

LÉGENDES : M&A : CONSEIL M&A, J : CONSEIL JURIDIQUE,
F : CONSEIL FISCAL, A : AUDIT, AS : AUDIT STRATÉGIQUE, D : DETTE, M : MEZZANINE
VT : VALEUR DE LA TRANSACTION, VE : VALEUR D'ENTREPRISE, FP : FONDS PROPRE

TABLEAU DES

DEALS

Chaque mois, Private Equity Magazine propose une sélection des deals et des sorties en France et à l'étranger.
Faites-nous part de vos deals par e-mail à : redaction@pemagazine.fr et retrouvez nos archives sur www.pemagazine.fr/deals

INDEX

LBO, OBO, BUILD-UP

Caravane	44
Cellier Orthopédie	45
Chabé Limousines-Service Affaires	45
Datawords	44
ECT	44
EPG	45
Fauché-Cuny	44
Louis Tellier-Gobel	45
Shop Novation	44
Sogexi	45
Unither	44

DEV

Aplix	45
Artlex	47
Carrosserie du Faubourg	46
Chrono2Roues	46
Editor	46
Evoluis	46
FPPM Européenne de Marbre	46
Intuilab	47
Phelippeau	46
Preciliens	47
Thema	47

VENTURE

Ad4Screen	48
Aran Prod	48
Bonitasoft	47
JolieBox	48
L'Usine@Design	48
Prêt d'Union	48
Prestashop	48
Vestiairedecopines.com	47

RETOURNEMENT

Mariteam	49
Mory	49
Supra	49

SORTIES, P-TO-P

3D Plus	49
EFront	49
Novagali Pharma	49

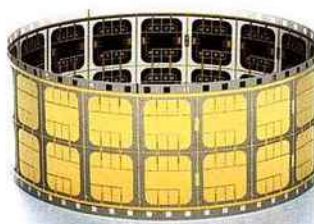
ASTORG VALORISE LA DIVISION MICROCONNECTIONS DE FCI 600 M€

Astorg Partners réalise le carve-out de la division Microconnections de FCI pour une valorisation autour de 600 millions d'euros, soit environ 8 fois l'Ebitda. FCI (connectique) appartient au portefeuille de Bain Capital, qui l'avait racheté à Areva 1,07 milliard d'euros en 2005. Il s'agit donc d'un carve-out de carve-out... Après l'opération, Bain va réinvestir pour détenir environ 30 % du capital aux côtés d'une cinquantaine de cadres et d'Astorg, accompagné en co-investissement par deux de ses LPs. Le deal comporte un crédit vendeur de Bain de 65 millions d'euros et une dette senior de 320 millions d'euros, laquelle se décompose en une tranche A (100 M€) pricée à Libor+450 pdb et une tranche B (220 M€) à Libor+500 pdb. « Cette opération se réalise grâce à la conjonction de la démarche proactive de recherche d'opportunités d'Astorg dans le métier des connecteurs et à la décision de Bain de vendre cette division. Elle se conclut suite à un processus de vente piloté par Goldman Sachs et Citigroup depuis juin », retrace Christian Couturier, associé chez Astorg. Le fonds s'adapte ainsi une division qui réalise les connectiques des puces des cartes bancaires ou des cartes SIM, ou celles des cartouches d'encre des imprimantes ainsi que les nouveaux types de documents d'identité. La maison mère FCI avait été créée en 1988 par Framatome pour se diversifier hors des activités purement nucléaires. Or, depuis 2005, FCI est détenue par Bain, qui avait évoqué une IPO fin 2010, pour l'instant sans suite. La vente de cette division permet à Bain une sortie partielle de FCI. « Nous avons soutenu la croissance de Microconnections pendant les cinq dernières années, et avons investi fortement dans les innovations technologiques que la division a apportées à ses clients. La société est très bien positionnée pour continuer cette trajectoire de croissance », selon Walid Sarkis, managing director chez Bain.

Un archi-leader mondial
La division, dont le nom de code a été « MIC » le temps de la cession, détient une part de marché

mondiale de 84 % dans la microconnexion. Elle réalise un chiffre d'affaires 2010 de 202 millions d'euros et un Ebitda de 75 millions d'euros. Depuis cinq ans, ses ventes croissent en moyenne de 18 %

La division détient 84 % de parts de marché



»

par an. Ses produits sont fabriqués à Mantes-La-Jolie (390 salariés) et à Singapour (280 salariés), et la division bénéficiait avant sa vente d'une bonne autonomie sous la houlette de son PDG, Christophe Duverne. « À l'avenir, nous voulons maintenir le rythme de croissance sur notre marché mondial en préservant notre part de marché. Nous allons aussi poursuivre les efforts d'innovation, d'une part, pour offrir une qualité toujours meilleure et, d'autre part, développer de nouvelles applications à nos technologies comme, par exemple, dans le diagnostic médical », indique Christian Couturier. De plus, le fonds prévoit de mettre en place un FCPE pour les salariés français ainsi qu'un système équivalent à Singapour. Et l'entreprise sera bientôt dotée d'un nouveau nom pour sceller son indépendance. ■

Laurence Pochard

Astorg Partners : Christian Couturier, Lorenzo Zamboni, Judith Charpentier, Thomas Carbonel ; Bain Capital : Jérôme Bertrand, Benjamin Kunstler.

MICROCONNECTIONS (FRANCE, SINGAPOUR) LBO

INVESTISSEUR : ASTORG PARTNERS, BAIN CAPITAL

CÉDANT : BAIN CAPITAL

SECTEUR : INDUSTRIE ÉLECTRIQUE ET ÉLECTRONIQUE

VE (M€) : 600

EBITDA (M€) : 75

CA (M€) : 202

CONSEILS INVESTISSEURS | M&A : Nomura (E. Regnier, I. de Limur) **J :** SJ Berwin (Corp : C. Digoy, M. Dequesne, T. Dupont, D. Diamant ; Tax : F. Combourieux, S. Letranchant) **A :** KPMG (A. Rebaudière, E. Ducrocq) **F :** Sarrau Thomas Couderc (D. Fontaine-Besset, G. Pechiné) **S :** Landwell & Ass. (B. Borrelly, S. El Halfi, N. Granier, A. Cluzel) **AS :** McKinsey (E. Hazan, P. Tardif, V. Pobelle) ; Envir. URS (J. de Valence, C. Lim) ; Ass. Gras Savoye (E. Rossoux) **D :** Goldman Sachs (C. Van der Vorst, J. Campos) ; Nomura (P. Maffre, F. Jacazio) ; RBC (E. Dickinson) **JD :** Ashurst (L. Mabilat, M. Lancaster, P. Roux) **| CONSEILS CÉDANTS | M&A :** Goldman Sachs (R. Falzon, C. Méchain) ; Citigroup (A. Tabibian, C. Leoty) ; Mgt Gaia Advisory Partners (V. Jacheet) **J :** Latham & Watkins (T. Forschbach, D. Criton) ; Mgt Fidal (P.-O. Bernard) ; **A :** PwC (M. Ghilotti, P. Dykstra, J.-M. Nguyen-Dai) **F :** Landwell (A. Chedal) **AS :** Bain & Co (VDD Ciales : F. Montaville) ; Arthur D. Little (VDD Ciales : F. Herbaux) ; Marsh (Ass. : J.-M. Dargaignarat).

