

# FUSIONS & ACQUISITIONS

La première revue des rapprochements d'entreprises

DEPUIS 1987

## Dossier : Assurances M&A



DEPUIS 1987 : PANORAMA COMPLET DE L'ACTUALITÉ  
DES RAPPROCHEMENTS D'ENTREPRISES  
N°334 JUILLET-AOÛT 2024



**The World's Private Capital Hub**  
**September 9-11**  
**Palais des Congrès, Paris, France**

# Forging Confidence

Join our industry leaders to dive deep, debate fiercely, and, most importantly, forge ahead with confidence, around the following themes:

- How Top GPs are Building Confidence in Uncertainty
- How the Private Market Industry is Adapting in Harder Times
- Where and How LPs Will Allocate in 2025

**Discover our detailed program**

[ipem-market.com/program](https://ipem-market.com/program)

**6,000**  
Delegates

**2,000**  
Firms

**50**  
Countries

**1,200**  
LPs (Investors)

**1,000**  
GPs

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

Marina Guérassimova  
mguera@fusions-acquisitions.fr

**Conseil rédactionnel**

Olivier Barret (Sycomore CF),  
Charles Beigbeder (Audacia),  
Marcus Billam (Darrois Villey Maillot  
Brochier), Jérôme Calvet (Nomura),  
Pierre-Yves Chabert (Cleary Gottlieb),  
Jean-Baptiste Charlet (Morgan Stanley),  
Bernard Cheysson (Cheysson  
Marchadier & Associés),  
Emile Daher (Goldman Sachs),  
Nicolas Desombre (Citi),  
Yann Dever (Ondra Partners),  
Christophe Estivin (In Extenso),  
Eric Félix-Faure (Oaklins),  
Noël Forgeard (Financière de Courcelles),  
Thomas Gaucher (Clearwater Intl),  
Jean-Christophe Germani (CVC),  
Stéphane Grandguillaume (3i),  
Stéphanie Hospital (OneRagtime),  
Sophie Javary (BNP Paribas), Lahlou Khelifi,  
Fady Lahame (Macquarie Capital),  
Claude Lebescond (CA CIB),  
Fanny Letier (Geneco Capital Entrepreneur),  
Alexandre Margoline (Permira),  
Jérémye Marrache (Goldman Sachs),  
Guillaume Mortelier (Bpifrance),  
Michel Paris (PAI Partners),  
Luc Paugam (HEC Paris),  
Cyrille Perard (Perella Weinberg Partners),  
Guillaume Piette (Financière de Courcelles),  
Hervé Pisani (Freshfields),  
Nathalie Police (Bpifrance),  
Mathieu Remy (Clifford Chance),  
Gwénaél de Sagazan (Degroof Petercam),  
Hubert Segain (Herbert Smith),  
Richard Thil (Rothschild),  
Maja Torun (JPMorgan),  
David Zeitoun (Unibail)

**Conseillers scientifiques**

Jean-Pierre Bertrel,  
David Chekroun et Gilles Pillet



**Direction commerciale**

abonnement@fusions-acquisitions.fr

**Fusions & Acquisitions**©

est une publication bimestrielle  
des Éditions Dealflow-Data SAS  
au capital de 10.000 €  
820 108 793 R.C.S. Evry NAF 58.14Z  
Dépôt légal : à parution  
Commission paritaire : 0618 T 86113  
ISSN 1158-1468  
Édition PDF

Prix : 160 € TTC

Éditorial .....	2
Bloc-Notes .....	4

## DOSSIER : ASSURANCES M&A

<b>L'essor de l'assurance garantie de passif dans un contexte de fonds de continuation</b> .....	6
<i>par Charline Bretagne, Senior M&amp;A Insurance Broker - FINEX France Willis Towers Watson France</i>	
<b>L'assurance garantie d'actif et de passif (GAP) gagne en popularité en Amérique latine, en Asie du Sud-Est et dans la région MEA</b> .....	9
<i>Entretien avec Juan Manuel Velázquez, souscripteur senior Transaction Risk Insurance (TRI), et Birgit Rummel, TRI Manager DACH &amp; CEE, Tokio Marine HCC (TMHCC)</i>	
<b>La transition énergétique, catalyseur des opérations DE M&amp;A</b> .....	12
<i>par Martin Noire, Souscripteur Senior en assurances transactionnelles, Liberty GTS</i>	

## AVIS D'EXPERT

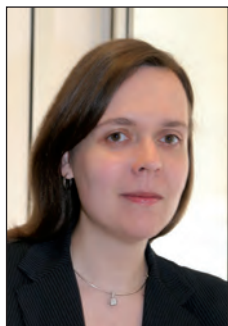
<b>Gouvernance et succession</b> .....	14
<i>par Armand W. Grumberg, avocat, associé de Skadden, Arps, Slate, Meagher &amp; Flom LLP, Head of European M&amp;A Et François Barrière, avocat, French counsel, Skadden, Arps, Slate, Meagher &amp; Flom LLP, professeur à l'université Lumière Lyon 2</i>	
<b>Stratégies de sourcing des repreneurs d'entreprises : la pêche à la ligne vs la pêche au filet</b> .....	16
<i>Interview de Thierry Lamarque et Olivier Meier</i>	
<b>Fluidifier le marché des cessions-transmissions d'entreprises en France</b> .....	19
<i>par Alain Tourdjman, directeur des Etudes et Prospective, Groupe BPCE et Julien Laugier, économiste, Groupe BPCE</i>	

## MAI-JUIN 2024

<b>Acquisitions domestiques</b> .....	23
<b>Acquisitions françaises à l'étranger</b> .....	39
<b>Acquisitions étrangères en France</b> .....	44
<b>Opérations de capital-investissement</b> .....	49

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

## LES ASSURANCES DANS LES TRANSACTIONS DE M&A EN EUROPE 2024



*par Marina Guérassimova,  
Rédactrice en Chef*

**P**remière initiative du média franco-allemand Combuyn, un projet créé par Marina Guérassimova de Fusions & Acquisitions (France) et Stefan Schneider de M&A Review (Allemagne), l'événement "Insurance in M&A Transactions in Europe 2024" organisé à la mi-juin dans le prestigieux hôtel Shangri-La à Paris a marqué une étape importante pour le secteur.

Les deux magazines de premier plan, reconnus dans leurs régions respectives, ont travaillé main dans la main pour réunir les meilleurs professionnels et experts des secteurs de l'assurance et des fusions-acquisitions.

L'événement a été introduit par Sophie Javary, vice-présidente CIB EMEA au sein de BNP Paribas, qui a donné le ton en présentant l'ensemble des challenges et des perspectives des marchés des fusions et acquisitions en Europe. Son discours a mis en lumière les complexités et les opportunités auxquelles le secteur est confronté dans un climat économique complexe.

Tout au long de l'après-midi, les participants de l'événement ont assisté à une série de présentations et de tables rondes qui ont permis d'approfondir les questions les plus pertinentes qui façonnent le marché. Les discussions ont porté sur la dynamique du marché, les tendances émergentes et l'évolution des produits d'assurance pour les transactions de fusions et d'acquisitions. Ces sessions ont fourni aux participants des informations précieuses sur la manière dont le marché s'adapte aux nouveaux défis et aux nouvelles opportunités.

L'événement s'est en outre distingué par la participation de partenaires clés, des courtiers tels que Marsh, Howden et Willis Towers Watson, ainsi que de grandes compagnies d'assurance comme Ambridge, Liberty GTS et Tokio Marine HCC. Leurs contributions ont permis de mieux comprendre les derniers produits et services conçus pour soutenir les transactions complexes de fusions et d'acquisitions.

En outre, les participants de l'événement ont pu bénéficier des expertises de praticiens de premier plan au sein du secteur, avec des contributions de cabinets renommés tels que Latham & Watkins, Linklater, Dentons, Orrick ainsi que du groupe Macquarie. Ils ont fourni des conseils pratiques en soulignant les éléments clés à prendre en compte pour la réussite des transactions.

Le networking a constitué un aspect essentiel de l'événement, avec des sessions structurées et des rencontres informelles permettant aux participants de mieux se connaître, de partager leurs expériences et d'explorer des collaborations potentielles. Ces opportunités ont été très appréciées par les participants qui ont eu la possibilité d'engager un dialogue constructif avec d'autres professionnels du secteur.

L'un des temps forts de l'événement a été la table ronde sur les tendances futures du secteur. Cette session a rassemblé des experts aux points de vue variés et a permis d'explorer la manière dont les évolutions du marché, les innovations en matière de produits et les tendances économiques plus générales pourraient façonner l'avenir de l'assurance dans les transactions de fusions et acquisitions. Le panel a fourni une perspective d'avenir, offrant aux participants un aperçu de la direction que pourrait prendre le secteur.

L'événement "Insurance in M&A Transactions in Europe 2024" a été reconnu comme une occasion précieuse pour les professionnels du secteur d'acquérir et de partager des connaissances, d'échanger des idées et de nouer des liens. Cet événement construit par Fusions & Acquisitions et M&A Review, soutenus par les principaux courtiers, assureurs et cabinets d'avocats, a souligné l'importance de ce type d'échanges et leur rôle majeur pour l'avenir du secteur.

Nous sommes impatients de revoir nos partenaires en 2025 lors d'un nouvel événement consacré aux assurances dans les transactions de M&A et vous invitons à faire partie de notre communauté.



### DE PARDIEU

De Pardieu annonce la promotion en tant que Senior Counsel de :

**Sandra Benhaïm**, en Corporate/Private Equity/M&A ;

Ainsi que les promotions en qualité de Counsels de :

**Frank Bauermann**, en Debt Finance ;

**Guillaume Petit**, en Entreprises en difficulté/Restructurations ;

**Alison Vogt**, en Contentieux des Affaires.

Sandra Benhaïm accompagne des fonds d'investissement français et internationaux dans l'ensemble de leurs opérations de LBO, de capital-développement et de cession, et dispose d'une expertise reconnue dans le domaine des fusions-acquisitions, notamment en matière de Private Equity.

Elle a rejoint l'équipe Corporate – M&A du cabinet De Pardieu en 2006 et a été nommée Counsel en 2015.

Frank Bauermann accompagne des institutions financières françaises et étrangères dans le cadre de financements export, ainsi que des institutions financières et des sponsors dans le cadre de financements de projets (notamment dans le secteur des énergies renouvelables) et d'opérations transfrontalières.

Frank Bauermann déploie également son savoir-faire en matière d'opérations de titrisation et de restructuration de dette. Il a rejoint l'équipe Debt Finance du cabinet De Pardieu en tant que collaborateur en 2010.

Guillaume Petit accompagne des établissements de crédit, mais également des entreprises et leurs dirigeants, ainsi que des mandataires de justice, en France et à l'étranger. Il déploie son savoir-faire dans le contexte

des entreprises en difficulté, et plus particulièrement en matière de restructuration financière, de procédures collectives ou amiables, et de cessions in bonis. Il intervient également lors de contentieux afférents aux procédures collectives (responsabilité pour insuffisance d'actif, extension de procédure, etc...) ou contentieux commerciaux. Il a rejoint l'équipe Entreprises en difficulté – restructurations du cabinet De Pardieu en 2021.

Alison Vogt assiste de nombreuses entreprises françaises ou étrangères (groupes industriels, établissements de crédit, fonds d'investissements, foncières, ...) qui opèrent dans les secteurs les plus divers. Elle intervient principalement en contentieux civil et commercial, ainsi qu'en contentieux des entreprises en difficulté dans le cadre de procédures amiables (mandats ad hoc, conciliations) et des procédures collectives (sauvegardes, redressements et liquidations judiciaires) essentiellement pour les créanciers, notamment financiers.

Elle a rejoint l'équipe Contentieux des affaires du cabinet De Pardieu en tant que collaboratrice en 2018.

### FINANCIÈRE DE COURCELLES (FDC)

Créée en 1928, la Financière de Courcelles (FDC) lance une nouvelle phase de son développement en étoffant son équipe de Direction et en renforçant son expertise sectorielle avec l'arrivée de **Jonathan Bursztyn** au poste de Managing Partner.

Disposant d'une double formation, ingénieur Arts & Métiers et mastère finance ESCP Europe, Jonathan Bursztyn dispose d'un solide track record M&A sur les secteurs de l'Industrie et des Services à l'Industrie avec plus de 40 opérations, réalisées en 17 ans, notamment au sein de structures comme Deloitte, Capital-

mind et plus récemment Clearwater. Il a su construire progressivement une très forte expertise sur les segments du Nucléaire, du Packaging, du TIC et des services à l'environnement, notamment dans des contextes crossborder.

### HERBERT SMITH FREEHILLS

Herbert Smith Freehills Paris annonce l'arrivée de **Sonia Rogez** en qualité de Of Counsel au sein de l'équipe Banque & Finance.

Sonia Rogez est spécialisée en réglementation bancaire et financière. Elle conseille des établissements bancaires, entreprises d'investissement, prestataires de services de paiement, sociétés de gestion et assureurs sur l'ensemble des sujets réglementaires entourant leurs activités, leurs réorganisations et leurs acquisitions. Elle assiste également ses clients dans leurs relations avec les autorités de supervision (AMF, ACPR).

Sonia Rogez est diplômée d'un Master II en Droit Financier de l'Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne et d'un Master II en Droit des Affaires de l'Université Paris Dauphine-PSL. Titulaire du CAPA depuis 2014, elle était précédemment Counsel au sein du cabinet Racine qu'elle avait rejoint en 2020 après avoir démarré sa carrière chez Gide (2014- 2017) et Mazars Law (2018-2019).

### PAUL HASTINGS

Paul Hastings (Europe) LLP annonce la nomination de **Nicolas Lovas** comme Counsel au sein de l'équipe Private Equity, composée à Paris de 11 associés et d'une trentaine de collaborateurs.

L'activité de Nicolas Lovas porte sur tous les aspects des opérations de Private Equity et Fusions-Acquisitions sur les segments large cap et mid cap. Il a récemment travaillé sur l'investissement d'EQT dans Believe et sur

l'offre publique d'achat initiée par Keysight sur ESI Group. Il intervient également régulièrement aux côtés de Tikehau et de nombreux autres acteurs du capital-investissement.

### **WINSTON & STRAWN PARIS**

Winston & Strawn Paris accueille **Alexis Terray** en qualité d'associé.

Alexis Terray a été associé chez Lovells jusqu'en 2011 puis chez Paul Hastings avant de rejoindre Winston & Strawn.

Alexis Terray est spécialisé en fusions et acquisitions, droit des sociétés et droit boursier. Il a acquis une grande expertise dans les opé-

rations de LBO pour des fonds d'investissement. Il conseille également des clients français et étrangers dans le cadre d'opérations stratégiques, telles que des opérations de restructuration, d'acquisitions et cessions d'actifs et de titres, et des joint-ventures.

## L'ESSOR DE L'ASSURANCE GARANTIE DE PASSIF DANS UN CONTEXTE DE FONDS DE CONTINUATION



*par Charline Bretagne,  
Senior M&A Insurance Broker - FINEX France  
Willis Towers Watson France*



Avec le ralentissement des transactions traditionnelles depuis 2023, les fonds d'investissements cherchent à innover et à mettre en place des solutions leur permettant de transférer des actifs détenus par des fonds arrivant en fin de vie. Une des solutions à la disposition des fonds d'investissement est la mise en place de fonds de continuation.

Cette mise en place va offrir des avantages aussi bien au sponsor (*General Partner*) qu'aux investisseurs (*Limited Partners*). Elle va permettre au sponsor de garder un actif ou plusieurs actifs performants tout en continuant à maximiser leur valeur sans avoir à les vendre à des concurrents. L'objectif final étant de redonner de la liquidité aux investisseurs d'un fonds arrivant à échéance mais dans lequel il reste un ou plusieurs actifs attrayants que le sponsor souhaite garder en portefeuille.

Les investisseurs vont ainsi avoir le choix de recevoir leur part dans le cadre du transfert au fonds de continuation ou de réinvestir dans ce même fonds.

De nouveaux investisseurs/acquéreurs vont aussi pouvoir entrer dans la danse en ayant accès à des actifs connus (contrairement à un investissement dans un fonds sans savoir précisément quels seront les futurs actifs qu'ils financent) et généralement très performants.

Alors que le volume de fonds de continuation ne cesse d'augmenter aux Etats-Unis et en Europe, il en va de même pour la mise en place de l'assurance Garantie de Passif dans ce contexte. Bien que traditionnellement utilisée dans le cadre de transactions entre deux parties distinctes, elle peut être utilisée dans ce type d'opération en tant qu'outil d'atténuation des risques pour toutes les parties prenantes. Le sponsor, les nouveaux investisseurs, les investisseurs réin-



vestissant ou vendant se trouvent ainsi protégés, les mettant tous sur un pied d'égalité. La protection offerte est similaire à celle offerte par l'assurance aux acheteurs et aux vendeurs dans le cadre des opérations traditionnelles de sortie avec quelques spécificités liées à la structure particulière d'un fonds de continuation.

L'externalisation de la responsabilité de la garantie de passif du contrat de cession vers un assureur va permettre de pacifier les négociations parfois âpres entre les parties sur la garantie de passif pour que les parties se concentrent sur d'autres sujets importants entourant l'opération. L'assurance va également être un outil pour réduire les conflits post-réalisation entre le sponsor et les investisseurs.

Côté vendeur, l'assurance permet une sortie sans responsabilité résiduelle (*clean exit*) post-clôture du fonds, sauf en cas de fraude ou dol. En proposant cette solution aux futurs investisseurs, le sponsor va aussi permettre de rendre plus attractif le fonds de continuation en attirant de nouveaux investisseurs généralement prudents qui souhaiteraient obtenir un maximum de couverture possible.

Côté acquéreur, la mise en place d'une telle solution permet d'obtenir des durées de protection plus longues, des montants d'indemnisation plus élevés et des garanties plus larges. L'objectif étant d'obtenir une meilleure protection en comparaison à l'hypothèse où la responsabilité des garanties serait supportée par le vendeur.

Dans le contexte de fonds de continuation, l'assurance offre également des bénéfices propres à ce type de transaction. A titre d'exemple, côté investisseur, il y a souvent l'impression que le sponsor va donner des garanties plus larges à un fonds de continuation que dans le cadre d'une transaction classique avec une tierce partie. En externalisant le risque vers l'assurance, cela permet de rassurer les investisseurs car leur exposition au risque est quasiment nulle. Une fois rassurés, les investisseurs auront plus de facilité à approuver l'opération.

L'autre point avantageux pour les parties est la possibilité de faire couvrir les *Excluded Obligations* moyennant une surprime (cf ci-après).

Une fois les avantages pour les parties décrits, il est intéressant de se pencher sur la couverture d'assurance en elle-même et comment la maximiser.

La couverture de la police d'assurance va être liée à la structure de la transaction. Le transfert concerne-t-il un ou plusieurs actifs ? En fonction de la structure et des audits disponibles, l'étendue de la couverture ne sera pas la même.

Il est un principe en assurance Garantie de Passif que sans audit, il n'y a pas de couverture. Même s'il faut nuancer ce point sur certains sujets, il est nécessaire de garder en tête

que l'assureur ne fait pas un chèque en blanc et que le souscripteur a besoin d'obtenir du confort afin d'offrir une large couverture. Ce confort est obtenu en grande partie grâce aux rapports d'audit et, en complément, via des échanges avec l'acquéreur et/ou les conseils de l'acquéreur. Plus le périmètre de l'audit est large et compréhensible, plus les assureurs seront en mesure d'offrir une couverture satisfaisante pour l'assuré.

Lorsqu'un seul actif est transféré il n'est pas rare de voir inclus dans le contrat de cession des garanties se rapprochant de celles usuelles d'une transaction classique. Les assureurs sont prêts à offrir une couverture large sur les garanties si certaines conditions sont remplies. L'assureur qui souscrita l'opération s'attend à ce que le management soit impliqué dans le process de *disclosure* et à ce que l'acquéreur ait fait un audit complet (juridique, social, fiscal, financier, assurances etc.) avec un périmètre similaire à celui des garanties données. Sans cela, le champ de la couverture s'en trouvera limité. Dans le cadre où un audit côté vendeur est disponible, les assureurs seront en mesure d'offrir une couverture, bien que plus limitée, avec notamment de nombreuses garanties qualifiées à la connaissance de l'équipe de transaction du sponsor côté vendeur.

Lors d'une transaction portant sur un portefeuille avec plusieurs actifs, il est coutume que les garanties se concentrent principalement sur les titres, la transférabilité et quelques garanties sur les actifs sous-jacents. Il est également classique que seuls des audits vendeurs soient disponibles. Dans ce contexte-là, les assureurs pourront offrir une couverture limitée sur les garanties liées aux actifs sous-jacents en les qualifiant à la connaissance de l'équipe de transaction du sponsor côté vendeur.

En parallèle d'une couverture des garanties, ce qui ajoute de la valeur à la mise en place d'une assurance Garantie de Passif dans le cadre d'un transfert vers un fonds de continuation est la possibilité de couvrir les *Excluded Obligations*.

Les assureurs peuvent offrir une couverture moyennant une prime additionnelle de l'ordre de 7-10%. Les *Excluded Obligations* sont des engagements côté vendeur pour lesquels les parties conviennent dans la documentation juridique qu'ils resteront à la charge du vendeur une fois l'opération finalisée. Cette liste d'engagement est assortie d'une obligation d'indemnisation du fonds de continuation par le fonds vendeur. Ces engagements sont variés mais les assureurs sont en mesure de couvrir les *Excluded Obligations* les plus classiques.

Afin de pouvoir couvrir ces engagements, les assureurs vont s'attarder sur les performances du fonds d'origine et

poseront des questions sur les clauses de *clawback*. Ils s'intéresseront également à la structure du fonds d'origine d'un point de vue fiscal.

En l'absence d'*Excluded Obligations* dans la documentation juridique négociée, certains assureurs sont même en mesure d'offrir une couverture synthétique sur ce type d'engagements. La prime additionnelle en sera plus élevée mais peut permettre de résoudre une situation de tension concernant ce sujet de façon assez simple.

Une fois le champ de couverture possible via une police d'assurance démystifié, il est intéressant de comprendre qui peut être le bénéficiaire d'une telle police d'assurance, pour combien de temps et quels sont les plafonds de garantie de la police d'assurance.

En ce qui concerne le bénéficiaire, et donc l'assuré, deux options sont possibles. Soit l'assuré est uniquement le nou-

vel investisseur, soit l'assuré peut être le fonds de continuation (seront donc inclus tout ceux ayant des intérêts dans le fonds de continuation c'est-à-dire le nouvel investisseur, les investisseurs réinvestissant et le sponsor). La nature de l'assuré aura un impact sur la prime et la franchise applicables à la police.

Si l'assuré est le nouvel investisseur seul, la prime et la franchise seront basées sur le pourcentage de détention final de l'assuré (ex : si la Valeur Nette de l'Actif du fonds est de 200M et que l'investisseur investit 100M, la prime sera calibrée pour refléter le fait que l'investisseur n'a pas investi à hauteur de 100%). La franchise sera également basée sur un pourcentage du montant d'investissement.

Si l'assuré est le fonds de continuation, la prime ainsi que la franchise seront basées sur l'intégralité de la Valeur Nette de l'Actif du fonds de continuation.

## L'ASSURANCE GARANTIE D'ACTIF ET DE PASSIF (GAP) GAGNE EN POPULARITÉ EN AMÉRIQUE LATINE, EN ASIE DU SUD-EST ET DANS LA RÉGION MEA

*Entretien avec Juan Manuel Velázquez, souscripteur senior Transaction Risk Insurance (TRI), et Birgit Rummel, TRI Manager DACH & CEE, Tokio Marine HCC (TMHCC)*



TOKIOMARINE  
HCC



Les fusions et acquisitions (F&A) constituent souvent un stimulant économique pour les entreprises concernées et, plus généralement, pour les secteurs dans lesquels elles opèrent. Cependant, depuis 2022, l'activité de fusions-acquisitions a ralenti et le marché s'est calmé, les volumes et les valeurs des transactions peinant à suivre le rythme de 2021, qui a été une année record.

Selon un rapport de PwC<sup>1</sup>, au premier semestre 2024, le volume global des transactions a baissé de 30 % tandis que leur valeur a légèrement augmenté de 5 %. Cette tendance se répète sur le continent américain où les volumes ont diminué de 34 %, en Asie-Pacifique où ils ont baissé de 23% et en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique où les volumes de transactions ont diminué de 31%.

<sup>1</sup> <https://www.pwc.com/gx/en/services/deals/trends.html>

Si ces chiffres révèlent une tendance mondiale claire, si l'on analyse un peu plus en profondeur les données, des nuances et des disparités spécifiques apparaissent. En Inde par exemple, le volume des transactions a ralenti par rapport à son plus haut de 2022, mais l'activité a été soutenue tout au long de l'année 2023 et les niveaux d'activité ont en fait été supérieurs à ceux observés sur les 15 années ayant précédé 2023 (à l'exception de 2022). Au Moyen-Orient, la prolifération des fonds souverains a permis à l'activité de fusions-acquisitions de maintenir sa dynamique, **les fonds souverains représentant environ 86% de la valeur des opérations** dans la région du Golfe<sup>2</sup>.

L'assurance garantie d'actif et de passif (Warranty & Indemnity) (ou assurance de représentation et de garantie (Representation & Warranty) comme on l'appelle aux États-Unis), qui a été pendant longtemps une caractéristique essentielle de l'activité de fusions-acquisitions en Europe, dans le Pacifique et aux États-Unis, a fait son entrée dans d'autres territoires tels que l'Asie et l'Amérique latine et, plus récemment, au Moyen-Orient et en Afrique.

« Par le passé, nous nous concentrons principalement sur les transactions en Europe, aux États-Unis, en Asie-Pacifique et en Amérique latine, mais récemment, TMHCC s'est concentré sur d'autres régions. Une perspective mondiale combinée à un service local nous aide à pénétrer plus efficacement le marché et à compenser la baisse du nombre d'opérations de fusions-acquisitions au niveau mondial », affirme Juan Manuel Velázquez, souscripteur senior pour l'assurance garantie d'actif et de passif (GAP) chez Tokio Marine HCC (TMHCC).

« En outre, cela a considérablement amélioré l'étendue de la couverture que nous pouvons offrir dans les juridictions plus traditionnelles, en particulier lorsque des cibles avec une présence multinationale sont concernées », ajoute-t-il.

TMHCC a été l'un des premiers acteurs dans ce secteur d'activité et, à ce titre, a également été l'un des pionniers dans l'offre de cette solution sur les marchés émergents en matière de GAP.

« Par exemple, en Asie du Sud-Est et en Afrique, nous avons signé nos premières polices il y a près de dix ans, tandis qu'en Amérique latine et en Inde, les premières datent de 2018. L'année dernière, nous avons ajouté le Moyen-Orient à notre offre géographique, faisant d'elle l'une des plus complètes du marché. Nous nous attendons et assistons actuellement à une poursuite de la croissance de l'utilisation du produit dans ces territoires... Pour commencer, le coût du produit est nettement inférieur par rap-

port à il y a deux ans, alors que le niveau de couverture a augmenté », explique Juan Manuel. « Cela a rendu le produit plus attrayant pour les clients de toutes tailles, mais cela l'a également rendu plus efficace pour les petites transactions pour lesquelles les coûts de départ étaient trop élevés auparavant », ajoute-t-il.

TMHCC a été en mesure de renforcer cette présence mondiale en grande partie parce que sa société mère, Tokio Marine Group, est présente dans près de 50 pays et dispose de la couverture géographique et des capacités locales nécessaires pour répondre aux besoins d'une mentalité de plus en plus globale en matière de fusions-acquisitions.

« Malgré la couverture mondiale de notre équipe, nous sommes organisés de manière à ce que nos collègues axés sur les États-Unis, l'Europe, l'Amérique latine, l'Asie-Pacifique, le Moyen-Orient et l'Afrique puissent facilement se coordonner et collaborer pour fournir aux clients les solutions sur mesure dont ils ont besoin », explique Juan Manuel. « Un autre point fort est que nos souscripteurs, où qu'ils soient basés, sont formés et peuvent émettre une police garantie d'actif et de passif de type américain (R&W) ou européen (W&I) en fonction des conditions et des exigences du contrat de vente », poursuit-il.

C'est cette approche distinctive qui a permis à TMHCC de devenir l'un des leaders de l'assurance W&I sur les marchés émergents pour la GAP alors que nous n'y sommes présents que depuis un peu plus de cinq ans.

À mesure que le produit gagne en popularité et que les clients et les conseillers se familiarisent avec celui-ci, le processus devient également plus fluide. « Par le passé, vendre une police en Amérique latine aurait pris au moins un mois alors qu'aujourd'hui, un processus standard ne prend que 10 à 15 jours au maximum, même avec un fronting. Dans certains cas particuliers, nous avons réussi à couvrir les clients en seulement quatre jours », ajoute Juan Manuel.

Le gain en popularité de ce produit sur ces marchés peut également être attribué à des assureurs expérimentés comme TMHCC, qui ont acquis les compétences et les connaissances nécessaires pour s'orienter sur ceux-ci.

« Notre expérience nous permet d'éviter les retards inutiles causés par un manque de compréhension des réglementations et des environnements juridiques locaux, ainsi que par l'incapacité à gérer les exigences concurrentes des différentes juridictions souvent impliquées dans l'activité mondiale de fusions-acquisitions d'aujourd'hui », explique Juan Manuel.

<sup>2</sup> <https://www.bain.com/insights/topics/m-and-a-report/>

« De plus, une bonne police d'assurance GAP, administrée par des experts, offre plus qu'une promesse de paiement en cas de sinistre. Elle apporte l'expertise et l'expérience des assureurs dans la gestion de ces transactions ainsi qu'un regard supplémentaire sur l'ensemble du processus de vérification préalable », affirme Juan Manuel.

Dans cette optique, Juan Manuel souligne le fait que les compétences dans la langue locale et la connaissance des cultures et des systèmes politiques et fiscaux locaux sont essentielles pour tout assureur opérant sur le marché mondial pour l'assurance GAP. Ceux qui ne disposent pas de ces connaissances sont contraints d'être plus prudents dans leur approche de souscription ou de retarder davantage le processus et, par conséquent, de devenir moins attrayants pour les acheteurs.

« Par exemple, en Amérique latine, notre connaissance des spécificités locales et notre capacité à négocier un accord en anglais, espagnol ou portugais nous permettent de mieux comprendre la région, ses relations professionnelles, ses lois fiscales et les éventuelles questions sensibles sur le plan politique. Nombre de ces questions sont très spécifiques à chaque pays, mais nous sommes à l'aise dans ce domaine » déclare-t-il.

« Nos souscripteurs disposent non seulement des capacités de souscrire des contrats de grande et de petite envergure dans le monde entier, mais ils possèdent également les connaissances locales nécessaires, puisque beaucoup d'entre nous sont originaires des régions dans lesquelles nous exerçons notre activité », ajoute-t-il.

Et même dans les territoires où TMHCC n'a pas de présence physique, elle peut s'appuyer sur son vaste réseau d'entreprises du Groupe et de fronting pour offrir son infrastructure et son expertise mondiales à toute entreprise souhaitant en acquérir une autre, où qu'elle se trouve dans le monde.

Un autre aspect qui stimule la demande de polices GAP en Amérique latine, au Moyen-Orient, en Inde et en Asie est la capacité de certains assureurs à émettre une police pour les assurés domiciliés dans ces pays. « À mesure que

l'attractivité et la connaissance du produit augmentent, de plus en plus d'acteurs locaux sont à la recherche de cette solution », remarque Juan Manuel.

