAQ


(Abylnx: ABLX BB)
NASDAQ IPO
\$ 230 000 000
Co-Manager


(NASDAQ : GLPG)
NASDAQ IPO
\$ 317 000 000
Co-Manager


(NASDAQ : DVBT)
NASDAQ IPO
€ 133 000 000
Joint Lead Manager & Bookrunner


a passion for innovation
(NASDAQ : LDRH)
PO & Follow-on
€ 183 000 000
Joint Bookrunner & Co-manager

Bryan, Garnier & Co is an international growth focused investment bank with operations in London, Paris, Munich and New York.

Bryan, Garnier & Co provides equity research, sales and trading, private and public capital raising and M&A services to growth companies and their investors.

Bryan, Garnier & Co is a fully registered dealer authorized by the FCA in Europe, FINRA in the USA and is a member of the LSE and Euronext.



ARA : Les Grands Prix CFNEWS de la croissance externe à l'Hôtel de Région



**Les partenaires des Grands Prix CFNEWS 2017 de la Croissance Externe Auvergne-Rhône-Alpes :*

ADVANCE CAPITAL,
ALANTRA,
AMI CAPITAL,
BPIFRANCE,
CMC-CIC INVESTISSEMENT,
CMS BUREAU FRANCIS LEFEBVRE LYON,
DELSOL AVOCATS,
NEUFLIZE OBC,
RÉGION AUVERGNE-RHÔNE-ALPES.

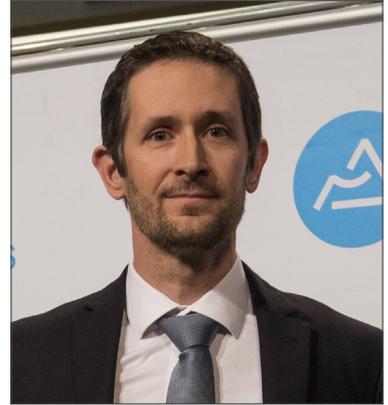
Pour la première fois, CFNEWS* a organisé en décembre dernier ses Grands Prix en Auvergne-Rhône-Alpes. Sept sociétés ont été récompensées. IPH, dans le giron d'Advent depuis peu, remporte le prix *Large Cap* : il a bouclé cinquante acquisitions en cinq ans et reprend Brammer, le n°3 de son secteur de la distribution de fournitures industrielles. Le prix *Mid Cap* France est allé à Marietton : après avoir acquis Havas en 2015, il a mis la main en 2017 sur OL Voyages ou encore sur le breton Celtéa.



Prix Large Cap remis à Serge Chamblas, Vice-Président d'IPH.



Prix Small Cap remis à Erik Murgier, P-dg de Murgier.



Prix Mid Cap international remis à Vincent Milhau, DAF de Novacap.



Prix Mid Cap international, ex-aequo, remis à Xavier Omerin, P-dg d'Omerin.



Prix Mid Cap France remis à Laurent Abitbol, P-dg de Marietton Développement.



Prix spécial du Jury remis à Eric Bonnac, P-dg de Warning.

Ex aequo pour le Prix *Mid Cap* international : Omerin (câbles pour l'industrie), pour son acquisition américaine, et Novacap qui « fait ses courses » dans le monde entier. Le distributeur de boissons Murgier a été salué (*Small Cap*) pour ses reprises en région tandis que le grenoblois ECM Technologies décrochait le prix Techno et le transporteur du dernier kilomètre, Warning, le Prix Spécial du jury.



Prix Techno remis à Laurent Pélissier, P-dg d'ECM Technologies.

➔ Retrouvez toutes les photos de la soirée de la remise des prix.



L'union fait la force

Depuis 2015, les alliances et mariages se multiplient dans les équipes de M&A et de conseil créant des acteurs plus affûtés et portés vers l'international.

Eléonore de Reynal



Depuis quelque temps, les boutiques M&A *smid-cap* ne cessent de convoler. Les bases de données de CFNEWS recensent ainsi plus d'une soixantaine d'opérations de rapprochement depuis 2015 (voir les tableaux pages 23 et 26). « Nous sommes dans une période de consolidation des équipes de conseil », souligne Bertrand Le Galcher, directeur général délégué d'Invest Corporate Finance. Ce mouvement est d'ailleurs très corrélé à ce que l'on observe chez les fonds. Ces derniers se transforment en plateformes globales couvrant la totalité du spectre d'investissement, si bien que leurs conseils sont aujourd'hui obligés de se rapprocher pour leur offrir des équipes

d'exécution d'une certaine taille, expertes et réactives. » Surtout que la crise de 2008-2009 a rebattu les cartes sur le marché du conseil, entraînant la fermeture de certaines boutiques mais surtout le repositionnement d'autres acteurs vers des modèles plus agressifs, avec de grosses équipes et plusieurs divisions. Pour leur faire face, gagner en visibilité est donc devenu une nécessité pour tous les conseils liés à l'écosystème *corporate*, et pas seulement ceux dédiés au M&A.

Taille critique

C'est précisément pour atteindre cette taille critique qu'Invest Securities Corporate et L'Lione & Associés ont uni leurs forces en début d'année 2016. Les deux boutiques dont les équipes se connaissaient, ont donné naissance à Invest Corporate Finance. « Depuis cette opération, nous disposons d'une équipe plus forte de 25 personnes qui nous rend plus visibles et donc plus crédibles pour accéder de façon régulière à certains mandats, par exemple pour le compte de fonds comme Eurazeo, Ardian ou Edrip, explique Marc O'Neill, directeur général d'Invest CF et ancien de L'Lione & Associés. Nous enregistrons d'ailleurs plus de 50 % de croissance par an de notre activité depuis la fusion. » Dans la même logique, Financière de l'Épervier s'était déjà adossée à Financière de Courcelles début 2015. Cette même année naissait aussi l'une des équipes les plus actives et robustes en M&A : Natixis Partners. Et ce, après le rachat par Natixis de 75 % de la banque d'affaires Leonardo & Co.



Photo : DR

« Ce mouvement de consolidation est très corrélé à celui que l'on observe chez les fonds »

Bertrand Le Galcher Baron, directeur général délégué, Invest Corporate Finance.

Ces rapprochements permettent également de renforcer les compétences existantes, voire d'en développer de nouvelles, toujours au service des clients. C'est, par exemple, pour se déployer sur le marché du secondaire que la boutique *mid-cap* Wagram CF a repris, en juin 2015, la plateforme électronique transactionnelle Secondcap, quelques mois avant d'étendre son offre aux marchés de capitaux en créant une JV avec le britannique STJ Advisors. Et chez les Big Four, l'heure est aussi au renfor-

cement des compétences. En témoigne la reprise par Grant Thornton du conseil en transactions et *restructuring* Red2Green en 2015. EY a lui aussi frappé un grand coup en s'invitant chez l'expert des évaluations financières et du conseil corporate Ricol Lasteyrie Corporate Finance en 2015. Mais il ne s'en est pas contenté et a ensuite repris le spécialiste de l'analyse de la donnée Bluestone Consulting, avant de mettre la main, en 2017, sur le conseil en stratégie OC&C France.



Photo : DR

*« Dans certains métiers,
les acquisitions sont plus simples
que les recrutements »*

Marc-Antoine Cabrelli, président, June Partners.

En reprenant les parts d'IEN et les actifs d'Akya Consulting, respectivement en 2015 et en 2016, June Partners, s'est, lui, doté de deux nouvelles offres dans l'amélioration de la performance opérationnelle et la reconversion/cession de sites industriels. « Dans le cadre du développement de notre cabinet, privilégier les acquisitions peut se révéler plus simple que de recruter des équipes, explique Marc-Antoine Cabrelli, président et associé co-fondateur de ce spécialiste de l'accom-

Principaux rapprochements dans les banques d'affaires - depuis 2015

ACQUÉREUR	CIBLE	RÉGION DE LA CIBLE
ALANTRA	CATALYST CORPORATE FINANCE	ÉTRANGER
LD&A JUPITER, REDWOOD CAPITAL	DRAKE STAR PARTNERS	ÎLE-DE-FRANCE
ODDO BHF, MESSIER MARIS & ASSOCIES	ODDO MESSIER MARIS	ÎLE-DE-FRANCE
OAKLINS, AELIOS FINANCE	OAKLINS	ÎLE-DE-FRANCE
ROTHSCHILD & CO, BANQUE MARTIN MAUREL	ROTHSCHILD MARTIN MAUREL	PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR
CAPITALMIND	EQUITYGATE	ÉTRANGER
ODDO	BHF KLEINWORT BENSON	ÉTRANGER
EASTON CLEARWATER	CLEARWATER INTERNATIONAL	ÉTRANGER
INVEST CF, L'IONNE & ASSOCIES	INVEST SECURITIES	ÎLE-DE-FRANCE
BRYAN GARNIER	CARTAGENA CAPITAL	ÉTRANGER
FINANCIERE DE COURCELLES	L'EPERVIER CORPORATE FINANCE ADVISORY	ÎLE-DE-FRANCE
NATIXIS	NATIXIS PARTNERS (EX-LEONARDO & CO)	ÎLE-DE-FRANCE

Source : CFNEWS

pagement des entreprises en transformation. Toutefois, pour que l'intégration se passe bien, les différences de métier et de modèle ne doivent pas être sous-estimées. D'une façon générale, il est important d'investiguer sur l'ADN des équipes et leur façon de travailler. » Ce conseil, June Partners se l'applique à lui même puisqu'il connaissait déjà les équipes d'IEN et d'Akya Consulting avant de s'en rapprocher.