UNITHER (FRANCE)**LBO2****INVESTISSEUR : BARCLAYS (>50 %)****CÉDANTS : ING PARCOM, CM-CIC CAPITAL FINANCE, PICARDIE INVESTISS.****SECTEUR : PHARMACIE****VT (M€) : 200****CA (M€) : 151**

BARCLAYS valorise le groupe pharmaceutique Unither près de 200 M€ lors d'un nouvel LBO. S'emparant de la majorité du capital, il rejoint ING Parcom, actionnaire depuis le LBO2 de 2006, CM-CIC Investissement et Picardie Investissement, qui réinvestissent. Le management maintient sa position à près de 30 %. L'opération est financée majoritairement en equity, complétée par une unitranche (financement hybride entre dette senior et mezzanine) fournie par Axa Mezzanine. Créé en 1993, Unither est leader mondial sur le marché des doses unitaires stériles. Le groupe emploie plus de 850 personnes. Il a généré 151 M€ de CA en 2010 et devrait dépasser les 160 M€ en 2011. Des croissances externes sont à l'étude afin d'augmenter les capacités de production de la société, et suivre les groupes pharmaceutiques clients sur leurs marchés. **BARCLAYS PE** : Guillaume Jacqueau, Thierry Lardinois, Stanislas Gaillard.

CONSEILS INVESTISSEURS | J : Paul Hastings (O. Deren, A. Levasseur) **A** : Deloitte (C. Stivala, F. Chenevoy) **F** : Paul Hastings (O. Deren, A. Levasseur) **AS** : LEK (S. Hovsepian, A. Sergeant, B. Guénégan) **M** : Axa Mezzanine (C. Mayer-Levy, J.-M. Fiamma) **JD** : Shearman & Sterling (A. Fromion) **CONSEILS CÉDANTS | M&A** : Aforge (D. Bachelot, L. El Fahil); Axys Finance (D. Izabel, S. Chouard) **J** : SJ Berwin (T. Maitrejean, A. Fleytoux); Lamartine Conseil (O. Renault, F. Mauvais) **A** : Eight Advisory (P. Raidon, K. Wagner); Arsene Taxand (F. Teper, L. Mamou) **AS** : Roland Berger (P. Biecheler, P. Lemaire)

ECT (FRANCE)**LBO2****INVESTISSEUR : CHEQUERS CAPITAL (40 %)****CÉDANTS : CRÉDIT AGRICOLE PE, SOCADIF****SECTEUR : CONSTR^o-BTP, SERVICES AUTRES****VT (M€) : NC****CA (M€) : 60**

CHEQUERS CAPITAL reprend la participation de 40 % que CAPE et Socadif détenaient dans ECT, groupe de recyclage de déchets inertes, lors d'un LBO secondaire. Ces deux actionnaires étaient entrés au capital en 2007, valorisant alors ECT 65 M€. Le capital est toujours détenu à 52 % par le holding du fondateur du groupe et à 8 % par les managers et des actionnaires privés. Le deal comprend une dette apportée par des banques commerciales du groupe BNP Paribas, CADIF, CIC, et SG, rejointes par le LCL. Créée en 1992 dans le Val d'Oise, ECT gère des zones de stockage de déchets issus du BTP et les valorise ensuite en espaces verts, en murs anti-bruit ou... en terrains de golf. Elle a aussi une petite activité de traitement de déchets ménagers. Elle travaille surtout avec des collectivités locales, en Ile-de-France principalement. ECT emploie 200 salariés en France et réalise un CA consolidé de 60 M€, soit 20 M€ de plus qu'en 2007. **CHEQUERS** : Guillaume Planchon, Axelle Dumoussat; **CAPE** : Bertrand Tissot; **SOCADIF** : Bernard Garnier.

CONSEILS INVESTISSEURS | J : Mayer Brown (G. Kuperflis, P. Druhen-Charnaux, J. Thézée, P. Teboul, M. Bischoff) **A** : Ernst & Young (L. Majubert, F. Krieger, O. Fortin, J.-C. Sabourin, J. Rouach, E. Boissard, L. Nentille, R. Mathieu, A.-E. Combes, A. Bernard) **F** : Mayer Brown (B. Homo) **AS** : CMI (N. Kandef, F. Roques); ERM (Environ. : E. Buffière, N. Sharp) **D** : CADIF (F. Hervey, V. Cucheval, R. Sanoner) **JD** : Gide Loyrette Nouel (T. Binet) **CONSEILS CÉDANTS | M&A** : Développement & Finance (M. Souinigo, O. Desurmont) **JF** : Villemot, Barthès & Associés (D. Villemot, E. Sarfati) **AS** : URS (Environ. : B. Latrobe, J. de Valence)

SHOP NOVATION (FRANCE)**LBO2****INVESTISSEURS : AZULIS CAPITAL, BNP PARIBAS DÉVELOPPEMENT****CÉDANTS : ARGOS SODITIC, FONDATEUR(S)****SECTEUR : PDTS MANUFACTURÉS AUTRES****VT (M€) : NC****CA (M€) : 30**

AZULIS organise, aux côtés de BNP Paribas Développement, le LBO2 du groupe de merchandising Shop Novation et prend la suite d'Argos Soditict qui réalise un multiple de 2,7. Ce dernier était entré en 2006, reprenant 65 % des parts, à l'occasion d'un MBO. Argos a recentré l'activité de l'entreprise sur les deux marques principales : Caractères, qui fait de la VPC d'accessoires de décoration pour magasins, et Sitour, qui conçoit et commercialise des équipements d'habillement. Le management a été étoffé, un système ERP a été mis en place ainsi qu'un reporting commercial et financier. Leader français des solutions de merchandising en grandes surfaces, Shop Novation propose un catalogue de plus de 3000 produits auprès de 7500 clients. L'entreprise, qui compte 135 salariés, réalise 30 M€ de CA. De petites opérations de croissance externe sont envisagées afin d'élargir l'offre. **AZULIS CAPITAL** : Yann Collignon, Nicolas Cossion; **BNP PARIBAS DÉVELOPPEMENT** : Denis Bougnoux.