« Je pense que son vaste réseau d'octroi de licences est l'une des raisons pour lesquelles TMHCC est un leader dans ces territoires. Par exemple, en Amérique latine, nous avons des accords de fronting au Chili et au Mexique, et le Brésil figurera bientôt sur cette liste. En Asie, que ce soit par l'intermédiaire de sociétés sœurs du groupe Tokio Marine ou de partenaires de fronting, nous pouvons émettre des polices locales en Inde, en Corée du Sud, en Malaisie, à Hong Kong, à Singapour, au Vietnam et, bien sûr, au Japon. Cette liste ne cesse de s'allonger avec de nouveaux accords de fronting en cours de négociation au Moyen-Orient, en Afrique et en Amérique latine », ajoute-t-il.

Cependant, les capacités de fronting sont une chose, mais l'expérience de leur gestion en est une autre. « Il s'agit d'un type d'assurance unique dont les spécificités ne sont pas forcément connues des assureurs locaux. Toutefois, après avoir travaillé avec eux pendant un certain temps, partout dans le monde, nous pouvons proposer une police pour un assuré domicilié localement qui répond à toutes les exigences locales tout en limitant la possibilité que des problèmes imprévus surviennent dans le processus de vente local. C'est une proposition que très peu de marchés peuvent égaler », remarque Juan Manuel.

« L'Asie, l'Amérique latine, l'Afrique et le Moyen-Orient connaissent une croissance rapide et rattrapent leur retard par rapport aux autres marchés. Même si le niveau de maturité n'est pas le même qu'aux États-Unis et en Europe, tous les signes indiquent que les assurances GAP seront bientôt présentes dans ces territoires plus ou moins comme elles le sont sur les marchés plus matures », explique Juan Manuel.

« Nous sommes convaincus que, quelle que soit l'évolution des tendances en matière de transactions au niveau mondial, l'avenir des produits d'assurance contre les risques de transaction dans ces territoires semble prometteur. »

# LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE, CATALYSEUR DES OPÉRATIONS DE M&A



*par Martin Noire,  
Souscripteur Senior  
en assurances transactionnelles,  
Liberty GTS*



**A**u premier semestre 2024, les fusions-acquisitions ont été encore pénalisées par les coûts de financement élevés, les incertitudes liées à l'inflation et les risques géopolitiques. Toutefois, les cibles liées à la transition énergétique ont continué de susciter l'intérêt des investisseurs en France et en Europe.

## **Un cadre réglementaire favorable**

La transition énergétique bénéficie d'un environnement réglementaire porteur. Les investissements requis sont colossaux et les mécanismes de soutien financier existants sont appelés à se multiplier pour flécher les financements vers les projets compatibles avec les objectifs de décarbonation.

Reflétant l'appétit des investisseurs et le durcissement des réglementations, notamment la directive européenne CSRD, les critères extra-financiers sont mis en avant par les investisseurs institutionnels, les fonds de private equity

et les industriels. Les critères ESG sont analysés lors des décisions d'investissement et affectent la valorisation de sorte que les cibles présentant un profil ESG solide bénéficient d'une prime à la valorisation tandis que les autres sont de plus en plus pénalisées.

La poursuite de cette tendance à l'avenir est affectée par les incertitudes politiques actuelles en Europe. Les contraintes croissantes sur les finances publiques et les menaces politiques sur la stabilité réglementaire et les mécanismes incitatifs pourraient conduire les investisseurs à mettre en suspens certaines transactions.

## **Le secteur de l'énergie et des infrastructures en première ligne**

Les opérations M&A ont été alimentées par l'attractivité continue des énergies renouvelables. Les valorisations profitent du niveau des prix de l'électricité et de coûts de matériel en baisse. Les progrès techniques

réalisés dans l'éolien et le solaire permettent aussi le renouvellement des parcs en fin de vie vers des installations plus efficaces (*repowering*) tandis que la rareté du foncier conduit les développeurs optimiser simultanément leurs actifs (*hybridisation*). Outre l'éolien et le solaire, les centrales hydroélectriques, le biogaz et les centrales à gaz naturel de dernière génération constituent des cibles de choix.

Des projets d'infrastructures innovants ont suscité l'appétit des investisseurs. Le stockage d'énergie par batterie connaît un engouement, tout comme les réseaux de recharge de véhicules électriques. C'est le cas également pour les entreprises positionnées sur la modernisation des réseaux électriques existants (*smart grids*). Des solutions technologiques moins matures comme dans l'hydrogène et le stockage de carbone attirent aussi des investissements plus risqués.

Ce dynamisme s'est étendu à d'autres secteurs de la transition énergétique tels que la gestion des déchets et le transport ferroviaire, pour lesquels des investissements publics majeurs sont prévus. La rénovation énergétique a néanmoins été affectée par les difficultés du secteur du bâtiment.

Les grands investisseurs institutionnels et les industriels historiques aux bilans solides semblent naturellement les mieux placés pour mener à bien ces projets de long terme à coûts fixes importants et gagner la confiance des régulateurs. Néanmoins, l'appui financier de fonds de private equity est fréquemment sollicité.

### Des zones de risques pour les investisseurs

Quand bien même l'activité de la cible n'est pas directement dans la transition énergétique, sa performance environnementale est scrutée pendant la transaction. Les mémorandums d'information mettent en avant la compatibilité de la cible avec les objectifs de décarbonation et les déclarations et garanties sont souvent élargies pour inclure ces aspects. Il convient donc d'être attentif à l'absence de divergence entre les déclarations et la réalité de la situation. Le recours à des audits environnementaux et techniques auprès de conseils réputés permet de pallier ce risque.

Le ralentissement des processus d'enchères a été souvent mis à profit par les acheteurs pour approfondir les audits, notamment sur les sujets réglementaires et contractuels complexes. Par exemple, le soutien financier à la production d'énergie renouvelable est devenu plus sophistiqué avec le développement des contrats pour différence (CfD), des contrats d'énergie renouvelable de long terme (PPA) ou encore des certificats verts. Les

projets d'infrastructures sont souvent en cours de construction et sur des modèles de concession à long terme, de partenariats public-privé et de permis spécifiques, c'est pourquoi la conformité de la cible est particulièrement sensible. Examiner les principaux contrats est crucial, comme la fourniture de service d'entretien et de maintenance, sans lesquels l'activité peut être interrompue. L'audit par un échantillon adapté (*sampling*) offre généralement une bonne vision des risques tout en maîtrisant les coûts de due diligence.

La transition énergétique portant sur des domaines stratégiques, le succès de la transaction se réalise rarement sans l'approbation des autorités nationales voire locales. Le contrôle des investissements étrangers est une préoccupation croissante, les autorités n'hésitant plus à mettre de côté certains investisseurs ne remplissant pas les critères de souveraineté énergétique ou de protection des intérêts des salariés. La période entre le signing et le closing étant dès lors rallongée, les garanties doivent être correctement mises à jour et répétées au closing pour assurer une protection optimale à l'acheteur.

### Assurer les risques de la transaction

Le recours à l'assurance de garantie de passif (W&I) s'est imposé comme une pratique de marché. Les acheteurs publics et les fonds de private equity français, autrefois réticents à assurer ces risques, y souscrivent désormais. La diminution des primes et des franchises, combinée à l'élargissement de la couverture et au paiement de sinistres importants ont fait de l'assurance un instrument plus satisfaisant que les solutions alternatives comme le séquestre. Des audits de qualité et d'étendue standards permettent aux assureurs de garantir une large couverture.

Enfin, de plus en plus d'investisseurs choisissent d'assurer des risques identifiés lors des audits par des polices d'assurance dédiées. C'est le cas de risques fiscaux, par exemple en présence d'une incertitude sur une position fiscale adoptée par la cible. Des risques spécifiques ou contingents peuvent aussi être assurés tel le risque de révocation ou d'annulation d'un permis ou encore le risque de réduction ou de rappel de subventions au tarif d'achat de l'énergie (*feed-in tariffs*). Des risques de pollution identifiés peuvent même être couverts par des polices d'assurance environnementales spécifiques. La mise en place de ces polices épouse le rythme de la transaction, permettant ainsi de protéger l'acquéreur et de faciliter les négociations entre les parties.

## GOVERNANCE ET SUCCESSION

*par Armand W. Grumberg, avocat, associé de Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom LLP,  
Head of European M&A*

*Et François Barrière, avocat, French counsel, Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom LLP,  
professeur à l'université Lumière Lyon 2*

Skadden



*Armand W. Grumberg*



*François Barrière*

**L**a gouvernance d'une société impose d'anticiper, y compris en prévision de scénarios sombres. Le planning successoral ne doit ainsi pas être réservé aux personnes physiques. Les personnes morales, en particulier cotées en bourse, se doivent aussi de traiter cet aspect.

### **L'intérêt d'un plan de succession en terme de gouvernance**

Procéder, sans doute annuellement, à l'équivalent d'un tel planning pour pouvoir faire face à toute éventualité de remplacement d'un directeur général, voire d'un directeur

général délégué, est une pratique de bonne gouvernance que les sociétés gagneraient à systématiser. Avec un environnement évolutif pour la société – tel, par exemple, implication de l'intelligence artificielle, modification géographique des débouchés de ventes, etc. -, les qualités requises du directeur général peuvent ne pas être les mêmes au fil des années, ce qui justifie d'autant plus la revue régulière d'un tel plan. La recherche d'un directeur général en externe n'est pas le même processus que la recherche d'un candidat en interne.

La question n'est pas tant l'existence d'un tel plan permettant de remplacer le directeur général, quelle que soit la



cause - prévue et volontaire, tel un cas de retraite à terme, empêchement temporaire ou définitif, involontaire, subie - que de s'assurer de sa solidité et de sa mise à jour régulière. En quelque sorte, le plan, forme de feuille de route, doit pouvoir répondre à la question « quelles sont les décisions à prendre et à mettre en œuvre au cas où tel scénario surviendrait ? ». La personne idéale pour la fonction de directeur général peut d'ailleurs ne pas être celle prévue en cas de retraite à terme, certains ayant plus ou moins d'aptitude à gérer les crises exceptionnelles sur du court terme.

Au demeurant, selon les circonstances, avoir un plan pouvant être utilisé pour faire face à une situation d'urgence permet aux membres du conseil d'administration en général, et à son comité des nominations en particulier, de pouvoir prendre efficacement les mesures permettant d'assurer la continuité de l'activité de la société et de sa représentation légale. Le comité des nominations a tout intérêt à être le forum d'analyse des différentes options, avec un *reporting* au conseil ; si des consultants externes sont utilisés, ils ne peuvent – ni ne doivent - en aucun cas dédouaner les administrateurs de leur rôle.

### L'intérêt d'une nomination intérimaire

Typiquement, envisager une nomination intérimaire en cas de situation imprévue permet au conseil d'administration de bénéficier d'un temps supplémentaire pour identifier le candidat idoine en fonction des circonstances. La personne nommée ainsi pourra d'ailleurs le cas échéant être confirmée si elle s'avère répondre aux exigences du conseil d'administration et de la société sur le long terme – en quelque sorte, si elle incarne le rôle, la période intérimaire se transformant alors en période d'essai - ; parfois, une personne répond aux exigences de gestion des affaires courantes sur le moment mais une autre sera plus apte à incarner et développer une vision sur le long terme pour l'entreprise. Le cas échéant, le directeur financier pourrait être nommé à titre intérimaire, ne serait-ce que car il connaît la communauté financière et les actionnaires clés, ce qui peut être de nature à les rassurer, à un moment de turbulence et d'incertitudes. Le directeur général, nommé le temps pour le conseil d'administration d'identifier un directeur général sur le plus long terme, pourra également être une autre personne interne à la société ayant fait ses preuves ou encore une personne venant de l'externe, par exemple un ancien directeur général d'une autre société, connaissant les rouages de la fonction et ne souhaitant pas nécessairement une mission s'inscrivant dans une trop longue durée. Le cas échéant, la mise en place de délégations gagne à être envisagée pendant la période intérimaire.

### La gestion de la succession

Si le conseil d'administration peut avoir une préférence pour traiter en interne une telle succession, y compris pour des raisons de confidentialité, il devra néanmoins gérer les discussions avec d'éventuels actionnaires de contrôle ou de référence en externe. Par ailleurs, il devra interagir avec différents départements internes (relation investisseurs, ressources humaines, etc.). Le futur directeur général s'attendra, légitimement, à une définition précise de ces éléments de rémunération, dans chacune de leurs composantes. Naturellement, les préavis et éventuelles clauses de non-concurrence des candidats à la succession du directeur général devront être vérifiés pour ceux et celles qui leur sont applicables et négociés pour ceux et celles à venir.

En tout état de cause, le conseil d'administration devra s'assurer que les éventuels communiqués de presse faisant état de changements dans la direction générale respectent les règles en matière d'information du marché, ainsi que les possibles clauses de confidentialité dont peuvent bénéficier les dirigeants sociaux. Souvent, le futur directeur général demandera à les approuver. La communication interne pourra d'ailleurs différer légèrement de la communication externe. Ces aspects de communication, *a priori* « simples », ne doivent pas être négligés, ne serait-ce que pour s'assurer de la réputation de l'entreprise et afin de rassurer les équipes en interne.

Lors d'un départ du directeur général, notamment en cas de retraite, la question d'une période de transition avec le nouveau directeur général pourra être posée. Le cas échéant, un contrat de coopération de celui partant avec le nouveau mandataire social pourra être considéré.

### Conclusion : l'intérêt de l'anticipation

Les plans de succession de directeurs généraux les mieux élaborés peuvent échouer face à certaines situations imprévues. Bénéficier d'un tel plan permet toutefois à la personne morale et à son conseil d'administration d'organiser au mieux le remplacement du directeur général. Dans ce cadre, identifier plusieurs candidats potentiels, aux talents différents, peut s'avérer clé dans le temps, les objectifs et la stratégie arrêtée par le conseil d'administration pouvant évoluer, et les potentiels des candidats pouvant aussi changer, souvent se confirmer, régulièrement s'améliorer, mais parfois ne plus apparaître autant en adéquation qu'à l'origine. Prévoir le scénario du pire fait partie d'une bonne gouvernance, même si fort heureusement il n'arrive que peu souvent !

# STRATÉGIES DE SOURCING DES REPRENEURS D'ENTREPRISES : LA PÊCHE À LA LIGNE VS LA PÊCHE AU FILET

*Interview de Thierry Lamarque et Olivier Meier*



*Thierry Lamarque*



*Olivier Meier*

**Olivier Meier** est Professeur des Universités (Classe exceptionnelle) au LIPHA Paris Est et Directeur de l'Observatoire ASAP - Action Sociétale et Action Publique / Chaire Innovation Publique en coll. avec Polytechnique et Sciences Po Paris. Visiting Professor à Harvard Business School Europe, il enseigne la stratégie et le management à l'Université Paris Est, Paris Dauphine et Sciences Po. Il est membre du comité scientifique "Prévention & Prévoyance" de la Chaire Centrale-Supelec et membre du jury du Prix National de la Recherche en Management – SYNTEC / FNEGE. Il est l'auteur d'une soixantaine d'articles de recherche (ISSN Award, 2023; FBR Award, 2017) et de plusieurs ouvrages dont *Fusions acquisitions* (12 000 ex. vendus, Dunod, 2023) et *Diagnostic stratégique* (+ 9 000 ex. vendus, Dunod, 2022).

Doctor in Business Administration de l'IAE Lyon School of Management et du Business Science Institute (Managerial Impact Award BSI 2018), et MBA de l'ESCP Business School, **Thierry Lamarque** a réalisé la première partie de sa vie professionnelle au sein de groupes industriels de la filière électrique (Schlumberger, ABB, Siemens) où il a occupé des fonctions de Management avant de devenir Directeur Général d'une PMI. Rompu aux techniques de fusion-acquisition, il a fondé ALTHEO et EVALTEAM, cabinets de conseil spécialisés en transmission d'entreprise. Avec ses équipes, il a accompagné 600 projets de cessions-acquisitions de PME. Il est également conférencier professionnel, chercheur associé du Business Science Institute, membre actif d'un groupe de recherche international sur les transferts d'entreprises, auteur de nombreux articles sur la reprise d'entreprise et des ouvrages « Reprendre une entreprise » (Dunod, 2023), et « Reprise d'entreprise – tout pour réussir votre négociation » (Ed. Maxima, 2013).

*Pouvez-vous expliquer les différences stratégiques entre la "pêche à la ligne" et la "pêche au filet" dans un contexte de recherche de cibles d'acquisition d'entreprise ? Quelles sont les implications de chaque approche ?*

**Olivier Meier :** La "pêche à la ligne" consiste pour un repreneur à mener ses recherches de cibles d'acquisition par ses propres moyens sur le "marché ouvert", en utilisant des ressources accessibles à tous tels que les sites internet et les bourses d'opportunités. Cette approche effectuale présente plusieurs inconvénients, notamment la qualité souvent médiocre des dossiers disponibles, une forte concurrence entre repreneurs, et une escalade des prix due à un déséquilibre entre l'offre et la demande. En revanche, la "pêche au filet" est menée par un cabinet spécialisé dans le sourcing sur le "marché caché". Elle offre de nombreux avantages, dont un accès à un marché qualitativement et quantitativement plus intéressant, un gain de temps significatif en travaillant simultanément sur plusieurs dossiers, une meilleure position de négociation face aux cédants, et une approche particulièrement adaptée aux projets de build-up. Le choix entre ces deux approches a des implications importantes sur la durée du process d'acquisition et sur les chances de succès de l'opération.

**Thierry Lamarque :** La "pêche à la ligne" s'apparente à une approche non structurée où le repreneur recherche des opportunités de manière séquentielle, individuelle et autonome. En revanche, la "pêche au filet" implique le recours à une équipe spécialisée ou à un cabinet de conseil pour identifier et évaluer un grand nombre de cibles potentielles de manière synchrone et systématique. Cette approche offre une meilleure efficacité et permet de gérer plusieurs dossiers en parallèle. Le repreneur maximise ses chances de trouver des cibles de qualité, et bénéficie alors d'une meilleure position de négociation. Le choix entre les deux méthodes dépend des ressources du repreneur, de ses objectifs, de son horizon de temps quant à l'aboutissement du projet, et de sa tolérance au risque.

*Pouvez-vous fournir des exemples concrets de situations où la "pêche au filet" a permis à un repreneur d'optimiser ses chances de succès ?*

**Olivier Meier :** Bien sûr. Imaginons un repreneur qui décide de mener une "pêche au filet" en collaborant avec un cabinet spécialisé. Grâce à cette approche, il a accès à un portefeuille diversifié de cibles potentielles, ce qui lui permet de comparer et d'évaluer plusieurs options en parallèle. Par exemple, il peut identifier une entreprise qui correspond parfaitement à ses critères d'acquisition, mais il peut également découvrir d'autres opportunités intéres-

santes qu'il n'aurait pas trouvées dans le cadre d'une "pêche à la ligne". De plus, en bénéficiant des conseils d'une équipe de professionnels à ses côtés, il peut négocier de manière plus efficace avec les cédants et obtenir des conditions plus avantageuses. En fin de compte, cette approche lui permet de maximiser ses chances de trouver la meilleure cible et de réussir son projet d'acquisition.

**Thierry Lamarque :** Une autre illustration concerne les repreneurs qui souhaitent réaliser un projet de build-up en acquérant plusieurs entreprises complémentaires dans un secteur donné. En optant pour la "pêche au filet", ils peuvent bénéficier de l'expertise du cabinet spécialisé pour identifier un large éventail de cibles potentielles dans ce secteur. Cela leur permet de « benchmarker » les entreprises en fonction de critères spécifiques, tels que la complémentarité dans le domaine ciblé, le potentiel de croissance, la solidité financière, etc. De plus, grâce à cette approche, ils peuvent négocier de manière plus optimale avec les cédants, en utilisant les alternatives dont ils disposent pour obtenir des conditions favorables. En fin de compte, les « build upers » peuvent créer un portefeuille d'entreprises synergiques qui renforcent leur position sur le marché et maximisent la valeur de leurs investissements.

*Quels conseils donneriez-vous à un repreneur qui hésite entre la "pêche à la ligne" et la "pêche au filet" pour sa recherche de cibles d'acquisition, en tenant compte de ses ressources et de ses objectifs ?*

**Olivier Meier :** Pour un repreneur qui hésite entre ces deux approches, il est essentiel de prendre en considération ses ressources, son expérience, et ses objectifs. Si le repreneur dispose du temps, des compétences, et des ressources nécessaires pour mener une "pêche à la ligne" efficace, il peut envisager cette option. Cependant, il doit être conscient des inconvénients potentiels, tels que la concurrence intense et la qualité variable des cibles disponibles sur le marché ouvert. En revanche, si le repreneur recherche une approche plus structurée, une meilleure gestion du temps, et un accès à un marché caché de meilleure qualité, la "pêche au filet" s'avère être la meilleure option. Dans tous les cas, il est recommandé de peser les avantages et les inconvénients de chaque approche, de définir clairement ses objectifs, et éventuellement de consulter des experts en acquisition pour prendre la décision la plus appropriée.

**Thierry Lamarque :** La décision entre la "pêche à la ligne" et la "pêche au filet" dépend de la tolérance au risque, de l'expérience, et des ressources du repreneur. Si le repreneur est prêt à investir dans un cabinet spécialisé pour

maximiser ses chances de réussite et minimiser les risques, la "pêche au filet" est souvent la meilleure option. Elle offre une approche plus systématique, une meilleure gestion des ressources, et une plus grande capacité à négocier favorablement avec les cédants. Cependant, si le repreneur a des ressources limitées et est prêt à assumer un niveau

plus élevé de risque et d'incertitude, il peut opter pour la "pêche à la ligne". Dans tous les cas, il est essentiel de prendre une décision éclairée en fonction de ses objectifs spécifiques et de rechercher un soutien professionnel si nécessaire pour maximiser ses chances de succès dans l'acquisition d'entreprise.

---

# FLUIDIFIER LE MARCHÉ DES CESSIIONS-TRANSMISSIONS D'ENTREPRISES EN FRANCE

*par Alain Tourdjman, directeur des Etudes et Prospective, Groupe BPCE  
et Julien Laugier, économiste, Groupe BPCE*



BPCE L'Observatoire



*Alain Tourdjman*



*Julien Laugier*

**D**epuis près de 15 ans, BPCE L'Observatoire analyse le marché des cessions-reprises d'entreprises en France à partir d'un dénombrement des cessions transmissions d'entreprises en tenant compte de leurs caractéristiques de taille, secteur, localisation, voire l'âge du dirigeant. Cette approche chiffrée et objective montre que le marché de la cession-transmission ne peut pas et ne doit pas être abordé sous l'angle d'un potentiel

de cession qui serait déterminé par l'âge du dirigeant. D'une part, la majorité des transactions concerne des entreprises dont le dirigeant a moins de 55 ans et d'autre part, seule une minorité de dirigeants âgés souhaitant céder parviennent effectivement à transmettre leur entreprise. Pour comprendre la dynamique du marché de la cession-transmission, il est crucial d'identifier les obstacles structurels et conjoncturels à la cession, parmi lesquels des

déterminants personnels et propres au dirigeant, la valeur de l'entreprise, le contexte économique défavorable ces dernières années, et un cadre légal et fiscal parfois contraignant.

### Aléas conjoncturels et risques structurels

Depuis quatre ans, le contexte économique s'est avéré particulièrement difficile, avec des crises successives telles que la pandémie de Covid-19, l'inflation, et des défis constants en matière de recrutement et d'approvisionnement. Ces difficultés ont eu deux types de conséquences négatives pour la cession. D'une part, les aléas conjoncturels ont souvent conduit les dirigeants à repousser leur projet dans l'attente d'un retour à meilleure fortune et, parallèlement ont eu tendance, sinon à dissuader d'éventuels repreneurs, du moins à renforcer leur besoin de sécurisation du projet de reprise. D'autre part, ces crises ont non seulement accaparé le temps et l'énergie des dirigeants, les empêchant de se concentrer sur la préparation à la transmission, mais elles ont aussi accentué les transformations économiques, technologiques et sociétales. La digitalisation, les cyber risques, les critères RSE/ESG, et les normes environnementales sont autant de changements rapides qui augmentent le décalage entre les entreprises qui n'auraient pas investi et les attentes des repreneurs potentiels. Le degré d'adéquation de l'entreprise à ces nombreux changements constitue un critère d'évaluation de l'entreprise qui peut être sous-estimé par le cédant et surpondéré par le repreneur potentiel.

### Un marché des cessions transmissions à plusieurs vitesses

Il est important de noter que la crise a frappé avec plus de virulence les plus petites entités. Le nombre de cessions d'entreprises sans salarié ne s'est redressé que très faiblement en 2022 et reste inférieur à son niveau d'avant-crise, alors que les entreprises employeuses ont mieux résisté, cette résilience augmentant avec la taille. Ce phénomène crée un marché des cessions-transmissions à deux vitesses, où les entreprises de taille significative trouvent plus facilement preneur, tandis que les plus petites peinent à être reprises. Le vieillissement des dirigeants, couplé à un manque de préparation et à des conditions économiques difficiles, exacerbe cette fracture.

Vu sous un autre angle la covid a empêché la cession de 14.000 entreprises en 2020 et en 2021. Si un rattrapage, très partiel, s'est manifesté en 2022 pour les plus grosses TPE, les PME et les ETI, aucun phénomène de ce type n'est perceptible pour les plus petites entités. Le fossé semble donc se creuser d'année en année entre, d'un côté, des entreprises de taille significative avec un certain potentiel de développement qui attirent de nombreux repre-

neurs potentiels et, de l'autre côté, des entreprises de petite taille, dans des zones géographiques excentrées et ayant un dirigeant âgé qui ont plus de difficulté à trouver un repreneur. La situation est particulièrement préoccupante pour les entreprises sans salarié qui aujourd'hui ne sont plus reprises sous l'effet double de la facilité de créer une entreprise et de la développer ex nihilo grâce aux nouveaux outils digitaux (réseaux sociaux plateformes de mise en relation BtoC).

### L'impréparation et le vieillissement des dirigeants

Un frein majeur est l'impréparation des dirigeants. De nombreux dirigeants approchent de l'âge de la retraite sans avoir sérieusement préparé la cession de leur entreprise. Aujourd'hui, plus de 27% des dirigeants de PME-ETI sont âgés de 60 ans ou plus. Ce vieillissement des dirigeants n'a pas été accompagné d'une augmentation des cessions. Au contraire, leur nombre a tendance à baisser depuis une décennie, ce qui peut sembler paradoxal. Dans les faits, la perspective de la fin d'activité professionnelle aboutit souvent à un statu quo plutôt qu'à une cession. Pour cause, les dirigeants âgés adoptent fréquemment un comportement prudent qui se manifeste par un désendettement et un recul de l'investissement. La conséquence est un cercle vicieux où la perte d'opportunités de croissance et le décalage croissant entre les normes l'offre de l'entreprise et les normes de la profession dégradent la valeur et le potentiel de l'entreprise en même temps qu'elles dissuadent d'éventuels repreneurs de faire une offre attractive pour le cédant. L'impréparation (psychologique autant qu'économique) du projet de cession et la volatilité de la conjoncture ont tendance à allonger cette période transitoire de sous-investissement, créant un éloignement de l'entreprise aux réalités du marché. In fine, la croissance potentielle de l'entreprise s'érode et l'entreprise vieillit avec son dirigeant, fragilisant tout son écosystème direct et indirect. Deux enseignements peuvent être tirés. D'une part, sur un marché multiforme de la cession, les efforts publics devraient être particulièrement concentrés sur la cession en fin d'activité professionnelle, beaucoup moins efficiente que la cession en cours d'activité. D'autre part, le sujet n'est pas seulement un enjeu individuel (patrimonial et personnel), c'est aussi un enjeu plus global (territorial et national) de préservation de la compétitivité d'une partie importante du tissu des PME et ETI.

Aujourd'hui 28% des dirigeants de PME-ETI sont âgés de 60 ans ou plus (contre 15% en 2005). Depuis 20 ans le vieillissement des dirigeants de PME-ETI n'a donc cessé de se renforcer alors même que le nombre d'entreprises cédées ou transmises a eu tendance à se réduire. Cette situation est paradoxale puisque les dirigeants âgés désor-

mais plus nombreux ont des intentions « passer le relais » plus importantes ce qui alimente le vivier d'entreprises à céder ou transmettre mais sans effet positif sur le nombre d'opérations de cessions transmissions mesurées statistiquement. Ce constat est manifeste au regard des données agrégées mais il prévaut également à travers une analyse territoriale. En effet les territoires où la part des dirigeants âgés de 60 ans et plus est plus importante affichent la plupart du temps un taux de cessions-transmissions assez bas ou très bas<sup>1</sup>. Ainsi, dans les territoires ultra-marins et la Corse des taux de cessions-transmissions très limités vont de pair avec des dirigeants de PME-ETI significativement plus âgés que la moyenne. Au contraire, en Bretagne et Pays de la Loire par exemple, le taux de cessions-transmissions de PME-ETI est supérieur à la moyenne et la part des dirigeants âgés y est plus faible. Ainsi c'est surtout la capacité intrinsèque des entreprises à être cédées ou transmises qui contribue au rajeunissement des dirigeants de PME-ETI. Bien loin de l'idée communément admise qui voudrait que le vieillissement des dirigeants aboutisse à une vague de cessions-transmissions.

### Propositions pour relancer la cession-transmission

Pour dynamiser ce secteur crucial de l'économie française, une réforme structurelle s'impose. Elle devrait inclure des mesures en amont pour favoriser la modernisation des entreprises employeuses, des mesures de soutien plus spécifique à la cession ou, à tout le moins, d'équilibre avec la création, et en aval, des dispositions favorisant l'investissement et la dynamique des entreprises reprises.

- Modernisation des entreprises : encourager les entreprises à investir dans des technologies modernes et à adopter des normes RSE/ESG pour rester compétitives et attractives aux yeux des repreneurs potentiels, notamment en matière de digitalisation et de nouvelles normes environnementales. Cela peut se faire par :
  - Subventions à l'innovation : Octroyer des aides financières pour les projets de modernisation technologique.
  - Encouragement à la digitalisation : Proposer des crédits d'impôt pour les investissements en technologies digitales.
  - Aides à l'Investissement Durable : Subventionner les initiatives de conformité aux normes environnementales et de développement durable.

- Soutien à la cession-transmission :
  - Simplification des procédures administratives : réduire les démarches bureaucratiques complexes qui freinent les cessions comme la Loi Hamon, ce qui permettrait d'alléger les obligations d'information et donc d'éviter de décourager les cédants potentiels ;
  - Créer un dispositif favorisant la reprise par les salariés sous la forme d'un cursus d'identification, formation, accompagnement via des conseils et du capital-développement pour le salarié et, côté employeur, d'un dispositif spécifique d'aide au recrutement et à l'apprentissage parmi des professions reconnues en risque d'atrophie, voire de disparition
  - Réévaluer les aides à la reprise au niveau de l'ensemble des aides à la création pour susciter l'intérêt de certains créateurs potentiels pour la reprise d'une entité existante
  - Réduction des coûts de transaction : proposer des déductions fiscales sur les frais juridiques et de conseil liés à la cession pour les TPE-PME par exemple.
  - Sanctuarisation du Pacte Dutreil : Maintenir et clarifier ce dispositif qui offre des allègements fiscaux pour les transmissions d'entreprises familiales.
  - Favoriser les stratégies de reprise vertueuses, axées sur le développement des entreprises rachetées permettant d'inverser la tendance antérieure au désendettement / désinvestissement. Les mesures pourraient inclure :
    - Un suramortissement des investissements productifs réalisés par le repreneur dans les années suivant la reprise. Les modalités de cette mesure seraient analogues à celles instaurées par la loi Macron en 2015 et ciblées sur les entreprises reprises récemment depuis moins de cinq ans
    - Des économies de charges sociales sur les recrutements nets dans les trois ans suivant la reprise.

En conclusion, seule une approche holistique et statistique permettrait de redresser le marché des cessions-transmissions en France. C'est un enjeu majeur non seulement pour la pérennité des entreprises et la retraite des dirigeants, mais aussi donner une nouvelle impulsion à de nombreuses entreprises et donc à la compétitivité du pays.