L'international devenu incontournable

Oaklins France, l'ex-Aelios Finance, partage cet avis et est même allé beaucoup plus loin dans cette démarche. La boutique M&A a en effet fusionné, en octobre 2016, avec les trente-neuf autres membres du réseau M&A International... onze ans après l'avoir intégré. « Lorsque nous nous sommes rapprochés, nous partageons des habitudes de fonctionnement et un grand niveau de confiance puisque nous fonctionnions déjà tous de manière unifiée », insiste Eric Felix-Faure, associé-gérant d'Oaklins France et co-fondateur d'Aelios Finance avec Thibaut



Photo : DR

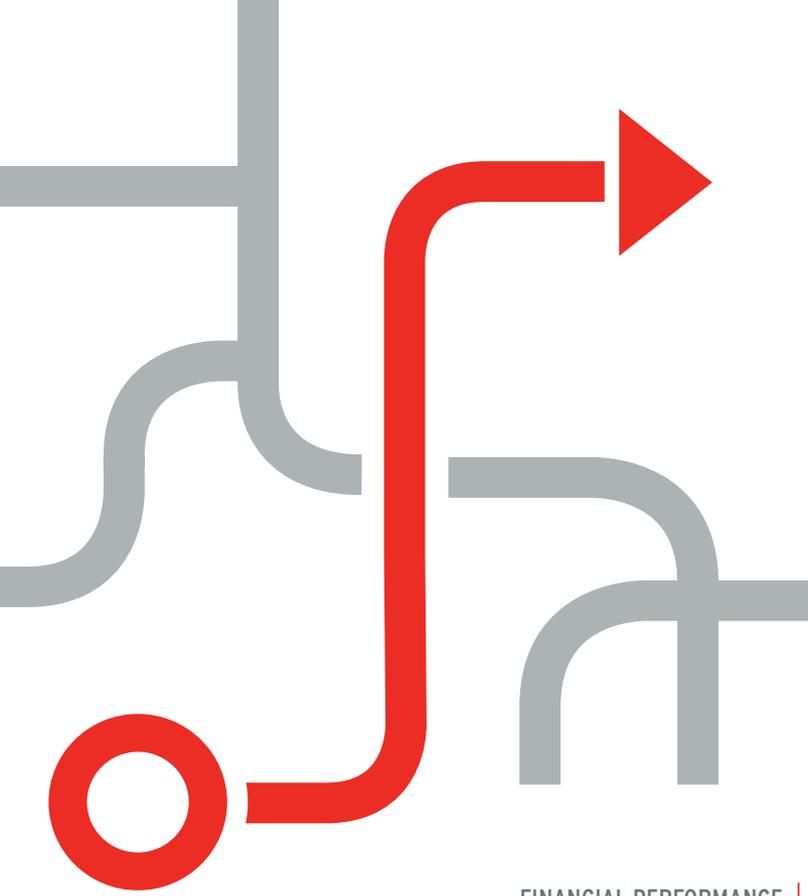
Adrien Tourres,
managing partner,
PAX Corporate
Finance.

Apprendre à se connaître

*A*vant le mariage, mieux vaut se connaître : chez les conseils, le partenariat équivaut un peu aux fiançailles. La boutique PAX Corporate Finance qui a noué, en septembre 2016, une alliance avec sa consœur allemande ACXIT Capital Partners, en est consciente. « Pour l'heure rien n'est à l'ordre du jour mais nous avons cette idée dans un coin de notre tête pour offrir plus d'intégration et de lisibilité à nos clients », explique son managing partner Adrien Tourres. La boutique estime avoir encore du chemin à parcourir avant d'envisager cette option. « Nous n'avons pas atteint ce fameux palier qui empêche les équipes de progresser », insiste Adrien Tourres, qui cherche en revanche à reprendre des petits acteurs, idéalement en France, en Belgique, en Hollande et en Suisse.

de Monclin. Le fait de passer sous une seule et même bannière a permis aux membres de cette alliance de simplifier le message vis-à-vis des clients, tout en leur offrant un véritable positionnement multi-local et des expertises sectorielles dans quatorze industries. « Aujourd'hui, sur le segment des entreprises de taille moyenne, on ne peut plus se passer du volet international, ajoute-t-il. Pour autant, les contreparties étrangères sont difficiles à identifier pour les clients et le gap culturel ne facilite pas les choses. » Pour la banque d'affaires, le problème ne se pose plus, Oaklins regroupant désormais 700 professionnels dans 46 pays.

Ce modèle de *partnership*, où l'intérêt économique est partagé tout en maintenant une *drive* entrepreneurial local, séduit d'autres acteurs. À commencer par l'ex-Easton Corporate Finance. Près de sept ans après sa création par Laurent



FINANCIAL PERFORMANCE | OPERATIONS | CORPORATE FINANCE

VOUS ÊTES À UN TOURNANT,
LES EXPERTS JUNE PARTNERS
VOUS AIDENT À NÉGOCIER
LE PROCHAIN VIRAGE.

JUNE
PARTNERS

IL FAUT PARFOIS UN REGARD NEUF POUR ENVISAGER LES PROCHAINES ÉTAPES. JUNE PARTNERS, EXPERT EN TRANSFORMATION FINANCIÈRE, TRANSFORMATION OPÉRATIONNELLE ET CORPORATE FINANCE OPÉRATIONNEL, S'ENGAGE À PRODUIRE À VOS CÔTÉS UNE PERFORMANCE QUI DURE.

June Partners agrège les talents les plus adaptés à vos besoins afin de constituer une équipe dédiée au plus près de vos enjeux. Accompagné par cette combinaison d'experts pluridisciplinaires avec une forte expérience opérationnelle, vous allez changer d'avis sur tout ce qu'un cabinet de conseil peut vous apporter.

FOR A FRESH START

JUNE-PARTNERS.COM

Camilli, Philippe Croppi et Philippe Guézenc, l'acteur du M&A *smid-cap* a en effet fusionné, en décembre 2016, avec le réseau européen de banquiers d'affaires Clearwater International. « Le marché est devenu européen, voire mondial, et cette fusion nous permet d'offrir à nos clients fonds et industriels un service global », reconnaît Philippe Croppi, *managing partner* de Clearwater International France, dont les deux tiers des missions ont une composante internationale. Disposant d'équipes dédiées dans onze secteurs clés, comme l'agroalimentaire, la santé, l'industrie ou la chimie, Clearwater International, regroupe désormais près de 220 collaborateurs à travers quinze bureaux, principalement en Europe mais aussi en Asie et aux États-Unis.

C'est aussi dans une logique de renforcement international que la banque d'affaires européenne LD&A Jupiter a fusionné, en octobre 2016, avec l'un de ses partenaires américains, Redwood Capital, pour former Drake Star Partners. La même année, Capitalmind a traversé le Rhin en se rapprochant de l'allemand EquityGate, qui était comme lui membre du ré-



Photo : DR

« On ne peut plus se passer du volet international »

**Eric Félix-Faure, associé-gérant,
Oaklins France.**

Principaux rapprochements chez les conseils - depuis 2015

ACQUÉREUR	CIBLE	RÉGION DE LA CIBLE
ACCURACY	GTE	CHINE
EY	PARTHENON-EY FRANCE (EX OC&C FRANCE)	ÎLE-DE-FRANCE
JUNE PARTNERS	AKYA CONSULTING	ÎLE-DE-FRANCE
GRANT THORNTON	RED2GREEN	ÎLE-DE-FRANCE
EY	RICOL LASTEYRIE	ÎLE-DE-FRANCE
JUNE PARTNERS	I.E.N	ÎLE-DE-FRANCE

Source : CFNEWS

seau Mergers Alliance. De son côté, la banque d'investissement paneuropéenne Bryan, Garnier & Co a repris, en janvier 2016, la boutique allemande Cartagena Capital avant de créer une JV à 50/50 avec son homologue américain JMP Securities. « Nous cherchions à nous renforcer dans la zone Suisse-Autriche-Allemagne et dans les pays nordiques alors que nous étions historiquement présents en France, en Angleterre et en Suisse, explique Grégoire Revenu, *managing partner* de Bryan, Garnier & Co. Dans ce cadre, nous avons contacté Cartagena Capital que nous connaissions depuis longtemps. De plus, ce spécialiste de la levée de fonds dans le non coté avait l'avantage de nous permettre de recréer un lien plus fort avec l'univers *early-stage*, tout en renforçant notre équipe tech. » Et pour Cartagena Capital, dont le *partner*-fondateur, Falk Müller-Veerse, est devenu associé de Bryan, Garnier & Co, cette fusion a été l'occasion d'élargir son spectre sectoriel et ses métiers, mais aussi de plus que doubler la taille de ses *deals*.



Photo : DR

Privilégier les alliances

Avec la création de la co-entreprise JMP Bryan Garnier, l'objectif de la banque d'investissement était de renforcer sa présence aux États-Unis, où elle disposait déjà d'un bureau d'une quinzaine de personnes à New York. Via cette plateforme commune, elle est maintenant en mesure de conseiller les opérations transcontinentales de plus de 500 M€ et dispose désormais de plus de 250 banquiers localement, essentiellement dédiés à la santé et la technologie. « Bryan, Garnier & Co n'ira jamais en direct sur les grands continents et privilé-

« *Sur les grands continents
Bryan, Garnier & Co
privilégiera toujours
les alliances* »

**Grégoire Revenu, *managing partner*,
Bryan, Garnier & Co.**



Photo : DFR

« Cette fusion nous permet d'offrir à nos clients fonds et industriels un service global »

**Philippe Croppi, managing partner,
Clearwater International France.**

giera toujours les alliances qui sont plus simples, explique Grégoire Revenu, dont la maison a, par exemple, signé un partenariat moins formel avec la boutique o3 Capital en Inde. En revanche, nous conserverons notre modèle d'agrégation d'équipes en Europe pour accroître notre *partnership*. L'objectif étant de passer de 11 *partners* aujourd'hui - sur 150 collaborateurs - à 20 ou 25 dans les cinq à dix ans, en mixant promotions internes et fusions. » Comme lui, d'autres acteurs veulent poursuivre leur montée en puissance. À l'instar du groupe financier d'origine espagnole Alantra qui s'est installé en France sous l'égide de Franck Portais et a successivement repris l'américain CW Downer, puis 50 % du chilien Landmark Capital et enfin 100 % du britannique Catalyst Corporate Finance. Oddo & Cie qui a repris les gestionnaires d'actifs Meriten et BHF en Allemagne, respectivement en 2015 et 2016, avant de constituer, en début d'année dernière, une JV avec la banque d'affaires Messier Maris & Associés pour les opérations sur le marché primaire actions

en France (IPO, émissions d'actions, reclassements de participations, etc.), devrait également poursuivre sur sa lancée.

Oaklins souhaite, lui, faire entrer de nouveaux verticaux (services financiers, FIG, etc.), tandis que Clearwater International mène des réflexions importantes dans plusieurs régions comme le Benelux, l'Europe centrale et l'Asie. Invest CF et June Partners prévoient, quant à eux, de continuer à se développer en France avant d'envisager un déploiement à

INVEST CORPORATE FINANCE

M&A – LBO – ECM – DEBT ADVISORY

Une offre complète de conseil pour le SMID Market :

PME/ETI – Private Equity – Private Debt – Institutionnels – Bourse



Quelques exemples d'opérations réalisées en 2017



Constructeur de maisons individuelles

Conseil des acquéreurs

★★★★

LBO avec

ARDIAN



Foncière spécialisée

Conseil de la Société

★★★★★

Augmentation de capital avec

PRIMONIAL **SIS**



Artisanat décoratif de luxe

Conseil des acquéreurs

★★★★★

LBO avec

idi **raise** **bpi france** **IKERHAI CAPITAL**



Communication événementielle

Conseil des cédants

★★★★

LBO avec

INDIGO **emz**

Montant :

★★★★
de 50 à 100 M€

★★★★★
de 100 à 200 M€

★★★★★
plus de 200 M€



Conception et fabrication d'implants chirurgicaux

Conseil des acquéreurs

★★★★

LBO avec

eurazeo pme



Traitement du vieillissement

Euronext Growth

Coordinateur global, chef de file et teneur de livre

★★★★

Augmentation de capital



Foncière immobilier commercial

Euronext Growth

Co-chef de file et teneur de livre

★★★★

Emission obligataire



Editeur de logiciels métiers

Euronext Growth

Conseil de la Société

★★★★

OPAS puis R.O.