CONSEILS INVESTISSEURS | J : Vivien & Ass. (B.-L. Bellue, E. Chauvet, M. Talbot) **A** : Deloitte (T. Billac) **AS** : KEA Partners (C. Burtin) **D** : CIC Nord Ouest (G. Miray); Crédit Lyonnais (V. Guillou); Banque Populaire Rives de Paris (B. Celerier); BCMNE (P. Amouriaux) **JD** : Orsay (E. Haber, P. Labrusse) **CONSEILS CÉDANTS | M&A** : Bucéphale Fin. (O. Dardet, D. Orban) **J** : Kramer Levin Naftalis & Frankel (C. Gaschin)

DATAWORDS (FRANCE)**LBO2****INVESTISSEUR : CAPZANINE****CÉDANT : CATHAY****SECTEUR : INTERNET, SERVICES AUTRES****VT (M€) : NC****CA (M€) : 16**

CAPZANINE remplace Cathay Capital dans le tour de table de Datawords (traduction de contenu en ligne) avec un one-stop-shop, soit un financement en capital et mezzanine. Le deal comprend aussi une dette senior fournie par LCL et SG. Cathay avait acquis 25 % du capital en 2009 en misant 3 M€ d'equity assortis d'une dette d'1,5 M€. Créée en 2000 sous le nom de Datasia, l'entreprise était initialement dédiée à la traduction de sites en langues asiatiques. Aujourd'hui, elle propose ce service pour toutes les langues, ainsi que des outils de communication digitale (bannières, e-réputation, référencement...). Elle accompagne des clients dans le secteur du luxe (Chopard, Chanel, Burberry), de l'industrie (Arcelor, Renault) ou de la finance (CA Indosuez, GE Finance). Elle dispose de bureaux à Paris et Hong-Kong, et prévoit un CA 2011 de 16 M€. Datawords va pouvoir élargir ses secteurs d'activité clients, développer des prestations complémentaires ou accompagner des entreprises asiatiques en Europe. **CAPZANINE** : David Hoppenot, Julie Masson, Bruno Bonin; **CATHAY CAPITAL** : Edouard Moinet, Anne Sophie Roquette.

CONSEILS INVESTISSEURS | M&A : Leonardo (N. Segrelain, M. Serizay, F. Singer) **J** : Denton Wilde Sapte (P. Jouglard, K. Violeau) **A** : Advance Capital (A. Vergnole) **AS** : Neovian Partners (P. Richer, K. Bailey, S. Maison) **D** : LCL (D. Couderchet); SG (E. Pellan) **M** : Capzanine (D. Hoppenot, J. Masson, B. Bonnin) **JD** : Salans (E. Lacheteau, D. Kalfon) **CONSEILS CÉDANTS | J** : CG & Associés (A. Gomet, J. Chouraqui); **A** : Accuracy (A. Lambert, S. Hustaix)

CARAVANE (FRANCE)**LBO****INVESTISSEURS : CM-CIC CAPITAL PRIVÉ, MANAGER(S)****CÉDANT : FONDATEUR(S)****SECTEUR : BIENS DE CONSO., DISTRIBUTION-RETAIL****VT (M€) : 2,1****CA (M€) : 7**

CM-CIC CAPITAL PRIVÉ investit un ticket minoritaire de 2,1 M€ dans le capital de Caravane, via 2 FIP en fonds propres et quasi-fonds propres. À l'occasion de ce MBI, Véronique et Jack-Eric Piedeleu succèdent à Françoise Dorget à la tête de l'éditeur d'articles de décoration haut de gamme, que cette dernière a fondé en 1992. Avec près de 7 M€ de CA en 2010 et une croissance à deux chiffres ces dernières années, Caravane s'est imposée au fil du temps comme un acteur de référence sur le marché de la distribution d'articles de maison haut de gamme. Le couple de nouveaux managers, précédemment à la tête du Fil en image, ont l'ambition d'accélérer le développement de Caravane tant en France à travers leur réseau de boutiques parisiennes qu'à l'étranger en commercialisant leurs produits via une diffusion élargie auprès de revendeurs sélectionnés. **CM CIC CAPITAL PRIVÉ** : Franck Thouroude.

CONSEILS INVESTISSEURS | M&A : Financière de Courcelles (A. Sitbon, N. Ambrosioni) **J** : UGC & Associés (P. Squercioni, A. Ducros); Mgt : Alcyon Conseil (L. Simon, C. Touzet); **A** : Cabinet Lautrette (O. Lautrette) **D** : Crédit du Nord (C. Pavy); Banque Cantonale de Genève (J.-C. Fayard) **CONSEILS CÉDANTS | M&A** : DK Conseil (D. Kunstlinger); RBA (S. Benzaquen, H. Bonder); **J** : Cygler & Associés (S. Cygler, O. Coste)

FAUCHÉ-CUNY (FRANCE)**BUILD-UP****INVESTISSEURS : NAXICAP PARTNERS (>50 %), MULTICROISSANCE,****GRAND SUD-OUEST CAPITAL, NMP DÉVELOPPEMENT, MANAGER(S)****CÉDANTS : ACTIONNAIRE(S) HISTORIQUE(S)****SECTEUR : CONSTR^o-BTP, SERVICES IND.****VT (M€) : NC****CA (M€) : 170**

LE GROUPE de génie électrique Fauché a réalisé son premier build-up en rachetant l'entreprise Cuny, après le MBO organisé début par Naxicap Partners (majoritaire), Multicroissance, Grand Sud-Ouest Capital et NMP Développement. L'objectif de l'opération, outre la transmission de la société par son fondateur, était d'accompagner la nouvelle équipe de direction (Bernard Chauvet, DG du groupe depuis 2007 et Marc Terrance, DA depuis 1991 et DGD), qui entendait poursuivre le développement du groupe qui pesait quelque 170 M€ de CA en 2010, tant par croissance organique qu'externe. C'est aujourd'hui chose faite avec l'acquisition des sociétés Cuny et Cuny TCE. Spécialisées dans les travaux d'installations électriques à destination du tertiaire pour un CA de 7,5 M€ en 2010, ces sociétés (3 agences dans le sud de l'Aquitaine) permettent au groupe Fauché de consolider sa présence sur ses zones d'implantation et de se renforcer sur les installations tertiaires et les marchés publics. **NAXICAP PARTNERS** : Nathalie Triolet, Jacques Spicq; **MULTICROISSANCE** : Jean-Pierre Laroche; **GRAND SUD-OUEST CAPITAL** : Laurent Mazard, Romain Fourcade; **NMP DÉVELOPPEMENT** : Frédéric Beneitez.