<sup>1</sup> Le taux de cessions-transmissions correspond dans un territoire donné au nombre d'entreprises cédées-transmises rapporté au nombre total d'entreprises.

# FUSIONS @ ACQUISITIONS

## SOMMAIRE

### *Transactions des mois de mai-juin 2024*

◆ Page 23 ◆

#### ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES

◆ Page 39 ◆

#### ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER

◆ Page 44 ◆

#### ACQUISITIONS ÉTRANGÈRES EN FRANCE

◆ Page 49 ◆

#### OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT

Présentation:

Mt/Amt:	Montant effectivement investi / Actual amount of investment
Cotation:	La place de cotation d'une société cotée figure entre parenthèses, à la suite de la description de son activité The stock market cotation of a public company is shown in brackets, next to activity description
CA:	Chiffre d'affaires. Consolidé pour les groupes. Total du bilan pour les institutions financières Sales. Consolidated results for group companies. Total of assets for financial institutions
BN:	Bénéfices nets après impôts. Hors intérêts minoritaires Net profits after taxes. Excluding minority interests
	CA et BN concernent la période clôturée en 2023, sauf indication contraire spécifiée entre parenthèses Sales and Net profits refer to year-end 2023, unless other period given in brackets
Op:	Nature de l'opération / Type of transaction
Valeur 100%:	Montant de la transaction pour la totalité du capital / Target value for overall equity



# ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN MAI-JUIN 2024

## DOMESTIC TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET ACQUÉREUR BIDDER MT AMT

**5VIEW** - Édition de logiciels

**Cédant** : Infovista

**EKINOPS** - Solutions de télécommunications

**Op** : Prise de contrôle

Ekinops, spécialisé dans les solutions de connectivité réseau ouvertes à travers le monde, acquiert l'activité 5View auprès d'Infovista, éditeur de logiciels de gestion d'infrastructure des réseaux mobiles et fixes.

5View est une solution progicielle de suivi analytique des performances des applications au travers des réseaux. Cette acquisition permet à Ekinops d'élargir son offre logicielle à destination des opérateurs télécoms et des entreprises.

Advant Altana a conseillé Ekinops.

Allen & Overy a conseillé Infovista.

**ABONITE** - Intégration de logiciels de gestion

**INTEGRASOFT** - Intégration de logiciels de gestion

**Op** : Prise de contrôle

La société Abonite a été reprise par Intégrasoft, filiale du groupe LSI.

**ALLIATIV (VISIATIV)** - Edition de logiciels

**SNEF** - Travaux d'installation électrique

**CA** : 1,7 Md€

**Op** : Prise de contrôle à 75,72% + OPA

Visiativ et groupe SNEF annoncent la réalisation définitive de la cession de 75,72% du capital d'Alliativ (actionnaire de contrôle de Visiativ) à Groupe SNEF.

La réalisation de la cession s'est faite par voie de cession en numéraire, sur la base d'une valeur par transparence égale à un prix de 37 euros par action de Visiativ (coupon attaché). Ce prix représente une prime de 35,5% par rapport au cours de clôture de l'action Visiativ le 8 février 2024, la veille de l'annonce de la cession.

Immédiatement après la cession, Alliativ a acquis auprès des actionnaires membre du concert 252.578 actions Visiativ (représentant environ 5,43% du capital social), toujours à un prix de 37 euros par action Visiativ (coupon attaché).

À la suite de la réalisation de la cession, Alliativ (désormais contrôlée par Groupe SNEF) déposera prochainement, à titre obligatoire conformément aux dispositions de l'article 235-2 du Règlement Général de l'Autorité des marchés financiers (AMF), un projet d'OPA au même prix que celui retenu par transparence dans le cadre de la cession.

Fondé en 1905, Groupe SNEF est un leader français des métiers d'ingénierie de conception et d'accompagnement de projets, d'intégration et de maintenance de systèmes électriques et mécaniques, de développement de systèmes industriels et d'automatismes, ainsi que de mise en oeuvre de solutions d'architecture informatique, d'industrie 4.0 et de sécurité. Le groupe travaille aux côtés des grands acteurs de la Marine, des Energies, de l'Industrie, des Infrastructures et des Bâtiments. Il réalise un chiffre d'affaires d'environ 1,7 milliard d'euros, au travers d'une vingtaine de pays.

La vocation de Visiativ est de faire de la transformation digitale un levier de performance pour les entreprises. Grâce à une expérience de plus de 35 ans auprès de plus de 25.000 clients PME et ETI, Visiativ a réalisé un chiffre d'affaires de 277 millions d'euros en 2023. Présent en France, et à l'International (Allemagne, Autriche, Belgique, Brésil, Canada, E.A.U., États-Unis, Irlande, Luxembourg, Maroc, Pays-Bas, Pologne, Royaume-Uni et Suisse) Visiativ compte plus de 1.500 collaborateurs.

**ATCORE + TRAVELGATEX** - Edition de logiciels

**TRAVELSOFT** - Edition de logiciels

**Op** : Prise de contrôle

Travelsoft, éditeur de plateformes logicielles dédiées au tourisme, soutenu par Capza et Capital Croissance, annonce l'acquisition d'Atcore et TravelgateX.

## ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN MAI-JUIN 2024 DOMESTIC TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Avec ces dernières acquisitions, Travelsoft compte désormais une équipe mondiale de 600 salariés et des revenus récurrents atteignant 100 millions d'euros par an.

Travelsoft est désormais présent dans plus de 80 pays, avec 400 clients et plus de 1.000 fournisseurs de voyage à l'échelle mondiale.

Paul Hastings (Europe) a conseillé Travelsoft.

**AXIALEASE** - Location financière d'équipement  
CA : 80 M€

**MANULOC** - Solutions de manutention  
CA : 430 M€  
Op : Prise de contrôle

Le groupe lorrain Manuloc (1.100 salariés) reprend la société Axialease (50 salariés), spécialiste du leasing. Fondé en 2008, Axialease, installé à Paris et présent en Belgique, s'est positionné sur le financement en leasing de matériel informatique et de téléphonie avant d'élargir son offre aux biens d'équipement et au secteur hospitalier. Intermédiaire entre des clients potentiels, des fabricants multiples et des filiales de grandes banques spécialisées dans le leasing, Axialease sait packager des offres de location pour des tracteurs de logistique industrielle, des scanners hospitaliers ou des machines à café, mais n'est pas encore présent sur le secteur des panneaux solaires ou des ombrières.

**B SMART** - Chaîne économique  
Cédant : CMI France (51%), fondateurs

**FICADE** - Médias, communication B2B  
CA : 3 M€  
Op : Prise de contrôle

Ficade reprend la chaîne économique B Smart créée en 2020 par d'anciens de BFM Business, Stéphane Soumier, Valérie Bruschini et Pierre Fraidenraich.

**BEREAL** - Réseau social

**VOODOO** - Jeux sur mobile  
Op : Prise de contrôle 500 M€

BeReal a été repris par Voodoo pour un montant de 500 millions d'euros.

Avec plus de 7 milliards de téléchargements et plus 150 millions d'utilisateurs actifs dans le monde, la licorne française Voodoo est un acteur de référence du marché des jeux et applications mobiles.

Fondée à Paris en 2000 par Alexis Barreyat et Kevin Perreau, BeReal est un réseau social qui privilégie l'authenticité. Les utilisateurs reçoivent chaque jour une notification les invitant à publier ce qu'ils font dans un délai de deux minutes. Avec plus de 40 millions d'utilisateurs actifs, BeReal est très présent en particulier aux États-Unis, en France et au Japon.

Cette opération va permettre à Voodoo de diversifier son offre d'applications mobiles et à BeReal d'accélérer sa croissance.

Fondée à Paris en 2013, Voodoo est un éditeur de jeux vidéo et d'applications mobiles. Voodoo est le troisième éditeur mobile au monde en termes de téléchargements, après Google et Meta.

Voodoo est conseillée par Weil, Gotshal & Manges (Paris) LLP, avec une équipe composée à Paris de David Aknin, Jean-Baptiste Cornic, Djenabou Barry et Vianney Leroux.

Hogan Lovells a conseillé divers investisseurs historiques dont NewWave. Orrick a conseillé BeReal.

**BRASSERIE DU PAYS FLAMAND** - Brasserie  
CA : 12,4 M€

**BRASSERIES KRONENBOURG** - Brasserie  
Op : Participation

Le groupe alsacien Kronenbourg prend une participation minoritaire dans la Brasserie du Pays Flamand (Merville, Nord).

# ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN MAI-JUIN 2024

## DOMESTIC TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT
<b>CARGO</b> - Location courte et moyenne durée <b>Cédant</b> : Famille <b>Conseil</b> : Largillière Finance	<b>JEAN LAIN MOBILITES</b> - Distribution automobile <b>CA</b> : 1,206 Md€ <b>Op</b> : Prise de contrôle	

Jean Lain Mobilités (2.300 collaborateurs) officialise la reprise de CarGO, spécialiste de la location courte et moyenne durée, et étend ainsi au niveau national son activité, jusqu'ici portée par l'entité Jean Lain Rent en Auvergne-Rhône-Alpes. L'entreprise familiale CarGo, établie depuis plus de 35 ans au coeur de la Savoie, à travers son siège basé à Chambéry, partenaire de Jean Lain Mobilités depuis plus de deux décennies, s'impose aujourd'hui comme le 7ème plus grand acteur national de la location courte et moyenne durée.

L'enseigne s'appuie sur une centaine de collaborateurs animant 12 agences en propre qui viendront renforcer les 9 agences Jean Lain Rent, et un réseau de 450 agents répartis sur toute la France métropolitaine et dans les DOM-TOM. L'ensemble des sites CarGo dispose de plus de 11.000 véhicules en location courte et moyenne durée.

CarGo devient l'enseigne exclusive de location courte et moyenne durée du groupe Jean Lain Mobilités.

---

<b>CLARIANE - activités HAD/SSIAD</b> Hospitalisation à domicile <b>Cédant</b> : Clariane	<b>FONDATION SANTE SERVICE</b> Hospitalisation à domicile <b>Op</b> : Acq. d'activités  <b>Conseil</b> : Edmond de Rothschild Corporate Finance
---	---

Fondation Santé Service, premier acteur français de l'hospitalisation à domicile (HAD), signe un accord exclusif avec Clariane en vue de l'acquisition de l'ensemble de ses activités d'Hospitalisation à Domicile et Services de Soins Infirmiers à Domicile (HAD/SSIAD) en France.

L'opération serait subordonnée à la finalisation de la documentation juridique ainsi que le transfert des autorisations administratives par les autorités de santé compétentes. Le processus d'information et de consultation des instances représentatives du personnel concernées a été initié.

White & Case LLP a conseillé la Fondation Santé Service avec une équipe menée à Paris par Marc Petitier, associé, assisté de Yeram Kim, collaboratrice, et Selim Laroussi sur les aspects corporate/M&A. Samir Berlat, associé, assisté de Daria Vorobyeva, collaboratrice, sont intervenus en financement. Alexandre Jaurett, associé, est intervenu sur les aspects de droit social. Estelle Philippi, associée, assistée de Claire Sardet, collaboratrice, ont traité les aspects fiscaux.

August Debouzy conseille Clariane sur les aspects transactionnels avec une équipe composée de Julien Wagmann (associé), Elsa Jospé (counsel), Virginie Desbois (counsel), François Richard (collaborateur senior) et Juliette Vachet (collaboratrice) s'agissant des problématiques corporate de l'opération, et de Philippe Lorentz (associé), Elie Bétard (counsel) et Vincent Fromholz (collaborateur) pour les aspects fiscaux.

Sont intervenus sur la partie audit vendeur, en sus des avocats visés ci-dessus, Vincent Brenot (associé) et Ghislain Minaire (counsel) pour les aspects publics/réglementaires, Virginie Devos (associée), Diane Reboursier, Boris Léone-Robin (counsels) et Coralie Vodarzac (collaboratrice) pour les aspects sociaux, Alexandra Berg-Moussa (associée) et Aurélien Micheli (collaborateur senior) pour les aspects contrats commerciaux, Guillaume Aubatier (associé), Catherine Mintegui (collaboratrice senior) et Alix Kianpour (collaboratrice) pour les aspects immobiliers, Antonia Raccat (associée) et Catherine Mintegui pour les aspects droit financier, Florence Chafiol (associée) et Ariane Seyed-Movaghar (collaboratrice) pour les aspects IT, Pierre Pérot (collaborateur senior) et Inès Bouzayen (collaboratrice) pour les aspects propriété intellectuelle, et Marie Danis (associée) et Dorra Chedli (collaboratrice) pour les aspects contentieux.

## ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN MAI-JUIN 2024 DOMESTIC TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

**D-CRYPTA** - Edition de logiciels

**SPARTES** - Conseil en performance RH et Finance

CA : 20 M€

Op : Prise de contrôle

Fondé en 2012, Spartes, cabinet de conseil opérationnel qui accompagne les entreprises dans l'amélioration de la performance RH et Finance, a acquis la société D-Crypta, éditeur du progiciel Visual-Ds. Cet outil permet aux entreprises de traiter de manière performante et fiable les DSN (Déclarations Sociales Nominatives) qu'elles sont tenues d'envoyer aux organismes sociaux.

Grâce à ces intégrations, mais aussi à une forte croissance organique, Spartes a triplé son chiffre d'affaires en un an, passant de 7 à 20 millions d'euros. Ses effectifs, de leur côté, ont doublé pour atteindre 100 personnes aujourd'hui.

**DELTOUR** - Transport de cyclotouristes

CA : 2 M€

**AUTOCARS CHAUCHARD** - Services de transport

CA : 15 M€

Op : Prise de contrôle

Le transporteur aveyronnais Deltour (Saint-Geniez-d'Olt, Aveyron, 35 salariés), spécialisé dans le transport de cyclotouristes qui suivent les grandes épreuves cyclistes, rejoint les Autocars Chauchard (Rieupeyroux, Aveyron).

**ELYSIS** - Conseil en pilotage et en maîtrise de projets

CA : 17,6 M€

**ASTEK** - Conseil en technologies

CA : 585 M€

Op : Prise de contrôle

Astek annonce l'acquisition de la société française Elysis, active dans le domaine du conseil spécialisé en pilotage et en maîtrise de projets.

Fondé en 2011, Elysis compte 200 collaborateurs, répartis sur 6 agences en France et en Belgique, pour un chiffre d'affaires de 17,6 millions d'euros. La société a initialement établi sa réputation dans les secteurs de l'industrie automobile et ferroviaire, notamment en région Hauts-de-France, grâce à sa maîtrise des enjeux économiques et technologiques. Cette base lui a permis de diversifier ses secteurs d'intervention. Aujourd'hui, Elysis opère également dans des domaines variés tels que l'énergie, l'aéronautique, la santé, les infrastructures, et le retail.

Elysis intervient dans le pilotage et la conduite des activités d'ingénierie, en offrant une assistance opérationnelle en ingénierie de produit, de processus et d'infrastructures. Cette compétence est complétée par une maîtrise des composantes qualité, coûts et délais, essentielle pour optimiser la rentabilité des projets. Enfin, Elysis renforce les capacités d'Astek en gestion de projets et programmes, notamment via des services de Cost & Risk Management, PMO, et reporting de projet. Créé en France en 1988, Astek (8.400 collaborateurs) est un acteur mondial de l'ingénierie et du conseil en technologies, présent sur tous les continents. Fort de son expertise dans de nombreux secteurs industriels et tertiaires, Astek accompagne ses clients internationaux dans le déploiement intelligent de leurs produits et de leurs services, et dans la mise en oeuvre de leur transformation digitale.

**ERTP** - Pompes à anneau liquide

**REG** - Robinetterie industrielle

CA : 20 M€

Op : Prise de contrôle à 100%

Le groupe nordiste REG acquiert la société ERTP, qui intervient dans la fabrication de pompes à anneau liquide et dans la maintenance des pompes industrielles.

# ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN MAI-JUIN 2024

## DOMESTIC TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

**EUROCOMPLIANCE** - Certification anticorruption

**Cédant** : Céleste Cornu, Philippe Lesoing

**CERTIGROUP** - Certification dans la confiance numérique

**Op** : Prise de contrôle

**Conseil** : Largillière Finance

Certigroup, groupe européen de certification dans la confiance numérique et la prévention des fraudes, annonce l'acquisition d'EuroCompliance, organisme de certification français leader en matière de certification de système de management anti-corruption.

Grâce à cette acquisition, Certigroup, accompagné par Capital Croissance et Momentum Invest, bénéficiera de l'expertise d'EuroCompliance en matière de compliance. Certigroup était accompagné par la banque d'affaires Largillière Finance dans cette opération de croissance externe.

Selon les termes de l'accord, l'activité EuroCompliance restera basée en France et fonctionnera comme une société indépendante au sein du groupe Certigroup, fournissant des services de certification anticorruption. Céleste Cornu et Philippe Lesoing continueront à diriger conjointement l'équipe et l'activité.

Fondé en 2017 par Céleste Cornu et Philippe Lesoing, EuroCompliance est spécialisée dans la certification en matière de compliance (compliance, corruption, dispositif d'alerte, enquête interne), au service d'entreprises et d'institutions publiques de toutes tailles et de tous secteurs, en France et à l'international.

**FILPACK - act. conditionnement à façon**

**Cédant** : Filpack

**Conseil** : Largillière Finance

**GESTRA** - Conditionnement à façon

**CA** : 12 M€

**Op** : Acq. d'activité

Filpack, un des leaders de la distribution B2B de produits d'emballage et de systèmes de conditionnement en France, cède son activité de conditionnement à façon au groupe français Gestra, spécialiste du conditionnement à façon, de logistique de main d'oeuvre, de routage et de stockage.

Filpack (350 collaborateurs) est un groupe spécialiste des solutions d'emballages primaire et secondaire destinés à l'ensemble des acteurs de la filière agroalimentaire et à l'industrie. Le groupe est devenu l'un des leaders de la distribution B2B de produits d'emballage et de systèmes de conditionnement en France suite au rapprochement des PME régionales Filpack et l'Univers de l'Emballage en 2015.

L'activité du conditionnement à façon est l'unité alsacienne du groupe Filpack, localisée à Wihr au Val dans le département du Haut-Rhin. Présente sur le marché du

conditionnement, l'activité offre un service premium de co-packaging à une variété de secteurs d'activité allant de l'agroalimentaire au marché de la pharmaceutique. Le fonds de commerce propose également des offres de prestations complètes de création de packaging de l'étude du projet à la livraison, de fournitures d'emballages spécifiques et de logistique.

Gestra, dont la holding est située à Raon L'Etape (88) et dirigé par Christophe Jacquot, est spécialisé dans le conditionnement à façon, la logistique de main d'oeuvre, le routage et le stockage. En 2023, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 12 millions d'euros.

**FPS** - Solutions de stockage et de conduction des gaz

**Conseil** : In Extenso Finance

**MPHENERGIE** - Gestion du stockage et de la distrib. d'énergie

**Op** : Prise de contrôle

**Conseil** : Linkers

Accompagné par Isatis Capital depuis 2021, le groupe MPH Energie, acteur leader de la transition énergétique à travers des solutions et services pour la mesure, le transfert et la distribution des énergies, accélère son développement avec l'acquisition de la société FPS. Cette dernière intervient dans les solutions de stockage et de conduction de tous gaz et autres

# ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN MAI-JUIN 2024

## DOMESTIC TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

fluides. Créée par Antonio Mendes et comptant une vingtaine de collaborateurs, la société assure une prestation globale de conseil à la réalisation et la maintenance d'infrastructures avec une forte dimension d'ingénierie.

FPS est notamment reconnue pour son savoir-faire et ses réalisations sur les gaz critiques : Biogaz, GNL, hydrogène, propane, butane, GPL, gaz comprimés et intervient pour le compte d'énergéticiens et d'industriels.

Le cabinet d'avocats d'affaires Taylor Wessing est intervenu auprès de MPH Energie et d'Isatis Capital pour l'acquisition de FPS.

### GESTREAMPOWER - activités nucléaires

EDF - Electricité (EL)

Cédant : GE Vernova

Op : Prise de contrôle

Faisant suite à l'accord d'exclusivité signé en février 2022, EDF finalise l'acquisition des activités nucléaires de GE Steam Power auprès de GE Vernova.

L'acquisition porte sur l'îlot conventionnel des centrales nucléaires, comprenant les activités de maintenance et de fabrication des turbines Arabelle, à l'exception des activités de services sur le continent américain.

Cette acquisition permet au groupe EDF de s'enrichir de technologies et de compétences clés pour la filière nucléaire et la sécurité énergétique européenne. Ces activités, employant environ 3.300 collaborateurs, dans 16 pays, seront sous le pilotage d'Arabelle Solutions, une filiale détenue à 100% par EDF.

Arabelle Solutions fournira des équipements pour les nouvelles centrales nucléaires, elle assurera également la maintenance et les mises à niveau des équipements des centrales nucléaires existantes.

Les turbines à vapeur d'Arabelle Solutions, pourront notamment équiper les réacteurs de technologies EPR, EPR2 (European Pressurized Reactor) et les SMR (Small Modular Reactor).

La réalisation de cette acquisition intervient à la suite de l'accord d'exclusivité conclu entre EDF et GE le 10 février 2022, de l'accord définitif signé le 4 novembre 2022 et de la levée de l'ensemble des conditions suspensives.

Freshfields conseille EDF avec une équipe coordonnée par Hervé Pisani et Guillemette Burgala, associés, avec Sonia Tubiana, counsel, et Jing Ye, collaboratrice, sur les aspects corporate/M&A. Christel Cacioppo, associée, et Célia Kirren, collaboratrice, sont intervenues sur les aspects de droit social. Jérôme Philippe, associé, Petya Katsarska, counsel, Alice Cabourdin, Elaine Pajot et Jalil El Khanchoufi, collaborateurs, sont intervenus sur les aspects de droit de la concurrence.

### HSBC EPARGNE ENTREPRISE (HEE)

NATIXIS INTEREPARGNE

Epargne salariale et retraite

Epargne salariale et retraite

Cédant : HSBC

Op : Prise de contrôle

Natixis Interépargne, l'un des leaders du marché de l'épargne salariale et retraite en France, annonce la signature d'un protocole d'accord avec HSBC en vue d'acquiescer le teneur de compte HSBC Epargne Entreprise (HEE), 9e acteur français. Cette acquisition serait complétée d'un contrat de commercialisation et de services entre HSBC Global Asset Management (France) et Natixis Interépargne.

Avec ce projet, Natixis Interépargne deviendrait le teneur de compte des clients de HEE - 9e acteur français du secteur de l'épargne salariale par le nombre de comptes – permettant à ces derniers et à leurs 210.000 épargnants de bénéficier des prestations et services de la plateforme de Natixis Interépargne.

Assorti d'un contrat de commercialisation de dispositifs d'épargne salariale et retraite et de services entre HSBC Global Asset Management (France) et Natixis Interépargne, ce projet permettra également à HSBC Global Asset Management (France) de concevoir et distribuer une offre d'épargne salariale et retraite innovante, s'appuyant sur sa propre gestion financière mais aussi celle de Natixis Investment Managers. La tenue de compte serait assurée par Natixis Interépargne.

La réalisation de l'opération potentielle est prévue d'ici la fin d'année 2024, sous réserve de l'aboutissement des procédures sociales applicables et de l'obtention de l'accord des autorités réglementaires compétentes.

# ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN MAI-JUIN 2024

## DOMESTIC TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

**INDEXPRESSE** - Analyse de revues et magazines

**BUSINESSCOOT** - Etudes sectorielles

**Op** : Prise de contrôle

Businesscoot, spécialiste français des études sectorielles, rachète IndexPresse, service de dépouillement et de résumé de presse basé à Grenoble. Une étape clé qui permet à Businesscoot de mettre au point SectorGPT, la première IA dédiée à la recherche sectorielle avec des réponses vraiment fiables et traçables. La version bêta de SectorGPT atteint déjà un niveau de performance presque 3 fois supérieur aux IA grand public les plus courantes, avec 81% de réponses satisfaisantes et actuelles.

Businesscoot développe SectorGPT, un chatbot nourri à l'IA que la start-up fait tourner sur la base de ses 1.200 études de marché produites et détenues en propre. Les sources sont donc fiables et transparentes, et indiquées aux utilisateurs. Le rachat d'IndexPresse par Businesscoot a vocation à enrichir cette base avec les résumés de plus de 200.000 articles de presse réalisés par IndexPresse depuis plusieurs années.

**INVENIS** - Edition de logiciels

**ADVANTHINK** - Edition de logiciels

**Op** : Prise de contrôle

AdvanThink (anciennement ISoft), précurseur dans le domaine de l'Intelligence Artificielle depuis 35 ans et leader de la lutte contre la fraude aux paiements, accélère dans les domaines du secteur public et de la défense via l'acquisition d'Invenis, éditeur reconnu dans le domaine de la Data Preparation et de la mise en qualité des données.

Avec ce rapprochement, AdvanThink comptera 81 collaborateurs répartis sur les sites de Saint-Aubin et de Paris.

Invenis est une start-up fondée en 2015 par Pascal Chevrot, Benjamin Quétier et Grégory Serrano.

Grâce à son logiciel de Data Preparation no-code et à ses équipes d'experts Data (Data Analysts, Data Scientists, Data Consultants), Invenis accompagne les équipes Data des administrations publiques et du secteur de la défense et de la sécurité dans le traitement de toutes leurs données. Parmi les clients d'Invenis : ministère des Solidarités et de la Santé, ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion, ministère de l'Intérieur, Préfecture de Police de Paris, Direction Nationale de la Police Judiciaire, INPI.

**JLO** - Conseil RH & QVCT

**APICIL** - Protection sociale

**CA** : 10,6 M€

**CA** : 3,3 Mds€

**Conseil** : Largillière Finance

**Op** : Prise de contrôle

Le groupe JLO (121 collaborateurs), cabinet de conseil RH & QVCT, et le groupe Apicil annoncent leur rapprochement. Le groupe JLO rejoint le groupe Apicil en tant que filiale au sein de son Domaine d'Activité Stratégique (DAS) dédié aux services. Ce rapprochement permettra au 3ème groupe français de protection sociale de renforcer son expertise en matière de Qualité de Vie et des Conditions de Travail (QVCT).

Fondé en 2005 par Jean-Luc Odeyer, le groupe JLO est le premier cabinet RH et QVCT à obtenir la qualité d'Entreprise à mission en mai 2023.

**KOEZIO** - Loisirs de proximité

**OTIUM** - Loisirs de proximité

**CA** : 16 M€

**Cédant** : Bertrand Delgrange

**Op** : Prise de contrôle à 100%

**Conseil** : Capitalmind Investec

Créé en 2021, Otium Leisure acquiert Koezio et confirme sa position de leader des loisirs de proximité en Europe.

Pionnier des jeux d'aventure, Koezio opère 5 centres, compte 200 collaborateurs et a généré 16 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2023.

# ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN MAI-JUIN 2024

## DOMESTIC TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Créé en 2006 à Villeneuve d'Ascq et détenu par son fondateur et son actionnaire historique Bertrand Delgrange, Koezio est le pionnier et leader européen des action games. Avec cinq centres en France et en Belgique (Lille, Lyon, Cergy, Paris-Sénart et Bruxelles), qui accueillent chaque année plus de 500.000 visiteurs, Koezio propose des expériences uniques de jeux en immersion orientés sur la cohésion d'équipe (parcours aérien, épreuves physiques et logiques) dans des espaces de plus de 3.500 mètres carrés.

Avec l'acquisition de la totalité du capital du groupe Koezio, Otium Leisure complète son portefeuille existant composé des marques grand public Speedpark, Fort Boyard Aventures, Eclipto, Kojump et Kids Empire. Ensemble, les marques d'Otium Leisure représentent près de 100 points de vente et ont accueilli plus de 10 millions de visiteurs dans le monde en 2023.

**LA BOITE AUX ENFANTS (LBAE)** - Parcs de loisirs indoor      **M6** - Chaînes de télévision

**CA : 18 M€**

**Conseil :** Edmond de Rothschild Corporate Finance

**Op :** Prise de contrôle

Le Groupe M6 reprend La Boite aux Enfants (LBAE).

Fondée en 2009, La Boite Aux Enfants est spécialisée dans la gestion de parcs de loisirs indoor offrant des activités ludiques pour les enfants de 1 à 12 ans, à travers des parcours aventure, des activités sportives et des animations.

La société, leader sur son marché, est aujourd'hui constituée de 25 parcs en France, accueille plus de 2 millions de visiteurs par an et réalise un chiffre d'affaires de 18 millions d'euros.

M6 rachète le groupe LBAE afin de poursuivre sa stratégie d'investissement à destination des familles, autour de Gulli, première chaîne jeunesse de France.

Après finalisation de la documentation, le closing de l'opération devrait intervenir début juillet 2024.

Edmond de Rothschild Corporate Finance conseille les actionnaires et le management de La Boite aux Enfants.

**LA GRANDE RECRE** - Vente de jouets

**LUDICLUB (JOUE CLUB)** - Vente de jouets

**Op :** Acq. de 130 magasins

L'Autorité de la concurrence a définitivement autorisé le 19 juin au titre du contrôle des concentrations la reprise par Joué-Club de plus de 130 magasins La Grande Récré, sous réserve de se séparer de 6 points de vente seulement. Cette autorisation a été obtenue au terme d'une procédure ayant notamment impliqué l'analyse de plusieurs centaines de zones de chalandise locales ainsi que la mise en oeuvre de l'exception de l'entreprise défaillante ayant permis, de manière inédite, de réduire l'ampleur des cessions requises.

Darros Villey Maillot Brochier conseille Joué Club.

L'équipe Economic Advisory de Deloitte a accompagné le cabinet devant l'Autorité de la concurrence.

**LEROUX ET LOTZ TECHNOLOGIES**

Chaudières industrielles

**BOCCARD**

Installations industrielles

**Op :** Prise de contrôle

Boccard, Ensemblier Industriel familial français depuis plus de 100 ans, rentre en discussion exclusive pour racheter Leroux & Lotz Technologies (LLT), acteur historique français sur le marché des chaudières industrielles.

Boccard-LLT deviendrait ainsi un leader européen des centrales thermiques renouvelables intégrées pour la valorisation de biomasse et de déchets.

La combinaison des deux savoir-faire permettrait une avancée significative dans la transition énergétique par la maîtrise unique des process de construction des centrales (biomasse / déchets) intégrant chaudière, valorisation énergétique, traitement de fumées et capture du carbone.



## ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN MAI-JUIN 2024 DOMESTIC TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Fondée en 1946, LLT (100 collaborateurs) conçoit, fabrique et construit des systèmes de combustion / gazéification ainsi que des chaudières à biomasse / déchets. Elle offre en outre des technologies de capture du carbone, et des services de soutien aux opérations.

Boccard, créée en 1918, est, sur le segment des énergies alternatives, un expert des échanges thermiques, de l'intégration de turbines et du traitement des fumées. Elle apporte également son savoir-faire d'Ensemblier Industriel dans la gestion de grands projets clé en mains.

Boccard et Altawest sont entrées en discussion exclusive et engageante sous conditions.

Ensemblier Industriel, créé en 1918, Boccard est un acteur majeur de la conception, la réalisation et la maintenance d'installations industrielles, avec plus de 3.000 collaborateurs dans plus de 20 pays.

**LES OPTICIENS A DOMICILE** - Opticiens mobiles

**LES OPTICIENS MOBILES** - Opticiens mobiles

**Op** : Prise de contrôle

La start-up Les Opticiens Mobiles, qui permet à des professionnels de se déplacer dans les milieux médico-sociaux, chez les personnes âgées ou dans les entreprises, acquiert la société Les Opticiens à Domicile.

**MAISON LEJABY** - Lingerie

**MIRAE (Indonésie) + GC CONSULT** - Holding

**Cédant** : Administrateur judiciaire

**Op** : Prise de contrôle

En redressement judiciaire depuis janvier, la marque de lingerie Lejaby - dont les origines remontent à 1930 - sera reprise par le groupe indonésien Mirae et par le français GC Consult (famille Chiffлот) qui conservent 24 des 49 salariés.