Toujours des créations

Même si les opérations de consolidation alimentent l'essentiel des mouvements du marché, les créations n'ont pas stoppé net chez les acteurs du conseil. Plusieurs structures ont ainsi vu le jour, parmi lesquelles iVESTA, un family offices dédié aux entrepreneurs qui est né de l'initiative d'Ariane Dardon et Pierre-Marie de Forville, ex-Degroof, et d'un ancien partner d'Exane, Rémi Douchet. L'an passé, Benoît Hochet a, lui, quitté Alvarez & Marsal pour fonder le conseil en retournement Ranelagh Partners, tandis que Christian Finan (photo ci-contre), précédemment chez Bryan Garnier, a lancé CF Capital Partners pour accompagner les PME et ETI dans leurs recherches de financement à travers les IPO et les placements privés en actions, dette et produits hybrides.



Photo : DR

Christian Finan,
président,
CF Capital
Partners.

À LIRE AUSSI

**SUR CFNEWS
EN LIGNE**

➔ **Easton CF devient
Clearwater
International**

➔ **OC&C France
se rapproche
d'un Big Four**

➔ **Bryan, Garnier
& Co revient vers
le cap-risque
via l'Allemagne**

**TÉLÉCHARGEZ
L'ARTICLE**



l'international. Le premier qui compte se transformer progressivement en une plateforme de compétences d'une cinquantaine de personnes, cible des boutiques spécialisées disposant de vraies logiques sectorielles (agro, IT, etc.) ou des acteurs un peu plus généralistes à la recherche d'un second souffle commercial. De son côté, June Partners espère devenir un acteur important de l'amélioration de la performance des PME/ETI, avec au moins 20 à 25 M€ d'activité à terme, contre environ 16 M€ en 2017. Il a d'ailleurs récemment signé deux NDA pour des projets d'adossement motivés par des départs d'actionnaires majoritaires. Ce mouvement de consolidation n'est donc pas près de s'arrêter, d'autant que moult boutiques existent encore. ■

2017

Clearwater International a réalisé une année record sur le marché du M&A mid-cap, amplifiée par le dynamisme de l'équipe small-cap et le lancement de son activité conseil en financement

Merci à nos clients



Conseil de Montagu PE dans la cession de St Hubert au consortium chinois formé par Fosun et Beijing Sanyuan Foods



Conseil de Naxicap Partners et Ouest Croissance dans la cession de Liliat au groupe danois Coloplast



Conseil de Cofigeo dans la reprise et le refinancement de William Saurin



Conseil du Groupe C25 dans l'acquisition du Groupe Avenir Santé



Conseil de Primonial REIM dans l'acquisition d'un portefeuille de 145 immeubles de logements et de commerces à Marseille



Conseil de Bridgepoint dans son entrée au capital du groupe CIR



Conseil de KFC dans la cession d'un portefeuille de restaurants à AMREST



Conseil dans la cession de La Compagnie du SAV



Conseil de SRS, structure du fondateur Yves Journal, dans l'acquisition de DomusVi, 3e opérateur européen privé de maisons de retraite



Conseil de Vacalians dans le sale & lease back d'un portefeuille de sites d'hôtellerie de plein-air



Conseil du Groupe Vivarte dans la cession de Pataugas



Conseil de IK Investment Partners dans l'acquisition du Groupe Colisée acteur de référence du secteur des maisons de retraite

Conseil M&A et Financement partout en Europe



CLEARWATER CHANGE D'ADRESSE : 121, AVENUE DES CHAMPS-ÉLYSÉES



Femmes dans le private equity : la relève se prépare

Encore trop peu de femmes accèdent à l'association dans les équipes LBO. Mais les nouvelles quadras montrent l'exemple et soutiennent l'évolution, inéluctable.

Houda El Boudrari



L'année 2017 s'est achevée sur une promotion forte en symbole : l'accession de Virginie Morgon à la tête d'Eurazeo. La brillante quadra, ancienne de Lazard et membre du directoire d'Eurazeo depuis dix ans, s'installera en mars prochain dans le fauteuil de Patrick Sayer. Une succession naturelle si ce n'est qu'une carrière féminine de ce niveau reste exceptionnelle dans le secteur du *private equity*. Une hirondelle n'annonce peut-être pas le printemps mais amorce en tout cas l'impulsion du changement dans un des derniers bastions de résistance à la féminisation. « Il y a dix ans, c'était un non-sujet, voire un hors-sujet qui vous faisait passer pour une féministe hystérique, confie une qua-

dra qui a passé vingt ans dans le secteur. Aujourd'hui, même les dirigeants de sociétés de gestion les plus conservateurs assurent faire des efforts pour féminiser leurs équipes. » Bien sûr, il y a les discours qui n'engagent que ceux (ou plutôt celles) qui y croient, mais au-delà de ces bonnes intentions de façade, il est indéniable que les rares femmes arrivées à percer le plafond de verre se saisissent plus volontiers du rôle de modèle, s'emparant de leur bâton de pèlerin pour évangéliser les rangs de leurs « successeuses » et assurer la relève. « Je m'implique personnellement auprès des jeunes stagiaires pour les inciter à faire carrière dans le *private equity* et battre en brèche les préjugés qui les empêchent de se projeter dans le secteur », confie Sophie Chateau, associée qui chapeaute les relations investisseurs chez LBO France depuis 2015. Après avoir été pendant treize ans en charge du suivi des investissements directs chez Chevrillon & Associés, le déclic s'est fait en 2008, quand la fonction a dû être réinventée : « Le métier était en mutation, et les relations investisseurs rehaussées à un niveau stratégique nécessitaient une fine connaissance de l'investissement ». Parmi les treize membres du comité exécutif du fonds mid-cap on retrouve, outre Sophie Chateau, deux autres femmes (23 %, c'est plutôt mieux que la moyenne du secteur !) ; la CFO, Marie-Astrid Auriol et la responsable de l'activité immobilier, Stéphanie Casciola.



Photo : DR

*« Je m'implique
personnellement auprès
des jeunes pour les inciter à
faire carrière »*

Sophie Chateau, associée, LBO France.

Si beaucoup de femmes ont fait de belles carrières dans des fonctions transverses (lire page 42) d'autres ont choisi de rester dans l'opérationnel et, malgré certaines difficultés, se sont fait une place. « J'ai dû déplacer des montagnes », reconnaît Sophie Pourquery, associée du fonds

« Les femmes
représentent
moins de 20 %
de nos bases
de données »

Sophie Wigniolle,
co-présidente, **Eric
Salmon & Partners.**



Photo : DR

Industries & Finances, qui se heurte, encore aujourd'hui, aux doutes de stagiaires pourtant brillantes mais persuadées « de ne pas être à la hauteur ». Car c'est bien souvent l'auto-censure le principal frein à la progression des femmes : un ennemi intérieur en somme plus difficile à combattre que les barrières dressées par le machisme ambiant, même si ces dernières existent bel et

bien. « Les femmes représentent moins de 20 % de nos bases de données de candidats pour le *private equity*, pointe Sophie Wigniolle, chasseuse de tête, qui co-préside Eric Salmon & Partners. Mais le secteur ne fait pas exception dans l'univers de la finance ou dans le conseil, avec une représentation encore plus faible dès lors qu'on monte en séniorité. Les choses changent à un rythme plus lent qu'on le souhaiterait ».

Absence de figures tutélaires

D'après les statistiques publiées par Preqin, les femmes représentent 19 % des effectifs de la gestion alternative, et 11% pour les postes senior. Le mauvais élève de la classe d'actifs reste le LBO où les femmes ne représentent que 9 % des postes senior alors qu'elles sont 11 % pour la *venture* et 20 % chez les LPs (fonds de pension notamment). En France, la septième édition de l'étude annuelle d'Afic avec Elles confirme ce déséquilibre, même si l'Hexagone fait plutôt mieux que la moyenne mondiale. A l'exception des fonds de fonds où les *partnership* sont féminisés (Parvilla, Access Capital, Five Arrows), les femmes se raréfient plus on monte dans la hiérarchie. Elles représentent ainsi un tiers de l'effectif

Les femmes seniors



*Statistiques - Preqin

des chargés d'affaires et analystes, un pourcentage de 7 points supérieur à celui du niveau de directeur de participations où elles ne pèsent plus qu'un quart du contingent. Et la pénurie se fait plus criante quand on passe au stade d'associé où elles ne sont plus que 15 %. « Le passage de directeur de participations à associé coïncide avec une étape charnière où l'on se pose beaucoup de questions, témoigne Sophie Pourquery, qui après Atria a rejoint Industries et Finances en 2011 comme directeur d'investissement et devient associée une année plus tard. « J'imaginai la réalité d'associé beaucoup plus complexe qu'elle ne l'est réellement, poursuit-elle. Pour nos collègues masculins gravir les échelons est une évidence. » Ce *timing* crucial coïncide généralement avec les premières maternités et les arbitrages complexes entre vie de famille et exigences professionnelles. Un tiraillement que la société inflige moins aux nouveaux pères malgré une évolution sensible ces dernières années. « Les femmes aussi ont le droit de cocher toutes les cases de la réussite, indique Alexandra Dupont, la présidente d'Afic avec Elles, et directrice associée chez Raise Investissement. La multiplication des rôles modèles est aujourd'hui importante afin que toutes les femmes, aussi différentes soient-elles, puissent s'identifier et se projeter dans une carrière en *private equity* à long terme. » Car le constat s'impose : si la première génération des pionniers du métier compte quelques femmes emblématiques, comme Dominique Senequier, qui, avec 66 Md\$ sous gestion, dirige rien moins qu'un des leaders du capital investissement mondial, ou



Photo : DR

« *Les femmes aussi ont le droit de cocher toutes les cases de la réussite* »

Alexandra Dupont, associée Raise et présidente Afic avec Elles.

Plus de liberté pour sortir des sentiers battus



Photo : DR

Sophie Pourquery, associée, Industries et Finances.