CONSEILS INVESTISSEURS | J : Camille & Associés (S. Brunel-Alayrac, J.-P. Thorond) **A** : Grant Thornton (M. Clavier) **CONSEILS CÉDANTS |**

CHABÉ LIMOUSINES-SERVICE AFFAIRES BUILD-UP

INVESTISSEUR : ED. DE ROTHSCHILD IP
CÉDANT : ACTIONNAIRES HISTORIQUES
SECTEUR : TRANSPORT-LOGISTIQUE
VT (M€) : NC

CA (M€) : 31

CHABÉ LIMOUSINES, dont Edmond de Rothschild Investment Partners détient une participation minoritaire depuis juin 2011, vient de réaliser un build-up en rachetant 100 % de Services Affaires, spécialiste des contrats de longue durée concernant des services de voiture avec chauffeur. Créée en 1989, Services Affaires est localisée à Rueil-Malmaison (92) et gère un parc de plus de 100 véhicules. Il s'agit du second intervenant du marché de la grande remise (service de véhicules haut de gamme 5-9 places avec chauffeur) derrière Chabé Limousines. Sa clientèle se compose de grandes entreprises françaises et étrangères, et d'administrations publiques. Services Affaires réalise un CA 2010 de 9,1 M€ et connaît une croissance moyenne depuis cinq ans de 15 %. Le nouveau groupe atteint ainsi un CA de 31 M€. Ce rachat va permettre à l'ensemble d'atteindre une taille critique, et présente des synergies commerciales. EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS : Alexandre Foulon, Mayeul Caron.

CONSEILS INVESTISSEURS | J : Alerion (P.-O. Brouard) ; Robin & Korkmaz (G. Robin) **D :** Oseo ; BNP Paribas ; Caisse d'Épargne IDF
CONSEILS CÉDANTS | M&A : Capital & Dirigeants Partenaires (B. Annequin) ; **J :** Lamartine Conseil (O. Renault, A. Doumenge)

LOUIS TELLIER - GOBEL (FRANCE) BUILD-UP

INVESTISSEUR : UI GESTION
CÉDANTS : ACTIONNAIRES HISTORIQUES
SECTEUR : PDTS MANUFACTURÉS AUTRES
VT (M€) : NC

CA (M€) : 17

LOUIS TELLIER, fabricant BtoB d'ustensiles de cuisines dans le portefeuille d'UI Gestion, vient de réaliser un build-up sur la société Gobel, qui produit des moules à pâtisserie. UI Gestion est entré en 2010 au capital de l'entreprise familiale d'Argenteuil Louis Tellier (>50 % du capital) à l'occasion d'un OBO. Depuis, l'entreprise a intégré les marques Yoocook (ustensiles de cuisine) et Combrichon (articles en fil métallique) puis récemment Gobel (Indre), qui lui apporte 5 M€ de CA supplémentaire et 40 salariés, à la faveur d'un rachat dont la dette senior est apportée par LCL. Louis Tellier, créée en 1947, réalise 12 M€ de CA et compte une cinquantaine d'employés. Louis Tellier et Gobel sont complémentaires, ce qui permet d'envisager des synergies, notamment dans l'offre produit et le management. UI GESTION : Olivier Jarousse, François Gressant, Marie Ménard.

CONSEILS INVESTISSEURS | J : Vaughan (G. Brulé, F. Khalifa, F. Perruchot, G. Salabelle)
A : ACA-Nexia (F. Mahé) **F :** CDA (F. Capotosto) **AS :** Cabinet Audigé (Assurances : J.-M. Audigé) **D :** LCL (É. Pebreuil, V. Tornamorelli)

CONSEIL CÉDANT | J : Cojef (F. Jouvain)**EPG (FRANCE) OBO**

INVESTISSEURS : ED. DE ROTHSCHILD IP, SIPAREX
CÉDANTS : ACTIONNAIRES HISTORIQUES
SECTEUR : ÉQUIP. PERSONNE
VT (M€) : NC

CA (M€) : 100

LE GROUPE EPG (équipements de protection individuelle), réalise un OBO en cédant 25 % de son capital à Edmond de Rothschild Investment Partners et Siparex. EdRIP s'adjuge les deux tiers de cette part et invite Siparex pour le reste. Le capital de la holding est détenu à 75 % par les trois fils du fondateur et leur associée à la tête de la filiale hongroise d'EPG. Le montage est leveragé en dessous de 2 fois l'Ebitda, la dette étant fournie par la BNP, le Crédit Agricole Centre Ouest, CA CIB, LCL et la SG. La dette comprend une tranche A et une tranche B. Il s'agit d'une opération primaire qui vise à réorganiser l'actionariat dans une holding luxembourgeoise coiffant toutes les filiales du groupe et permettant aux dirigeants de faire un peu de cash out. Créée en 1953, l'entreprise fabriquait des gants et des courroies. Elle a évolué vers les équipements de protection (vêtements de travail, lunettes, casques, chaussures de sécurité...) en 1981. La société de l'Ain est un grossiste BtoB qui externalise la fabrication et vend à des distributeurs d'EPI et des magasins de bricolage. EPG emploie 150 personnes en Europe, et devrait réaliser autour de 100 M€ de CA en 2011. Elle jouit d'une rentabilité à deux chiffres, et prévoit de se développer par concentration verticale en intégrant ses distributeurs les plus performants. Elle vise également le marché africain, où sont implantées de nombreuses entreprises industrielles internationales. ED RIP : Antoine Le Bourgeois, Nam Metzger, Sophie Nordmann-Caetano ; SIPAREX : Florent Lauzet, Henri Dumas, Guillaume Rebaudet.