**MARCEL** - Plate-forme de VTC

**LECAB** - VTC

**Op** : Prise de contrôle à 100%

LeCab annonce l'acquisition de Marcel. Cette opération stratégique renforce la position de LeCab en tant que leader du marché français du VTC. L'ensemble ainsi constitué représentera 18.000 chauffeurs et plus d'un million d'utilisateurs de VTC. Ashurst conseille LeCab.

**MOLLIEUX FRERES + LACROIX PONCET + EXPERDECO**

**ACI GROUP**

Décolletage

Holding

**CA** : 11 M€

**Op** : Prise de contrôle

**Conseil** : I-Deal Development

ACI Groupe annonce l'acquisition de Mollieux Frères, Lacroix Poncet et Experdeco. Organisé autour de 3 sites industriels complémentaires situés près de la Vallée de l'Arve, Mollieux Frères, Lacroix Poncet et Experdeco, se distinguent par leurs multiples expertises et technologies maîtrisées : co-conception, décolletage, usinage, rectification, brochage et assemblage. L'intégration de l'ensemble de ces savoir-faire, couplée à un parc de plus de 160 machines, permet à ce groupe de desservir des industries critiques telles que l'énergie, la défense, l'hydraulique, l'agroalimentaire, l'automobile, ou encore le textile. Le groupe, consolidant 11 millions de chiffre d'affaires en 2023, constitue l'un des rares acteurs à présenter cette diversité sectorielle au sein de la Vallée de l'Arve, ce qui lui permet d'assurer la souveraineté technologique française.

Fondé en 2019 par Philippe Rivière et Patrice Rives, ACI Groupe a pour vocation de consolider des PME industrielles afin de constituer un acteur de premier rang de la sous-traitance industrielle, en capitalisant sur l'expérience et l'expertise de ses deux fondateurs. Le groupe s'est développé comme spécialiste du secteur de la Défense & Sécurité, de l'Energie, de la Mobilité et de l'Aéronautique.

# ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN MAI-JUIN 2024

## DOMESTIC TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

ACI Groupe dépasse les 150 millions d'euros de chiffre d'affaires pro forma et est réparti sur 5 territoires (Loire, Savoie, Bourgogne Franche Comté, IDF-Grand Est, Vallée de L'Arve). ACI Groupe, avec ses 1.100 collaborateurs, accompagne près de 3.000 clients implantés dans le monde entier. Cette opération renforce l'expertise d'ACI Groupe dans le décolletage, lui permettant ainsi d'asseoir sa position de leader sur la technologie de poupée fixe dans la Vallée de l'Arve. I-Deal Development accompagne ACI Groupe.

**MR-SMITH.AI** - ChatBot RAG

**JAMESPOT** - Solutions collaboratives dans le cloud  
**Op** : Prise de contrôle

Le leader français de la Digital Workplace, Jamespot, annonce l'acquisition de Mr-Smith.ai, start-up spécialisée dans la création de ChatBot RAG (Retrieval-Augmented

Generation). Ces modèles sont aujourd'hui considérés comme l'avenir de l'IA Générative dans le cadre d'une utilisation professionnelle. Avec ce rachat, Jamespot va proposer, dès cet été, la création de ChatBot RAG souverains, directement sur sa plate-forme ou via des développements spécifiques.

Contrairement aux modèles ChatBot LLM traditionnels, type ChatGPT, qui s'appuient uniquement sur des data apprises lors de leur entraînement, les ChatBot RAG combinent la récupération d'informations pertinentes dans les bases de données de l'entreprise et la génération de contenu. Plus précise dans ses rendus, cette technologie offre aussi une plus grande flexibilité et adaptabilité, puisqu'elle est capable de s'ajuster à différents besoins d'expertise. Par ailleurs, le ChatBot RAG permet des interactions bien plus complexes et détaillées avec les utilisateurs, grâce à sa compréhension du langage naturel. Enfin, contrairement à un modèle généraliste, comme ChatGPT, un ChatBot RAG d'entreprise ne consulte et ne répond que sur la base des données qui lui sont fournies, limitant, de fait, les hallucinations de l'IA.

Créé en 2005, Jamespot est le premier éditeur français de solutions collaboratives dans le Cloud. Depuis 2014, Jamespot a procédé à 7 acquisitions (Human Connect, Sonetin, Yoolink, Open Agora, Seemy, Ftopia et Mr-Smith.ai).

**NEUFLIZE VIE** - Assurance-vie

**CA** : 524 M€

**Cédant** : AXA (40%), ABN Amro, Pays-Bas (60%)

**Conseil** : Lazard

**BNP PARIBAS CARDIF** - Assurances

**Op** : Prise de contrôle

**Conseil** : BNP Paribas

BNP Paribas Cardif reprend Neuflyze vie auprès d'AXA et ABN Amro.

A noter que le chiffre d'affaires (primes collectées) de Neuflyze vie a été en 2023 de 524 millions d'euros.

**NS MEDIA (Bey Média)** - Médias

**Cédant** : Nicolas Beytout

**CMI FRANCE** - Presse

**Op** : Participation de 49%

Le groupe de Daniel Kretinsky CMI France entre au capital de Bey Média qui édite L'Opinion et L'Agefi.

Nicolas Beytout lui cède 49% de NS Médias et conserve 51%.

Créé en 2013 par Nicolas Beytout, L'Opinion compte 150 collaborateurs, et réalise un chiffre d'affaires de plus de 25 M€.

**OMNILOG** - ESN

**Cédant** : Maltem

**AUDENSIEL** - Transformation digitale

**Op** : Prise de contrôle

Maltem cède la société Omnilog à Audensiel, société de transformation digitale.

Fondée en 2001, Maltem, est un groupe expert en conseil qui accompagne les entreprises dans leur transformation & innovation digitale agile. Le groupe couvre un large champ de compétences numériques : Conseil, Data Factory, Technologie

# ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN MAI-JUIN 2024

## DOMESTIC TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Agile, Design Experience, et Cyber Sécurité avec une expertise spécifique dans les domaines de la banque/assurance, de l'énergie, et des médias.

Chammas & Marcheteau a conseillé Maltem.

### OSTWIND FRANCE - activités éoliennes et solaires

Cédant : Orsted (Danemark)

ENGIE - Electricité, gaz, services à l'énergie (EL)

Op : Prise de contrôle

Engie a acquis auprès de la société danoise Orsted la totalité des activités éoliennes et solaires d'Orsted en France. Cette acquisition comprend 9 parcs éoliens localisés dans les Hauts-de-France et en Nouvelle-Aquitaine, pour une puissance installée de 74 MW dont 24 MW en construction, ainsi qu'un parc solaire photovoltaïque d'une puissance installée de 4 MW. Cette acquisition comporte également un portefeuille de projets éoliens en développement, répartis sur l'ensemble du territoire.

Cette acquisition complète la stratégie de croissance organique d'Engie Green déjà leader de l'éolien et du solaire en France, disposant à fin 2023 de 2,5 GW éolien et 1,9 GW solaire en opération. Elle renforce également l'ancrage territorial de l'entité en charge des activités éoliennes et solaires d'Engie en France, son expertise globale et sa compétitivité.

CMS Francis Lefebvre conseille Engie.

Engie Green était également conseillé par Grant Thornton sur les aspects financiers.

Orsted était conseillé par Hogan Lovells.

### PRO-FERMETURES - Menuiserie industrielle

CA : 16,5 M€

LORILLARD - Menuiserie industrielle

CA : 280 M€

Op : Prise de contrôle

Fondé en 1936 à Chartres et présidé par Thierry Luce, le groupe Lorillard (1.340 collaborateurs) - expert de la menuiserie industrielle sur mesure - acquiert la majorité du capital de l'entreprise Pro-Fermetures (56). Cette acquisition lui ouvre de nouvelles perspectives sur le marché breton.

Fondé en 1996, Pro-Fermetures intervient sur le marché de la rénovation du secteur BtoC, particulièrement dans le sud de la Bretagne.

Avec un effectif de 92 employés, dont 22 sont des commerciaux, Pro-Fermetures réalise un chiffre d'affaires annuel de 16,5 millions d'euros.

### ROAV7 - Traitement de données collectées par drones

Conseil : CIC Conseil

STAPEM OFFSHORE - Industrie pétrolière

Op : Prise de contrôle

ROAV7 annonce son adossement au groupe Stapem Offshore.

Créée en 2016 et basée au Havre, ROAV7 est spécialisée dans l'acquisition et le traitement de données collectées par drones en environnements complexes. ROAV7 offre à ses clients un aperçu précis et complet de leurs actifs quelle que soit leur accessibilité et sans interrompre leur production, réduisant ainsi les risques et les coûts humains et optimisant le processus d'inspection. La société a réalisé plus de 300 missions dans divers secteurs tels que l'énergie, l'industrie, la construction, les énergies renouvelables et les transports, en Europe, en Amérique du Sud et en Afrique.

Basée en France, Stapem Offshore est spécialisée dans la maintenance et les services pour les entreprises de l'énergie offshore, garantissant ainsi la sécurité et l'efficacité de leurs opérations. Avec plus de 800 collaborateurs, Stapem s'est bâti une solide réputation dans le secteur de l'énergie, notamment en Afrique de l'Ouest et au Moyen-Orient, et travaille avec les majors pétrolières nationales et internationales.

# ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN MAI-JUIN 2024

## DOMESTIC TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

ROAV7 permet à Stapem Offshore d'élargir à la fois sa gamme de services et sa présence géographique. Cet adossement va par ailleurs permettre à Stapem Offshore de diversifier ses activités dans l'énergie.

CIC Conseil est intervenu en tant que conseil financier exclusif des actionnaires de ROAV7.

### SATELLIFACTS

Information pour les professionnels de l'audiovisuel

Cédant : Joël Wirsztel

### CFNEWS

Édition de revues et périodiques

Op : Prise de contrôle

Fondé en 2008 par Agathe Zilber, CFNews acquiert une participation majoritaire dans Satellifacts, actif dans l'information pour les professionnels de l'audiovisuel et du cinéma. Fondé il y a près de 30 ans par Joël Wirsztel, qui en a toujours été l'actionnaire unique via Fréquences (maison mère de Satellifacts), le titre, 100% digital sur abonnement, couvre l'ensemble de l'actualité de ce secteur.

### SERRANO FRERES (Sobask) - Fabrication de chaussons

### SODOPAC - Fabrication de chaussons

Op : Prise de contrôle

Sodopac, qui intervient dans la fabrication de chaussons made in France, annonce la reprise des actifs de la société Serrano Frères et de la marque Sobask, suite à une décision du tribunal de commerce datée du 27 juin 2024.

Cette acquisition initiée par les investisseurs de Sodopac souligne l'engagement de Sodopac à promouvoir et soutenir les produits français de qualité, tout en mettant en avant l'excellence artisanale de Serrano Frères.

Serrano Frères est reconnue pour son savoir-faire et son expertise dans la fabrication de chaussons, utilisant une technique innovante et unique, sur une semelle composée à 87% de matière organique.

Depuis plus de 65 ans, Serrano Frères et sa marque Sobask se distinguent par leur expertise dans la fabrication de chaussons de qualité supérieure, alliant confort, durabilité et design élégant.

Airplum est une marque de chausson made in France, fabriqué dans une usine située en Dordogne, Sodopac. L'entreprise produit depuis 1947, près de 600.000 paires de chaussons par an. La semelle brevetée Airflex allie légèreté, qualités anti-dérapantes et est lavable en machine.

### SOAN - Services de paiement

### PLUS QUE PRO - Edition de logiciels

Op : Prise de contrôle

Créé en 2014, Plus que Pro (Schiltigheim, Bas-Rhin, 300 salariés) acquiert l'entreprise de gestion financière Soan (40 salariés). Créée en 2018 à Bordeaux, celle-ci a développé une plateforme de paiement en ligne et dispose d'un agrément de prestataire de services de paiement.

### SOFEMA - Equipements militaires

### THARROS HOLDING - Holding

Op : Prise de contrôle

Référence française dans le secteur de la Défense, Sofema renouvelle son actionnariat et sa gouvernance. La quasi-totalité de son capital a basculé entre les mains de Tharros Holding, société holding fondée par les salariés et dirigeants de l'entreprise, avec 98,8% des titres de Sofema auparavant détenus par les grands industriels du secteur de la Défense.

Cette nouvelle direction sera composée de Frédéric Tisserand, qui occupe désormais le poste de Président du Conseil d'administration et de Christian Kamara, en qualité de Directeur Général, qui succède à Guillaume Giscard d'Estaing.

Sofema, dont le cœur de métier est la fourniture d'équipements militaires terrestres et aéronautiques, a pour objectif de renforcer son positionnement sur le marché domestique et de relancer ses activités export.

# ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN MAI-JUIN 2024

## DOMESTIC TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Scotto Partners est intervenu aux côtés du management de Sofema avec une équipe menée par Coralie Oger, associée, et Caroline Vieren, sur les aspects M&A/corporate, Emilie Renaud, associée, sur les aspects fiscaux et Alban Tourneux, Counsel, sur les aspects de droit social. Le groupe ADIT était accompagné par le cabinet BDGS & Associés avec Jérôme du Chazaud, Arthur Teboul et Valérie Monneyron.

**SOPRA BANKING SOFTWARE** - Edition de logiciels

**AXWAY** - Edition de logiciels

CA : 335 M€

Cédant : Sopra Steria

Op : Prise de contrôle

330 M€

Sopra Steria (56.000 collaborateurs dans près de 30 pays) annonce la conclusion le 31 mai 2024 des accords engageants relatifs à l'opération globale portée à la connaissance du marché en février 2024, à savoir la signature du contrat de cession à Axway Software de la plupart des activités de Sopra Banking Software, représentant un périmètre de 335 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2023, pour une valeur d'entreprise de 330 millions d'euros, ainsi que la signature du contrat de cession à Sopra GMT de 3,619 millions de titres Axway (soit 16,7% du capital) actuellement détenus par Sopra Steria, à un prix de 26,5 euros par action, pour un montant de 95,9 millions d'euros.

La structure de financement de ces opérations reste identique à celle communiquée en février 2024 :

- L'acquisition des actifs de Sopra Banking Software par Axway Software sera financée en partie par une augmentation de capital avec maintien du droit préférentiel de (souscription des actionnaires (DPS). Sopra Steria ne participera pas à cette augmentation de capital et cédera ses DPS à Sopra GMT. Sopra GMT, dans le cadre de cette augmentation de capital, exercera ses DPS ainsi que ceux acquis auprès de Sopra Steria, et souscrira, le cas échéant, la part qui n'aura pas été souscrite à l'issue de la période de souscription. Le contrat de cession par Sopra Steria à Sopra GMT de ses DPS et l'engagement de Sopra GMT auprès d'Axway dans le cadre de cette augmentation de capital ont également été signés le 31 mai.

- Le financement de ces opérations au niveau de Sopra GMT, la holding actionnaire de référence de Sopra Steria à hauteur de 19,6%, sera assuré par une augmentation de capital réservée à un partenaire financier, One Equity Partners, avec lequel Sopra GMT a également conclu un accord engageant.

Le conseil d'administration de Sopra Steria a approuvé le 21 mai 2024 la signature des contrats de cession sur la base d'une revue par un expert indépendant (le Cabinet Crowe HAF) de la valorisation des activités de Sopra Banking Software (valeur d'entreprise de 330 millions d'euros) et du prix par action Axway (26,5 euros par action).

L'objectif reste de réaliser ces opérations dès que possible d'ici la fin du 3ème trimestre 2024. Elles seront subordonnées à l'obtention des autorisations réglementaires nécessaires.

A noter que One Equity Partners détiendra environ 20% du capital de Sopra GMT.

**STIM GROUP** - Transition environnementale

**DELOITTE FRANCE** - Cabinet d'audit et de conseil

Op : Prise de contrôle

Spin-off de l'Ecole des Mines fondée en 2014, Stim, spécialiste de la réinvention pour la transition environnementale des grandes entreprises, rejoint Deloitte, société de services d'audit et de conseil aux entreprises présente dans plus de 150 pays. Chammas & Marcheteau a conseillé les cédants.

**STONAL** - Edition de logiciels

**AAREON FRANCE** - Edition de logiciels

Op : Participation

100 M€ (est.)

Conseil : Lazard

Conseil : Vulcain

Aareon annonce son investissement pouvant aller jusqu'à 100 millions d'euros dans la proptech Stonal, spécialisée en intelligence artificielle.

# ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN MAI-JUIN 2024

## DOMESTIC TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Stonal, la principale plateforme de gestion de données pour les propriétaires et investisseurs immobiliers en Europe, bénéficiera d'un investissement stratégique d'Aareon, fournisseur européen de solutions SaaS pour le secteur immobilier, pour accélérer son expansion en Europe.

Fondée en 2017 par Michel Tolila, l'actuel président exécutif, et Jean-Maurice Oudot, Stonal souhaite fournir des données de qualité à grande échelle pour les propriétaires et investisseurs d'actifs. Sa plateforme collaborative, alimentée par l'IA, extrait les informations des documents et plans pour créer une base de données précise et continuellement mise à jour sur les bâtiments, accessible aux parties prenantes comme les gestionnaires immobiliers, les experts et les assureurs. Ses modules décisionnels offrent des rapports ESG et une planification CapEx pour accroître les rendements, améliorer la productivité et préserver la valeur.

Depuis sa création, l'entreprise s'est rapidement développée dans l'immobilier résidentiel et commercial. Début 2024, Stonal a lancé son propre StonalGPT, la première solution d'intelligence artificielle générative conçue pour les propriétaires et investisseurs immobiliers.

L'investissement d'Aareon dans Stonal reflète l'appétit croissant du secteur immobilier pour des solutions technologiques qui lui permettent de relever les grands défis auxquels il est confronté, aussi bien pour les grandes entreprises que pour les plus petites. L'évolution des attentes ESG, l'augmentation des dépenses CapEx pour des propriétés plus écologiques, des réglementations plus strictes en matière de sécurité des bâtiments, une vacance plus élevée due au télétravail dans les bureaux, tout converge dans le contexte de taux d'intérêt élevés. La capacité à évaluer les risques et à prendre des décisions éclairées rapidement est désormais plus cruciale que jamais.

Hogan Lovells conseille Aareon. Veil Jourde conseille Stonal.

---

**SYNALABS** - Solutions d'Infrastructure Web

**PADOK** - DevOps & Cloud

**Op** : Prise de contrôle

La société Padok a procédé à l'acquisition de Synalabs, une société spécialisée dans les solutions d'Infrastructure Web. Fondée en 2008, Synalabs propose de construire des infrastructures web, avec des solutions DevOps et Cloud, proposant des services de gestion, d'audit, de migration d'infrastructures IT, à des startups et autres sociétés.

Cette acquisition va permettre à Padok (filiale du groupe Theodo), société spécialisée dans le Cloud, les enjeux on-premise et la cybersécurité, de conforter sa position sur le marché des infrastructures Bare-Metal et On-Premise.

Harlay Avocats conseille Synalabs.

---

**THERMO2S** - Films thermorétractables pour chantiers

**JARNIAS** - Travaux d'accès difficiles

CA : 1,5 M€

CA : 50 M€

**Op** : Prise de contrôle

Le groupe Jarnias, leader des travaux en hauteur et d'accès difficile, acquiert la société Thermo2S, expert des solutions en films thermorétractables pour la réalisation de chantiers spéciaux partout en France.

Ces films permettent de protéger et confiner les zones de travaux les plus complexes, avec de nombreuses applications comme la protection de structure, l'étanchéité de travaux, la protection de l'environnement (lors d'opération de désamiantage, de grenailage, de sablage...) ou encore la neutralisation des odeurs.

L'entreprise située à Saint Herblain, à 10 km de Nantes, emploie une dizaine de personnes pour un chiffre d'affaires de 1,5 million d'euros.

Créée en 1993, Jarnias a réalisé plus de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires avec 400 collaborateurs en 2023.

## ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN MAI-JUIN 2024 DOMESTIC TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

**TPL** - Camping-cars

**CA** : 110 M€

**Cédant** : Narbonne

**EDENAUTO** - Vente de voitures

**CA** : 1,9 Md€

**Op** : Prise de contrôle

Le groupe Narbonne cède à la société familiale Edenauto son activité commerciale de concessionnaire sous l'enseigne TPL qui compte 170 salariés avec 18 concessions et affiche un chiffre d'affaires de 110 millions d'euros. Edenauto compte 1.800 salariés et réalise 1,9 milliard d'euros de chiffre d'affaires.

**UTOPIES** - Conseil en RSE

**ALTERNEGO** - Conseil, recherche et formation RH

**Op** : Prise de contrôle

Alternego (filiale d'AN Groupe), cabinet de conseil, recherche et formation RH, et Utopies, première B Corp française et société à mission pionnière du conseil en RSE (Responsabilité Sociale des Entreprises) depuis 30 ans, annoncent leur rapprochement. Concrètement, Alternego prend une participation majoritaire au capital d'Utopies, tandis qu'Elisabeth Laville, fondatrice d'Utopies, apporte ses titres et intègre la gouvernance du nouvel ensemble.

Ce rapprochement donne naissance au nouveau groupe de 16 millions d'euros de chiffre d'affaires, 110 salariés et 450 clients en 2023.

L'opération est accompagnée par Impact Partners.

Alternego est un cabinet français indépendant créé en 2010 par Philippe Emont, Jean-Edouard Gresy et Julien Ohana. Comptant une quarantaine de consultants, il a accompagné en 2023 plus de 200 entreprises. Le cabinet enregistre une croissance à deux chiffres depuis 14 ans, structurée autour de ses quatre expertises historiques : négociation et gestion de conflit ; dialogue social & qualité de vie et conditions de travail (QVCT) ; diversité & inclusion ; management et coopération.

Utopies est un cabinet de conseil français créé il y a 30 ans par Elisabeth Laville. Fort de 65 salariés et de 230 clients actifs, Utopies intervient dans tous les secteurs pour inciter les entreprises à intégrer les enjeux sociaux et environnementaux à leur stratégie.

Fiducial Legal By Lamy assiste AN Groupe.

**VINS ÉTONNANTS** - Distribution en vin

**CA** : 2 M€

**LES GRAPPES** - Distribution en vin

**CA** : 14 M€

**Op** : Prise de contrôle

Start-up fondée en 2014 par Loïc Tanguy, les Grappes, leader français de la distribution en vin en direct vigneron, annonce le rachat de Vins Étonnants (société fondée en 2003). Il s'agit de la troisième acquisition réalisée par Les Grappes en moins d'un an. Les Grappes compte 2.000 vignerons indépendants référencés sur ses différents sites et a réalisé 14 millions d'euros de CA en 2023 avec 40 collaborateurs à Paris et Milan.

**WERECRUIT** - Edition de logiciels

**SEPTEO** - Edition de logiciels

**Op** : Prise de contrôle

Septeo, spécialisé dans les logiciels pour les professionnels du droit, de l'immobilier et des entreprises, annonce l'intégration de We Recruit, éditeur français de logiciels de recrutement. Cette acquisition stratégique vient renforcer le pôle HR de Septeo en France.

Créé en 2015 et basé à Rennes, We Recruit est spécialisé dans le développement d'un ATS (Applicant Tracking System)

## ACQUISITIONS FRANCO-FRANÇAISES EN MAI-JUIN 2024 DOMESTIC TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

full web. Cet outil modulaire et personnalisable offre une large gamme de fonctionnalités, incluant la création de sites carrières, un outil de multidiffusion des annonces, une CVthèque, la gestion des viviers de candidats et le suivi des candidatures. Créée en 2015 et située à Rennes, We Recruit compte 21 collaborateurs.

**WORLDGRID** - Services de conseil et d'ingénierie

**ALTEN** - Ingénierie, conseil en technologies

**CA :** 170 M€

**Cédant :** Atos

**Op :** Prise de contrôle

270 M€

**Conseil :** Rothschild & Co, Perella Weinberg Partners, BNP Paribas

Atos entre en négociations exclusives avec Alten pour la vente de son activité Worldgrid pour une valeur d'entreprise engageante de 270 millions d'euros.

Worldgrid fournit des services de conseil et d'ingénierie aux entreprises dans le secteur de l'énergie et des services publics. L'entreprise emploie actuellement près de 1 100 employés et a généré en 2023 un chiffre d'affaires d'environ 170 millions d'euros avec un portefeuille de clients diversifié et historique.

Alten est un acteur reconnu de l'informatique et de l'ingénierie avec une expertise et des offres de produits dans le secteur de l'énergie et des services publics.

La clôture de la transaction devrait être finalisée avant la fin de l'année 2024 et est soumise à la consultation des instances représentatives du personnel concernées et aux autres approbations réglementaires habituelles.

Herbert Smith Freehills Paris conseille Alten. L'équipe juridique était supervisée par Arnaud Flandé et Tiphaine Pieto. Herbert Smith Freehills Paris accompagne Alten sur plusieurs aspects :

- Corporate avec une équipe composée de Frédéric Bouvet, associé, Sung-Hyuk Kwon, Of Counsel et Loïc Chomet, collaborateur

- Concurrence avec une équipe menée par Sergio Sorinas, associé et Agathe Esch, collaboratrice

- Social avec Sophie Brezin, associée, Guilhem Seronic, collaborateur et Johanna Gonnord, collaboratrice

- Real Estate avec Anne Petitjean, associée (Paris) et Timothée Carpentier, collaborateur (Paris)

- Finance avec Louis de Longeaux, associé (Paris) et Jade Porret, collaboratrice (Paris)

- IP / IT avec Alexandra Neri, associée (Paris), Laure Cardinet, collaboratrice (Paris) et Robin Nini, collaborateur (Paris)

Les équipes de Herbert Smith Freehills Paris ont également été soutenues par celles de Madrid, Düsseldorf et Francfort.

Atos est conseillé par Baker & Mckenzie par l'équipe menée par Alain Sauty de Chalon.



# ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER EN MAI-JUIN 2024

## FRENCH ACQUISITIONS ABROAD IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

**ABG (E.-U.) - 7 marques** - Vêtements et chaussures

**Cédant :** Authentic Brands Group (ABG)

**BEUMANOIR** - Holding

**Op :** Acq. de licence d'exploitation

Beumanoir acquiert la licence d'exploitation des marques de Boardriders (7 marques) qui appartenait à Authentic Brands Group (ABG).

Parmi les marques reprises, Quiksilver, DC Shoes et Element.

Beumanoir réalise 2,3 milliards d'euros de chiffre d'affaires avec 15.000 salariés.

**CORFLEX (E.-U.)** - Dispositifs orthopédiques

**Cédant :** Famille Lorenzetti

**THUASNE** - Produits médicaux et sportifs

**CA :** 281 M€

**Op :** Prise de contrôle

Thuasne, acteur majeur des dispositifs médicaux en Europe, poursuit son développement aux États-Unis avec l'acquisition de la société Corflex, Inc. spécialisée dans les dispositifs orthopédiques.

Thuasne renforce sa position sur le marché américain, initiée avec l'acquisition de Townsend Design en 2011, de Quinn Medical en 2016 puis de Knit-Rite en 2021. Depuis, Thuasne sert le marché américain des magasins d'orthopédie et de matériel médical avec une large gamme de dispositifs médicaux orthopédiques, et de compression. Il s'agit de la 5ème acquisition de Thuasne aux États-Unis en 12 ans.

Fondé en 1847, Thuasne compte 2.400 collaborateurs et a réalisé un chiffre d'affaires de 281 millions d'euros en 2023 dont 50% à l'international. Le groupe est aujourd'hui présent dans 110 pays notamment par l'intermédiaire de ses 19 filiales en Europe, en Amérique du Nord, en Asie et en Afrique.

Fondée en 1984 par les frères Lorenzetti après le rachat d'un fabricant de dispositifs médicaux, Corflex fabrique et distribue aujourd'hui des solutions orthopédiques de haute qualité.

**DEC ENVIRO (Canada)** - Génie de l'environnement

**FONDASOL** - Ingénierie, études techniques

**Op :** Prise de contrôle

**Conseil :** Allinvest Corporate Finance

Expert de l'ingénierie conseil de la construction créé en France en 1958, le groupe Fondasol (100 millions d'euros de CA prévisionnel en 2024) acquiert la majorité du capital de l'entreprise canadienne DEC Enviro et renforce sa présence en Amérique du Nord.

DEC Enviro (11M CAD de CA en 2023) est spécialisée en génie de l'environnement, géotechnique, ingénierie des matériaux, hydrogéologie et sciences du bâtiment.

Avec cette acquisition, qui fait suite à l'intégration de la société canadienne Solroc fin 2020, Fondasol double son activité et ses effectifs en Amérique du Nord (CA 23M CAD pour 160 collaborateurs), pour une part de son chiffre d'affaires réalisée à l'international supérieure à 20%.

Rappelons que Fondasol est implanté en Europe (France, Luxembourg), en Afrique (Maroc, Sénégal) et en Amérique du Nord (Canada).

Fondasol est détenu à 75% par ses collaborateurs, actionnaires pour 97% d'entre eux.

Fondée en 1998, DEC est une firme d'ingénieurs-conseils au service des villes et municipalités, promoteurs immobiliers, commerces, industries et autres firmes d'ingénieurs des Laurentides, de la Rive-Nord, du Québec, de l'Ontario et aux États-Unis.

DEC Enviro compte aujourd'hui 80 collaborateurs.

## ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER EN MAI-JUIN 2024 FRENCH ACQUISITIONS ABROAD IN MAY-JUNE 2024

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

**FOSROC (G.-B.)** - Chimie de la construction

**SAINT-GOBAIN** - Matériaux de construction (EL)

CA : 47,9 Mds€

Op : Prise de contrôle

960 M€

Saint-Gobain (160.000 collaborateurs dans 76 pays) annonce avoir conclu un accord définitif pour l'acquisition de Fosroc, acteur mondial non coté de référence dans la chimie de la construction, pour un montant de 1,025 milliards de dollars (soit environ 960 millions d'euros) en numéraire.

Après les acquisitions de Chryso en 2021 et GCP en 2022, ainsi que 33 autres acquisitions depuis 2021, cette transaction constitue une nouvelle étape stratégique dans l'établissement de la présence mondiale de Saint-Gobain dans la chimie de la construction, et portera post acquisition son chiffre d'affaires total dans ce secteur à 6,2 milliards d'euros dans 73 pays (pro forma).

Fosroc est un acteur mondial dans la chimie de la construction avec une forte présence géographique, tout particulièrement en Inde, au Moyen-Orient et en Asie-Pacifique. En 2024, il devrait générer un chiffre d'affaires de 487 millions de dollars et atteindre une marge d'EBITDA estimée à 18,7%. Avec 20 usines de production et environ 3.000 employés, Fosroc fournit une large gamme de solutions techniques pour l'industrie de la construction, notamment des adjuvants et additifs pour béton et ciment, des adhésifs et colles, des solutions d'étanchéité, de réparation du béton et de revêtement de sol.

Le prix d'achat représente un multiple d'acquisition (avant synergies) d'environ 11,3x l'EBITDA estimé 2024 de Fosroc de 91 millions de dollars, et un multiple d'environ 7,1x après prise en compte des synergies en année pleine d'environ 54 millions de dollars en année 3.

L'acquisition sera entièrement financée grâce à la trésorerie disponible du groupe.

La finalisation de la transaction est soumise à la satisfaction de conditions usuelles et devrait intervenir au premier semestre 2025.