Au-delà des considérations sociétales qui sont déjà largement débattues dans les médias ces derniers mois, y aurait-il une spécificité du *private equity* qui laisserait encore moins de place aux femmes ? « La nature du métier implique des discussions parfois « viriles » avec les dirigeants des participations : une agressivité qui peut rebuter la gent féminine » analyse un des GP de la place très avancé sur les thématiques ESG mais dont l'équipe d'investissement reste presque exclusivement masculine. « Sans compter que les dirigeants de PME de l'ancienne génération ne sont pas à l'aise pour aborder les questions d'argent avec des femmes », poursuit l'investisseur mid-cap. Un argument que réfute Sophie Pourquery, associée d'Industries et Finances. « Le contact avec les dirigeants d'entreprises n'a jamais été un souci, témoigne

Hélène Ploix, qui, avant de co-fonder Péchel Industries en 1997, avait dirigé CDC Participations et présidé l'Afic en 2001-2002, la génération suivante semble accuser un net recul et les équipes de LBO parisiennes ayant un *partner* féminin se comptent sur les doigts d'une main : Monique Cohen et Caroline Rémus chez Apax Partners, Julie Lorin chez Equistone, Berangère Barbe chez Sagard, Laurence Bouttier chez Parquest, Angèle Faugier chez Naxicap, Roberta Nataf chez TCR, Magdalena Svensson chez Keensight. Et on a presque fait le tour. Cette absence de figures tutélaires, les quadras qui ont réussi à se hisser à des postes senior essaient de la combler en démontant quelques mythes urbains. « Oui, il est tout à fait possible de faire carrière dans le *private equity* tout en fondant une famille, en gardant ses amis et

celle dont la stratégie de buy and build du fonds lui fait côtoyer des dizaines de dirigeants de petites entreprises appelées à fusionner pour constituer des plateformes de consolidation. « Bien au contraire, le fait de ne pas être dans une posture de pouvoir et de combat d'égos fluidifie la relation avec les managers », poursuit-elle. Voici pour l'aspect relationnel. Mais pour ce qui est de la manière de pratiquer le métier d'investisseur, peut-on tout à fait parler d'une touche féminine sans tomber dans la caricature stéréotypée ? « A la différence de nos homologues masculins, le fait de détonner dans le paysage nous donne plus de liberté pour sortir des sentiers battus, assure Sophie Pourquery. Dans un contexte où on ne parle que de création de valeur par la transformation des entreprises, être en capacité d'apporter des idées nouvelles est incontestablement un atout pour les femmes du secteur. »



Photo : DR

*« Il est possible de faire
carrière dans le private equity
tout en fondant une famille,
en gardant ses amis et même
en étant sympa »*

Claire Chabrier, associée, Amundi PEF.

même en étant sympa », ironise Claire Chabrier, associée chez Amundi PEF, qui prend très à cœur sa mission de transmission aux « apprenties-investisseurs » pour les inciter à persévérer dans cette voie. « C'est vrai qu'être perpétuellement la seule femme dans son environnement professionnel peut être lourd à gérer, surtout quand on est encore jeune et qu'on n'a pas fait ses preuves », raconte celle qui a passé dix ans de sa vie professionnelle à gérer les fonds d'Europe de l'Est de l'ex-SGAM PE avant de rentrer au bercail au sein d'Amundi PEF en 2011. Un parcours atypique qui lui a valu de gagner ses galons d'investisseur chevronné un peu plus tôt que la moyenne. « Plus

vous grimpez dans la hiérarchie et plus vous disposez d'autonomie pour être votre propre chef d'orchestre et hiérarchiser les priorités », rappelle Claire Chabrier. Autrement dit se payer le luxe de ne plus être tributaire de certains adeptes de la réunionite du vendredi soir ou de la *conf-call* du samedi matin. « On constate toutefois un vrai changement chez les hommes trentenaires qui n'hésitent pas à afficher leur désir d'équilibrer vie privée et vie professionnelle », pointe Claire Deguerry, associée Financial Advisory chez Deloitte - en charge de l'étude Afic avec Elles - confrontée au même phénomène de raréfaction de figures féminines en haut de la pyramide. Même si la taille d'un Big Four lui permet de mettre en place des actions volontaristes de *coaching* et d'accompagnement dont sont privées les équipes bien plus modestes de *private equity*.

« Les hommes trentenaires n'hésitent pas à afficher leur désir d'équilibrer vie privée et vie professionnelle »

Claire Deguerry, associée Financial Advisory, Deloitte.



Photo : DR

Double effet miroir

« **E**n plus des freins traditionnels de l'égalité homme-femme dans les autres secteurs, les aspirantes à faire carrière dans le *private equity* sont confrontées à des obstacles additionnels. Tout d'abord, la taille réduite des équipes et le faible *turn-over* lié à la nature même du métier limitent la rapidité du renouvellement des équipes, détaille Alexandra Dupont. Ensuite, celles qui arrivent à ouvrir le précieux sésame

LBO FRANCE

Maison d'investissement
Depuis 1985

- Capital transmission avec les fonds mid cap et small cap
- Capital innovation
- Immobilier value-add
- Dette privée

<p>WHITE KNIGHT</p>  <p>Janvier 2018</p>	<p>WHITE KNIGHT</p>  <p>Novembre 2017</p>	<p>WHITE KNIGHT</p>  <p>Septembre 2017</p>	<p>SISA</p>  <p>Septembre 2017</p>
<p>SISA</p>  <p>Septembre 2017</p>	<p>SMALL CAPS OPPORTUNITIES</p>  <p>Juillet 2017</p>	<p>SMALL CAPS OPPORTUNITIES</p>  <p>Juillet 2017</p>	<p>WHITE KNIGHT</p>  <p>Juin 2017</p>
<p>WHITE KNIGHT</p>  <p>Cession 2017</p>	<p>SMALL CAPS OPPORTUNITIES</p>  <p>Mai 2017</p>	<p>WHITE KNIGHT</p>  <p>Cession 2016</p>	<p>HEXAGONE</p>  <p>Cession 2016</p>

LBO France - 148, rue de l'Université, 75007 Paris
Tel : +33 1 40 62 77 67 - Fax : +33 1 40 62 75 55

www.lbofrance.com

Le private equity doit se réinventer

À même pas 40 ans, Fanny Letier affiche un parcours atypique qui l'a menée de Bercy au CIRI en passant par Bruxelles et en faisant un détour par le cabinet du ministère du redressement productif avant d'entamer une brillante ascension au sein de Bpifrance. L'ancienne haut-fonctionnaire, qui a eu la chance de rencontrer au début de sa carrière d'autres femmes qui lui ont fait confiance et l'ont soutenue (comme Christine Lagarde), chapeaute aujourd'hui, comme directrice exécutive la direction des fonds propres PME (1,5 Md€ sous gestion) et la coordination

Photo : DR

Fanny Letier,
directrice
exécutive,
Bpifrance.

sont confrontées à un double effet miroir : non seulement elles sont minoritaires dans les fonds, mais leurs interlocuteurs dans les entreprises sont aussi très masculins, puisque seules 4 % des participations en portefeuille sont dirigées par des femmes et 24 % ont des femmes au Comex. » Mais il n'empêche, rien n'est impossible comme en témoigne la nomination à la tête d'Eurazeo de Virginie Morgon. Cette stratège de 48 ans, mère de quatre enfants, en charge de l'expansion de la société d'investissement cotée, et qui est en passe de disposer de 16 Md€ sous gestion, avec le rachat d'Idinvest, est fière de représenter un « rôle modèle ». Et marque un véritable changement de style dans la manière décomplexée de ces dirigeantes de pouvoir assumer leur « féminité ».

des activités d'accompagnement (formation, conseil) des dirigeants et des entreprises. Elle a été la deuxième femme à intégrer le Comex de la banque publique d'investissement en 2014. Une carrière remarquable qui se conjugue rarement au féminin dans l'écosystème de l'investissement, même si Fanny Letier insiste, statistiques à l'appui, sur le volontarisme de Bpifrance pour montrer l'exemple au secteur du private equity français. « Les femmes représentent près de 40 % des équipes d'investissement contre 23 % en moyenne dans le secteur, et nous atteignons la parité pour les effectifs globaux toutes fonctions confondues, contre 40 % de femmes pour le secteur », énonce-t-elle. Particulièrement sensible au sujet de la mixité dans ses dif-

férents environnements professionnels, Fanny Letier constate une certaine inertie du secteur qui recrute trop souvent des profils de clones. « Le private equity doit se réinventer pour accompagner des dirigeants sur le long terme et leur apporter le recul stratégique et le regard neuf et innovant dont ils ont besoin, estime Fanny Letier. Cette mutation passe nécessairement par des équipes mixtes et plus largement ouvertes sur la diversité et la pluridisciplinarité. » C'est ce qu'elle fait en étant membre du réseau Alter Egales (le réseau de promotion de la mixité de la Caisse des Dépôts) et de l'association « Nos quartiers ont du talent », pour aider les femmes à orienter leur carrière et affirmer leur leadership.

On assisterait donc sensiblement à un changement d'époque. « Avant, la création de valeur était essentiellement basée sur le levier financier alors qu'aujourd'hui le *private equity* ne jure que par les projets de transformation, confirme la chasseuse de tête Sophie Wigniolle. Cette évolution constitue un tremplin pour les femmes pour être dans la relation et l'accompagnement des équipes de management, un bon écho à l'importance qu'elles attachent à la quête de sens. » Encore faut-il les rassurer sur leur capacité à délivrer dans un métier de longue haleine où les actions ont des portées sur le long terme. D'où l'intérêt des réseaux comme Afic avec Elles et le réseau M&Elle, son pendant pour tout le M&A. ■

**À LIRE
AUSSI**
SUR CFNEWS
EN LIGNE

➔ Private equity :
féminisation
progressive
des équipes
d'investissement

**TÉLÉCHARGEZ
L'ARTICLE**



Fonctions support : l'autre voie pour exister

Dans l'ombre des *deal makers*, les femmes ont su tracer leur voie dans les fonctions transverses qu'elles ont hissées en postes stratégiques.

Houda El Boudrari



Où sont les femmes ? Dans le *back-office* et les fonctions support où elles représentent respectivement 63 % et 84 % des effectifs du secteur, selon les dernières statistiques d'Afrique avec Elles. Depuis la naissance du secteur, les femmes trustent les services com', relations investisseurs et plus récemment ESG. A croire que dans ces fonctions-là, la discrimination joue contre les hommes ou peut-être s'autocensurent-ils également à briguer des

postes où les *soft skills* relèvent du stéréotype féminin. Pourtant, celles qui font carrière dans les fonctions support proviennent des mêmes moules que leurs homo-



Photo : DR

« On m'a fait confiance pour définir mon périmètre et inventer ma fonction »

Martine Sessin Caracci,
associée gérant, Omnes.

logues masculins des équipes opérationnelles : sorties des mêmes écoles, elles affichent souvent les mêmes débuts de carrière dans le conseil, l'audit ou la banque avant d'intégrer le secteur du *private equity*, et passent parfois par les équipes d'investissement avant de dévier vers les fonctions transverses. C'est le cas de Martine Sessin Caracci, associée gérant en tête des relations investisseurs d'Omnes. Cette diplômée d'école de commerce, qui a démarré chez Arthur Andersen, a commencé dans la finance, chez CPR, avant d'endosser des responsabilités dans la Com et notamment aux AGF (devenu Allianz France), puis finit par entrer dans un fonds, l'ex-Crédit Agricole Private Equity. « J'avais découvert le *private equity* quand j'étais à la CPR et j'avais trouvé le métier passionnant, témoigne Martine Sessin Caracci. Le fait d'intégrer une équipe réduite ne m'a pas gênée dans la mesure où Fabien Prévost, le président d'Omnes, a toujours accordé une grande importance à la communication et m'a fait confiance dès le départ pour définir mon périmètre et inventer ma fonction. » C'est ainsi qu'en 2010 elle adjoint les relations investisseurs à son champ de compétences et se retrouve propulsée dans un rôle pivot lors de l'émancipation de l'équipe en 2012 du groupe Crédit Agricole et la levée de ses premiers fonds *post-spin off*. Aujourd'hui, elle fait donc partie de la poignée de femmes ayant accédé au *partnership* d'une société de gestion.