CONSEILS INVESTISSEURS | J : Delsol Avocats (JP. Delsol, G. Rebaudet) **A :** PWC TS (K. Olivier, S. Melfre) **F :** Arsene Taxand (D. Andres)

CONSEILS CÉDANTS | M&A : Kepler (D. Belloin) **J :** Cabinet Ratheaux (H. Saint-Père, M. Pretat)**SOGEXI (FRANCE)****OBO**

INVESTISSEURS : MANAGEMENT (51 %), BNP PARIBAS DÉVELOPPEMENT, SIPAREX
CÉDANTS : SIPAREX, FONDATEUR(S), PACTINVEST
SECTEUR : ÉQUIP. INDUSTRIELS
VT (M€) : 5

CA (M€) : 12

L'ÉQUIPEMENTIER en éclairage public Sogexi réorganise son capital à l'occasion d'un OBO. L'équipe dirigeante prend la majorité du capital, tandis que BNP Paribas Développement (chef de file) et Siparex investissent ensemble plus de 5 M€, se partageant près de 45 % des parts. Pactinvest (véhicule de la SMABTP) en profite pour céder sa participation. Siparex, qui réduit son engagement, est au capital depuis 2003, date du premier LBO. Depuis, la transmission opérationnelle à l'actuel dirigeant, Marc Villez, a été opérée et l'entreprise beaujolaise a doublé son CA, qui s'établit en 2010 à 12 M€. Elle a notamment mis au point un système de télégestion des éclairages publics qui est aujourd'hui expérimenté par la Ville de Clermont-Ferrand. L'entreprise emploie près de 45 personnes, dont un quart dédié à la R&D, et prévoit de renforcer son activité européenne, qui représente déjà plus de 15 % de son CA. BNP PARIBAS DÉVELOPPEMENT : Ludovic Robert ; SIPAREX : Florent Lauzet, Guillaume Rebaudet.

CONSEILS INVESTISSEURS | M&A : MBA Capital (P. Zoppi, J.-N. Combasson) **J :** Blum & de Carlan (A. de Carlan) ; Cedrus (G. Robert) ; Renaud Avocats (D. Jarjat) ; Quadrature (Mgt : G. Fresel, L. Velut) **A :** Abelia Consulting (D. Parquet) ; CC Audit (C. Collin) ; **D :** BNP Paribas (H. Desbief, G. Poncet) ; LCL (A. Le Gouven, F. Darves-Blanc) ; Neuflyze OBC (J. Guzman) ; CA Centre Est (C. Demengeot, P. Lépine) ; BCM (A. Heredia-Helluy)

CONSEILS CÉDANTS | M&A : PwC CF (J.-L. Kirch, G. Pacault, J.-B. Lumineau) ; Teed (D. Malandrin) **J :** Bignon Lebray (A. Arminjon, T. Permezel, J. Granotier, L. Benoit) ; CMS Bureau Francis Lefebvre (C.-Y. Rivière)**CELLIER ORTHOPÉDIE (FRANCE)****OBO**

INVESTISSEUR : MBO PARTENAIRES (45 %)
CÉDANTS : FONDATEUR(S)
SECTEUR : SANTÉ
VT (M€) : NC

CA (M€) : 6,5

MBO PARTENAIRES prend 45 % de Cellier Orthopédie, permettant ainsi la sortie du fondateur, Pierre Cellier. Le rôle de son fils et actuel dirigeant, Bruno Cellier, se renforce, tandis que les principaux cadres montent au capital. L'opération a été financée par près de 60 % d'équité et 40 % de dette. Basée à Cambrai et disposant de cinq lieux de consultations situés dans le Nord, l'entreprise est spécialisée dans la fabrication sur mesure d'appareils orthopédiques. Elle propose également un service de vente et de location de matériel médical (fauteuil roulant, lit médical) qui représente près de 10 % de son activité. Employant près de 40 salariés, Cellier Orthopédie réalise un CA de 6,5 M€. La société souhaite renforcer sa position régionale dans le nord de l'Hexagone en regroupant plusieurs petits acteurs réalisant entre 0,5 et 1 M€, et participer de ce fait à la consolidation du secteur. MBO PARTENAIRES : Richard Broche, Cécile Nguyen-Cluzel.

CONSEILS INVESTISSEURS | J : Lamartine Conseil (O. Renault, C. Delatouche) ; Themes (M. Lefevre) ; A : Exelmans (S. Dahan) ; Lasselini & Associés (J.-P. Lasselini) ; **D :** Société Générale (P. De Neve, C. Marcos) ; BNP Paribas (S. Berthe) **CONSEIL CÉDANT | M&A :** Intuitu Clairfield (J.-F. Cruciani, T. Chetrit)

APLIX (FRANCE)**DEV**

INVESTISSEUR : CM-CIC CAPITAL FINANCE (37 %)
CÉDANTS : ACTIONNAIRE(S) HISTORIQUE(S)
SECTEUR : PDTS MANUFACTURÉS AUTRES
VT (M€) : NC

CA (M€) : 140

CM-CIC CAPITAL FINANCE, investisseur historique du groupe Aplix, fait monter sa participation à 37 % du capital, à la faveur de la sortie de certains minoritaires. Créé en 1958 pour exploiter le brevet Velcro, tombé dans le domaine public en 1976, le groupe Aplix est devenu un demi-siècle l'un des leaders mondiaux de l'auto-agrippant, générant plus de 140 M€ de CA, avec des usines en France, aux USA et en Chine. L'une des forces du groupe réside dans son département R&D, qui a permis de multiplier les applications, le produit étant utilisé pour l'hygiène (fermeture des couches bébés), l'automobile, l'aéronautique, le matériel médical, le nettoyage ou le textile. Le nouveau montage a permis de « simplifier l'organigramme juridique » tout en confortant le caractère familial du groupe. Le dirigeant, Jean-Philippe Billarant, désormais président du conseil de surveillance, a récemment transmis les manettes opérationnelles à sa fille, Sandrine Pelletier, lui confiant la DGD de cette entreprise de 700 personnes, basée au Cellier, près de Nantes (44). CM-CIC CAPITAL FINANCE : Hugues des Garets, Stéphane Mentzer.