Freshfields Bruckhaus Deringer conseille Saint-Gobain avec une équipe cordonnée depuis Paris par Olivier Rogivue, associé, Sonia Tubiana, counsel, et Romain Giraud, collaborateur. Pervez Akhtar, associé, Nalothiya Nambirajah, collaboratrice senior, Folarin Odunubi, Liana Al Mifleh, Kende Szabo, Rahul Karia, collaborateurs au bureau de Dubaï et Tariq Saced, legal consultant, sont également intervenus sur les aspects corporate en collaboration avec l'équipe de Paris. Vincent Daniel-Mayeur, associé, Thomas Métayer, counsel, Tazio Jaegle et Louis-Antoine Jacquet, collaborateurs à Paris, avec Matthew Everett, collaborateur senior à Londres, sont intervenus sur les aspects de droit fiscal. Frank Roehling, associé, Martin McElwee, associé, Justin Chen, collaborateur senior, Helena Haag, Victoria Delettre, Leonie Sage et Sarah Mitchell, collaboratrices, sont intervenus sur les aspects de droit de la concurrence. Ludovic Malgrain, associé, et Grégoire Durand, collaborateur senior à Paris, sont intervenus sur les aspects liés à la conformité. Douglas Bryden, associé, et Charlotte Aspin, collaboratrice à Londres, sont intervenus sur les aspects de droit de l'environnement et Andrew Murphy, associé, et Anika Prasad, collaboratrice au bureau de Londres, sont intervenus sur les aspects de droit du travail. Tabasam Faqir, associé et Marat Gainutdinov, collaborateur, sont intervenus sur les aspects de droit financier.

**FUNCTIONAL FORMULARIES (E.-U.)**

Alimentation par sonde à base d'aliments

**DANONE**

Agroalimentaire (EL)

CA : 27,6 Mds€

Op : Prise de contrôle

**Cédant** : Swander Pace Capital (E.-U.)

Danone (90.000 salariés) annonce avoir réalisé l'acquisition de Functional Formularies, leader aux Etats-Unis de l'alimentation par sonde à base d'aliments, auprès de Swander Pace Capital.

Dans le cadre de la stratégie Renew Danone, cette acquisition renforce le portefeuille de Danone en Nutrition Médicale aux Etats-Unis, élargissant sa gamme d'alimentation entérale.

# ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER EN MAI-JUIN 2024

## FRENCH ACQUISITIONS ABROAD IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

### HEINKEL (Allemagne)

Solutions de confort thermique

### DE DIETRICH PROCESS SYSTEMS

Solutions de confort thermique

CA : 225 M€

**Op :** Prise de contrôle

Le groupe familial alsacien De Dietrich Process Systems annonce l'acquisition du groupe Heinkel Drying and Separation et de ses marques Heinkel, Comber, Bolz-Summix et Jongja.

Au travers de cette acquisition, le groupe devient le leader mondial dans les domaines de la séparation solide-liquide et du séchage de principes actifs. Avec quatre sites de production supplémentaires en Europe, elle permet à De Dietrich Process Systems de devenir le leader européen incontesté avec un engagement stratégique de fabrication locale (France, Allemagne, Pays-Bas, Italie, Espagne, Suisse, Hongrie, République Tchèque). Ce rachat permet aussi au groupe d'étendre sa présence sur les marchés internationaux et de consolider son leadership en Asie et aux Etats-Unis.

Heinkel s'est imposé comme un fournisseur premium de solutions de séparation solide-liquide, de séchage et de systèmes d'agitation, principalement pour les industries pharmaceutiques, chimiques et agro-alimentaires.

Rappelons que De Dietrich Process Systems (1.200 employés) possède 24 sites opérationnels à travers le monde répartis dans 15 pays et réalise un chiffre d'affaires de 225 millions d'euros (2023).

### MODERN MEADOW (E.-U.) - division beauté et biomédicale HTL BIOTECHNOLOGY - Biotechnologie

**Op :** Acq. d'activités

HTL Biotechnology (300 collaborateurs) renforce sa position de leader mondial de la fabrication et du développement de biopolymères de grade pharmaceutique en faisant l'acquisition de la division beauté et biomédicale de l'américain Modern Meadow (Nutley, NJ) et notamment de sa plateforme de Protéines recombinantes dont le produit le plus avancé est le collagène recombinant humain type III (rhCOL3).

HTL Biotechnology fait ainsi une entrée remarquée dans le collagène recombinant humain pour des usages cosmétiques et médicaux, répondant non seulement à des besoins identifiés d'engagements éthiques Végan mais aussi à des propriétés uniques et différenciantes.

Le rhCOL3, développé aux Etats-Unis et produit en Europe, a d'ores et déjà suscité l'intérêt de nombreux acteurs du secteur cosmétique et de l'esthétique dans un marché encore naissant et en forte demande qui devrait rapidement dépasser le milliard de dollars.

L'ambition à travers cette acquisition est d'innover sur les segments historiques de l'entreprise que sont la médecine esthétique, la rhumatologie et l'ophtalmologie ainsi que dans de nouvelles aires thérapeutiques. La combinaison et la complémentarité des expertises en biofermentation de qualité GMP d'HTL Biotechnology et de cette nouvelle plateforme de Protéines recombinantes permettront de développer des innovations disruptives en utilisant un ou une association de biopolymères accélérant ainsi les capacités d'innovation de l'entreprise.

HTL Biotechnology proposera désormais une gamme large et unique de produits avec sa plateforme d'acide hyaluronique de grade pharmaceutique, de polynucléotides, de produits en développement tels que l'héparosan, la toxine botulinique comme neuromodulateur ou encore avec cette acquisition, une plateforme de collagènes recombinants humains.

L'entreprise renforce également sa présence sur le continent nord-américain avec d'une part les équipes d'HTL Biotechnology Manufacturing Inc. (HTL BMI) basées dans l'État du Massachusetts et d'autre part l'arrivée de cette nouvelle organisation basée à Nutley (NJ).

# ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER EN MAI-JUIN 2024

## FRENCH ACQUISITIONS ABROAD IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

**PROCORI (Suède) - ESN**

**DEVOTEAM - ESN (EL)**

**Op** : Prise de contrôle

Devoteam (11.000 collaborateurs), entreprise de conseil en stratégie digitale, Cloud, cybersécurité et IA, présente dans plus de 20 pays en EMEA, et l'un des principaux fournisseurs de solutions ServiceNow, annonce l'acquisition de ProCori, un important cabinet de conseil ServiceNow basé en Suède.

**SWIZA, Suisse (L'Épée 1839)**

**LVMH**

Fabrication d'horloges haut de gamme

Holding dans le luxe

**Op** : Prise de contrôle

LVMH annonce l'acquisition de Swiza, propriétaire de L'Épée 1839, prestigieuse manufacture suisse dédiée à la fabrication d'horloges haut de gamme, véritables objets d'art renfermant des mécanismes et grandes complications exceptionnels.

Basée à Delémont, dans le Jura Suisse, L'Épée 1839 perpétue depuis 185 ans un savoir-faire horloger exceptionnel, au service de créations imaginées, développées et produites en interne.

À sa création par Auguste L'Épée au XIX<sup>ème</sup> siècle, la société s'était initialement spécialisée dans la fabrication des composants horlogers et fut pionnière dans la production de boîtes à musique. Elle fit évoluer ensuite son activité vers le développement d'une offre horlogère pointue, d'abord en produisant des pendulettes de voyage très appréciées par les officiers, puis au cours du XX<sup>ème</sup> siècle en créant des horloges d'exception. Autant d'évolutions qui permettent à la Maison de se distinguer par ses innovations techniques et technologiques.

Les créations de la Maison L'Épée 1839 sont rapidement devenues de véritables références et sont plébiscitées notamment par les chefs d'États, ministres et familles royales, pour qui ces objets d'art constituent un cadeau privilégié et patrimonial lors des visites officielles.

Plus récemment, L'Épée 1839 a réalisé des partenariats prestigieux et créatifs avec de nombreuses maisons de luxe ou d'horlogerie, afin d'imaginer des pièces exceptionnelles. Plusieurs projets ont ainsi vu le jour avec des Maisons du Groupe LVMH, parmi lesquelles Tiffany, qui a présenté une pendulette reprenant la forme des premières voitures de Formule 1 des années 1950, lors de la réouverture de sa boutique historique de la 5<sup>ème</sup> Avenue à New York en 2023. La Maison Louis Vuitton a également fait appel au savoir-faire des artisans de L'Épée 1839 pour réaliser une montgolfière, emblème régulièrement utilisé par la Maison.

La manufacture rassemble aujourd'hui en son sein une large palette de métiers, d'artisans et de savoir-faire : plus de 80 designers, ingénieurs, horlogers, mécaniciens et collaborateurs travaillent aux côtés d'Arnaud Nicolas, CEO et Directeur créatif.

**TAMARHIS (Belgique)**

**ACT-ON**

Conseil en technologie des ressources humaines

Transformation organisationnelle, digitale et culturelle

**Cédant** : Tamahris

**Op** : Prise de contrôle

Le groupe français Act-On reprend la société belge Tamahris et sa filiale allemande.

Tamahris est une société de conseil en technologie des ressources humaines qui aide les entreprises à définir et à mettre en œuvre leur stratégie RH.

Act-On est leader dans les activités de transformation organisationnelle, digitale et culturelle.

Delsol Avocats a conseillé Tamahris dans le cadre de cette transaction avec une équipe pluridisciplinaire composée de Sébastien Popijn, associé, et Marine Randoux, avocate, sur les aspects corporate ; David Lohisse, counsel, sur les problématiques de droit social.

Act-On était conseillé par Virginie Florance du cabinet Mermoz Avocats.

# ACQUISITIONS FRANÇAISES À L'ÉTRANGER EN MAI-JUIN 2024

## FRENCH ACQUISITIONS ABROAD IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET ACQUÉREUR BIDDER MT AMT

### THOMAS & ADAMSON (G.-B.)

Conseil et ingénierie de la construction

### EGIS

Conseil et ingénierie de la construction

**Op** : Prise de contrôle

Egis (19.500 salariés) a acquis la société Thomas & Adamson. Basée à Édimbourg et fondée en 1935, Thomas & Adamson dispose d'une centaine de collaborateurs en Grande-Bretagne. Ainsi le groupe renforce son activité de conseil déjà fortement présente en France. Le nouvel ensemble réunit plus de 500 collaborateurs avec des implantations significatives au Moyen-Orient ainsi qu'en Australie et Nouvelle Zélande.

Les équipes de Thomas & Adamson, réparties entre Édimbourg, Glasgow, Londres et le Moyen-Orient disposent d'une expérience éprouvée dans l'accompagnement d'organisations de premier plan à travers les complexités de l'acquisition, de la livraison et de l'exploitation d'actifs dans l'environnement bâti. Elles fournissent des services de conseil dans divers secteurs, notamment le commerce, l'éducation, l'hôtellerie, le résidentiel, les soins de santé, l'hôtellerie, la vente au détail, les sciences de la vie, les sports, les loisirs et la culture.

### UBERTAS CONSULTING (G.-B.) - ESN

### DEVOTEAM - ESN (EL)

**Op** : Prise de contrôle

Devoteam, entreprise de conseil en technologie spécialisée dans le cloud, la cybersécurité, l'IA et le développement durable, annonce l'acquisition d'Ubertas Consulting, l'un des principaux cabinets de conseil AWS basé au Royaume-Uni. Cette décision renforce la présence Amazon Cloud de Devoteam au Royaume-Uni et en Irlande (UK&I). Devoteam accélère l'activité AWS au Royaume-Uni puisqu'il s'agit de la dernière acquisition dans l'écosystème AWS - la précédente datant de 2017 ; et, la première opération sur le marché britannique.

Devoteam est une société de conseil technologique basée sur l'IA, spécialisée dans les plateformes cloud, la cybersécurité, les données et la durabilité, avec plus de 12.000 collaborateurs tech natifs dans la région EMEA.

# ACQUISITIONS ÉTRANGÈRES EN FRANCE EN MAI-JUIN 2024

## FOREIGN ACQUISITIONS OF FRENCH COMPANIES IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

### ADVENTYS

Matériel de cuisson par induction

### ELECTROLUX PROFESSIONAL (Suède)

Appareils électroménagers professionnels

**Op** : Prise de contrôle

Electrolux Professional, société cotée au Nasdaq Stockholm, acquiert Adventys, leader en France de matériel professionnel de cuisson par induction.

Electrolux Professional est l'un des principaux fournisseurs mondiaux de services de restauration, de boissons et de blanchisserie pour professionnels.

Adventys, fondée en 1999, conçoit et produit du matériel de cuisson par induction. La société emploie une quarantaine de personnes et dispose d'une usine à Seurre, en France.

Electrolux Professional a été conseillé par Advant Altana.

Adventys a été accompagné par Joffe & Associés.

### APPVIZER (Cloud is Mine)

Recommandations de software B2B

**Cédant** : Cloud is Mine

### SOFTONIC (Espagne)

Distribution de logiciels

**Op** : Prise de contrôle

Softonic.com leader mondial de la distribution de logiciels sécurisés, a annoncé l'acquisition d'Appvizer, une plateforme spécialisée dans les recommandations de software B2B.

Appvizer, qui compte parmi ses clients Monday.com, Salesforce ou encore Factorial, attire chaque mois 2 millions d'utilisateurs professionnels à la recherche de logiciels répondant à leurs besoins d'affaires.

En plus de son activité principale, Appvizer est le moteur de B2B Rocks, la principale conférence européenne dédiée à l'écosystème SaaS avec plus de 3.000 participants chaque année.

L'opération a été conseillée par Wave Partners Ltd, une société spécialisée dans le conseil stratégique et les fusions et acquisitions, et par La Tour International, un cabinet d'avocats indépendant.

Fondée à Barcelone en 1997, Softonic emploie plus de 100 personnes de 23 pays.

Fondée à Montpellier en 2013, Cloud is Mine est propriétaire des marques Appvizer et B2B Rocks.

### ASCOMETAL - site Fos-sur-Mer - Sidérurgie

**Cédant** : Administrateur judiciaire

### MARCEGAGLIA (Italie) - Transformation des métaux

**Op** : Acq. d'un site

Spécialisé dans la production d'aciers longs, le site de Fos-sur-Mer (Bouches-du-Rhône, 323 salariés) du groupe Ascometal sera repris par le groupe familial italien Marcegaglia qui reprend tous les salariés et investit 800 millions d'euros.

### CMS (Conseil Media Santé)

Conseil média

**Conseil** : In Extenso Finance

### SERVICEPLAN + WEFRA LIFE (Allemagne)

Communication

**Op** : Prise de contrôle

L'agence de conseil média CMS (Conseil Média Santé) a été reprise par les groupes ServicePlan (MediaPlus) et WefraLife, leaders allemands de la communication.

L'agence CMS, basé à Paris, est spécialisée dans le conseil média sur le marché de la communication digitale à destination des professionnels de la santé. Forte de 40 ans d'expérience aux côtés des plus grands noms de l'industrie pharmaceutique mondiale (Sanofi, BMS, Danone Nutrition Spécialisée, Viatris, Teva, J&J etc.), l'agence se positionne en tant que leader français, détenant plus de 60% des parts de marché.

# ACQUISITIONS ÉTRANGÈRES EN FRANCE EN MAI-JUIN 2024

## FOREIGN ACQUISITIONS OF FRENCH COMPANIES IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

ServicePlan et WefraLife sont des groupes allemands leaders spécialisés dans la communication. ServicePlan (Mediaplus), la plus grande agence média indépendante d'Europe (c.900 millions d'euros de CA), apporte son implantation internationale, son expertise stratégique ainsi qu'un large éventail de clients. De son côté, WefraLife basée à Francfort se positionne comme un acteur spécialisé dans le secteur de la santé avec plus de 150 clients. Depuis 2013, ServicePlan et WefraLife sont liées par le biais de WefraLife et MediaPlus, leurs coentreprises médias dans le domaine de la santé grand public.

Service Plan était accompagné par le cabinet Harlay Avocats.

CMS Francis Lefebvre a été conseil des équipes dirigeantes de Conseil Média Santé.

Le cabinet Ginstié Paley-Vincent a conseillé la société cédante.

In Extenso a conseillé la société cédante pour les négociations M&A. L'équipe de In Extenso était menée par Alain Fabre, avocat associé.

**COURVOISIER** - Cognac

**CAMPARI (Italie)** - Spiritueux

CA : 2,9 Mds€

Cédant : Beam Suntory (E.-U.)

Op : Prise de contrôle

1,08 Md€

Campari acquiert le cognac Courvoisier, une maison créée en 1828.

**CREAPHARM** - activité de services pharmaceutiques

**MYONEX (E.-U.)** - Fourniture d'essais cliniques

Cédant : Creapharm

Op : Acq. d'une activité

Myonex, l'un des leaders mondiaux de la fourniture d'essais cliniques, annonce l'acquisition de l'activité de services pharmaceutiques de Creapharm.

Cette transaction permet de combiner les capacités et la flexibilité pour servir les sociétés pharmaceutiques et biotechnologiques aux stades cliniques et commerciaux, y compris les sociétés gérant des thérapies avancées.

McDermott Will & Emery a conseillé Myonex.

Creapharm était conseillé par Arst Avocats, Nomodos et par Nelson Mullins aux Etats-Unis.

**FAMILY & CO**

Applications de co-parentalité

**OURFAMILYWIZARD (E.-U.)**

Applications de co-parentalité

Op : Prise de contrôle à 100%

La société américaine OurFamilyWizard, leader sur le marché d'applications relatives à la co-parentalité, reprend la société Family & Co.

Family & Co exploite l'application FamilyWall aidant les familles dans leur organisation quotidienne, en fournissant un ensemble de fonctionnalités : partage de calendrier, gestion des tâches, emplois du temps et autres fonctions de productivité pour les familles.

Racine a conseillé les fondateurs de Family & Co.

OurFamilyWizard était conseillée par le cabinet Fidal.

**LACROIX - Signalisation** - Signalisation routière

**AIAC (E.-U.)** - Capital-investissement

CA : 59 M€

Cédant : Lacroix Group

Op : Prise de contrôle

Le groupe industriel familial Lacroix Group, spécialisé dans les solutions d'IoT industriel et d'équipements électroniques, a finalisé la cession de son segment Signalisation auprès de la société d'investissement industriel AIAC (American Industrial

# ACQUISITIONS ÉTRANGÈRES EN FRANCE EN MAI-JUIN 2024

## FOREIGN ACQUISITIONS OF FRENCH COMPANIES IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Acquisition Corporation). Les deux sociétés étaient entrées en négociations exclusives le 14 décembre 2023. Le segment Signalisation, qui emploie 315 collaborateurs, a dégagé un chiffre d'affaires total de 59 millions d'euros en 2023, soit 7,8 % du chiffre d'affaires du groupe Lacroix.

**LES ABEILLES INTERNATIONAL** - Sauvetage maritime

**BOLUDA TOWAGE (Pays-Bas)** - Services maritimes

**Op** : Prise de contrôle

Boluda Towage acquiert Les Abeilles International. Grâce à cette acquisition, Boluda Towage - présent en France depuis 2007 sous le nom de Boluda Towage France - renforce sa flotte de sauvetage maritime et offshore.

Créée il y a plus de 150 ans, Les Abeilles est une entreprise de référence pour le secteur maritime français, au service de la Marine Nationale pour effectuer des missions de sauvetage et de lutte contre la pollution. L'entreprise a réalisé plus de 200 opérations de sauvetage maritime au cours des 20 dernières années.

Les Abeilles apporte à Boluda Towage toute son expérience pour optimiser l'efficacité, la sécurité et la rapidité des manœuvres d'urgence.

Boluda diversifie ainsi ses activités en augmentant sa capacité d'intervention en matière de sauvetage maritime 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 en apportant une réponse rapide aux situations difficiles dans des conditions météorologiques extrêmes et en offrant une couverture stratégique sur les côtes françaises et sur les côtes du nord de l'Europe.

L'entreprise accroît sa capacité d'intervention en cas de déversement en mer, grâce à un équipement et à une technologie de pointe. Elle se positionne également comme un nouvel acteur clé sur les marchés de l'énergie éolienne, en soutenant la construction et la maintenance des parcs éoliens en mer.

Boluda Towage ajoutera 6 navires à sa flotte : quatre remorqueurs, un navire polyvalent et un remorqueur AHTS. Trois de ces remorqueurs sont basés sur les côtes de la Manche et s'appellent Abeille Bourbon (Brest), Abeille Liberté (Cherbourg), Abeille Normandie (Boulogne-sur-mer). L'Abeille Méditerranée est basée à Toulon, en Méditerranée. Les deux autres navires qui rejoignent la flotte sont le navire polyvalent Jason (actuellement à Toulon) et le remorqueur AHTS Abeille Horizon (Cherbourg).

Boluda Towage France sera chargé de la gestion du personnel au sol et des équipages des Abeilles, soit une équipe de plus d'une centaine de professionnels.

Boluda Towage, leader mondial de services maritimes, fournit des services de remorquage dans les principaux ports du monde. Présente sur les continents européen, asiatique, africain et latino-américain, Boluda Towage exploite une flotte solide et diversifiée avec un équipage hautement qualifié.

Herbert Smith Freehills a accompagné Boluda sur ses aspects corporate avec une équipe composée de Cyril Boulignat, associé (Paris) et Paul Bignebat, collaborateur (Paris) et sur ses aspects Tax avec une équipe menée par Bruno Knadjian, associé (Paris) et Alexandre Tardif, collaborateur (Paris).

Côté vendeur, Econocom était conseillé en M&A par le Cabinet Gide avec Christophe Eck, associé, et Camille Burg, collaboratrice.

**MANOIR INDUSTRIES** - Métallurgie

**PARALLOY (G.-B.)** - Métallurgie

**Cédant** : Administrateur judiciaire

**Op** : Prise de contrôle

La reprise de Manoir Industries et de Manoir Pitres par le groupe industriel britannique Paralloy a été actée jeudi 20 juin 2024 par le tribunal de commerce de Paris.

L'avenir de la fonderie de Pitres, qui avait réalisé au cours du dernier exercice un chiffre d'affaires de 86 millions d'euros, était en jeu depuis la liquidation judiciaire de Manoir Industries et Manoir Pitres intervenue le 25 mars dernier.

Le groupe Manoir Industries, fleuron français des aciers spéciaux implantée depuis plus de 100 ans à Pitres, est spécialisé dans la transformation des métaux et la fabrication de pièces métalliques à haute performance pour divers secteurs industriels.



# ACQUISITIONS ÉTRANGÈRES EN FRANCE EN MAI-JUIN 2024

## FOREIGN ACQUISITIONS OF FRENCH COMPANIES IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Réputé pour son expertise technique, il dessert des marchés stratégiques dans la pétrochimie, le nucléaire, et la défense. L'offre de Paralloy, qui permet de préserver plus de 480 emplois, dont plus de 420 à Pitres et 60 à Burton (Angleterre) a été soutenue par l'Etat (Délégation Interministérielle aux Restructurations d'Entreprises), la Région Normandie et EDF. Le groupe Paralloy a été conseillé sur les aspects juridiques par UGGC Avocats. Manoir Industries était conseillé par Paul Hastings.

**SPINEM ROBOTICS** - Dispositifs médicaux

**SPINEART (Suisse)** - Dispositifs médicaux

**Op :** Participation

Spineart prend une participation minoritaire dans SpinEM Robotics. Fondée en 2005, Spineart est un leader mondial de l'innovation en chirurgie de la colonne vertébrale. SpinEM Robotics est une start-up pionnière de la deeptech créée en 2021 et spécialisée dans les nouvelles solutions de robotique chirurgicale et de navigation pour la chirurgie de la colonne vertébrale. Le cabinet d'avocats Yards a conseillé Spineart. SpinEM Robotics était conseillé par Goodwin.

**TFMO (Les Transports Frigorifiques des Monts d'Or)**

Transport frigorifique

CA : 33 M€

**H.ESSERS (Belgique)**

Transport frigorifique

**Op :** Prise de contrôle

L'entreprise familiale Les Transports Frigorifiques des Monts d'Or (TFMO), spécialisée dans le transport frigorifique sur le territoire national et international et dont les domaines d'activité sont principalement les produits alimentaires et pharmaceutiques, a été reprise par le groupe familial belge H.Essers. TFMO réalise un chiffre d'affaires de 33 millions d'euros et emploie 190 salariés dont 170 chauffeurs. Le groupe H.Essers emploie 7.500 personnes. Il est présent dans 18 pays et réalise un milliard de chiffre d'affaires.

**THALES GTS** - Signalisation ferroviaire

**Cédant :** Thales

**HITACHI RAIL (Japon)** - Solutions ferroviaires

**Op :** Prise de contrôle

1,66 Md€

**Conseil :** Perella Weinberg Partners, Deutsche Bank

Hitachi reprend l'activité signalisation ferroviaire de Thales - Thales GTS (Ground Transportation Systems) - pour 1,66 milliard d'euros.

Thales GTS est un leader mondial des systèmes de signalisation ferroviaire et de contrôle des trains, des systèmes de télécommunications et de supervision, et des solutions de billettique.

Les sites clés d'Hitachi Rail au Japon, en Italie, au Royaume-Uni et aux États-Unis sont stratégiquement complétés par les grands centres de GTS en Allemagne, en France, en Espagne et au Canada (étendant sa présence mondiale à 51 pays) – les deux entreprises ayant une réputation bien établie sur le marché européen plus large, au Moyen-Orient et Asie-Pacifique.

Clifford Chance a conseillé Hitachi Rail avec une équipe composée à Paris de Laurent Schoenstein, associé, Julien Brun, counsel, Alice Declercq et Charlotte Hershkovitch, avocates, et Anouck Peter sur les aspects M&A ; David Tayar, associé, Clémence Carlier, Antoine Réco et Hendrik Coppoolse, avocats, sur les aspects antitrust ; Dessislava Savova, associée, Jérémy Guilbault, Alexandre Balducci, Nina Khalif-Lanoux et Lisa Fournier, avocats, sur les aspects tech et protection des données ; ainsi que de Pierre-Benoit Pabot du Châtelard, associé, Fabien Jacquemard, senior counsel, Hugues Martin-Sisteron, counsel, Guilhem Dardoize et Santiago Ramirez, avocats, sur les aspects finance.

L'équipe était notamment également composée de Jonathan Dillon, associé, et Sarah Bowe, avocate, sur les aspects M&A ;

## ACQUISITIONS ÉTRANGÈRES EN FRANCE EN MAI-JUIN 2024 FOREIGN ACQUISITIONS OF FRENCH COMPANIES IN MAY-JUNE 2024

<b>SOCIÉTÉ CIBLE TARGET</b>	<b>ACQUÉREUR BIDDER</b>	<b>MT AMT</b>
-----------------------------	-------------------------	---------------

Jennifer Storey, associée, Nivi Balaji, Jordan Bernstein et Sophie Scholl, avocats, sur les aspects antitrust ; Paul Carrington et Michael Pearson, associés, et Jessica Du Toit, avocate, sur les aspects finance (Londres) ; Belén Irissarry, counsel, sur les aspects antitrust, Juan Valcárcel et Andreina Velásquez, avocats, sur les aspects M&A, et Marc Casas, avocat, sur les aspects droit public (Madrid) ; Natsuko Sugihara, associée, sur les aspects M&A, et Masato Fujinaka, avocat, sur les aspects finance (Tokyo) ; ainsi que de Kelly Gregory, associée, et Peter Zhao, avocat, sur les aspects M&A (Shanghai).

<b>TOTALENERGIES EP (BRUNEI)</b>	<b>HIBISCUS PETROLEUM BERHAD (Malaisie)</b>
Exploration-production de pétrole et de gaz	Exploration-production de pétrole et de gaz
<b>Cédant : TotalEnergies</b>	<b>Op : Prise de contrôle à 100%</b> <span style="float: right;">237 M€</span>

TotalEnergies a conclu un accord pour vendre sa filiale détenue à 100% TotalEnergies EP (Brunei) B.V. à Hibiscus Petroleum Berhad, acteur malaisien indépendant dans l'exploration-production de pétrole et de gaz. La transaction, d'un montant de 259 millions de dollars, devrait être finalisée au quatrième trimestre 2024.

TotalEnergies EP (Brunei) B.V. détient une participation opérée de 37,5% dans le bloc B, aux côtés de Shell Deepwater Borneo (35%) et de Brunei Energy Exploration (27,5%).

Le bloc B, situé à 85 km au large de la côte du Brunei, contient le champ de Maharaja Lela/Jamalulam (MLJ), dont la production a démarré en 1999 et qui représentait une production nette d'environ 9 000 barils équivalent pétrole par jour pour TotalEnergies en 2023.

<b>VIDEO INTERVENTIONNELLE MEDICALE SCIENTI (VIMS)</b>	<b>ZIMMER BIOMET (E.-U.)</b>
Systèmes de visualisation d'endoscopie	Holding
<b>CA : 17 M€</b>	<b>Op : Prise de contrôle</b>
<b>Cédant : M Capital</b>	

VIMS, près de Toulouse (Villeneuve-lès-Bouloc, Haute-Garonne), tombe dans l'escarcelle de Zimmer Biomet (CA : 7,3 milliards de dollars en 2023).

VIMS intervient dans les systèmes de visualisation d'endoscopie.

Fondé en 1991, VIMS compte aujourd'hui 85 salariés.

<b>ZEENCO - Bornes de recharges électriques</b>	<b>AMARA NZERO (Espagne) - Transition énergétique</b>
	<b>Op : Prise de contrôle</b>

Amara NZero, société espagnole spécialisée dans les énergies durables et la transition énergétique, acquiert la société française Zeenco, spécialisée dans l'installation et l'exploitation de bornes de recharges électriques et leur supervision.

Grâce à cette acquisition, Amara NZero crée une nouvelle filiale à Lyon qui lui permettra de se positionner sur le marché français de l'énergie.

La société Amara NZero était conseillée par le département Corporate M&A de Sekri Valentin Zerrouk et par Evergreen Legal (Espagne).

## OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024 PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

<b>SOCIÉTÉ CIBLE TARGET</b>	<b>ACQUÉREUR BIDDER</b>	<b>MT AMT</b>
-----------------------------	-------------------------	---------------

**(RE)SET** - Stratégies environnementales  
CA : 7 M€

**JULHIET STERWEN** - Conseil en transformation  
CA : 100 M€  
Op : Build-up

Entreprise à mission, Julhiet Sterwen, cabinet de conseil en stratégie, transformation et innovation, et (Re)set annoncent leur rapprochement.

Julhiet Sterwen, fondé en 2015 par Marc Sabatier et Thierry Auzias, est un des leaders du conseil en stratégie, transformation et innovation. Le groupe rassemble aujourd'hui 600 collaborateurs, et réalise un chiffre d'affaires de plus de 100 millions d'euros.

Fondé en 2019 par Géraldine Poivert, passée par la grande distribution et auparavant DCA de Citeo, et Frank Gana, entrepreneur dans la tech puis créateur du Circular Challenge (1er accélérateur d'innovations circulaires en France), (Re)set s'engage aux côtés de grands groupes, ETI et PME, acteurs publics et sectoriels, de la définition à la mise en action de stratégies environnementales. L'entreprise compte aujourd'hui plus de 50 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de 7 millions d'euros en très forte croissance. (Re)set, précurseur de la coopétition, est reconnu pour ses coalitions d'actions dans l'univers du packaging, de la cosmétique, du textile, du luxe et du mobilier notamment.

Par cette opération, Julhiet Sterwen devient actionnaire majoritaire de (Re)set. Les fondateurs de (Re)set investissent dans le même temps dans le capital de Julhiet Sterwen, dont ils rejoignent la communauté des associés.

**4P-PHARMA** - Biopharmacie

**GROUPE D'INVESTISSEURS** - Capital-investissement  
Op : Participation 15 M€

Fondée par Revital Rattenbach et spécialisée dans le repositionnement thérapeutique de molécules existantes, la société de biopharmacie lilloise 4P-Pharma lève 15 millions d'euros auprès de business angels, d'une mutuelle et de Iris Finance.