Des relations investisseurs à l'ESG il n'y a qu'un pas, que Candice Brenet a franchi chez Ardian. « Quand j'ai intégré le département des relations investisseurs en 2008 pour développer le marketing produits et les services clients, le su-



Photo : DR

« *La parité arrive en bonne place dans nos questions sur l'environnement social de nos participations* »

Candice Brenet, responsable Corporate & Investment Responsibility, Ardian.

jet de la responsabilité sociale était encore émergent et Ardian était un des pionniers à s'y intéresser sous l'impulsion de sa dirigeante, Dominique Senequier, témoigne la Responsable Corporate & Investment Responsibility d'Ardian. Celle-ci m'a demandé de piloter la coordination du sujet dès 2009, ce qui constituait pour moi un nouveau challenge stimulant intellectuellement et porteur de sens. » Et bien sûr, qui dit ESG dit aussi promotion de la mixité au sein des entreprises dont Ardian est actionnaire : « La parité arrive en bonne place dans nos questions sur l'environnement social de nos participations, affirme-t-elle. Nous demandons aux entreprises si elles ont formalisé une politique anti-discrimination. Nous comparons par ailleurs le degré de féminisation du management par rapport au pourcentage de femmes dans les effectifs globaux, et nous scrutons avec attention l'évolution des femmes dans les organes de direction, recense celle qui endosse aussi le rôle de présidente de la commission ESG de l'Afic. On observe depuis plusieurs années que le fait de poser la question met le sujet à l'agenda de l'entreprise et fait avancer concrètement la prise en compte de cette problématique. »

Une prise de conscience qui gagne aussi les sociétés de gestion qui font preuve de plus de volontarisme sur ce sujet, beaucoup d'entre elles étant signataires des PRI et ayant mis en place une stratégie ESG. Pionnier sur cette thématique, Eurazeo s'est offert une spécialiste de la RSE, Sophie Flak, qui a déployé la stratégie de développement durable du groupe Accor. Idem pour PAI Partners qui a recruté en septembre dernier Cornelia Gomez, l'ancienne responsable de la « *social compliance* » du groupe Casino. D'autres équipes privilégient la promotion interne, convertissant leurs responsables com à l'ESG. C'est le cas de Sophie Dano, directrice de la communication et de la RSE de CACIF (holding qui coiffe IDIA Capital Investissement et Sodica Corpo-



Photo : DR

Sophie Flak,
directrice RSE,
Eurazeo.

Une étude place les Françaises sur la première marche du podium en matière d'ambition professionnelle, loin, très loin devant les Allemandes (22^e place) ou les Chinoises (24^e place).

Source : Lefigaro.fr
Publié le 01/11/2016

Laissez-vous guider par nos experts

Nous vous accompagnons dans toutes vos opérations d'acquisition, de cession, de rapprochement ou de restructuration.

Nous gérons avec et pour vous la complexité inhérente à ces projets et vous apportons des réponses sur mesure dans l'ensemble de leurs aspects juridiques et fiscaux.

Cession des sociétés **Vernet SAS** et **Magnum Corporation** à Stirling Square Capital Partners
Décembre 2017

Cession par **Nexstage AM** du groupe Cap' Cinémas à CGR Cinémas
Novembre 2017

Acquisition du groupe Auxitec par **Artelia**
Octobre 2017

Acquisition par le groupe **NGE** du groupe Vaglio
Juillet 2017

Acquisition par **Synlab** de ALControl
Juillet 2017

Acquisition par **Ramsay Générale de Santé** de l'Hôpital Privé de l'Est Lyonnais auprès du groupe Noalys
Juillet 2017

Refinancement de la dette existante et financement des acquisitions à venir de **Synerlab**
Juillet 2017

Cession par la **Compagnie Nationale de Navigation** de sa filiale Compagnie Maritime Nantaise au groupe Sogestran
Juin 2017

Cession par **Gaumont** de sa participation dans Les Cinémas Gaumont Pathé à Pathé, suivie d'une OPRA sur les titres Gaumont
Mai/Juin 2017

Vos contacts

L'équipe Corporate / Fusions et acquisitions

CMS Francis Lefebvre Avocats, 2 rue Anelle, 92522 Neuilly-sur-Seine Cedex, France
T +33 1 47 38 55 00

Implantations CMS : Aberdeen, Alger, Amsterdam, Anvers, Barcelone, Belgrade, Berlin, Bogota, Bratislava, Bristol, Bruxelles, Bucarest, Budapest, Casablanca, Cologne, Dubaï, Düsseldorf, Édimbourg, Francfort, Funchal, Genève, Glasgow, Hambourg, Hong Kong, Istanbul, Kiev, Leipzig, Lima, Lisbonne, Ljubljana, Londres, Luanda, Luxembourg, Lyon, Madrid, Manchester, Medellín, Mexico, Milan, Monaco, Moscou, Munich, Muscat, Paris, Pékin, Podgorica, Poznań, Prague, Reading, Rio de Janeiro, Riyad, Rome, Santiago du Chili, Sarajevo, Séville, Shanghai, Sheffield, Singapour, Sofia, Strasbourg, Stuttgart, Téhéran, Tirana, Utrecht, Varsovie, Vienne, Zagreb et Zurich.



Your World First
cms.law/fl



« Mon intérêt pour l'ESG a découlé de l'implication de la direction générale »

Sophie Dano, ancienne directrice de la communication et de la RSE, CACIF

rate Finance). Après une expérience bancaire dans des fonctions commerciales entreprises et financements structurés, elle rejoint l'IDI en 1998 où elle occupe le poste de Responsable Marketing en charge de l'origination d'opportunités d'investissements. Dix ans plus tard, elle rejoint Sodica Corporate Finance et Idia Capital Investissement pour chapeauter le marketing et la communication. « Mon intérêt pour l'ESG a découlé tout naturellement de l'implication de la direction générale d'Idia Capital Investissement, retrace celle qui vient de faire valoir ses droits à la retraite. J'ai pris en charge la coordination du comité de pilotage auprès des investisseurs, la DRH et direction juridique pour impulser la thématique auprès de toutes les équipes et en accélérer l'appropriation. » Un dernier nouveau défi qui correspond à son inclination profonde et à une quête de sens dans le métier du capital investissement, sorte de marqueur des carrières féminines dans le secteur. ■

À LIRE AUSSI

SUR CFNEWS EN LIGNE

➔ **Nouvelle présidente à la Commission ESG de l'Afif**

➔ **RSE dans les PME : les acteurs financiers jouent-ils un rôle actif ?**

TÉLÉCHARGEZ L'ARTICLE



S'INVESTIR POUR **MIEUX** INVESTIR

Chez Ardian, nous cherchons à obtenir les meilleures performances pour les 66 milliards de dollars que nous gérons ou conseillons pour nos clients. Notre approche repose sur notre conviction que le succès, pour être réellement durable, doit profiter à tous, nos investisseurs, mais aussi nos partenaires, nos sociétés en portefeuille et nos employés. Cela fait toute la différence.

  @Ardian | www.ardian.com



ARDIAN

Excellence. Loyauté. Esprit d'entreprise.

Paris Londres Francfort Milan Madrid Zurich New York San Francisco Pékin Singapour Jersey Luxembourg

La PropTech fait bouger l'industrie

2018 s'annonce comme l'année du *venture* en immobilier, avec des *corporates* qui s'invitent dans les levées et un fonds *venture* dédié en pleine création sur le continent.

Sophie Da Costa



En 2017, Vinci Immobilier et Nexity ont tous deux signé leur « première fois ». Ces deux grands *corporate* de l'industrie immobilière ont investi en direct au capital de deux *start-up*, avec, respectivement, une prise de participation dans SmartHab pour le premier, l'appli permettant d'intégrer des objets connectés dès la construction de bâtiments, et Luckey Homes pour le second, *start-up* dédiée à la gestion des locations de courte durée. Jusqu'à présent, le groupe coté fondé par Alain Dinin n'investissait qu'indirectement, à travers des fonds *venture*. Faut-il y voir le signe d'une vraie prise de (capital)-risque de la part des grands *corporate* de l'immobilier et le début d'une nouvelle ère pour le financement de la PropTech française ? Une chose est sûre : 2017 a été un tournant dans les levées de fonds de *start-up* en immobilier (incluant l'*hospitality*) avec plus de 80 M€ collectés à travers une trentaine de tours de table, selon les données de CFNEWS IMMO (voir nos tableaux en pages 52 et 58).



Le Montieur

Une entrée timide dans le venture

Comparée à la FinTech, la FoodTech ou la MedTech, l'industrie immobilière est longtemps restée - c'est le cas de le dire - immobile face au tourbillon des *start-up* et de leur offre disruptive, quand bien même toute sa chaîne de valeur est impactée : la conception, le financement, la transaction, la gestion et l'occupation. Avec l'arrivée de nouvelles technologies ou de nouveaux concepts comme le BIM, la réalité virtuelle ou même le carnet numérique du bâtiment, le sujet de l'innovation s'est imposé à l'agenda des professionnels de l'immobilier. Timidement d'abord à travers la création de directions de l'innovation, d'incubateurs internes ou de partenariats avec des accélérateurs ou des *start-up*. Rarement sous l'angle du *venture*. Seuls Nexity et Bouygues Immobilier ont pris assez tôt le chemin du

« *L'écosystème se met en mouvement* »

Olivier Wigniolle,
directeur général,
Icade.

capital-risque. A partir de 2014, Alain Dinin, P-dg de Nexity, toujours à l'affût des dernières innovations du marché, a décidé d'investir indirectement à travers plusieurs fonds *venture* : Booster 1 et Newfund 2 de Newfund, les fonds Demeter 3 et Demeter 6 Amorçage de Demeter Partners, ainsi que le fonds Elaïa Delta, d'Elaïa Partners. Bouygues Immobilier, a, lui, été le premier promoteur à lancer son propre fonds de capital-risque en 2015, baptisé BIRD et prenant des participations minoritaires (de l'ordre de 10 %) au capital de *start-up* dont les innovations l'intéressent. En 2017, il s'est ainsi invité chez Spallian, qui développe une appli destinée au *property management*. Mais de tous les acteurs de l'immobilier, le plus actif dans le *venture* est assurément le Groupe Duval. Pauline Duval, fille du fondateur Eric Duval et *business angel* à titre personnel, inculque une véritable culture de l'innovation au sein de ce groupe familial qui poursuit depuis 2014 une approche entrepreneuriale du financement. En 2017, il a participé aux tours de table de plusieurs *start-up* : Pretto, SmartHab ou encore Happybreak, en amorçage avec son *family office* Imfined.

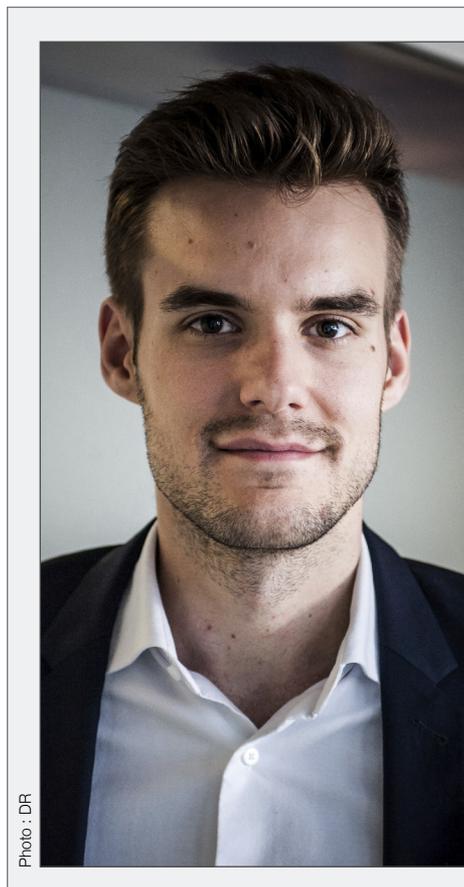


Photo : DR

Robin Rivaton,
président,
Real Estech Europe.

Icade, pionnière des foncières cotées

Du côté des foncières cotées, l'une des rares à s'être lancée dans le capital-risque est Unibail-Rodamco. Cela date de janvier 2017 et s'est fait de façon indirecte. Après avoir créé un incubateur interne (UR-Lab) et un programme d'accélération des *start-up* (UR-Link), la foncière cotée au CAC 40 a franchi le pas en investissant 15 M€ dans deux véhicules gérés par Partech Ventures : le fonds d'amorçage Partech Entrepreneur et le fonds de capital-risque Partech VII. Une

Real Estech Venture se lance

*L'*initiative est à mettre au compte de la jeune association française Real Estech Europe, dédiée à l'innovation dans l'immobilier, avec le dynamisme économiste Robin Rivaton, son fondateur et président, à la manoeuvre. En parallèle de la création de cette nouvelle structure il y a tout juste un an, un véhicule de capital-risque dédié à l'immobilier en Europe continentale est en train d'être structuré et c'est une première. Baptisé Real Estech Venture, le closing de ce fonds devrait avoir lieu au premier semestre de cette année, avec une taille minimum visée d'une quarantaine de millions d'euros. Real Estech Venture s'est déjà lancé dans l'approche de tous les

plus grands corporate du marché, qui se montrent très intéressés par cette initiative. « Nous voulons réunir une vingtaine de lignes dans ce fonds, afin de faire émerger de futurs leaders du secteur ou de nouvelles « business unit » au sein d'acteurs établis de l'immobilier, explique Robin Rivaton, qui a par ailleurs co-signé le premier livre blanc dédié à la Real Estech avec Pauline Duval. Ces derniers comprennent l'intérêt d'investir dans ce fonds, dont l'objectif est de permettre à de jeunes entreprises prometteuses d'atteindre une taille critique. » Reste à savoir quels seront les sous-segments sur lesquels misera le véhicule. Real Estech Europe en a identifié quatre : le financement, la construction, la PropTech, et l'occupation, et espère déployer ses premiers fonds dès cette année.

autre foncière cotée a également osé l'aventure du capital-investissement : Carmila, qui ne fonctionne en la matière qu'au coup de coeur. Pas de ligne budgétaire dédiée, mais des opportunités d'investir en minoritaire dans de jeunes enseignes prometteuses dans l'univers de la restauration ou de la coiffure. L'an passé, elle a ainsi pris une participation de 15 % chez Aug'Car, une jeune société créée par la chaîne de boulangeries à l'ancienne et haut de gamme Augustin. Avant cela, elle était entrée au capital de Square maker, *start-up* spécialisée dans le croque-monsieur revisité, ainsi que de La Barbe de Papa, un coiffeur-barbier nouvelle génération. Dans leur grande majorité, les grands ténors du segment de l'immobilier coté préfèrent accompagner l'innovation - à travers des incubateurs - plutôt que la financer.

Les levées de fonds des *start-up* de la PropTech en 2017

START-UP	STADE DE LEVÉE	ACQUÉREURS	MONTANT*
MEERO	1 ^{er} tour	Kima Ventures - Fjilabs - Global Founders Capital Aglae Ventures - Alven Capital - White Star Capital	15
HABITEO	3 ^e tour	Serena Capital - Aster - Denis Fayolle	6
SPALLIAN	1 ^{er} tour	Bird - CDC	2,8
CONNECTED SPACE MANAGEMENT (CSM)	1 ^{er} tour	Personne(s) physique(s)	1,4
PRETTO	Amorçage	Business Angel(s) - Groupe Duval	1,3
SMARTHAB	Amorçage	Groupe Duval - Vinci Immobilier - La Nouvelle République Centre Ouest - Anaxago - Business Angel(s)	1,3
MAPWIZE	1 ^{er} tour	Nord Creation - Finarpa	1,2
HUBSTAIRS	1 ^{er} tour	Art de Vivre Investment - Arthur Media Group Business Angel(s)	1,2
CHERCHEMONNID	1 ^{er} tour	"Normandie Participations - Nfactory 5M Ventures"	1,16
HOMELoop	1 ^{er} tour	Personne(s) physique(s)	1
MYNOTARY	1 ^{er} tour	Open CNP	1
PROPRIOO	1 ^{er} tour	Kima Ventures - Global Founders Capital	1
SIMPLY MOVE	1 ^{er} tour	Pays de la Loire Participations (ex Idee) Ouest Angels Capital - Business Angel(s)	1
FUNDIMMO	1 ^{er} tour	Business Angel(s) - Fondateur(s)	0,8
IMODIRECT	1 ^{er} tour	Business Angel(s)	0,5
COMET MEETINGS	1 ^{er} tour	Business Angel(s) - Personne(s) physique(s)	0 - 3
LIVSTY	Amorçage	Sia Partners	n.d.
XTREE	1 ^{er} tour	Vinci Construction	n.d.

* Montant (en M€)

Source : CFNEWS IMMO

Foncière des Régions a ainsi pris le parti de rejoindre l'incubateur Immowell Lab. D'autres ont signé des partenariats avec des accélérateurs, comme Impulse Partners porté par Thomas Le Diouron. La seule qui a amorcé une véritable politique de l'innovation, c'est Icade en créant un incubateur, puis en ouvrant une Maison des *start-up* qui a déjà accueilli 25 pousses et qui en héberge actuellement quinze, dont certaines ont conclu des partenariats avec la filière immobilière de la Caisse des Dépôts. Icade est par ailleurs la seule à avoir créé sa propre *start-up* : Cycle Up, qui développe une plateforme digitale de recyclage

1 000 000

CARTES DE VISITE ÉCHANGÉES

24 200

ACTEURS INCONTOURNABLES
DE L'IMMOBILIER

20 000+ M²

DE ZONE D'EXPOSITION

5 000

INVESTISSEURS

100

PAYS

Enregistrez-vous dès maintenant en ligne
ou contactez nous
mylene.billon@reedmidem.com



13.16 MARS 2018

THE WORLD'S LEADING PROPERTY MARKET

PALAIS DES FESTIVALS
CANNES, FRANCE

MIPIM.COM

mipim



Photo : DR

des matériaux de construction sur les chantiers. Dotée de 3 M€ en capital, elle a été lancée à 50/50 avec Egis et pourrait bientôt ouvrir son capital à d'autres acteurs de l'immobilier. Mais il serait faux d'affirmer que les foncières cotées n'ont pas pensé à devenir des capital-risqueurs.

**Eric Duval, fondateur,
et Pauline Duval,
directrice générale,
Groupe Duval.**

Accompagner plutôt que financer

Au sein de la Fédération des sociétés immobilières et financières (FSIF), les sociétés d'investissement immobilier cotées (SIIC) se sont posé la question de co-investir ensemble dans des *start-up*. « Sur ce projet précis, nous en sommes finalement venus à la conclusion qu'il était préférable d'accompagner cette *start-up* en lui permettant de tester son concept dans nos immeubles, indique Olivier Wigniolle, directeur général d'Icade. Etre investisseur en capital et client peut être une bonne solution dans certains cas : tout dépend du secteur d'activité dans lequel la *start-up* se développe ». C'est là l'un des principaux obstacles au financement de la PropTech par les *corporate* de l'immobilier, couplé à celui de devoir la plupart du temps se positionner en *earlystage*, impliquant des risques financiers plus élevés. Mais Godefroy Jordan, fondateur de SmartHab,

ne le voit pas de cet œil. « Avoir un investisseur au capital, qui est aussi son client, cela donne beaucoup de confiance et de facilité pour initier la coopération commerciale, surtout que les clients étant financièrement intéressés, ils s'engagent plus. Le problème, c'est de n'avoir qu'un investisseur ! Nous en avons trois, qui sont minoritaires et qui ne sont pas dans une logique d'acquisition. Ils entrent en *corporate venture*, avec la même stratégie qu'un fonds d'investissement, sur du moyen terme et avec des attentes de rentabilité équivalentes à celles de leurs capitaux propres. Un projet vendu 1,5x, ce n'est que du bonus pour eux. »

Les BA en tête de ligne

Comme pour tous les autres secteurs d'industrie, ce sont les *business angels* (BA), les *family offices* (FO) et les fonds de capital-risque, qui composent majoritairement les tours de table. Ceux réalisés en 2017 l'ont encore confirmé : les BA sont les premiers soutiens financiers des *start-up* immobilières,



Photo : DR

capables d'intervenir dès la phase d'amorçage. Souhaitant généralement rester discrets, ils sont présents aux tours de table de SmartHab, Connected Space Management, Comet Meetings, Pretto, Hubstairs, Imodirect ou encore Fundimmo. Au rang des fonds de capital-risque, plusieurs sont impliqués, des plus prestigieux comme Kima Ventures de Xavier Niel (prise de participation dans Meero et Proprioo), à Newfund (Luckey Homes), Alven Capital (Meero), Serena Capital (Habiteo), en passant par des fonds plus régionaux comme Nord Création (Mapwize)... Mais aucun ne se dédie exclusivement à l'immobilier, ni en France, ni même en Europe. Selon Godefroy Jordan, l'explication vient du

L'équipe de Meero, à Paris. Cette start-up de production photo et vidéo compte atteindre 100 personnes d'ici la fin de l'année 2018.

Meero a levé au total 15 millions d'euros auprès de Xavier Niel, Fabrice Grinda, Aglaé Ventures, GFC, Alven Capital et White Star Capital.



Photo : DR

50 M€ levés dans l'hospitality

par Guillaume Gouot

Avec près de 50 M€ collectés en 2017 selon les données de CFNEWS IMMO, les start-up françaises qui opèrent dans le domaine du tourisme raflent environ 50 % du montant total des levées dans le secteur de l'immobilier. C'est la société franco-israélienne Sweet Inn qui a bouclé le plus important tour de table l'année dernière, avec 20 M€ apportés par deux VCs israéliens,

fait « qu'il n'y a pas assez de *dealflow* stable et de qualité dans les *start-up* en immobilier. De 2010 à 2015, on tournait autour de 30-50 *start-up* en France. Mais depuis deux ans, ce volume a doublé, tiré par deux importants *trends* : le profil des créateurs, désormais issus des grandes écoles et qui ont une expérience de la tech ; et le type de produits développés, qui s'éloignent des innovations marginales pour se concentrer sur le *big data*, le *machine learning*, les objets connectés. Ce sont des *business model* qui vont créer plus de valeur à l'avenir. »

Un mouvement en marche

Président du jury des « Trophées RENT2017 », le concours organisé par le salon Rent, Godefroy Jordan a ainsi vu les choses considérablement changer cette année. « Le salon Rent a doublé de taille, on y a vu des membres de comex de grands groupes fouler pour la première fois ses allées. Il peut aujourd'hui se comparer au Mipim. » Avis partagé par Jeanne Massa, présidente et co-fondatrice d'Habiteo, pour qui l'année 2017 constitue également un vrai tournant.

Qumra Capital en majoritaire aux côtés de BRM Capital, d'un club d'investisseurs regroupés sous La Maison et de la holding luxembourgeoise M.I.3. La jeune pousse spécialisée dans la location d'appartements haut de gamme évolue sur le même cœur de métier que le parisien Le Collectionist, lequel a réuni 8 M€ auprès de plusieurs VCs, majoritairement français. Poussées par la dynamique Airbnb, les plateformes de réservations d'appartements en ligne poursuivent leur croissance, notamment avec Misterb&b, qui a levé 7,5 M€ pour développer son business model axé sur la location gay-friend-

ly. D'autres spécialistes se partagent des collectes individuelles estimées entre 0,3 et 1 M€, comme le lyonnais MiHotel, le rennais Cocoonr ou encore Smartrenting. En parallèle du secteur hôtelier, des services de conciergerie se sont développés et continuent de s'implanter dans de nouvelles villes en France et à travers le monde. Ils sont majoritairement soutenus par des business angels et des VCs à l'instar de HostnFly (2,5 M€), ou de Luckey Homes (2 M€). Des professionnels de la gestion locative, comme Welkeys et WeHost, ont respectivement réuni 0,7 et 0,4 M€.

« Sur les 35 lauréats du programme FrenchTech Diversité, trois sont issus du secteur immobilier : Lok-Iz, Bureaustation et Ilicopro. Sur les 87 entreprises lauréates en hyper croissance du Pass French Tech, cinq sont dans la PropTech : Habiteo, NetAcheteur, Bureau à Partager, For City et Attestation légale. C'est une reconnaissance de notre écosystème. » Un écosystème qui a longtemps été vu avec méfiance en France par les fonds *venture* car trop régulé, impacté par la fiscalité, très fragmenté... Aux Etats-Unis ou en Australie, une génération de fonds *venture* exclusivement dédiés à l'immobilier s'est structurée avec un volume de *dry powder* considérable, de l'ordre d'1 Md€. Selon une étude internationale de KPMG récemment menée dans 36 pays (2017 Global PropTech Survey) et portée en France par Régis Chemouny, associé responsable de l'immobilier, les fonds d'invest-

« Avoir un investisseur au capital, qui est aussi son client, cela donne beaucoup de confiance »

Godefroy Jordan,
président, SmartHab.



Photo : DR

Les levées de fonds des *start-up* du secteur de l'*hospitality* en 2017

START-UP	STADE DE LEVÉE	ACQUÉREURS	MONTANT*
SWEET INN	1 ^{er} tour	Qumra Capital - BRM Group - La Maison - M.I.3.	20
LE COLLECTIONIST	2 ^e tour	Red River West - Xange - Partech Ventures - Business Angel(s)	8
MISTERB&B	2 ^e tour	Project A Ventures - Ventech	7,5
HOSTNFLY	1 ^{er} tour	Kerala Ventures - Partech Ventures - Kima Ventures	2,5
LUCKEY HOMES	1 ^{er} tour	Nexity - Newfund	2
MAGICSTAY	4 ^e tour	Fondateur(s) - Business Angel(s)	1,5
WELKEYS	1 ^{er} tour	Business Angel(s)	0,7
MIHOTEL	1 ^{er} tour	Personne(s) physique(s)	0,63
WEHOST	1 ^{er} tour	WeLikeStartUp - Business Angel(s) - Investessor Les Angels Paris IDF*	0,4
COCOONR	Amorçage	Business Angel(s)	0,3
CLICK & BED	1 ^{er} tour	Business Angel(s) - Réseau Entreprendre	0,1
SMARTRENTING	1 ^{er} tour	Cedre Participations - Club Invest IDF - Paris Business Angels	0 - 1

* Montant (en M€)

Source : CFNEWS IMMO

tissement dédiés aux PropTechs sont passés de 221 M\$ en 2012 dans le monde, à 2,6 Md\$ en 2016. Sur la même période, les allocations de capitaux globaux dans les entreprises immobilières innovantes ont doublé, passant de 166 Md\$ en 2012 à 320 Md\$. « Aujourd'hui, tout le monde a la conviction que cet écosystème se met en mouvement, assure Olivier Wigniolle. Les grands acteurs de l'immobilier et les *start-up* coopèrent très régulièrement : depuis son ouverture en novembre 2015, la Maison des Start-up by Icade à Saint-Denis ne désemplit pas et sera prochainement dupliquée à Orly-Rungis, nos parcs tertiaires présentant pour les *start-up* un terrain d'expérimentation idéal. » Cette année, le mouvement va surtout venir de deux grands lancements : le tout premier fonds *venture* dédié à l'immobilier en Europe continentale (lire l'encadré en page 51), ainsi que le premier salon dédié, le MIPIM PropTech Europe (dont CFNEWSIMMO est partenaire), qui se tiendra pour la première fois à Paris, les 20 et 21 juin prochains. ■

À LIRE AUSSI

SUR CFNEWS EN LIGNE

➔ **Top 10 des levées de fonds de start-up de la PropTech en 2017.**

➔ **Capital-innovation : vers une année à 100 M€ pour l'immo.**

TÉLÉCHARGEZ L'ARTICLE





Qu'est-ce que le MIPIM PropTech Europe ?

Le MIPIM PropTech est le premier événement européen qui rassemble les acteurs majeurs de tous les secteurs de l'immobilier et les startups et sociétés technologiques pour tisser des relations d'affaires et construire ensemble l'immobilier du futur.

1500
participants

40
pays

L'investissement dans les technologies appliquées à l'immobilier connaît actuellement une des plus fortes croissances au niveau international. Le MIPIM PropTech Europe va permettre de favoriser la conversation entre ces deux univers.

1000
sociétés

100
conférenciers

Qui rencontre qui et pourquoi ?

Professionnels de l'immobilier

- Anticiper l'évolution du secteur
- Découvrir les startups et nouvelles technologies
- Développer leurs affaires



Sociétés tech

- Présenter et vendre leurs solutions
- Avoir accès aux acteurs clés du secteur de l'immobilier
- Lever des fonds auprès des investisseurs



VC & Investisseurs

- Dénicher les prochaines licornes de la PropTech
- Trouver des cibles potentielles de financement
- Tisser des relations d'affaires





Au micro : Agathe Zilber, présidente de CFNEWS Média Groupe accompagnée de Sophie Da Costa, rédactrice en chef de CFNEWS IMMO.

Les Grands Prix CFNEWS IMMO

Huit lauréats récompensés

Le jeudi 18 janvier s'est tenue la deuxième édition des Grands Prix CFNEWS IMMO devant plus de 300 personnalités de l'immobilier.



1 - MEILLEURE OPÉRATION IMMOBILIÈRE - BUREAU :

Trophée remis à **Jean-Marc Coly**, directeur général d'Amundi Immobilier par **Alix d'Ocagne**, notaire associée chez Cheuvreux Notaires, pour l'opération Coeur Défense.

2 - MEILLEURE OPÉRATION IMMOBILIÈRE - COMMERCE :

Trophée remis à **Jacques Ehrmann**, président-directeur général de Carmila par **Laurent Chenain**, managing director de Crédit Agricole CIB pour l'IPO de Carmila.

3 - MEILLEURE OPÉRATION IMMOBILIÈRE - HÔTELLERIE :

Trophée remis à **Dominique Ozanne**, directeur général Hotels & Hospitality Management de Foncière des Murs par **Laurent Camilli**, managing director de Clearwater International pour l'absorption de FDM Management par Foncière des Murs.

4 - MEILLEURE OPÉRATION IMMOBILIER DE DIVERSIFICATION :

Trophée remis à **Olivier Estève**, directeur général délégué de Foncière des Régions par **Jean-Roch Varon**, associé chez EY, pour la création de son propre acteur de coworking.

5 - OPÉRATION LA PLUS INNOVANTE :

Trophée remis à **Frédéric Lemos**, président de LFPI REIM et du syndicat des copropriétaires de la Tour Montparnasse par **Emmanuel Schreder**, co-président de Catella et **Marc Bertrand**, président de La Française REM, pour la rénovation de la Tour Montparnasse.

6 - MEILLEURE OPÉRATION COTÉE :

Trophée remis à **Méka Brunel**, directrice générale de Gecina par **Alix**

d'Ocagne, notaire associée chez Cheuvreux Notaires et **Emmanuel Schreder**, co-président de Catella, pour l'OPA sur Eurosic.

7 - MEILLEURE OPÉRATION DE CROISSANCE :

Trophée remis à **Olivier Wignolle**, directeur général d'Icade, par **Antoine Colonna d'Istria**, associé chez Norton Rose Fullbright, pour l'OPA sur ANF Immobilier.

8 - MEILLEURE OPÉRATION DE FINANCEMENT IMMOBILIER :

Trophée remis à **Jean-Marc Coly**, directeur général d'Amundi Immobilier par **Erik Sondén**, senior advisor au sein des équipes Transactions Advisory Services Real Estate d'EY, pour le financement de l'acquisition de Coeur Défense.

➔ Retrouvez toutes les photos de la soirée de la remise des prix.

LES PARTENAIRES DES GRANDS PRIX CFNEWS IMMO : LA FRANÇAISE - CHEUVREUX NOTAIRES - CREDIT AGRICOLE CIB EY - NORTON ROSE FULBRIGHT - CATELLA - CLEARWATER INTERNATIONAL



Les deals de l'année

Retrouvez, en exclusivité, grâce aux bases de données de CFNEWS, les deals phare qui ont marqué ce millésime.



Les principaux deals de LBO

CIBLE	TYPE	SECTEUR	ACQUÉREUR	CÉDANT	MONTANT*
DOMUSVI	LBO Bis	Santé, beauté et services associés	ICG, SAGESSE RETRAITE SANTE (SRS)	PAI PARTNERS	2300
SEBIA	LBO V	Produits Pharmaceutiques & matériel médical	CVC CAPITAL PARTNERS, TETHYS INVEST	MONTAGU PE, ASTORG PARTNERS	2000
CERBA HEALTHCARE	LBO V	Santé, beauté et services associés	PARTNERS GROUP, INVESTISSEMENTS PSP	PAI PARTNERS, MANAGERS	1800
KILOUTOU	LBO Ter	Services & Biens de consommation	HLD GROUPE, FONDATEUR(S), MANAGERS	PAI PARTNERS, SAGARD	1500
IPH	LBO IV	Produits & Services industriels	ADVENT INTERNATIONAL	PAI PARTNERS	1350
DRT	LBO Primaire	Matières premières & industries de base	ARDIAN, TIKEHAU CAPITAL, ACTIONNAIRES FAMILIAUX, MANAGERS	TIKEHAU CAPITAL, ACTIONNAIRES FAMILIAUX	1000
OGF	LBO IV	Services & Biens de consommation	ONTARIO TEACHERS' PENSION PLAN, PAMPLONA CAPITAL MANAGEMENT, MANAGERS	PAMPLONA CAPITAL MANAGEMENT	>1000
PROSOL GESTION	LBO Ter	Distribution	ARDIAN, FONDATEUR(S), MANAGERS, SAGARD, SIPAREX, ABENEX, FAM, CA REGIONS INVESTISSEMENT	SAGARD, SIPAREX, ABENEX, FAM, CA REGIONS I NVESTISSEMENT	>1000
GROUPE COLISEE	MBO Bis	Santé, beauté et services associés	IK INVESTMENT PARTNERS, MANAGERS	EURAZEO PME, ACTIONNAIRES FAMILIAUX	650
ASSYSTEM GPS	Spin Off	Services & Conseil aux entreprises	ARDIAN	ASSYSTEM	550

*en M€

Source : CFNEWS



Photos : ivector - Fotolia.com

Innovation : Les plus grosses levées de fonds

CIBLE	SECTEUR	TYPE	SECTEUR	MONTANT*
ACTILITY	Réseaux internet des objets	4 ^e tour	CREADEV, ECOTECHNOLOGIES, IDINVEST, ROBERT BOSCH VC, INMARSAT, FOXCONN, SWISSCOM, ORANGE DV, KPN, GINKO	70
CYBER GROUP STUDIOS	Production audiovisuelle	4 ^e tour	L-GAM	70
IVALUA	Solutions e-achats	2 ^e tour	KKR	64
LEDGER	Solution de sécurisation des transactions en Bitcoin	2 ^e tour	DRAPER ESPRIT, DVN, FIRSTMARK, CATHAY, KORELYA, CAPHORN, GDTRE	61
MANOMANO	Plateforme dédiée au bricolage et jardinage	2 ^e tour	GENERAL ATLANTIC, PITON CAPITAL, PARTECH, BPIFRANCE INVEST.	60
VESTIAIRE COLLECTIVE	Place d'échange vêtement et accessoires	5 ^e tour	VITRUVIAN PARTNERS, EURAZEO CROISSANCE, IDINVEST	58
TINUBU SQUARE	Logiciel cloud computing pour marché assurance crédit B2B	5 ^e tour	LONG ARC CAPITAL, BPIFRANCE INVESTISSEMENT	53
BLADE	Gestion d'ordinateurs délocalisés	3 ^e tour	BUSINESS ANGEL(S)	51
ALGOLIA	Moteur de recherche pour sites web et applications mobiles	3 ^e tour	ACCEL PARTNERS, ALVEN CAPITAL, POINT NINE CAPITAL, STORM VENTURES, SAASTR FUND, BUSINESS ANGEL(S)	47,42
YOUNITED CREDIT	Plateforme internet de crédit entre particuliers	6 ^e tour	EURAZEO, CM ARKEA, AG2R, WEBER INVEST., BPIFRANCE INVEST., ZENCAP, MATMUT INNOVATION	40

*en M€

Source : CFNEWS

Les principaux deals de M&A en France

CIBLE	SECTEUR	ACQUÉREUR	CÉDANT	MONTANT*
ESSILOR-LUXOTTICA	Produits Pharmaceutiques & matériel médical	LUXOTTICA, DELFIN		12480
ZODIAC AEROSPACE	Automobile, aérospace, construction navale	SAFRAN	ACTIONNAIRES, EURONEXT	9700
EUROSIC	Immobilier & construction, bâtiment	GECINA ABERTIS, PREDICA,	BATIPART, COVEA, ACM VIE, PREDICA, DEBIOPHARM INVESTMENT	6200
SANEF	Transports & logistique	GROUPE AXA, CNP ASSURANCES	CAISSE DES DEPOTS ET CONSIGNATIONS (CDC)	4660
ENGIE E&P INTERNATIONAL (EPI)	Matières premières & industries de base <i>(minerais, métaux, pétrole, chimie, matériaux primaires ...)</i>	NEPTUNE ENERGY GROUP	ENGIE (EX GDF SUEZ)	3600
ADVANCED ACCELERATOR APPLICATIONS (AAA)	Produits Pharmaceutiques & matériel médical	NOVARTIS	INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS "LP'S"	3400
NEW AREVA HOLDING (NEWCO)	Energie & Utilities	ETAT FRANÇAIS, MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES, JAPAN NUCLEAR FUEL LIMITED	AREVA	3000
HAVAS	Média, Marketing/ Communication et Télécom	VIVENDI	GROUPE BOLLORE	2329
EULER HERMES	Services Financiers	ALLIANZ	ACTIONNAIRES, EURONEXT (BOURSE)	1850
ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP (AAG)	Automobile, aérospace, construction navale	GENUINE PARTS COMPANY	BLACKSTONE	1700

*en M€

Source : CFNEWS

Les plus importantes levées de fonds

SOCIÉTÉ DE GESTION	NOM DU VÉHICULE	SEGMENT	MONTANT*
BRIDGEPOINT	BRIDGEPOINT EUROPE VI	LBO	5500
ICG	SENIOR DEBT PARTNERS III	Dette	5200
CHEQUERS CAPITAL	CHEQUERS CAPITAL XVII	LBO	1100
APAX PARTNERS	APAX FRANCE IX	LBO	1000
ALPHA PRIVATE EQUITY	ALPHA PRIVATE EQUITY FUND 7	LBO	903
EMZ PARTNERS	EUROMEZZANINE 8	Mezzanine	815
SAGARD	SAGARD III	Dette, LBO	800
AMUNDI DETTE PRIVÉE	AMUNDI DETTE SENIOR FPE III	Dette	665
EURAZEO PME	EURAZEO PME III	LBO	658
ARGOS SODITIC	EUROKNIGHTS VII	LBO	520

*en M€

Source : CFNEWS

Les principaux deals de M&A à l'international

CIBLE	SECTEUR	ACQUÉREUR	CÉDANT	MONTANT*	
MAERSK OIL	Matières premières & industries de base	GRUPE TOTAL	MAERSK	6346	 DK
GE WATER	Environnement & CleanTechs	SUEZ, CDP QUEBEC	GENERAL ELECTRIC	3200	 USA
BERENDSEN PLC	Services & Conseil aux entreprises	ELIS SERVICES	ACTIONNAIRES	2466	 RU
AVEVA	Logiciel et services informatiques	SCHNEIDER ELECTRIC		1800	 RU
ARICENT	Services & Conseil aux entreprises	ALTRAN	KKR	1700	 USA
REFRESCO	Produits & Services industriels	PAI PARTNERS, BC IMC, MANAGERS	3I, MANAGERS	1623	 NL
BAMBORA	Logiciel et services informatiques	INGENICO	NORDIC CAPITAL	1500	 EU
GENERAL MOTORS EUROPE	Automobile, aérospace, construction navale	GRUPE PSA	GENERAL MOTORS COMPANY	1300	 DE
AMBI	Santé, beauté et services associés	L'OREAL, L'OREAL USA	VALEANT PHARMACEUTICALS INTERNATIONAL	1228	 USA
MILESTONE AV TECHNOLOGIES	Electronique & Informatique	LEGRAND	PRITZKER GROUP	1200	 USA

*en M€

Source : CFNEWS

Les principaux rachats de société de gestion

SOCIÉTÉ DE GESTION	ACQUÉREUR	CÉDANT(S)
RHONE CAPITAL LLC	EURAZEO	MANAGERS
TIKEHAU CAPITAL	FONDS STRATEGIQUE DE PARTICIPATIONS (FSP)	SURAVENIR ASSURANCES
AKINA PARTNERS	UNIGESTION	
AQUA ASSET MANAGEMENT	MARIGNAN, FINANCECOM	MANAGERS
ALTO INVEST	EIFFEL INVESTMENT GROUP	FONDATEUR(S)
LGT EUROPEAN CAPITAL	LGT CP	AMERICAN CAPITAL
NCI	MANAGERS	NORMANDIE CAPITAL
EPF PARTNERS	APAX PARTNERS	ACTIONNAIRES
ALTHELIA ECOSPHERE	MIROVA	
INSERM TRANSFERT INITIATIVE	SOFIMAC INVESTMENT MANAGERS	INSERM TRANSFERT BPIFRANCE INVESTISSEMENT
INNOVACOM	TURENNE CAPITAL	
NEOT CAPITAL	MITSUBISHI CORPORATION	
IT-TRANSLATION	ELAIA PARTNERS	
GALIA GESTION	ALLIANCE ENTREPRENDRE	CAISSE D'EPARGNE AQUITAINE POITOU-CHARENTE
IDINVEST PARTNERS	EURAZEO, MANAGERS	IDI

Source : CFNEWS

Toute l'équipe



vous souhaite
une excellente année



CONTACT RÉDACTION

redaction@cfnews.net - tél. : +33 (0)1 75 43 73 53

CONTACT ABONNEMENT, PUBLICITÉ, ÉVÉNEMENTIEL

Anne Dauba

anne.dauba@cfnews.net - tél. : +33 (0)1 75 43 73 65