CONSEILS INVESTISSEURS | J : LB Avocats (Y. Le Bour-Fellard) ; Orsay (F. Mlotic de Gaulle) ; Fleurance et Associés (F. Ruppert) **A :** KPMG Transaction Services (A. Colas) **F :** Sarrau Thomas Couderc (C. Couderc) **D :** LCL (S. Guillou, K. Segur)

CONSEIL CÉDANT | J : CMS Bureau Francis Lefebvre (J.-R. Bousquet, J.-C. Daquin)

PHELIPPEAU (FRANCE)**DEV****INVESTISSEURS : OUEST CROISSANCE, AVENIR ENTREPRISES, OCÉAN PARTICIPATIONS****CÉDANTS : FONDATEUR(S)****SECTEUR : HÔTELS-RESTAURANTS, LOISIRS-TOURISME****VT (M€) : 8 FP (M€) : 5,5 OC (M€) : 2,5 CA (M€) : 16**

OUEST CROISSANCE apporte 4 M€ en fonds propres au capital de Phelippeau (thalassothérapie) pour financer un nouvel établissement à Pornichet (44). L'augmentation de capital est complétée par l'apport d'1,5 M€ d'Océan Participations et de 2,5 M€ en OC fournis par Avenir Entreprises. Le groupe Phelippeau a été créé en 1991 avec le rachat du centre de thalasso de La Baule. Afin de compléter l'offre de thalasso, Daniel et Jean-Pascal Phelippeau (père & fils) ont acquis une résidence de tourisme pour proposer un hébergement en propre. L'entreprise s'est développée en réalisant deux acquisitions majeures : à Bénodet (29), le centre de thalasso en 1998 et l'hôtel Kastel en 1999 (Ouest Croissance est entrée au capital en 1998) ; puis dans l'île de Ré (17), le centre de thalasso et l'hôtel Atalante qui lui est dédié, en 2000. En 2004, la création de Labiomer, société de vente de produits cosmétiques à base de produits marins, vient compléter le dispositif. Phelippeau réalise un CA de 16 M€, emploie 250 salariés sur ses trois sites, et poursuit son expansion avec le Château des Tourelles, destiné à devenir un centre de thalasso et un hôtel 4* (100 chambres) à Pornichet, soit un ensemble de 10 000 m². **OUEST CROISSANCE** : Anne Guichard.

CONSEIL INVESTISSEUR | J : AC Conseil (N. Hadet)**CONSEILS CÉDANTS |****EDITOR (FRANCE)****DEV****INVESTISSEUR : FCDE****CÉDANTS : ACTIONNAIRE(S) HISTORIQUE(S), MANAGER(S)****SECTEUR : DISTRIBUTION-RETAIL, LOISIRS-TOURISME****VT (M€) : 6,5 CA (M€) : 50**

LE FCDE apporte un ticket de 6,5 M€ au capital du groupe Editor, spécialiste de la carterie, des emballages cadeaux, et des petits cadeaux. Cet investissement ainsi que la conversion en capital de 10 M€ de crédits permettent à GroupeEditor de renforcer ses fonds propres à hauteur de 16,5 M€ et de les porter à 33 M€. Positionné sur un marché en pleine mutation avec l'essor de nouveaux médias et la montée en puissance de nouveaux canaux de distribution (e-commerce et grande distribution), le groupe aixois a amorcé sa migration vers un modèle mixte dans la carterie : i.e. physique et numérique (web2print, e-cards). Par ailleurs, la société étudie actuellement plusieurs opportunités de croissance externe. Le groupe aixois emploie environ 415 salariés et réalisera en 2011 un chiffre d'affaires de l'ordre de 50 M€, près de deux fois supérieur à ses premiers concurrents directs. L'investissement de 6,5 M€ du FCDE aux côtés du management doit permettre à Groupe Editor de saisir ces opportunités de développement, et d'asseoir son leadership sur le marché de la carterie et des emballages cadeaux en Europe continentale. **FCDE** : Benoît Sellam, Julien Di Marco, Charles François.

CONSEILS INVESTISSEURS : J | Weil Gotshal & Manges (F. Cazals, A. Vermynck, E. Caroit) | Kahn & Associés (S. Sylvestre) : A : Eight Advisory (S. Vanbergue, X. Bailly) : AS : Roland Berger (J.-C. Ferreri, A. Kharlamov) ;**CONSEILS CÉDANTS | J : Hay, Mendelson & Associés (J. Hay, J. Bousskila) ; Fayette & Associés (F. Fayette) ; A : Duff & Phelps (Y. Magnan, B. Gormand) ;****CHRONO2ROUES (FRANCE)****DEV****INVESTISSEUR : TURENNE CAPITAL****CÉDANTS : FONDATEUR(S)****SECTEUR : DISTRIBUTION-RETAIL****VT (M€) : 1,5 CA (M€) : 4**

TURENNE CAPITAL, via ses FIP, a investi 1,5 M€ dans le groupe Chrono2Roues, réseau de magasins spécialisés dans la distribution de scooters Piaggio, pour lui permettre d'ouvrir de nouveaux points de ventes. Créé en 2005 par Noam et Gad Bouzaglou, Chrono2Roues est devenu en France un distributeur assez significatif, avec sept points de vente (dont le dernier a été acquis début octobre). L'entreprise a développé différents services pour se démarquer de ses concurrents, par exemple la visualisation en 3D de chaque scooter sur le site internet (www.chrono2roues.com), le financement et l'assurance en ligne, Scoot'ID (personnalisation de la couleur d'un MP3 en ligne)... Dans l'Hexagone, le marché du scooter est très atomisé, avec une multitude de petits distributeurs indépendants ne répondant pas à toutes les attentes des clients. Les dirigeants de Chrono2Roues, qui vise un CA de plus de 4 M€ en 2011, ont décidé de poursuivre leur développement en acquérant deux magasins, l'un à Issy-les-Moulineaux (ouverture début octobre), l'autre dans le 2e arrondissement de Paris (opération en cours, ouverture prévue mi-novembre). **TURENNE CAPITAL** : Benoît Pastour, Alexis de Maisonville.

CONSEILS INVESTISSEURS | J : Didier & Lévy (T. Lévy-Mannheim, M. Le Guerer) ; A : KPMG (O. Villers) ;**CONSEILS CÉDANTS | J : Olivier Poupat ;****CARROSSERIE DU FAUBOURG (FRANCE)****DEV****INVESTISSEURS : DÉVELOPPEMENT & PARTENARIAT, UFG SIPAREX, MIDI CAPITAL****CÉDANTS : FONDATEUR(S)****SECTEUR : TRANSPORT-LOGISTIQUE****VT (M€) : 5 CA (M€) : 30**

DÉVELOPPEMENT & PARTENARIAT, UFG Siparex et Midi Capital entrent au capital du groupe Carrosserie du Faubourg en apportant 5 M€ aux côtés du management pour financer la croissance de la société. Créé par Mohamed Aouar en 2005 en s'appuyant sur l'affaire troyenne de son beau-père, Carrosserie du Faubourg est une holding coiffant plusieurs filiales de carrosserie, de négoce de pièces automobile et des services automobile. Avec 10 carrosseries à l'enseigne Dexcar autour de Paris et de Lyon, la société réalise des activités de gestion de flotte et de sinistres. Son CA est proche de 30 M€. Cette levée de fonds va lui permettre de se développer en propre et en franchise, notamment par croissance externe, dans un secteur de la carrosserie encore fragmenté. **D&P** : Thierry Jullien ; **UFG SIPAREX** : Antoine Puget, Marlène Rey ; **MIDI CAPITAL** : Mohamed Gadi, Florian Sforza.

**CONSEILS INVESTISSEURS | J : Lamartine Conseil (G. de Ternay, C. Delatouche) A : Exelmans (S. Dahan, F. Laumon) ;****CONSEILS CÉDANTS |****FPPM EUROPÉENNE DE MARBRE (FRANCE)****DEV****INVESTISSEURS : CDC PATRIMOINE & CRÉATION, ALTO INVEST****CÉDANTS : FONDATEUR(S), ENTREPRENEUR VENTURE****SECTEUR : CONSTR^o-BTP****VT (M€) : 3,1 CA (M€) : 52**

FPPM EUROPÉENNE DE MARBRE réalise une troisième levée de fonds de 3,1 M€. Via son fonds Patrimoine et Création 2, CDC Entreprises mise 1,5 M€. Elle avait déjà apporté 3 M€ en janvier aux côtés de l'actionnaire historique Entrepreneur Venture (1 M€). Alto Invest fait son entrée pour ce tour de table avec un ticket d'1,6 M€. Créé en 1989 par René Camart, FPPM Européenne de Marbre regroupe deux entités : EDM Projets et La Pierre de France. EDM Projets conçoit et réalise des projets de décoration et d'architecture haut de gamme. Elle travaille dans le monde entier pour l'hôtellerie de luxe (hôtels de Crillon et Ritz à Paris), les résidences privées et aussi les bâtiments publics (musée du Louvre, boutique H&M Champs-Élysées). La filiale souhaite aujourd'hui se positionner comme un assembleur, et intégrer de nouveaux savoir-faire à ses équipes. La Pierre de France, qui regroupe 45 carrières, fournit marbre et minéraux aux grands donneurs d'ordre. Elle poursuit sa stratégie d'acquisitions. En 2010, le groupe a réalisé un CA de 52 M€, dont 30 % à l'export, et prévoit d'atteindre 75 M€ pour l'exercice 2011. **CDC ENTREPRISES** : Isabelle Ginestet, Cédric Lowenbach, Tristan De Witte ; **ALTO INVEST** : Jean-François Paumelle, Emilie da Silva.

CONSEILS INVESTISSEURS | A : Ernst & Young (E. Picard, F. Poncet) ;**CONSEILS CÉDANTS | J : Kramer Levin Naftalis & Frankel (C. Gaschin) ;****EVOLUTIS (FRANCE)****DEV****INVESTISSEUR : NAXICAP PARTNERS****CÉDANTS : FONDATEUR(S)****SECTEUR : SANTÉ****VT (M€) : NC CA (M€) : 10**

NAXICAP PARTNERS prend une participation minoritaire dans Evolutis, un fabricant de prothèses orthopédiques. Les fondateurs, Jean-Michel Peguet et Gérard Pelisson, conservent la majorité. Fondée en 1999, l'entreprise ligérienne est spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation d'implants pour la chirurgie osseuse et articulaire, à destination de la hanche, du genou, de l'épaule, et du poignet. Bénéficiant de distributeurs nationaux et internationaux, notamment en Inde et en Turquie, Evolutis connaît une hausse moyenne de son activité de 20 % par an et devrait atteindre 10 M€ de CA en 2011. Cette levée de fonds va permettre à la PME d'accroître la part de ses exportations, qui représentent déjà plus de 25 % de son CA. **NAXICAP PARTNERS** : Thomas Barrochin.

CONSEILS INVESTISSEURS | J : Quadratur (G. Fresel, F. Chaillet) A : Grant Thornton (R. Dambo, P.-O. Arsac) ;**CONSEIL CÉDANT | M&A : Optiva Capital (G. O'Neill) ;**

PRECILIENS (FRANCE)**DEV**

INVESTISSEURS : SOFIMAC PARTNERS, VIVERIS MANAGEMENT, INSTITUT MÉRIEUX
CÉDANTS : CM-CIC CAPITAL PRIVÉ, FONDATEUR(S)
SECTEUR : SANTÉ
VT (M€) : 2,9 **CA (M€) :** NC

LE CONCEPTEUR et fabricant de lentilles Preciliens lève 2,9 M€ auprès de Sofimac Partners (1 M€) et Viveris Management (1,5 M€). Déjà présent au capital, l'Institut Mérieux complète le tour de table (0,4 M€). CM-CIC, entré en 2006 lors de la reprise de la société par l'actuel dirigeant, Pierre Pitance, profite de l'opération pour se retirer. Le PDG et le management conservent la majorité. Fondée en 1982, l'entreprise a inventé la première lentille souple progressive. Elle s'était renforcée en 2004 suite à l'acquisition des laboratoires Bourgeois. Cette augmentation de capital va permettre à Preciliens de commercialiser sa nouvelle lentille, la C2 multifocale, tant en France qu'à l'export. Employant une cinquantaine de salariés dont une dizaine de commerciaux, elle compte sur cette innovation pour tripler ses ventes d'ici quatre ans.
SOFIMAC : Cécile Thébault ; **VIVERIS MANAGEMENT :** Jérôme Féraud.

CONSEILS INVESTISSEURS | A : Michel Roussilhe
CONSEILS CÉDANTS | M&A : Rodolphe Journoud **J :** Requet Chabanel (Pierre Santamaria, Vanessa Fleurdépine)

ARFLEX (FRANCE)**DEV**

INVESTISSEUR : FINARÉA (35 %)
CÉDANTS : FONDATEUR(S)
SECTEUR : CONSTR^o-BTP
VT (M€) : 1,5 **CA (M€) :** 8

ARFLEX, un spécialiste des salles de bain préfabriquées, réalise une première levée de fonds de 1,54 M€ auprès de Finaréa, qui s'adjuge 35 % du capital. Créée en 2000 dans la région nantaise, la PMI conçoit et fabrique industriellement des modules de salles de bain. Ces derniers sont prêts à fonctionner après trente minutes de raccordement aux réseaux du bâtiment, permettant ainsi un gain de temps et donc une économie de coût pour les chantiers. L'entreprise, qui emploie près de 40 salariés, travaille sur des bâtiments collectifs de type résidences étudiantes, logements sociaux ou hôtels. Cette opération va lui permettre de financer son développement et d'élargir sa gamme produit, avec la création d'une ligne low cost et d'une autre ligne, plus haut de gamme. Proche de l'équilibre, Arflex réalise 8 M€ de CA et prévoit de dépasser 12 M€ de CA en 2012.
FINARÉA : Didier Gregory.

CONSEILS INVESTISSEURS |
CONSEILS CÉDANTS | J : Ernst & Young Société d'Avocats

THEMA (FRANCE)**DEV**

INVESTISSEUR : TIME EQUITY PARTNERS
CÉDANTS : FONDATEUR(S)
SECTEUR : COM^o-MÉDIAS, TÉLÉCOMS
VT (M€) : 6 **CA (M€) :** 14

TIME EQUITY PARTNERS investit un ticket de 6 M€ dans le capital de Thema, société spécialisée dans la distribution de chaînes de télévision thématiques et dans l'édition de bouquets ethniques. Le fonds sponsorisé par Yam Invest et spécialisé en investissement dans les médias et les sociétés numériques détient une part « substantielle » du capital auprès du fondateur, François Thiellet, qui en profite pour faire un peu de cash out. Le distributeur de chaînes thématiques, qui réalise 14 M€ de CA, s'est positionné depuis 2008 dans l'édition de bouquets de télévisions ethniques destinés à « des populations éloignées de leur région d'origine mais encore attachées à celle-ci ». Avec un business model reposant sur la simple agrégation de chaînes déjà existantes et leur intégration dans l'offre des opérateurs IPTV, câble et satellite, moyennant un abonnement additionnel, ce nouveau métier a suscité l'intérêt de Time Equity Partners. Le premier bouquet lancé en 2008 par Thema, le Bouquet Africain, composé de chaînes d'Afrique francophone, distribué par les opérateurs ADSL et câble, a réuni plus de 115 000 abonnés payants en France. Si la rentabilité de l'entreprise est confidentielle, le montant des dividendes distribués en 2010 se montait à 600 K€ et devraient approcher le million d'euros pour 2011. L'objectif de Thema est de devenir à terme le leader européen et un acteur extra-européen des bouquets ethniques s'adressant aux populations d'origine immigrée principalement en Europe, et de dépasser le million d'abonnés d'ici cinq ans. **TIME EQUITY PARTNERS :** Henri de Bodinat.

CONSEILS INVESTISSEURS | J : Jeantet (F. Martin-Laprade) **A :** Eight Advisory (S. Vanbergue)
F : Arsene Taxand (F. Teper) **S :** Racine (M. Coiratou Mavre)
CONSEILS CÉDANTS |

INTUILAB (FRANCE)**DEV**

INVESTISSEURS : WISEED, MIDI CAPITAL
CÉDANTS : FONDATEUR(S)
SECTEUR : INFORMATIQUE-HARDWARE
VT (M€) : 1,2 **CA (M€) :** 2

MIDI CAPITAL ET WISEED investissent 1,2 M€ dans l'éditeur de logiciels Intuilab à l'occasion de son premier tour de table. Les dirigeants restent majoritaires à l'issue de l'opération. Fondée en 2002 à Toulouse, l'entreprise conçoit des logiciels d'applications tactiles à destination des agences de développement web et du secteur de la distribution. Ces applications ludiques sont un support aux forces de vente, et sont utilisées par différents types de clientèles : grandes surfaces, opérateurs de téléphonie mobile, assurance... La levée de fonds permet à la PME d'ouvrir un bureau à Boston, un autre à Paris, et de recruter deux nouveaux collaborateurs. Employant près de 35 personnes, la start-up est rentable et réalise plus de 2 M€ de CA, dont 35 % à l'étranger.
MIDI CAPITAL : Rudy Secco, Godefroy Picart ; **WISEED :** Thierry Merquiol.



CONSEILS INVESTISSEURS | J : Landwell & Associés (M.-L. Hublot, S. Maillot) **A :** PricewaterhouseCoopers TS (M. Larroque, A. Bigot) **CONSEIL CÉDANT | J :** SCP BMG (A. Martin-Gourvat)

BONITASOFT (USA)**VENTURE**

INVESTISSEUR : SERENA CAPITAL, VENTECH, AURIGA PARTNERS
CÉDANTS : ACTIONNAIRES HISTORIQUES
SECTEUR : INTERNET
VT (M€) : 8 **CA (M€) :** NC

BONITASOFT, éditeur de logiciels open source, vient de réaliser un tour de table de série B de 8 M€ (11 M\$), dont 3,1 M€ sont apportés par Serena Capital, le reste provenant des investisseurs historiques Ventech et Auriga. À l'issue du tour, les financiers détiennent plus de 70 % du capital auprès des fondateurs. Auriga et Ventech avaient investi 2 M€ en 2009 à la création de la start-up, puis 2,5 M€ en 2010. Fondée par 3 Français (ex-Bull Information System), l'entreprise propose des modules de business process management, soit des solutions informatiques développées pour un besoin précis et se connectant aux systèmes existants d'une société. Bonitasoft s'appuie pour cela sur une communauté de développeurs qui créent des applications à partir du codage de la solution de base Bonita, librement accessible. L'éditeur réalise quelques millions d'euros de CA avec des clients comme La Redoute, le ministère de l'Agriculture, la Société Générale ou Solvay, ce qui lui permet d'être au point d'équilibre. Dotée de bureaux à San Francisco, Paris, Grenoble, et en Chine, BonitaSoft emploie environ 70 personnes. Elle va pouvoir accélérer son développement produit et financer une plus large expansion internationale. **SERENA CAPITAL :** Xavier Lorphelin, Eva Clerc ; **VENTECH :** Claire Houry ; **AURIGA PARTNERS :** Philippe Granger.

CONSEILS INVESTISSEURS | J : Reed Smith ; