

Edito



Photo : Anca Partouche - AnkaLab

“Ich bin ein Berliner”

La première puissance européenne a toujours fait rêver les entreprises françaises et notamment son *Mittelstand*, ce « terroir » de PME solides et performantes ancrées dans une culture familiale. Peu à peu et bien épaulés, les groupes tricolores ont appris à séduire leurs homologues pour s'inviter capitalistiquement outre-Rhin. Depuis 18 mois, selon les données de CFNEWS, on dénombre plus de 70 *deals* de l'Hexagone vers l'Allemagne. Et cette année a déjà été marquée par des rachats d'envergure à l'image de Spie, un habitué du M&A outre-Rhin, qui a mis sur la table 850 M€ pour s'emparer des 200 M€ de revenus de son confrère SAG Group. Le constructeur PSA a valorisé 1,3 Md€ les marques Opel et Vauxhall rachetées à General Motors. Marché important, synergies, technologies sont autant d'atouts qui appâtent aussi les fonds très *hands on* sur les *build-up* de leurs participations. Le fabricant d'emballages CDL, accompagné par Motion Equity Partners, a ainsi retroussé ses manches pour acheter un acteur une fois et demi plus gros que lui, Omni-Pac (lire page 18).

La nécessité de s'agrandir et d'agir en stratégie, les industries agroalimentaires (IAA) l'ont aussi bien intégrée. S'appuyant sur un financement

plus large et moins couteux de type Euro PP, *Schuldschein* ou *High yield*, elles n'hésitent pas à prendre des parts de marché à l'étranger, voire à traverser l'Atlantique même s'il faut y mettre le prix. Danone, par exemple, a mis sur la table 12,5 Md€ pour doubler de taille avec le rachat de WhiteWave Foods. Historiquement fans de ce secteur, les fonds sont restés très acquisitifs, misant sur le bio, la santé, les produits premiums ou les marques de terroir, voire légendaires, à l'instar de CPK (Carambar, Poulain, Crema) repris par Eurazeo et Céréa Capital. Et les *build-up* là aussi restent dynamiques (lire page 6 et voir tableaux pages 13 et 14). Les fonds ne reculent pas devant la tâche d'autant qu'eux aussi se regroupent pour former des acteurs plus solides, répondant ainsi au souhait de LPs, plus sélectifs. À côté de levées record et d'envergure - 14,7 Md€ levés l'an passé par les équipes tricolores -, le *mid cap* pâtit davantage de cette nouvelle règle du jeu. Pour autant, de nouvelles équipes essaient et attirent des investisseurs, qui eux-mêmes se diversifient, prouvant l'intérêt toujours grandissant pour cette classe d'actifs (lire page 28). ■

Agathe ZILBER, directrice de la publication.