**ABAQUES**

Intégration audiovisuelle

CA : 12 M€

Cédant : Frédéric André et Stéphane Gambier

Conseil : Société Générale

**INCEPT GROUP**

Fourniture d'équipements et de services audiovisuels

CA : 75 M€

Op : Build-up

Incept Group, né en 2022 du rapprochement de Onedirect et Wipple, accélère son développement avec l'arrivée d'Abaques, spécialisé dans la communication d'entreprise et les solutions audiovisuelles.

Ce rapprochement stratégique, soutenu par Naxicap Partners, permet de créer un nouvel ensemble de 90 millions d'euros de CA.

Abaques Audiovisuel est une entreprise toulousaine fondée en 2004 par Frédéric André et Stéphane Gambier. Abaques est aujourd'hui un leader régional avec des sites à Toulouse, Bordeaux et Paris. Son expertise se concentre sur la conception, l'installation et l'intégration d'équipements audiovisuels, ainsi que des prestations techniques pour l'évènementiel.

**AIRESS** - Systèmes de protection incendie

Cédant : Camille Vilette et Michel Loppion

**TRAJAN CAPITAL** - Capital-investissement

Op : BIMBO

La société Airess fait l'objet d'un Buy in Management Buy Out (BIMBO), une opération menée par le fonds Trajan.

Fondée en 2000 à Bezons par Camille Vilette et Michel Loppion, Airess est spécialisée dans l'installation et la maintenance de systèmes de protection incendie par extinction automatique à eau (sprinklers), installés dans les Établissements Recevant du Public (centres commerciaux, grandes surfaces, grands hôtels), entrepôts logistiques, sites industriels, data centers ou

## OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024 PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

encore parkings. L'entreprise compte plus de 180 salariés sur 7 sites.

Advant Altana a accompagné le groupe familial de contrôle de la société Aires.

**ALSTEF GROUP** - Solutions automatisées clés en main  
CA : 220 M€

**ARDIAN** (+ Future French Champions, + fondateurs)

**Op** : LBO

**Conseil** : Lazard

**Conseil** : Sycomore

Ardian est entré en négociations exclusives pour acquérir une participation majoritaire dans Alstef Group qui intervient dans la conception, l'intégration et la fourniture de solutions automatisées et robotiques pour les marchés de l'aéroportuaire, de la logistique et du tri colis, aux côtés de l'équipe de direction du groupe, ainsi que de 260 salariés actionnaires. Dans le cadre de cette transaction, les fondateurs (Pierre Marol et Jean-Luc Thomé) et Future French Champions, la joint-venture entre Qatar Investment Authority (QIA) et Bpifrance, réinvestiront aux côtés d'Ardian.

Fondé en 1961 et basé près d'Orléans, Alstef Group est un acteur historique des solutions intelligentes de manutention intégrant à la fois l'équipement et les logiciels propriétaires. Depuis plus de dix ans, le groupe affiche une croissance à deux chiffres et s'est rapidement développé, notamment à l'international avec l'acquisition de Glidepath en 2020 dans l'aéroportuaire et SNS en 2023 dans le tri colis. Avec 16 filiales à travers le monde et des systèmes installés dans 93 pays, le groupe est aujourd'hui un des leaders mondiaux du tri bagage sur le marché aéroportuaire et bénéficie d'une clientèle de premier rang sur les marchés de l'intralogistique et du tri colis.

McDermott Will & Emery a conseillé le groupe Alstef.

De Pardieu a conseillé Future French Champions.

**APPLITECH** - Génie climatique et électrique  
CA : 7,2 M€

**M-ENERGIES** - Systèmes de chauffage et de climatisation

CA : 85 M€

**Op** : Build-up

Le groupe M-Energies (Meurthe-et-Moselle), qui intervient dans les installations de génie climatique et électrique pour les grands comptes, acquiert Applitech (Champigny-sur-Marne, Val-de-Marne, 20 salariés).

Fondé en 2009 par Dominique Massonneau, M-Energies compte désormais 600 salariés.

**ASENIUM** - Transformation digitale  
CA : 30 M€

**FREELAND** - Portage salarial

**Op** : Build-up

**Conseil** : Crescendo Finance

Le groupe Freeland, soutenu par MML, annonce l'acquisition d'Asenium, sa 6ème opération de croissance externe depuis 4 ans. La transaction intervient après les rachats de Consultime (ESN de freelancers), de Freelance Informatique (plateforme d'intermédiation pour des missions IT), du Groupe Codeur (plateforme d'intermédiation pour des missions IT, rédaction et traduction), de Freeteam et Intervia (portage salarial).

Fondée en 2005, Asenium intervient dans l'accompagnement de clients, exclusivement grands comptes nationaux et internationaux, dans leur transformation digitale en leur proposant des experts freelances dans les domaines fonctionnels et techniques.

Ayant réalisé plus de 3.000 missions dans plus de 20 pays, Asenium a consolidé sa position auprès de grands comptes internationaux tout en établissant des filiales à l'étranger (USA, Suisse, Brésil).

Freeland table sur un chiffre d'affaires 2024 de près de 450 millions d'euros.

## OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024 PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

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

<b>BFOREAI</b> - Cybersécurité prédictive	<b>GROUPE D'INVESTISSEURS</b> - Capital-investissement <b>Op</b> : Participation <span style="float: right;">14 M€</span>
---	--

La start-up BforeAI (cybersécurité prédictive, Montpellier) lève 15 millions de dollars en série A auprès de SYN Ventures, Partnership Fund For New York, avec une participation renouvelée de Karma VC, Karista et Addendum Capital.

<b>BIOBANK</b> - Banque d'os d'origine humaine <b>Cédant</b> : Verto Growth, Capital Croissance <b>Conseil</b> : Edmond de Rothschild Corporate	<b>IK PARTNERS (G.-B.)</b> - Capital-investissement <b>Op</b> : LBO
---	--

IK Partners annonce un accord pour investir dans BIOBank, un leader dans la préparation et la distribution d'allogreffes osseuses pour la chirurgie du rachis, orthopédique, dentaire et crano-maxillo-faciale (CMF). IK acquiert une participation majoritaire auprès de Verto Growth, de Capital Croissance et de l'équipe de direction, qui réinvestiront. Les termes de la transaction ne sont pas divulgués.

Fondée en 1999 et basée à Lieusaint, en France, BIOBank est une banque de tissus humains de premier plan dont la spécialité est la préparation et la distribution d'allogreffes osseuses pour les chirurgies du rachis, orthopédiques, dentaires et CMF. Prélevées sur les tissus d'un autre individu, les allogreffes osseuses sont utilisées pour réparer et remplacer les tissus osseux endommagés ou malades dans le but de fournir une structure pour la croissance de nouveaux tissus. La société est l'une des trois seules banques de tissus privée en France traitant les tissus osseux à être approuvée par l'agence nationale française de sécurité du médicament, l'ANSM. En conséquence, BIOBank détient plus de 50% des parts de marché en France, dans un secteur en forte croissance.

BIOBank dispose d'un large portefeuille de produits et possède la capacité de fournir des allogreffes osseuses dans plusieurs pays.

Avec environ 50 employés, BIOBank sert 1.700 clients en France et adresse huit autres marchés internationaux, à la fois directement par l'intermédiaire de son propre distributeur en Suisse et indirectement par l'intermédiaire d'un réseau de distributeurs tiers dans d'autres zones géographiques. La société est présente sur l'ensemble de la chaîne de valeur, depuis la collecte de tissus osseux auprès de plus de 160 établissements de santé partenaires, jusqu'à la transformation et la distribution des allogreffes.

McDermott a conseillé IK Partners.

<b>BPA</b> - Produits de boulangerie-pâtisserie  <b>Conseil</b> : In Extenso Finance	<b>GOLOCAL</b> - Produits traiteurs frais <b>Op</b> : Build-up
--	---

La société BPA a été reprise par le groupe Golocal. Basé en Auvergne, Golocal, qui opère sous les marques Soprauvergne / Patifrais, est spécialisé dans la production et la vente de produits traiteurs frais, pour une clientèle majoritairement constituée de particuliers. Il fabrique et commercialise également des produits surgelés à base de pâte feuilletée pour la RHF (Restauration Hors Foyer) et la GMS (Grandes et Moyennes Surfaces).

Implanté dans l'Ouest de la France, le groupe BPA opère dans la production et la commercialisation de produits de boulangerie-pâtisserie, principalement frais, auprès d'une clientèle BtoB (collectivités locales, GMS, industriels) dans le Grand Ouest de la France.

Le rapprochement avec BPA est la première opération de croissance externe du groupe Golocal depuis la prise de participation majoritaire d'Albarest Partners au capital, via le fonds Albacap 1. L'opération de Buy-In Management Buy-Out (BIMBO) primaire avait associé Benjamin Blondeau et Stéphane de Jacquolot, les deux repreneurs, l'équipe de management, Axio Capital, Garibaldi Participations et la famille détentrice du groupe.

## OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024 PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

L'acquisition de BPA permet au groupe Golocal de passer de 230 à 430 collaborateurs pour un chiffre d'affaires consolidé de 45 millions d'euros. Le nouvel ensemble sera dirigé par Benjamin Blondeau et Stéphane de Jacquolot, les deux dirigeants de Golocal.

**CAFES FOLLINET** - Transformation du thé et du café

**IDIA CAPITAL INVESTISSEMENT (+ financiers)**

CA : 70 M€

Cédant : Famille

Op : Participation

Trois filiales du Crédit Agricole – IDIA Capital Investissement, CADS Développement et CASRA Capital – entrent au capital de Cafés Follinet, torréfacteur et distributeur savoyard au savoir-faire centenaire.

Cette opération, qui marque également l'arrivée de Garibaldi Participations et Bpifrance comme nouveaux partenaires, re-compose l'actionnariat du groupe familial autour de son dirigeant, Bernard Follinet.

Fondé en 1880 à Chambéry, Cafés Follinet emploie plus de 250 personnes et réalise un chiffre d'affaires de l'ordre de 70 millions d'euros. Fort de ses 18.000 clients, il est un acteur français majeur dans l'accompagnement des CHR (cafetiers, hôteliers, restaurateurs).

Dans cette opération, IDIA Capital Investissement, CADS Développement et CASRA Capital sont conseillés par le cabinet Veil Jourde.

le groupe Cafés Follinet est conseillé par le cabinet Akily. Bpifrance et Garibaldi Participations sont conseillés par le cabinet Périclès.

**CAPITOLE ENERGIE** - Conseil en achat d'énergie

**EPSA** - Solutions d'optimisation pour les entreprises

CA : 19 M€

Conseil : CIC Conseil

Op : Build-up

EPSA, plateforme d'offres et d'expertises au service de la performance opérationnelle et durable des entreprises et des acteurs publics, accroît son positionnement sur le marché de l'énergie avec l'intégration de Capitole Energie, expert toulousain dans le conseil en achat d'énergie pour les entreprises, les copropriétés et les collectivités.

Fondée en 2017, par Pierre-Jean Haure (Président et co-fondateur) et Benoit Vilcot (Directeur Général et co-fondateur), Capitole Energie accompagne plus de 5.000 clients (Grands Comptes, ETI, PME, TPE, collectivités, etc.), sur tout le territoire français, dans la (re)négociation de leurs contrats d'énergie : électricité, gaz ou énergie renouvelable, selon leurs besoins. Depuis février 2024, face à la demande grandissante de ses clients grands comptes (L'Occitane en Provence, Malakoff Humanis, Groupama Immobilier...), Capitole Energie a développé un pôle Conseil Grands Comptes complétant ainsi son offre avec des solutions de structuration d'achats complexes, d'approvisionnement à long terme et de diversification des méthodes d'approvisionnement.

EPSA, à travers son expertise énergie EPSA Energy, accompagne les acteurs économiques français dans leur transition énergétique et écologique.

**CHAPITRE SIX** - Hôtellerie

**GOLDMAN SACHS ALTERNATIVES (E.-U.)**

Conseil : Edmond de Rothschild Corporate Finance

Op : Participation

Conseil : Deloitte

Goldman Sachs Alternatives entre au capital de Chapitre Six afin de permettre à la collection d'hôtels, créée par Nicolas Saltiel, d'accélérer sa croissance et conquérir de nouvelles destinations.

Cette opération permettra l'acquisition de nouveaux hôtels de 20 à 70 chambres sur des destinations de premier ordre.

# OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024

## PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Cette prise de participation bien que minoritaire est un rapprochement d'envergure pour Chapitre Six, qui compte près de 400 collaborateurs.

**CHAPLAIN** - Maintenance industrielle  
CA : 39 M€

**SODERO GESTION** - Capital-investissement

**Op** : Participation

**Conseil** : Carmine Capital

Chaplain, groupe industriel de services multi-techniques, acteur majeur de la maintenance industrielle dans l'Ouest, avec plus de 30 millions d'euros de CA en 2023 et 8 agences, annonce une opération de réorganisation de son capital avec l'entrée à son capital de Sodero, société de capital-investissement du Grand Ouest.

Créé il y a près de 90 ans, le Groupe Chaplain est spécialisé dans les prestations de maintenance et de réparation à forte technicité, en intervenant notamment sur la chaîne cinématique (moteurs et boîtes de vitesses) et les installations industrielles. Le groupe, via sa filiale Chaplain Energie, propose également des solutions de maintenance pour les ensembles de production d'énergie, et plus particulièrement les ENR (biogaz, stockage d'énergie, méthanisation).

**CLARAVISTA** - Outsourcing de services marketing

**JAKALA (Italie)** - Outsourcing de services marketing

CA : 520 M€

**Op** : Build-up

Jakala prend une participation majoritaire dans le capital ClaraVista.

Fondé en 2002, ClaraVista accompagne ses clients dans l'amélioration de leurs performances marketing notamment dans le secteur de la distribution, du luxe, des cosmétiques et de la finance.

Présent dans 21 pays, Jakala est une société de données, d'IA et d'expériences leader en Europe. En 2023, Jakala a réalisé un chiffre d'affaires mondial de 520 millions d'euros.

ClaraVista rejoint Jakala France pour constituer une entité locale de plus de 200 professionnels.

Hogan Lovells a conseillé les fondateurs de ClaraVista.

**CLICPUBLIC (Belgique)** - Plateforme digitale d'enchères

**AGORASTORE** - Plateforme digitale d'enchères

**Op** : Build-up

Agorastore, leader des ventes aux enchères digitales BtoB soutenu par 21 Invest France depuis novembre 2022, poursuit sa stratégie de plateforme avec le rachat de Clicpublic. Après l'acquisition d'Auctelia en décembre 2022, cette nouvelle réalisation permet à Agorastore de renforcer sa présence en Belgique et d'étendre son expertise aux ventes aux enchères judiciaires & bancaires.

Acteur de l'économie circulaire depuis 2005, Agorastore permet aux entreprises et collectivités publiques de donner une seconde vie à leurs biens d'équipement et actifs immobiliers au travers d'une plateforme d'enchères en ligne et de services associés. Dans le cadre de la mise en oeuvre de sa stratégie de plateforme internationale, Agorastore avait identifié plusieurs acquisitions à fortes synergies en Europe, dont Clicpublic.

Créée en Belgique en 2012, Clicpublic est une plateforme de vente aux enchères en ligne leader en Wallonie & Bruxelles pour les biens d'équipement et les véhicules provenant de sources judiciaires, avec plus de 300 curateurs - mandataires de justice - partenaires, près de 100.000 acheteurs inscrits et plus de 15 millions d'euros de volumes de ventes annuelles. La société a également développé une activité d'enchères dédiée aux banques et organismes de leasing dans le cadre de contentieux. Clicpublic opère en Belgique, son marché historique, et s'est également développé au Luxembourg.

Fort de cette nouvelle opération de croissance externe, le groupe Agorastore prévoit un volume de ventes de près de 180

## OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024 PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

millions d'euros pour 2024 et compte plus de 100 collaborateurs répartis en France et en Belgique.

Osborne Clarke a conseillé Rue du Commerce, acteur pionnier et incontournable du e-commerce français spécialisé dans la vente en ligne de produits informatiques, composants et high-tech, dans le cadre de la cession de son fonds de commerce au profit du Groupe LDLC, acteur majeur du e-commerce sur le marché de l'informatique et du high-tech en France et distributeur spécialisé multimarques.

**COM&CO** - Formation médicale

CA : 10 M€

**PEGASE** - Conseil en stratégie et communication

**Op** : Build-up

Pegase Healthcare, société de conseil en stratégie et communication qui accompagne les transformations du secteur de la santé, en LBO avec Turenne Santé depuis 2022, annonce l'acquisition de Com&Co, acteur marseillais de la formation médicale et organisateur de congrès de près de 10 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Cette croissance externe permettra au groupe de conseil en stratégie en oncologie dirigé par Dimitri Verza, une complémentarité des métiers et des aires thérapeutiques.

Pegase Healthcare avec ses activités de conseil stratégique, business intelligence / market access, communication, éducation et formation médicale pour accompagner les biotech, medtech et entreprises du médicament sur le cycle de vie du médicament, en oncologie mais aussi dans le segment des maladies annonce un 12 millions d'euros de revenus pour l'exercice en cours.

Com&Co est un acteur de l'information et de la formation médicale. La société créée en 2003, organise plus de 80 congrès chaque année dans une quinzaine de pays et réalise des modules de e-learning à l'intention des professionnels en s'appuyant sur son équipe d'une trentaine d'experts de l'événementiel, du digital, de l'audiovisuel, de la communication.

Jeantet a conseillé Pegase Healthcare avec une équipe menée par Maxime Brotz, associé, Maria Plakci et Pak-Hang Li, collaborateurs, pour les aspects corporate M&A.

**CONSTELLATION** - ESN

CA : 200 M€

**Cédant** : Qualium Investissement

**3i, G.-B. (+ Cap Horn Finance)** - Capital-investissement

**Op** : Participation

116M€

**Conseil** : Shibumi Corporate Finance

Qualium Investissement annonce la cession de sa participation dans le Groupe Constellation. 3i Group plc annonce son accord pour investir environ 116 millions d'euros dans Constellation. Qualium cédera sa participation à 3i, tandis que Cap Horn Finance réinvestira pour continuer à soutenir le groupe.

La réalisation de la transaction reste soumise à l'accord des autorités antitrust et réglementaires.

Entreprise à Mission créée en 2016, le groupe Constellation s'est hissé en quelques années dans le top 50 des ESN françaises.

A travers ses filiales (les Étoiles) et pôles métiers, le groupe propose une offre globale d'accompagnement digital pour les PME-ETI, notamment en cloud hybride et cyber-sécurité. Cette offre est alliée à des solutions innovantes de réduction de l'empreinte carbone des systèmes IT. Basé à Saint-Cloud (92), le groupe compte 12 agences en France et emploie 700 collaborateurs. Son chiffre d'affaires 2023 s'élève à près de 200 millions d'euros.

Avec l'appui de Qualium, entré au capital en 2021, Constellation a accéléré sa stratégie de buy-and-build via 6 acquisitions successives : Clariteam et SecureWare (novembre 2021), CVC IT, BESTinfo, Dis (juillet 2022), Hisi, acquisition transformante (octobre 2022). Ces acquisitions ont permis au groupe d'étendre son champ d'expertise, d'asseoir sa position de leader du secteur et de dynamiser sa croissance. En moins de trois ans, le groupe a ainsi doublé son chiffre d'affaires.

3i est conseillé par Weil, Gotshal & Manges (Paris) LLP, avec une équipe composée de Jean Beauchaud, Fanny Zhuo et



# OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024

## PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Louise Faure en corporate, Edouard de Lamy et Guillaume Wulfowicz en fiscalité, James Clarke et Constance Fraysineau en financement, Romain Ferla et Martin Ellie, en concurrence et Marc Lordonnois sur les aspects réglementaires. Constellation est conseillé par Richelieu Avocats, Qualium est conseillé par Mayer Brown LLP (Paris), et Cap Horn Finance est conseillé par Karine Fitau.

**CONTINUITY** - Édition de logiciels **115K (+ financiers)** - Capital-investissement  
**Op** : Participation **10 M€**

Continuity lève 10 millions d'euros en Série A, opération menée par le fonds 115K et soutenue par les investisseurs historiques Elaia et Bpifrance (via son fonds Digital Venture).  
 Créée en 2019, Continuity propose aux assureurs IARD professionnels et entreprises des solutions SaaS innovantes qui combinent data externes et intelligence artificielle pour fiabiliser la sélection et le suivi des risques dans le temps. Ce financement va lui permettre de poursuivre le développement de sa technologie et de son IA pour répondre aux nouveaux enjeux des assureurs, en particulier sur le segment des grands risques.  
 Chammas & Marcheteau a conseillé Continuity.

**CQFD** - Aménagement de l'habitat **BRICONORD** - Aménagement de l'habitat  
**CA** : 30 M€ **CA** : 90 M€  
**Op** : Build-up

Leader dans la conception et la distribution d'accessoires de bricolage, le groupe charentais Briconord acquiert l'entreprise lyonnaise CQFD.  
 Accompagné par le fonds Siparex depuis 2020, Briconord compte 400 salariés.  
 CQFD réalise 40% de son CA à l'export, notamment en Espagne, Allemagne et Grande-Bretagne.

**CRYOCOLLECT** - Technologies de traitement des gaz **ENGIE NEW VENTURES + GTT STRATEGIC VENTURES**  
**Op** : Participation **4 M€**

Engie New Ventures, le fonds d'investissement d'Engie pour la recherche et l'innovation destiné aux jeunes entreprises innovantes qui accélèrent la transition énergétique, annonce qu'il a participé – aux côtés de GTT Strategic Ventures (fonds d'investissement créé par le groupe GTT en 2023, dédié à l'investissement dans les champions de la Climate Tech) – à un tour de table de 4 millions d'euros pour soutenir le développement de CryoCollect. Cette startup française développe des technologies de traitement, purification et liquéfaction des gaz, particulièrement adaptées à la capture du CO2 issu de l'épuration du biogaz.  
 Depuis sa création en 2017, CryoCollect s'est spécialisé dans le design et l'ingénierie de technologies de traitement, liquéfaction et séparation des gaz (tels que le biométhane, le dioxyde de carbone ou l'hydrogène), s'appuyant sur une équipe multidisciplinaire d'ingénieurs-chercheurs, associant une solide expertise scientifique à un savoir-faire robuste en matière d'industrialisation.  
 L'entreprise a notamment été l'une des premières à développer un système de capture, purification et liquéfaction du dioxyde de carbone issu de l'épuration du biogaz, permettant la production d'un CO2 liquide dit biogénique. Ce CO2 biogénique très pur, à cycle court et donc neutre pour le climat, a une valeur marchande pour des usages très variés (industrie agro-alimentaire, industrie pharmaceutique, carburants synthétiques, etc.) et vient se substituer à un CO2 d'origine fossile. Avec plus d'une dizaine de références commerciales, la technologie de capture du CO2 de CryoCollect est la plus largement déployée.  
 CryoCollect déploie également son savoir-faire dans le traitement et la liquéfaction des gaz au service d'autres vecteurs de la transition énergétique : capture du CO2 embarquée à bord des navires, capture du CO2 industriel, re-liquéfaction du gaz

## OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024 PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

<b>SOCIÉTÉ CIBLE TARGET</b>	<b>ACQUÉREUR BIDDER</b>	<b>MT AMT</b>
-----------------------------	-------------------------	---------------

naturel liquéfié évaporé (boil-off), liquéfaction du biométhane facilitant son transport et permettant son utilisation comme carburant vert pour les poids lourds.

**CRYSTAL** - Solutions patrimoniales

**GOLDMAN SACHS PRIVATE EQUITY (E.-U.)**

**Op** : LBO

Crystal annonce l'entrée de Goldman Sachs Alternatives à son capital.

À travers son équipe Private Equity, Goldman Sachs Alternatives acquiert une participation majoritaire au sein du Groupe Crystal, aux côtés de l'équipe de management menée par Bruno Narchal et Jean-Maximilien Vancayzecele, et de Seven2 qui restera actionnaire à hauteur de c. 25%.

Fondé en 1992, Crystal, qui a récemment annoncé les acquisitions de Primonial Ingénierie & Développement, Opti Finance et RDFI, est un des leaders français de la gestion de patrimoine en France avec près de 22 milliards d'euros d'actifs conseillés (pro forma ces acquisitions et sous réserve de leur finalisation). La société offre une gamme complète de solutions patrimoniales à destination d'une clientèle française et internationale, directement via son réseau de conseillers, Laplace, et indirectement via sa plateforme pour conseillers en gestion de patrimoine tiers, Zenith IS.

Weil, Gotshal & Manges (Paris) LLP conseille le fonds Seven2, ex-Apax Partners, et le groupe Crystal dans le cadre de l'entrée de Goldman Sachs Alternatives à son capital.

Goldman Sachs Alternatives est conseillé par le bureau parisien de Latham & Watkins LLP.

**DESCARTES & MAUSS** - Edition de logiciels

**ELAIA PARTNERS + POLYTECHNIQUE VENTURES**

**Op** : Participation

5,5 M€

Descartes & Mauss lève 5,5 millions d'euros auprès d'Elaia Partners et de Polytechnique Ventures.

Créée en 2021, cette start-up, qui compte déjà un bureau à Londres et à New York, développe une nouvelle génération de solutions SaaS basées sur l'IA pour l'élaboration de stratégies prospectives pour les entreprises.

Ce financement va lui permettre de lancer une deuxième version de sa plateforme et d'accélérer ses ventes.

Chammas & Marcheteau a conseillé Descartes & Mauss.

**ECLIPSE** - Stockage de l'énergie par batteries

**WIND CAPITAL (+ BA)** - Capital-investissement

**Op** : Participation

5,5 M€

La start-up Eclipse, qui développe une solution de stockage de l'énergie par batteries, réalise son premier tour d'amorçage de 5,5 millions d'euros levés auprès de Wind Capital et de business angels.

**EDISER** - Solutions d'ingénierie pédagogique

**GALIENA CAPITAL** - Capital-investissement

**Cédant** : Fleurus Editions (Media-Participations)

**Op** : LBO

**Conseil** : Crédit Agricole Midcap Advisors

Galiena Capital organise le spin-off d'Ediser du groupe Fleurus Editions (Media-Participations) pour accompagner son développement sur la digitalisation des professionnels de la formation à la conduite.

Spécialisé dans les solutions d'ingénierie pédagogique, Ediser conçoit, produit et commercialise une gamme complète de contenus, solutions et produits pédagogiques destinés à l'apprentissage de la conduite pour les auto-écoles et les organismes de formation professionnelle. Celle-ci est composée de trois business units : les produits digitaux (applications, plateformes,...), les simulateurs de conduite (véhicules légers et poids-lourds) et l'édition (livres et manuels), toutes destinées aussi bien à la formation et la préparation aux examens qu'au suivi et à la gestion de ces organismes. Ediser réalise plus de

# OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024

## PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

20 millions d'euros de chiffre d'affaires et regroupe 140 salariés basés à Montpellier (siège), Marseille, Nantes et Paris. Issu du rapprochement entre ENPC (Editions Nationales du Permis de Conduire) et Ediser, le groupe a progressivement élargi son activité historique d'édition de livres du code de la route aux solutions digitales et simulateurs de conduite. Ediser entend assoir sa position de leader et accompagner la digitalisation des marchés des auto-écoles, de la formation professionnelle et sécurité routière, en France et à l'international.

A noter que Fleurus Editions est une filiale de Media-Participations, groupe familial leader dans l'édition, les médias et le divertissement créé en 1986. Présentes en Europe, en Amérique et en Asie, ses 80 filiales et 2.300 collaborateurs s'adressent à un large public et mènent des développements éditoriaux dans de nombreux domaines culturels : édition, presse, audiovisuel, jeux, parcs à thèmes, plateformes et produits dérivés. Elles réalisent un chiffre d'affaires de plus de 700 millions d'euros.

Viguié Schmidt & Associés (VSA) conseille Media Participations (Fleurus Éditions) dans le cadre de la cession d'Ediser. Galiena Capital était conseillé par Mc Dermott Will & Emery LLP.

**ETIX EVERYWHERE** - Data centers

**Cédant :** GDC

**Conseil :** Guggenheim Partners

**INFRANITY (Generali Investments)** - Capital-investissement

**Op :** Participation

**Conseil :** ODDO BHF Corporate Finance

Infrantry annonce la signature d'un accord avec Global Data Centre Group (GDC) en vue d'acquérir une participation de co-contrôle dans Etix Everywhere. Infrantry rejoindra Eurazeo en tant qu'actionnaire clé de la société. La transaction devrait être finalisée après les approbations réglementaires.

Etix est une plateforme de datacenter paneuropéenne, exploitant actuellement un total de 15 sites principalement en France. Depuis sa création en 2012, Etix est devenu l'un des principaux acteurs des datacenters de proximité en Europe et connaît une croissance rapide en Asie du Sud-Est.

Infrantry est actif dans les infrastructures numériques de manière plus générale, avec plus de 4 milliards d'euros déployés dans le secteur depuis 2018.

Infrantry a été conseillé par ODDO BHF Corporate Finance (conseil en fusions et acquisitions), Bird & Bird (avocat en fusions et acquisitions, DD juridique), Deloitte (DD financier, DD fiscal, audit de modèles), PMP (DD commercial) et Via DC (DD technique).

GDC a été conseillé par Guggenheim Partners (M&A), Delsol Avocats (avocat M&A), Alvarez & Marsal (DD financier) et Arsène Taxand (DD fiscal).

**EUROFEU** - Protection contre les incendies

**IK PARTNERS, G.-B. (+ Capza, M management)**

**Op :** LBO

**Conseil :** Edmond de Rothschild Corporate Finance

IK Partners annonce l'acquisition d'Eurofeu, aux côtés du management et de Capza qui réinvestiront lors de la nouvelle opération.

Fondé en 1972 à Senonches (Eure-et-Loir, France), Eurofeu installe et entretient des équipements de protection contre les incendies, ainsi que des systèmes de protection incendie, principalement destinés aux clients B2B. Il est l'un des rares acteurs du marché à posséder des capacités de fabrication intégrées.

Aujourd'hui, le groupe sert une base d'environ 160.000 clients B2B en France, grâce à 1.850 employés, répartis dans 42 agences et 2 sites de fabrication.

Winston & Strawn accompagne les associés d'Eurofeu.

## OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024 PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

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

<b>EYCO</b> - Micro-électronique	<b>BPIFRANCE (+ financiers)</b> - Capital-investissement <b>Op</b> : Participation	16 M€
----------------------------------	---	-------

La start-up industrielle spécialisée dans la fabrication de smarts-circuits pour l'industrie de la micro-électronique annonce une levée de fonds de 16 millions d'euros réalisée auprès du fond SPI 2 géré pour le compte de l'état par Bpifrance dans le cadre de France 2030, du RSI, de CaapCreation et d'un pôle d'investisseurs privés.

Cette augmentation de capital permettra à la société d'accélérer l'industrialisation des procédés sur son site situé à Trets proche d'Aix en Provence, et de soutenir son développement dans les domaines de la sécurité, des télécommunications et de la santé.

Eyco s'appuie sur une forte expertise dans le domaine des matériaux et sur des procédés innovants pour produire des microcircuits ultra-minces permettant d'embarquer et d'interconnecter plusieurs composants électroniques.

Après plusieurs mois de développement technique, EYCO inaugurera son usine 5.0 à l'automne 2024 à Trets dans les Bouches-du-Rhône au cœur d'un système dynamique et à proximité de nombreux acteurs de la filière microélectronique.

Ce site industriel allie technologie et écologie grâce à une conception à la pointe du développement durable qui lui permet notamment de ne générer aucun rejet d'eau industriel.

<b>FAUCHON</b> - Épicerie fine <b>CA</b> : 100 M€ <b>Cédant</b> : Eucelia Investments (Michel Ducros)	<b>GALAPAGOS</b> - Fabrication de biscuits <b>CA</b> : 125 M€ <b>Op</b> : Prise de contrôle
---	---

Le groupe agroalimentaire familial breton Galapagos (famille Tacquard) acquiert Fauchon, une marque dont les origines remontent à 1886.

Fondé en 1990, Galapagos détient les marques Gavottes, Traou Mad et Fossier. Il réalise un chiffre d'affaires de 125 millions d'euros.

Fauchon, quant à lui, réalise plus de 100 millions de CA.

Aramis accompagne Eucelia dans la vente de Fauchon.

L'acquéreur (Galapagos) était représenté par le cabinet WM Law.

<b>FIME</b> - Transactions électroniques sécurisées <b>Cédant</b> : Chequers	<b>GALLANT CAPITAL (E.-U.)</b> - Capital-investissement <b>Op</b> : LBO
---	--

Chequers cède Fime à Gallant Capital.

Fime est une fintech spécialisée dans le domaine du paiement, à la fois en conseil et dans la proposition d'outils et de services de tests de paiements.

McDermott a conseillé Chequers Capital.

Le management de Fime était conseillé par Moncey Avocats.

<b>FOX CERTIFICATION (Allemagne)</b> Sécurité de l'information, cyber certification	<b>SOCOTEC</b> Conseil en maîtrise des risques <b>CA</b> : 1,3 Md€ <b>Op</b> : LBO
--	---

L'activité Certification du groupe Socotec, leader dans le domaine de la certification, spécialiste des systèmes de management ainsi que de la certification des entreprises et des personnes, renforce sa présence à l'international.

En rachetant Fox Certification GmbH, spécialiste allemand de la sécurité de l'information et de la cyber certification, Socotec

# OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024

## PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

entend renforcer à la fois son développement géographique et l'étendue de son offre de services de certification.

L'activité de certification du groupe certification opère dans 26 pays à travers un réseau de 850 auditeurs couvrant tous les secteurs d'activité. Depuis plus de 30 ans, elle propose une large gamme de services et d'audits des systèmes de management, ainsi que de certifications pour les entreprises et les personnes. Elle dispose de plus de 20.000 clients dans le monde entier.

Fox Certification, société privée dont le siège se trouve au sud de Munich, est un spécialiste de la cybersécurité et de la sécurité de l'information. La plupart des services fournis par Fox Certification sont accrédités par DAkkS (l'organisme national d'accréditation allemand). Avec un portefeuille de plus de 200 grands comptes, l'entreprise s'est forgé une réputation sur le marché en plein essor des technologies de l'information, de la cybersécurité et de la sécurité de l'information.

**GIREVE** - Aide à la recharge électrique

**PARTECH (+ financiers)** - Capital-investissement

**Op** : Participation

20 M€

La start-up Gireve, qui facilite la recharge électrique, lève 20 millions d'euros. L'opération voit l'entrée au capital de l'investisseur Partech, au travers de son fonds Impact, renforcée par de nouveaux apports en capital de la part des actionnaires existants. L'opération a pour objectif de poursuivre le développement de la plateforme en Europe et à l'international et de déployer et développer ses nouveaux services comme le Plug & Charge et le Clearing. Elle permet également de continuer le développement de ses solutions de Données et Conseil.

Présent dans 35 pays, Gireve permet de connecter les acteurs de la mobilité aux différentes bornes de recharges afin de rendre la recharge des véhicules électriques facile et fluide partout dans le monde. Avec plus de 500 000 points de recharge connectés à sa plateforme, Gireve enregistre plus de 100 millions de sessions de recharge par an.

La plateforme de faciliter la contractualisation, la facturation, l'échange de données entre les différents acteurs du secteur.

**H.AI** - IA générative

**GROUPE D'INVESTISSEURS** - Capital-investissement

**Op** : Participation

185 M€

The H Company (hcompany.ai) réalise une levée de fonds de 220 millions de dollars pour sa vision de l'intelligence artificielle générale (AGI).

Parmi les investisseurs Accel, UiPath Inc., Bpifrance, via son fonds Large Venture, Eric Schmidt, Xavier Niel, FirstMark, Elaia Partners, Eurazeo, Yuri Milner et Amazon. Parmi les autres participants au tour de table figurent Aglaé Ventures - de Bernard Arnault, Creandum, Motier Ventures, Samsung, et Visionaries Club notamment.

L'équipe de 25 ingénieurs et chercheurs en intelligence artificielle (IA) a pour mission d'introduire la puissance de l'IA générative (GenAI) dans les entreprises du monde entier à travers une nouvelle génération de modèles multimodaux, spécialisés sur l'action.

Ces modèles de fondation d'action sauront raisonner, planifier et collaborer, révolutionnant ainsi des secteurs entiers et rendant l'AGI bientôt réalité.

En plus de leur investissement, UiPath et d'autres partenaires stratégiques collaborent avec H dans le cadre de partenariats commerciaux, technologiques et d'accès au marché.

L'entreprise développera et déploiera commercialement des modèles de fondation et d'action aux capacités ciblées sur les verticales de business et de consommateur. Ces capacités comprennent des architectures agentiques et verticales ainsi que des modèles différenciés capables de raisonner, de planifier et de collaborer.

L'équipe fondatrice de H rassemble des scientifiques de renommée mondiale et des entrepreneurs à la pointe de l'innovation et de l'utilisation de l'IA :

Charles Kantor (Chief Executive Officer): Passé par Stanford, il fonde H fin 2023.

Karl Tuyls (Chief Research Operations): Précédemment directeur de recherche sur les agents multiples et la théorie des

## OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024 PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

jeux chez DeepMind, il y a dirigé une équipe de plus de 40 personnes. Il a notamment inventé AlphaRank et a codirigé les travaux sur Stratego (DeepNash) et TacticAI (Sports AI).

Laurent Sifre (Chief Technological Officer): Précédemment scientifique principal de DeepMind pendant dix ans, il a apporté des contributions essentielles à AlphaGo, AlphaFold et AlphaStar. Il a également dirigé la recherche LLM de DeepMind (Chinchilla, RETRO) et a été le co-responsable initial de Gemini et Gemma.

Daan Wierstra (rejoignant prochainement l'équipe en tant que Chief Scientist): Membre fondateur de DeepMind où il a précédemment dirigé une équipe de plus de 100 personnes, à l'origine de résultats remarquables comme SIMA. Il est le co-inventeur des réseaux Q profonds et de deepRL, qui ont permis de résoudre le problème d'Atari, ainsi que le co-inventeur des VAE, les premiers modèles génératifs profonds performants.

Julien Perolat (Chief Multi-Agent): Précédemment chercheur chez DeepMind, il a codirigé Stratego (DeepNash) et d'autres travaux fondamentaux sur la théorie des jeux et l'apprentissage par renforcement multi-agents (jeux de champ moyen, apprentissage basé sur la population).

Il a une équipe initiale de 25 ingénieurs et spécialistes de l'IA issus d'entreprises de premier plan, de laboratoires universitaires et de scale-ups. L'équipe possède une expertise unique non seulement dans le dimensionnement de LLM, mais aussi dans l'apprentissage par renforcement et multi-agents, la vision par ordinateur, la récupération, la mémoire, les modèles génératifs, le raisonnement, et le cloud et SaaS.

**HR PATH** - Système d'information RH  
CA : 215 M€

**ARDIAN** - Capital-investissement

**Op** : Participation

500 M€

HR Path, leader mondial du conseil en ressources humaines et de l'intégration de SIRH, annonce une levée de fonds record de 500 millions d'euros auprès d'Ardian. Cette levée de fonds, la plus importante de l'histoire de l'entreprise, permettra au groupe de consolider son leadership mondial en accélérant son expansion aux États-Unis, au Canada, en Allemagne, dans les pays nordiques et en Australie.

Créé en 2001 à Paris, HR Path s'est imposé parmi les leaders mondiaux du conseil en ressources humaines, accompagné depuis 2019 par Andera Partners. Le groupe opère désormais dans 22 pays, comptant plus de 1.800 collaborateurs et accompagne plus de 3.000 entreprises clientes à travers le monde. Il réalise un chiffre d'affaires de 215 millions d'euros avec une croissance annuelle moyenne de 25% depuis 2021.

HR Path prévoit d'utiliser ce nouveau financement pour continuer et accélérer la stratégie de croissance externe initiée en 2009, qui a vu l'intégration de 38 entreprises dans 12 pays.

Volt Associés est intervenu en tant que conseiller financier et juridique auprès de HR Path.

Ardian est conseillé par une équipe Latham & Watkins menée à Paris par Olivier du Mottay, associé, avec François Blanchet. Sont également intervenus sur les aspects financement Carla-Sophie Imperadeiro, associée ; et sur les aspects antitrust par Adrien Giraud, associé, avec Louis-Victor Sachs.

**HUGUENIN** - Production de produits carnés  
CA : 28 M€

**FRENCHFOOD CAPITAL** - Capital-investissement

**Cédant** : Famille

**Op** : MBI

**Conseil** : Largillière Finance

FrenchFood Capital prend une participation majoritaire dans le capital du groupe Huguenin.

Fondé en 1997, le groupe familial est spécialisé dans la fourniture de produits carnés d'exception à la restauration haut de gamme et réalise un chiffre d'affaires de 28 millions d'euros.

Huguenin était conseillé par Advant Altana. FrenchFood Capital était accompagné par Fairway.

## OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024 PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

<b>SOCIÉTÉ CIBLE TARGET</b>	<b>ACQUÉREUR BIDDER</b>	<b>MT AMT</b>
-----------------------------	-------------------------	---------------

### I-TRACING - Cybersécurité

**OAKLEY CAPITAL (G.-B.)** - Capital-investissement

**Op** : Participation

**Valeur 100%** : 500 M€

Eurazeo, à travers sa stratégie Small-Mid Buyout, ainsi que l'équipe de management d'I-Tracing et Sagard NewGen annoncent être entrés en discussions exclusives pour accueillir Oakley Capital comme actionnaire de référence d'I-Tracing, le leader français indépendant des services de cybersécurité. Eurazeo accompagne la société en tant qu'investisseur de référence depuis 2021 et réitérerait son soutien au groupe dans le cadre d'une gouvernance en co-contrôle avec Oakley Capital. Sagard NewGen réinvestirait également en tant qu'investisseur minoritaire dans la nouvelle opération. Les fondateurs et l'équipe de direction d'I-Tracing consolideraient leur participation au capital du groupe, ainsi qu'environ 80 cadres et employés réinvestissant significativement dans le cadre de la transaction. Cette nouvelle étape du développement d'I-Tracing serait l'occasion d'ouvrir le capital à d'autres employés du groupe. La réalisation de la transaction reste soumise à l'obtention des autorisations réglementaires applicables.

I-Tracing serait valorisée plus 500 millions d'euros selon les termes de cette transaction. Les capitaux investis par Eurazeo réaliseraient un multiple cash-on-cash d'environ 3.0x et un taux de rentabilité interne (TRI) de 38%.

Fondée en 2005, I-Tracing est le leader français des services managés de cybersécurité (MSSP) répondant à l'ensemble des besoins les plus critiques de ses clients sur les segments Entreprise et Mid-market. Forte d'une offre one-stop-shop sur l'ensemble de la chaîne de sécurisation des systèmes IT (CyberDefense, Managed Detection & Response services, Cloud Security, Data protection, Audit...), la société se différencie également par son offre premium de services managés SOC (Security Operation Center), protégeant des environnements complexes en 24/7, s'appuyant sur un modèle follow-the-sun et sur la plus grande équipe SOC de niveau 2 & 3 en France. Basée à Paris, I-Tracing emploie plus de 700 experts en cybersécurité en France mais également au Canada, à Hong-Kong, en Malaisie, en Chine, en Suisse et au Royaume-Uni pour accompagner durablement ses clients à l'international.

### IMAGINO - Edition de logiciels

**CATHAY INNOVATION + HENQ (+ financiers)**

**Op** : Participation

25 M€

Fondée en 2017, Imagino (Cachan, Val-de-Marne) lève 25 millions d'euros en série A, notamment auprès de Cathay Innovation et HenQ.

La plateforme imagino (CDP, Customer Data Platform) permet de comprendre et d'activer les données client pour proposer une expérience personnalisée.

### INFINITE ORBITS - Services en orbite GEO

**NEWFUND (+ financiers)** - Capital-investissement

**Op** : Participation

12 M€

La start-up toulousaine Infinite Orbits lève 12 millions d'euros en série A auprès de Newfund.

Lancée en 2017, Infinite Orbits est spécialisée dans le développement et l'exploitation de services en orbite GEO destinés aux opérateurs de satellites du monde entier.

Il s'agit de la première levée de fonds réalisée par la société. Ce tour de table de 12 millions d'euros a été mené par Newfund Capital, aux côtés du Conseil européen de l'innovation (EIC), IRDI Capital Investissement et SpaceFounders France (société de capital-risque du CNES).

Avec cette levée de fonds, Infinite Orbits entend accélérer le développement de son projet principal Endurance, un satellite d'extension qui vise à assurer la durée de vie des équipements spatiaux. Endurance permettra aux opérateurs de satellites d'optimiser leurs stratégies de gestion de flotte tout en augmentant leur retour sur investissement en prolongeant la durée de vie de leurs équipements. La mission inaugurale d'Endurance est prévue pour 2026.

## OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024 PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

<b>SOCIÉTÉ CIBLE TARGET</b>	<b>ACQUÉREUR BIDDER</b>	<b>MT AMT</b>
-----------------------------	-------------------------	---------------

Berrylaw a conseillé Newfund Capital.  
Degroux Brugère a conseillé Infinite Orbits.  
Bignon Lebray a conseillé EIC.

<b>INHEART</b> - Edition de logiciels	<b>GROUPE D'INVESTISSEURS</b> - Capital-investissement
	<b>Op</b> : Participation <span style="float: right;">11 M€</span>

Fondée en 2017 par Jean-Marc Peyrat, la société InHeart (Pessac, Gironde), qui apporte une aide dans le traitement de l'arythmie cardiaque, lève 11 millions d'euros dans une opération menée par Vesalius Biocapital et Elaia Partners. Les fonds Naco, Sagana Capital, Sofia Angels Ventures, CWR Funds et Webit Investment Network ont également participé. Le logiciel développé par InHeart permet de préparer l'intervention chirurgicale pour le traitement de l'arythmie cardiaque. Cette technologie consiste à créer le jumeau numérique du cœur permettant de mieux cibler les zones au comportement électrique anormal.

<b>KMB LABS</b> - HR Tech	<b>CEGID</b> - Edition de logiciels
	<b>Op</b> : Build-up

Cegid, leader européen des solutions de gestion cloud, acquiert KMB Labs, start-up française de la HR Tech. Les solutions de KMB Labs seront intégrées à la plateforme de recrutement Cegid Digitalrecruiters à laquelle elles sont particulièrement adaptées, optimisant ainsi le recrutement grâce aux technologies conversationnelles basées sur l'IA générative. Fondée en 2017, KMB Labs propose des solutions logicielles innovantes basées sur l'intelligence artificielle générative et la technologie de traitement du langage naturel (NLP), au service des Ressources Humaines afin d'améliorer l'expérience des candidats, rationaliser et fluidifier leurs processus de recrutement. La jeune pousse de la HR Tech compte aujourd'hui une cinquantaine de clients dont Bouygues Construction, Accor, Carrefour et la SNCF. Advant Altana a conseillé Cegid. Fidal a accompagné les cédants.

<b>KOMPOSITE</b> - Gestion de la donnée	<b>AREV</b> - Capital-investissement
	<b>Op</b> : LBO

AREV annonce son entrée au capital de Komposite, l'un des principaux spécialistes de la gestion de la donnée en France, aux côtés de son management. Cette opération a pour objectif d'accompagner Komposite dans sa prochaine phase de croissance notamment en renforçant sa position de leader technologique et en axant son plan de développement sur l'acquisition de nouveaux clients, au travers d'une croissance organique et de croissances externes. AREV succède à Naxicap (ex Alliance Entreprendre), BNP Paribas Développement, Rives Croissance, Caisse d'Epargne Ile de France et Financière Vecteur, actionnaires depuis 2020, en tant qu'actionnaire majoritaire, tandis qu'Eric Alimi, Harry Zarrouk et David Dariouch réinvestissent et gardent une part significative du capital de la société. McDermott Will & Emery a conseillé AREV.

<b>LDLC ARENA</b> - Salle omnisports	<b>HOLARENA</b> - Capital-investissement
	<b>Op</b> : Prise de contrôle
	<b>Conseil</b> : Rothschild

Le groupe familial de Jean-Michel Aulas, Holnest, accompagné par 13 partenaires, entrepreneurs et institutionnels nationaux et régionaux, a finalisé l'accord d'acquisition de LDLC Arena, salle omnisports de la métropole de Lyon.



## OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024 PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Holarena, société constituée à cet effet, dont Holnest est président et actionnaire à hauteur de 60%, détient à la suite des accords avec le Groupe Eagle, 100% de la LDLC Arena.

LDLC Arena compte parmi les salles les plus emblématiques d'Europe.

Delsol Avocats a conseillé Holnest dans le cadre de cette transaction avec une équipe pluridisciplinaire composée de :

- Henri-Louis Delsol, associé, Vincent Guevenoux, counsel, et Mathilde Commaret, avocate sur les sujets corporate
- Frédéric Subra, associé, et Robin Bizolon, avocat, sur les problématiques fiscales
- Delphine Bretagnolle, associée, Jessica Neufville, counsel, et Céline Coelho, juriste, sur les questions de droit social
- Hélène Vey-Morit, associée, et Grégoire Hugon, avocat, sur les aspects contractuels
- Séverine Bravard, associée, et Arthur Collet, avocat, sur les problématiques de financement
- Adrien Williot, associé, et Cyprien de Scorbiac, avocat sur les aspects immobiliers.

Holnest a également été accompagné par la banque Rothschild, le cabinet 8-advisory ainsi qu'Apertio.

<b>LUMAPPS</b> - Edition de logiciels	<b>BRIDGEPOINT (G.-B.)</b> - Capital-investissement	
<b>Cédant</b> : Eurazeo, Goldman Sachs, BPI France et Iris Capital	<b>Op</b> : LBO	600 M€
<b>Conseil</b> : William Blair, Sycomore Corporate Finance	<b>Conseil</b> : Deutsche Bank	

Bridgepoint Europe VII va réaliser un investissement stratégique dans le leader des intranets de nouvelle génération dans le cadre d'une transaction évaluée à 650 millions de dollars. Les investisseurs actuels de LumApps, Growth Equity chez Goldman Sachs Alternatives, Eurazeo Growth, Bpifrance, à travers son fonds Large Venture, et IRIS vendront leurs participations dans LumApps à Bridgepoint dans le cadre de la transaction. Les fondateurs et les dirigeants de LumApps resteront fortement investis dans le capital et les activités de l'entreprise.

La clôture est prévue pour juillet 2024 et n'est soumise à aucune condition préalable.

Créée en 2012 et basée près de Lyon, en France, LumApps est une solution intranet sociale basée sur le cloud pour les entreprises, améliorant l'engagement et la productivité sur le lieu de travail en facilitant le travail, la communication et la collaboration des employés.

L'entreprise utilise une plateforme alimentée par l'IA qui s'intègre aux logiciels d'entreprise tels que Google Workspace et Microsoft 365, ainsi qu'à des centaines d'autres applications professionnelles et ressources RH telles que Workday, ServiceNow, Zoom, Salesforce, Box et SAP SuccessFactors. Centralisées sur une plateforme unique et servant de porte d'entrée numérique pour les employés, ces applications, données et informations sont accessibles via une interface IA conversationnelle. Aujourd'hui, LumApps compte plus de cinq millions d'utilisateurs et environ 700 clients dans le monde. L'entreprise est à l'avant-garde du marché des intranets de nouvelle génération, qui connaît une croissance de 15% par an et dont le marché total est estimé à 9 milliards de dollars (estimations de Bridgepoint).

Bridgepoint a été conseillé par Deutsche Bank (Conseiller M&A), Latham & Watkins (Conseiller juridique), Bain (Commercial), Crosslake (Due Diligence Technologique), EY (Due Diligence Financière et Fiscale), D'Ornano + Co (Due Diligence Croissance), ERM (Due Diligence ESG) et Marsh (Due Diligence Assurance).

LumApps a été conseillé par William Blair (Conseiller financier M&A), DLA Piper (Conseiller juridique M&A), Squire Patton Boggs (Conseiller juridique VDD), Dune (Conseiller juridique corporate), EY-Parthenon (Conseiller VDD commercial et technologique), EY (Conseiller financier VDD).

<b>MEMORIZER</b> - Applications mobiles	<b>KIMA VENTURES + BA</b> - Capital-investissement	
	<b>Op</b> : Participation	1,7 M€

Memorizer, start-up éditrice d'applications mobiles pour les particuliers, annonce une levée de fonds de 1,7 million d'euros auprès d'un consortium d'investisseurs composé de Kima Ventures et de Business Angels.

Fondée en 2019, Memorizer est une start-up française spécialisée dans l'édition d'applications mobiles pour les particuliers,

## OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024 PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

qui se démarque par l'utilisation d'une intelligence artificielle (IA) pour fournir des recommandations culturelles personnalisées en fonction des préférences de ses utilisateurs.

Le consortium d'investisseurs était notamment composé de Kima Ventures (actionnaire historique), Jonathan Cherki (Contentsquare), Alban Denoyel (Sketchfab), Thomas Rebaud (Meero), Laurent Bucquet (Vertech Finance), Nicolas Santi-Weil (AMI) et de Gary Anssens (Alltricks).

Cette opération stratégique va permettre à Memorizer de renforcer l'intégration de l'IA dans son application et de la déployer sur le marché américain.

Le cabinet d'avocats Yards a conseillé Memorizer.

**MONEYOAK (Belgique)** - Aides à l'innovation

**EPSA** - Solutions d'optimisation pour les entreprises

**Conseil :** Rothschild et Cie

**Op :** Build-up

EPSA, plateforme d'offres et d'expertises au service de la performance opérationnelle et durable des entreprises et des acteurs publics, entre au capital de la société belge MoneyOak. Ce nouveau rapprochement vient renforcer le leadership d'EPSA Innovation en Belgique et les expertises proposées.

Fondée par Laurent Janssens en 2016, MoneyOak est spécialisée dans les incitants fiscaux à l'innovation et est le leader sur les questions relatives à l'IP Box. Son objectif est de permettre aux entreprises de bénéficier de sources de financement complémentaires tout en restant concentrées sur leur cœur de métier. MoneyOak compte une quarantaine de collaborateurs (financiers, juristes, fiscalistes, scientifiques, commerciaux...), répartis entre la Belgique, la France, l'Espagne et la Pologne, et réalise un chiffre d'affaires de plus de 10 millions d'euros en 2024. MoneyOak accompagne plus de 300 Grands Comptes, tous secteurs confondus, à travers 4 pays : la Belgique, la France, l'Espagne et la Pologne.

EPSA compte plus de 3.000 collaborateurs répartis dans une trentaine de pays.

**MOREPHOTONICS** - Solutions photoniques

**OPTOPRIM** - Industrie photonique

**Op :** Build-up

Le groupe Optoprime, accompagné en majoritaire par NCI depuis fin 2022, se renforce avec l'acquisition de MorePhotonics, distributeur et intégrateur de solutions photoniques pour des clients présents dans toute l'Europe.

Fondé en 1994, Optoprime est l'un des principaux acteurs européens de l'industrie photonique positionné à la fois sur des activités d'intégration, de conception et de fabrication de machines-outils, de composants et de sous-ensembles.

Optoprime dispose de filiales en France, en Italie et en Allemagne. Il emploie 90 collaborateurs et opère dans un secteur en forte croissance (+ 8% par an), porté par de très nombreuses applications telles que le biomédical, l'automobile, les semi-conducteurs, la 5G, l'aéronautique...

NCI est entré au capital d'Optoprime en majoritaire en décembre 2022 aux côtés de ses managers et du fonds Re-Sources Capital. L'acquisition de MorePhotonics, dont le dirigeant Philippe Le Roux rejoint les équipes d'Optoprime, portera le chiffre d'affaires du nouvel ensemble à plus de 70 millions d'euros. Ce distributeur et intégrateur de solutions photoniques renforce le maillage du groupe sur le Vieux continent en apportant un portefeuille de clients très européens, et complète l'offre grâce à son savoir-faire reconnu en métrologie, en télémétrie par laser (LIDAR) ou encore en optique quantique.

**NEOEN** - Energie verte

**BROOKFIELD, Canada (+ financiers)** - Gestion d'actifs

**Op :** LBO

6,1 Mds€

**Conseil :** Bank of America, Citi

**Conseil :** BNP Paribas, Société Générale

Brookfield, avec ses partenaires institutionnels, dont Brookfield Renewable, agissant aux côtés de Temasek via un véhicule contrôlé par Brookfield, sont entrés en négociations exclusives avec Impala, le Fonds Stratégique de Participations, Cartusia

## OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024 PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

et Xavier Barbaro (PDG de Neoen), ainsi que d'autres actionnaires, pour l'acquisition d'une participation majoritaire dans Neoen. L'offre de Brookfield implique une valorisation de 6,1 milliards d'euros pour 100% du capital de Neoen.

L'acquisition de ce bloc de contrôle, qui est conditionnée à l'obtention d'autorisations réglementaires usuelles, entraînerait le dépôt d'une offre publique d'achat sur le solde des actions Neoen ainsi que sur les obligations convertibles (OCEANES) émises par celle-ci. En cas de succès de l'offre publique, Brookfield a l'intention de mettre en œuvre une procédure de retrait obligatoire.

Neoen est l'un des principaux développeurs mondiaux d'énergies renouvelables, avec un portefeuille de 8.000 mégawatts composé de projets éoliens, solaires et de capacités de stockage en exploitation ou en construction, ainsi qu'un important pipeline de projets en développement de 20.000 mégawatts situés sur des marchés stratégiques, en particulier en Australie, en France et dans les pays nordiques. Neoen dispose d'une expertise significative dans la technologie de stockage des batteries, qui deviendra un élément de plus en plus important du mix énergétique à l'avenir.

Clifford Chance conseille Brookfield sur cette opération avec une équipe internationale pilotée depuis Paris et impliquant onze autres bureaux dans neuf juridictions, y compris en Australie, en Allemagne, au Royaume-Uni et aux États-Unis d'Amérique.

L'équipe était pilotée par Benjamin de Blegiers et Gilles Lebreton (associés) à Paris et composée d'Alexandre Merle (senior counsel), Catherine Naroz (counsel), Clément Delaruelle, Alexandre Namoun, Jordan Amsellem, Jean-Christophe Urrutia-Calvet, Matthieu Le Bivic (avocats) et Elsa Lalanne sur les aspects corporate et droit boursier, David Tayar (associé), Antoine Réco, Marlen Pezzetta et Lina Kefi (avocats) et Laura Chen sur les aspects concurrence et investissements étrangers, Daniel Zerbib, Chloé Desreumaux (associés), Fabien Jacquemard (senior counsel), Maroussia Cuny (counsel) et Quentin Hervé (avocat), sur les aspects de financement, Gauthier Martin (associé), Clémence Graffan (counsel), Clément Fricaudet et Claire Oualid (avocats) sur les aspects de droit public, Florence Aubonnet (associée) sur les aspects droit social, Anne Lemercier (associée) et Laura Delbosc (avocate) sur les aspects participation des salariés, Alexandre Lagarrigue (associé) et Pascale Ekue (avocat) sur les aspects droit fiscal, Olivier Plessis (counsel) sur les aspects US Securities, Hugues Martin-Sisteron (counsel) et Maïlys Attiogbé (avocat) sur les aspects projet, Irène Grialou (avocat) sur les aspects contentieux, Alexandre Couturier (associé), Xavier Vaury et Samuel Sellam (avocats) sur les aspects droit immobilier, Véronique De Hemmer Gudme (Head of regulatory affairs) sur les aspects fonds d'investissement, Alice Dunoyer de Segonzac (counsel) et Flora Drapp (avocat) sur les aspects compliance. L'équipe australienne était menée par Nadia Kalic, Chad Bochan (associés) et Emily Yung (avocat).

Neoen et Impala sont conseillés par Bredin Prat.

Le comité ad hoc du conseil d'administration de Neoen est conseillé par Gide Loyrette Nouel.

Le Fonds Stratégique de Participations est conseillé par Perchet Rontchevsky.

<b>OMI - Création de visuels 3D</b>	<b>DAWN CAPITAL, G.-B. (+ financiers) - Capital-invest.</b>
	<b>Op : Participation</b> <span style="float: right;">13 M€</span>

Fondée en 2022 par les frères Hugo et Paul Borensztein, Omi, qui développe un outil de génération de photos et de vidéos 3D pour les marques, lève 13 millions d'euros en série A, une opération menée par Dawn Capital. La société souhaite se développer aux États-Unis.

<b>OPTIMIZERS (Pays-Bas) - Édition de logiciels</b>	<b>ORISHA - Édition de logiciels</b>
	<b>CA : 200 M€</b>
<b>Cédant : Main Capital (Pays-Bas)</b>	<b>Op : Build-up</b>

Fondé en 2003, Orisha, éditeur européen de logiciels dédiés aux entreprises du retail, de l'immobilier, de la santé et du BTP, annonce l'acquisition d'Optimizers, éditeur de logiciels néerlandais proposant une gamme complète de solutions

# OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024

## PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

e-commerce B2B et B2C. Cette opération stratégique permet à Orisha de doubler sa présence à l'international et d'élargir son offre avec une expertise en e-commerce, offrant ainsi un éventail complet de solutions adaptées tant au commerce physique qu'en ligne.

Fondé en 2006, Optimizers offre une vaste sélection de solutions cloud native, conçues pour répondre aux besoins du e-commerce B2B et B2C, toutes basées sur un socle technologique conforme à l'état de l'art et répondant ainsi aux besoins des professionnels du secteur. Ces solutions ont pour objectif de faciliter et d'optimiser les stratégies de vente en magasin et en ligne des retailers. Né aux Pays-Bas, Optimizers accompagne plus de 1.350 clients dans plus de 25 pays, compte aujourd'hui près de 170 collaborateurs répartis sur 3 sites au Pays Bas et 1 site en Suède (Stockholm).

Accompagné par le fond Main Capital depuis juillet 2019, Optimizers s'inscrit aujourd'hui comme une référence des logiciels pour l'e-commerce de détail. Cette acquisition permet à Orisha d'accroître son chiffre d'affaires de plus de 25 millions d'euros et de poursuivre son expansion internationale.

Depuis 2021, Orisha est soutenu par TA Associates. En 2023, Orisha réalise un chiffre d'affaires de plus de 200 millions d'euros. Le groupe, né en France, compte 1.300 collaborateurs en Europe et accompagne ses clients dans plus de 50 pays.

**OSMOZIS** - Réseaux WiFi multiservices  
CA : 12,7 M€

**PASSMAN** - Solutions numériques wifi

**Op** : Prise de contrôle + OPAs

Le groupe Passman, d'une part, et Gérard Tremblay et Yves Boulot (fondateurs) et certains autres actionnaires de la société Osmozis, d'autre part, annoncent être entrés en négociations exclusives en vue de l'acquisition par Passman, de plusieurs blocs d'actions de la société représentant une participation majoritaire. L'opération serait suivie du dépôt par Passman d'un projet d'offre publique d'achat simplifiée portant sur le solde des actions émises par la société au prix de 15 euros par action payé en espèces.

Ce prix de 15 euros par action extériorise une prime de 42,86% par rapport au dernier cours de clôture de l'action Osmozis (10,5 euros le 15 mai 2024) et de 40,54% par rapport au cours moyen pondéré par les volumes des 30 derniers jours de bourse précédant le 15 mai 2024 (10,67 euros).

Spécialiste de la transformation numérique des campings et résidences de vacances en Europe, Osmozis propose aujourd'hui à ses clients des solutions complètes d'optimisation et de gestion dématérialisée de leurs centres de vacances. En 18 ans, le groupe a construit et acquis un parc installé, et possède près de 37.000 équipements WiFi/LoRaWan sur plus de 2.600 sites en Europe. Le groupe a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 12,7 M€ lors de l'exercice clos le 31 août 2023.

Créé il y a plus de 25 ans, Passman est un gestionnaire de réseaux multi-usages et multi-services proposant des solutions digitales as a service (abonnements pluriannuels) à destination des établissements d'accueil (hôtellerie traditionnelle et de plein air, résidences senior ou étudiants), des établissements de santé, de l'armée et plus généralement au secteur tertiaire. Les 150 salariés de Passman sont principalement actifs en France et Belgique, au service de plus de 6.000 clients.

Osmozis était accompagné par le cabinet Jeantet avec Cyril Deniaud, associé, Benjamin Cohu, counsel, Fanny Alexanian et Guillaume Soulé, avocats, du pôle Marché de Capitaux – Droit Boursier. Pascal Georges, associé, et David Hallel, avocat, sont intervenus sur les aspects Private Equity – M&A. Gabriel di Chiara, associé, et François-Xavier Simeoni, counsel, ont couvert les aspects fiscaux.

McDermott Will & Emery conseille Passman.

**PIMPAM POMME** - Crèches privées

**BABILOU** - Crèches privées

**Op** : Build-up

Babilou, un des leaders mondiaux de l'éducation et de la petite enfance proposant un réseau de crèches d'entreprises et de collectivités de près de 3.000 établissements d'accueil aux familles dans 10 pays, acquiert le groupe Pim Pam Pomme.

## OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024 PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Pim Pam Pomme compte aujourd'hui 6 crèches ouvertes sur la dernière décennie en Normandie. Elles représentent 248 places d'accueil de jeunes enfants, encadrés par 130 professionnels.

UGGC Avocats a conseillé le groupe Babilou.

**PLANTIN - Truffe**

**FRENCHFOOD CAPITAL** - Capital-investissement

CA : 40 M€

**Op** : LBO

**Conseil** : Financière de Courcelles

Fondée dans le Vaucluse en 1930, l'entreprise familiale Plantin, leader français et numéro deux européen de la truffe, annonce l'entrée de FrenchFood Capital à son capital dans le cadre d'un LBO primaire.

Fort de 80 collaborateurs à Puyméras et présent depuis plus de 20 ans à Paris, New-York et à Hong-Kong, le Groupe Plantin maîtrise toute la chaîne de valeur de la truffe. L'entreprise réalise 55% de son chiffre d'affaires à l'international.

FrenchFood Capital était accompagné par Jeantet (Maxime Brotz et Pak-hang Li).

Sekri Valentin Zerrouk a conseillé Plantin.

**PRESTALIM'S - Restauration collective**

**SODEROGESTION (+ management)** - Capital-investissement

CA : 13 M€

**Op** : Participation

Sodero, société de capital-investissement du Grand Ouest, annonce sa prise de participation minoritaire au capital du groupe de restauration collective Prestalim's, dans le cadre de la reprise par Arnaud Foujols et Isabelle Rio, nouveaux dirigeants de l'entreprise.

Créé en 1990 près du Mans par Jean-Noël Renaud et Yvan Prieur, le groupe Prestalim's est spécialisé en restauration collective et propose plusieurs prestations : la restauration livrée, la gestion de restaurants pour compte de tiers et l'organisation de réceptions pour des événements professionnels. Le groupe réalise l'essentiel de son activité dans la Sarthe et dans les départements limitrophes avec une forte présence auprès des acteurs du médico-social.

Prestalim's, développé par Thomas Renaud, fils du fondateur Jean-Noël Renaud, et Yvan Prieur, compte aujourd'hui plus de 100 collaborateurs et connaît une croissance régulière de son chiffre d'affaires, qui a atteint 13 millions d'euros en 2023.

**PRESTICLIM, GÉNIE FROID + SEIF INDUSTRIE**

**SYCLEF**

Froid, génie climatique

Holding

**Op** : Build-up

Le groupe Syclef, spécialisé dans les installations frigorifiques de moyenne et grande importance, en froid industriel, en froid commercial et conditionnement d'air, a renforcé son maillage territorial en France en prenant une participation majoritaire au capital des sociétés Presticlim, Génie Froid et SEIF Industrie.

Fondé en 1988 par Fernando Ramos à Bièvres, dans l'Essonne, Presticlim est spécialisée dans les travaux d'installations en froid et en génie climatique. Génie Froid, basé à Sainte-Savine dans l'Aube, réalise depuis 1999 des travaux de réfrigération pour le compte de clients industriels. Quant à SEIF Industrie, il intervient dans le traitement de l'air et le froid industriel, principalement pour l'industrie sucrière, depuis son implantation à Champignysur-Marne, dans le Val-de-Marne.

Les conseils juridiques de l'opération :

Walter Billet Avocats a représenté Syclef, avec Fabien Billet, associé.

Lamartine Conseil a conseillé les cédants, avec Thierry Filippi, associé, et Clément Langeard.

## OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024 PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

**PRODWARE INNOVATION DESIGN** - Edition de logiciels

**Cédant :** Prodware

**Conseil :** Shadwell Partners

**GRAITEC** - Edition de logiciels

**Op :** Build-up

**Conseil :** DDA & Company

Graitec (700 employés dont 200 consultants BIM), l'éditeur et intégrateur de logiciels BIM de conception et de fabrication dédiés à l'AEC et partenaire Platinum d'Autodesk en Europe, au Canada et aux États-Unis, réalise l'acquisition de la branche d'activité Prodware Innovation Design du groupe Prodware.

Prodware Innovation Design est un partenaire d'Autodesk en France, spécialisé dans la transformation numérique, l'expertise en jumeaux numériques 3D, la réalité virtuelle et augmentée, l'IA et les dernières innovations du métavers.

**PROLOG INGENIERIE** - Ingénierie

**CA :** 5,9 M€

**INFRANEO** - Ingénierie

**Op :** Build-up

Infraneo annonce l'acquisition de Prolog Ingénierie avec le soutien de Seven2, renforçant ainsi son expertise historique dans le domaine du Cycle de l'Eau. Cette opération externe est la deuxième réalisée depuis l'entrée de Seven2 au capital d'Infraneo en 2023.

Infraneo est un spécialiste de l'ingénierie spécialisée dans l'intégrité des infrastructures du cycle de l'eau, de l'énergie, des ouvrages d'art et des bâtiments présent en France, en Allemagne, en Belgique et en Espagne. Infraneo compte 600 collaborateurs répartis sur 18 agences en France, en Allemagne, en Belgique et en Espagne.

Prolog Ingénierie, fondée en 1984 et dont le siège est situé à Paris, est un groupe spécialisé dans les calculs hydrauliques pour le domaine du Cycle de l'Eau. En plus de son expertise en assainissement, le groupe apporte ses compétences dans le domaine fluvial, maritime et en eau potable, consolidant l'offre de services d'Infraneo grâce à son savoir-faire en modélisation hydraulique 1D-2D-3D, systèmes hydrauliques télégérés, autosurveillance, profils de baignade et dispersion de la pollution.

Prolog Ingénierie compte une cinquantaine d'ingénieurs en France, répartis sur 3 agences : Paris, Lyon et Bordeaux et possède un pôle Innovation et Digital spécialisé en traitement de mesures, calculs numériques, modélisation 3D et IA appliquée au domaine de l'eau. Le groupe a réalisé un chiffre d'affaires d'un peu plus de 5,9 millions d'euros en 2023.

**QIOVA** - Marquage laser

**NEYRET (+ financiers)** - Holding

**Op :** Participation

1,5 M€

Créée en 2011, la société QiOVA réalise une augmentation de capital de 1,5 million d'euros, souscrite par Neyret, société familiale née en 1823, et suivie par les actionnaires historiques.

Qiova conçoit et fournit des solutions innovantes à haut débit pour le marquage laser (micro-codes, marquage direct sur verre) et le micro-usinage.

**QUANTIQ.IO** - Mesure des marqueurs de santé à distance

**BUSINESS ANGELS** - Capital-investissement

**Op :** Participation

2,6 M€

Fondée en 2020 par Alain Habra et Fabien Niel, la start-up Quantiq annonce avoir finalisé sa première levée de fonds de 2,6 millions d'euros auprès d'un pool de business angels. La deeptech française développe une technologie de rupture qui transforme n'importe quelle caméra, webcam ou smartphone en un dispositif médical capable de mesurer les paramètres vitaux à distance. Cette levée de fonds lui permettra à la fois de finaliser son processus de certification médicale en Europe et aux USA, mais aussi de poursuivre le développement de sa technologie pour s'imposer en hub de la santé sur smartphone.

## OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024 PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET	ACQUÉREUR BIDDER	MT AMT
<p><b>RM CONSEIL</b> - Intelligence économique</p> <p>Le groupe Forward acquiert l'agence RM Conseil qui organise le Forum de Giverny.</p>	<p><b>FORWARD</b> - Intelligence économique</p> <p><b>Op</b> : Build-up</p>	
<p><b>S &amp; H ATLANTIQUE</b> - Energie renouvelable</p> <p>Contrôlé par Macquarie Asset Management, Apex Energies (200 salariés, Montpellier) acquiert S &amp; H Atlantique (Pessac, Gironde, 30 salariés) pour se renforcer sur le marché des bâtiments solaires agricoles.</p>	<p><b>APEX ENERGIES</b> - Energie renouvelable</p> <p><b>CA</b> : 140 M€</p> <p><b>Op</b> : Build-up</p>	
<p><b>SEE YOU SUN</b> - Photovoltaïque</p> <p>See You Sun, développeur et producteur photovoltaïque, annonce une nouvelle levée de fonds de 46 millions d'euros auprès de la Banque des Territoires et de Demeter (ses investisseurs historiques).</p> <p>Ce nouveau tour de table, réalisé dans le prolongement d'une première levée de fonds de 12 millions d'euros en 2021, porte à 58 millions d'euros le montant total levé auprès de ses deux actionnaires historiques par la société depuis sa création en 2016. La Banque des Territoires et Demeter via son nouveau fonds, le Climate Infrastructure Fund poursuivent ainsi leur engagement auprès de See You Sun pour accélérer le déploiement de projets solaires sur l'ensemble du territoire national pour les 5 prochaines années, avec un accent sur le développement de l'autoconsommation.</p> <p>L'ambition : construire, à horizon de 5 ans, un groupe capable de proposer, sur l'ensemble du territoire national, des solutions d'aménagement durable associées à des services de proximité novateurs répondant aux enjeux environnementaux et sociétaux.</p> <p>En 7 ans, See You Sun a acquis un véritable savoir-faire et une expertise quasi unique en France dans la conception, construction, financement, exploitation d'ombrières de toutes tailles. Tous les projets du groupe sont imaginés, développés et conçus dans une logique servicielle où l'ombrière devient un véritable outil multi-fonctions au service du territoire, aussi bien pour les acteurs privés que publics.</p> <p>Jeantet a conseillé See You Sun avec une équipe menée par Philippe Raybaud, associé, Thibault Willaume, counsel, et Aude Cassaigne, avocate, qui sont intervenus sur les aspects corporate et transactionnels. Gabriel di Chiara, associé, a couvert les aspects de droit fiscal.</p> <p>La Banque des Territoires et Demeter étaient conseillés par De Gaulle Fleurance &amp; Associés (David Faravelon et Anne Kuhanathan).</p> <p>Astris Finance (Arnaud Germain, Florent Nicol et Michaël Bismuth) est intervenue comme conseil financier dans cette opération.</p>	<p><b>BANQUE DES TERRITOIRES + DEMETER</b></p> <p><b>Op</b> : Participation</p>	46 M€
<p><b>SMART ENERGIES</b> - Transition énergétique</p> <p><b>CA</b> : 40M€</p>	<p><b>SWEN CP + PLENIUM PARTNERS (Espagne)</b></p> <p><b>Op</b> : Participation</p>	87 M€
<p>Smart Energies, leader dans la production d'énergie solaire sur toitures en France, annonce l'arrivée de deux nouveaux actionnaires, Plenum Partners, au travers de son fonds Ecuاليا Capital, et Swen Capital Partners, qui investit via sa stratégie Swen Impact Fund for Transition dédiée aux investissements dans les énergies renouvelables. Ces deux nouveaux acteurs investissent aux côtés des actionnaires historiques de Smart Energies, et de Rgreen Invest, qui soutient le groupe depuis</p>		

## OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024 PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

2022. L'augmentation de capital s'élève à 87 millions d'euros et permettra d'accélérer le déploiement du solaire sur les toitures, les parkings et les petits projets au sol en Europe.

Smart Energies, société française verticalement intégrée spécialisée dans les projets photovoltaïques de taille moyenne en France, en Italie, en Grèce et dans les pays nordiques, possède et exploite déjà plus de 500 sites solaires en Europe et dispose d'une capacité totale en exploitation ou en construction de plus de 160 MWc. La société, qui a levé 20 millions d'euros en 2022 auprès de Rgreen Invest, s'est depuis déployée en Europe avec l'ouverture de nouveaux bureaux en Italie, en Grèce, en Finlande et en Suède, et a développé de nouvelles activités, dont le stockage par batterie. Avec ce nouveau tour de table, Smart Energies se donne les moyens de poursuivre son expansion, notamment en Grèce et dans les pays nordiques.

Plenium Partners est un groupe d'investissement espagnol indépendant spécialisé dans les infrastructures durables dans le cadre de la transition vers les énergies renouvelables et l'économie circulaire. Depuis sa création en 2007, il a cumulé plus de 7,5 milliards d'euros d'investissements.

Rappelons que Smart Energies a réalisé un chiffre d'affaires consolidé supérieur à 40 millions d'euros en 2023. Il compte 90 salariés.

**SOCOTEC** - Conseil en maîtrise des risques  
CA : 1,35 Md

**BPIFRANCE + MUBADALA (Abu Dhabi)**  
Op : Participation

Socotec annonce la prise de participation minoritaire de Bpifrance et Mubadala Investment Company à son capital, aux côtés de ses actionnaires historiques, Cobepa et CD&R.

Entre 2019 et 2023, Socotec est passé d'un chiffre d'affaires de 900 millions d'euros à 1,35 milliard et a porté la part de l'international dans ses activités de 46 à 54%.

Présent dans 26 pays, avec 7 plateformes en Europe et aux Etats-Unis, et 12.000 experts, Socotec est le n° 1 du contrôle construction en France, n° 1 des services géotechniques et du contrôle qualité de la construction au Royaume-Uni et en Italie, le groupe est un acteur majeur des services de TICC dans les secteurs de la Construction et des Infrastructures en Europe et aux Etats-Unis. En France, le groupe compte plus de 190 implantations réparties sur tout le territoire, 32 centres de formation et 17 chantiers écoles dans les métiers de l'inspection et du contrôle technique des installations dans la construction, l'industrie et le nucléaire.

Mayer Brown a conseillé l'équipe de dirigeants de Socotec avec une équipe composée de :

Vincenzo Feldmann (associé) sur les aspects Conseil dirigeants ;

Sébastien Delaunay (associé), Oriane Fabre (collaboratrice) sur les aspects d'actionnariat salarié ;

Benjamin Homo (associé), Paul de Préval (counsel) sur les aspects fiscaux.

A&O Shearman conseille Bpifrance et Mubadala Investment Company.

White & Case LLP a conseillé Cobepa, actionnaire majoritaire du groupe Socotec, avec une équipe menée par Nathalie Nègre, associée, assistée de Martin Berton, collaborateur, et Selim Laroussi en corporate. Estelle Philippi, associée, assistée de Claire Sardet, collaboratrice, ont traité les aspects fiscaux.

**SPTMI** - Menuiserie et serrurerie/métallerie

**iXO PRIVATE EQUITY** - Capital-investissement  
Op : Participation

Conseil : Vulcain

SPT Maritime et Industriel (SPTMI), un groupe d'industrie et de services situé en PACA et spécialisé dans les travaux BtoB de menuiserie et de serrurerie/métallerie, annonce l'ouverture de son capital au fonds d'investissement iXO Private Equity. SPTMI opère depuis plus de 60 ans dans les secteurs du bâtiment, de l'industrie et de la marine.

Fondée en 1948 sous le nom de Phocéenne de Travaux, SPTMI est tout d'abord intervenue dans la conception et la rénovation de quartiers de vie et de locaux techniques sur des plateformes offshore ou des navires.



## OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024 PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Grâce à son savoir-faire dans le travail du bois et de l'acier, la société a diversifié ses activités en créant une branche bâtiment en 1970 et une branche industrie en 2000. Elle a ensuite étendu son offre à la réalisation de travaux en neuf ou en rénovation de bâtiments via des marchés à bons de commande récurrents, ainsi qu'à la conception et la maintenance d'ensembles mécaniques dans de nombreux secteurs industriels.

Repris en 2013 par son dirigeant actuel Eric Métois, le groupe prévoit d'atteindre 30 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2024.

Ce LBO primaire est également l'occasion d'une ouverture du capital aux cadres clés et salariés du groupe aux côtés d'Eric Métois et de ses directeurs de pôle qui réinvestissent significativement dans le cadre de cette opération.

**STID** - Solutions d'indentification

**CAPITAL CROISSANCE** - Capital-investissement

**Op** : Participation

Capital Croissance entre au capital du groupe STid en tant qu'actionnaire minoritaire via une opération de capital-développement aux côtés des dirigeants et managers dont Vincent Dupart (actuel actionnaire majoritaire et CEO). Capital Croissance réalise ainsi le troisième investissement de son fonds Cairn Capital III, et le premier de la poche growth equity de ce véhicule dédié aux PME de croissance.

Créé en 1996, STid, basé à Gréasque près d'Aix-en-Provence, est un leader français des solutions d'indentification sans contact sécurisées développées sur les technologies RFID, NFC, Bluetooth, UHF et Ultra Wide Band.

Équipementier fabless, STid emploie près de 160 personnes, adresse plus de 600 clients (ensembliers, intégrateurs, installateurs) par an et réalise plus de 50% de son chiffre d'affaires à l'international grâce à ses agences au UK, aux États-Unis, au Mexique et à Dubaï ainsi qu'à travers un réseau de distributeurs et de partenaires stratégiques majeurs (Honeywell, Siemens, JCI, etc.). STid offre également une gamme dédiée à la traçabilité des objets dans des contextes de haute sécurité (forces armées) ou criticité (maintenance aéronautique).

Le groupe devrait dépasser 35 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2024, soit une multiplication par 3 depuis 2020.

**SUPERVIZOR** - Edition de logiciels

**ORANGE VENTURES (+ financiers)** - Capital-investissement

**Op** : Participation

15 M€

La fintech Supervisor, qui propose aux entreprises une solution d'analyse automatisée des données comptables et opérationnelles, lève 20 millions d'euros, dont 15 millions en equity, dans une opération menée par Orange Ventures. Wille Finance, La Maison Partners, NewAlpha Asset Management, Adelle Capital et ISAI ont également participé à ce tour de table. souhaite se développer à l'international et notamment aux États-Unis.

**SYSTRA** - Ingénierie des systèmes de transport public

**LATOUCAPITAL (+ Fimalac)** - Capital-investissement

**Cédant** : SNCF, RATP

**Op** : Prise de contrôle à 60%

SNCF et RATP sont entrés en négociations exclusives avec Latour Capital et Fimalac en vue de l'ouverture du capital de Systra. A travers cette opération, les nouveaux actionnaires détiendraient une participation de 60% du groupe, les groupes SNCF et RATP conservant chacun une participation de 20% dans le capital de Systra.

Présent dans 80 pays, Systra entend accélérer sa stratégie de développement grâce au soutien des nouveaux actionnaires, notamment par une politique de croissance externe volontariste dans des zones géographiques à fort potentiel.

Fort de 10.700 collaborateurs dans le monde, Systra se donne pour mission de faciliter les déplacements partout dans le monde. Le groupe accompagne ses partenaires et ses clients sur l'ensemble du cycle de vie de leurs projets, à l'image de son implication sur Le Grand Paris Express, le projet High Speed 2 au Royaume-Uni, le métro de Dubaï, ou encore le pont Samuel-De Champlain au Canada.

# OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024

## PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

La réalisation de l'opération demeure soumise au processus d'information consultation des partenaires sociaux ainsi qu'aux autorisations réglementaires préalables. Par ailleurs, elle donnera lieu à une saisine de la Commission des participations et des transferts.

**THE FRENCH BASTARDS** - Boulangerie-pâtisserie

**EXPERIENCED CAPITAL PARTNERS** - Capital-invest.

**Op** : Participation

Experienced Capital (ECP) annonce avoir finalisé une prise de participation significative dans The French Bastards, un concept de néo-boulangerie premium lancé en 2018 bousculant les codes traditionnels de la boulangerie-pâtisserie française. En devenant le deuxième actionnaire de la marque avec près de 30% du capital derrière les fondateurs, qui restent majoritaires, ECP réalise son premier investissement dans le secteur de la boulangerie-pâtisserie.

A date, The French Bastards compte sept boulangeries installées au cœur de Paris et à Lille, pensées individuellement comme des écrans à l'architecture brutaliste visant à incarner la marque et son univers.

Conseils juridiques de l'opération :

Pour Experienced Capital : Proskauer Rose (Matthieu Lampel, Aymeric Robine, Edouard Planchon)

Pour The French Bastards : Joffe & Associés (Thomas Saltiel, Océane Christmann)

**TLW (Luxembourg)** - Transport routier

**MALHERBE** - Transport routier

**Op** : Build-up

Malherbe Transports, filiale du groupe Malherbe, acquiert TLW, troisième transporteur luxembourgeois.

Basé à Caen, Malherbe Transports se spécialise depuis plus de 60 ans dans le transport de marchandises générales en lots et groupage, s'adressant notamment aux secteurs de l'agroalimentaire, la grande distribution, la distribution spécialisée, l'industrie pharmaceutique, l'énergie, le bâtiment et la construction, et tous les produits manufacturés.

TLW est un groupe de transport et de logistique luxembourgeois qui exerce également ses activités dans les autres pays de l'Union européenne et qui a connu une forte croissance depuis 10 ans.

Racine a accompagné Malherbe Transports.

**TOUCH SENSITY** - Transformation de matériaux

**GROUPE D'INVESTISSEURS** - Capital-investissement

**Op** : Participation

1,75 M€

Fondée en 2013 par Anna Pugach et Mehdi El Hafed et située à Pessac, la société Touch Sensity lève 3 millions d'euros dont 1,75 million en fonds propres auprès de ses actionnaires historiques, parmi lesquels Newfund, Euskal Herria et Naco, du fonds italien Lift et du fonds suisse DAA-Capital.

Touch Sensity propose une innovation permettant de rendre les objets et les matériaux (solide, textile ou liquide) sensibles aux interactions physiques.

La société est spécialisée dans la transformation de matériaux standards en surfaces intelligentes. Cela permet de monitorer l'intégrité des matériaux par la détection d'impacts, pressions et déformations.

**TRAACE** - Réduction de l'empreinte carbone

**TENNAXIA** - Edition de logiciels

**Op** : Build-up

Tennaxia, leader des solutions logicielles de pilotage de la performance HSE et ESG, annonce l'acquisition de la greentech Traace. Il s'agit de la première acquisition réalisée par Tennaxia dans le cadre de sa stratégie de développement à la suite de l'entrée à son capital de Marlin Equity Partners en mars 2023.

# OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024

## PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Créée en 2020, Traace est une greentech spécialiste des sujets carbone qui a mis au point une plateforme permettant aux entreprises de gérer efficacement leur stratégie environnementale afin de réduire leurs émissions carbone et d'accélérer leur transition vers un modèle économique durable, notamment sous l'impulsion de la directive CSRD (corporate sustainability reporting directive).

CMS Francis Lefebvre a conseillé Tennaxia.

**UBLO** - Machines d'emballages

**GROUPE D'INVESTISSEURS** - Capital-investissement  
**Op** : Participation

Ublo, acteur industriel qui conçoit et commercialise des machines d'emballages à haute cadence pour l'agroalimentaire et la cosmétique, renforce son capital avec une levée de fonds auprès d'investisseurs régionaux : Sodero, Pays de la Loire Participations et Crédit Agricole Atlantique Vendée. Cette opération va permettre à Ublo d'augmenter sa capacité de production et d'accélérer sa croissance.

Créé en 2018, Ublo conçoit et commercialise des machines spéciales basées sur une technologie brevetée de thermoformage de contenants à partir de bobines. La technologie développée par Ublo permet de concevoir des packagings uniques et différenciants directement sur le site de production en amont du remplissage.

Les industriels de l'agroalimentaire et des cosmétiques font face au durcissement de la réglementation sur le plastique et à la hausse des coûts de l'énergie et des matières premières. Dans ce contexte, ils cherchent des solutions pour répondre à leurs problématiques de coûts et d'impact environnemental.

Ublo apporte une solution simplifiée et économique pour internaliser la production sous forme compacte, et produire des contenants à la demande (bouteilles, poches, boîtes, flacons...), directement à partir de bobines de feuille plastique. Cette approche permet à la fois aux industriels de réduire leurs problématiques de stock et de manutention et également d'intensifier leur impact environnemental grâce à la diminution de 25% de matière et aux réductions de transports.

**UNITE** - Energie renouvelable

**ARDIAN** - Capital-investissement

**Cédant** : Omnes, Bpifrance, Société Générale Capital Partenaires **Op** : LBO

UNITE, le producteur et développeur indépendant français d'énergie renouvelable multi-technologies avec plus de 1,5 GW de projets en développement, annonce l'entrée du fonds Ardian Clean Energy Evergreen Fund (ACEEF) à son capital.

Le Groupe UNITE – Hydrowatt est reconnu comme le principal acteur indépendant de la Petite Hydroélectricité (PHE) en France, avec 36 centrales, et l'un des développeurs photovoltaïques les plus prometteurs. Depuis près de 40 ans, le groupe UNITE concilie besoin d'énergie et respect de l'environnement.

UNITE accueille Ardian en tant qu'actionnaire de référence, via son Clean Energy Evergreen Fund (ACEEF). Omnes, Bpifrance (Fonds Impact Environment team) qui ont investi en 2018, et Société Générale Capital Partenaires, qui a investi en 2010, ont accepté de céder leur participation dans UNITE à Ardian.

Linklaters a conseillé UNITE.

**VECTORVMS (E.-U.)**

Logiciels de gestion des contrats d'intérim

**PIXID**

Logiciels de gestion des contrats d'intérim

**Op** : Build-up

Pixid, leader européen des technologies innovantes dédiées au recrutement et à la gestion du travail temporaire, annonce la signature d'un accord pour l'acquisition de VectorVMS, acteur américain des solutions technologiques spécialisées dans la gestion des ressources externes et des prestations externalisées (VMS – Vendor Management System). Cette acquisition est réalisée avec le soutien de Keensight Capital.

## OPÉRATIONS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT EN MAI-JUIN 2024

### PRIVATE EQUITY TRANSACTIONS IN MAY-JUNE 2024

SOCIÉTÉ CIBLE TARGET

ACQUÉREUR BIDDER

MT AMT

Basé à Raleigh, en Caroline du Nord aux États-Unis, VectorVMS fournit des logiciels VMS innovants à des entreprises et des fournisseurs de ressources flexibles (MSP – Managed Services Providers), qui proposent à leurs clients des solutions de sourcing, de gestion et de facturation de talents externes.

Avec une équipe dédiée de près de 250 employés à Paris, Rotterdam, Londres, Anvers, et maintenant aux États-Unis, Pixid accompagne des milliers d'entreprises, allant de la petite entreprise au grand groupe, avec une dépense sous gestion de plus de 11 milliards d'euros sur une base annuelle.

**VIDELIO** - Transformation digitale  
CA : 359 M€

**TREVISE PARTICIPATIONS** - Capital-investissement

**Op** : Participation

Le groupe Videlio annonce la réorganisation de son capital.

A l'issue de cette opération, Trévis Participations devient actionnaire majoritaire de Videlio aux côtés d'Hivest Capital Partners et de Talis.

Basé en France, Videlio est un intégrateur international de solutions et services audiovisuels. Avec 25 agences à travers le monde, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 359 millions d'euros en 2023.

Hogan Lovells a conseillé Hivest Capital Partners.

**YUMGO** - Solution pour remplacer les œufs

**GROUPE D'INVESTISSEURS** - Capital-investissement

**Op** : Participation

3 M€

Créée en 2019, boulanger-pâtissier, avec pour mission d'apporter aux professionnels la solution pour remplacer les œufs et accélérer la création de recettes végétales sucrées et salées, Yumgo annonce une levée de fonds de 3 millions d'euros auprès de Blast. Club, Bpifrance Amorçage Industriel, 50 Partners et de BA.

Yumgo a été imaginée par Rodolphe Landemaine, boulanger-pâtissier, à la tête des boulangeries traditionnelles Maison Landemaine et de la première chaîne de boulangerie-pâtisserie végétale Land & Monkeys, alors qu'il cherchait une solution pour remplacer les œufs dans ses recettes. Très vite rejoint par Anne Vincent, le duo met au point la première gamme professionnelle complète de remplacement des œufs : alternative aux œufs entiers, jaunes d'œufs et blancs d'œufs, simple à utiliser, sans allergènes, offrant des performances culinaires similaires à celles des œufs, une gourmandise équivalente et un impact carbone de 70% inférieur à celui des œufs conventionnels. L'offre est constituée de produits sous format liquide ou poudre et inclut, depuis fin 2023, la première mayonnaise sans œufs.

Accompagnée par l'accélérateur 50 Partners Impact depuis le lancement de sa gamme en 2020, la start-up française s'est développée à l'international, notamment au Royaume-Uni et au Japon.

**ZESTMEUP** - Edition de logiciels

**REFLEXION CAPITAL + GO CAPITAL (+ BA)**

**Op** : Participation

6 M€

Start-up fondée en 2016, ZestMeUp lève 6 millions d'euros en série A menée auprès de Reflexion Capital et de Go Capital ainsi que de business angels.

ZestMeUp édite une suite logicielle SaaS permettant de mesurer l'engagement des collaborateurs et d'améliorer leur performance.

# FUSIONS & ACQUISITIONS

La première revue des rapprochements d'entreprises

Depuis 1987

*Soutenez notre rédaction*

## BULLETIN D'ABONNEMENT

En souscrivant un abonnement annuel à **Fusions & Acquisitions Magazine** (Print + Web + PDF) d'un montant de 800 € TTC, vous recevrez en cadeau le **Récapitulatif annuel 2023** des opérations de M&A et de capital-investissement. Un abonnement de 6 mois aux bases de données **Dealflow-data.fr** sera offert aux structures de moins de 20 salariés.

Le paiement peut être effectué par chèque libellé à l'ordre de la société éditrice, Dealflow-Data SAS, ou par virement bancaire\* Professeures Almudena Cañibano et Marion Festing

Nom / Prénom .....

Fonction .....

Société .....

Activité .....

Adresse .....

CP/Ville .....

Pays .....

Téléphone .....

Mail .....

Date

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

*Sites Internet : [www.fusions-acquisitions.fr](http://www.fusions-acquisitions.fr) // [www.fusions-acquisitions.info](http://www.fusions-acquisitions.info) // [www.dealflow-data.fr](http://www.dealflow-data.fr)*

*Contact email : [contact@fusions-acquisitions.fr](mailto:contact@fusions-acquisitions.fr)*

*Rejoignez-notre communauté sur [LinkedIn](#)*



The logo for MIPIM, featuring the word "mipim" in a bold, lowercase, sans-serif font. A registered trademark symbol (®) is positioned at the top right of the letter "m".

**mipim<sup>®</sup>**

# The Global Urban Festival

Pre-opening 10 March

**11-14 March 2025**

Palais des Festivals, Cannes, France

**MIPIM influences and accelerates the transformation of the built environment by crafting a unique, week-long urban festival in Cannes.**

Face-to-face discussions, workshops and panels offer inspiration and thought-leadership, while creating opportunities to exchange experiences and drive business and professional growth.

As a reference point for the global real estate industry, MIPIM provides unique access to global capital and concrete solutions for making assets more sustainable and resilient in a rapidly changing world.

**Be part of MIPIM**



Built by  
In the business of  
building businesses

**mipim.com**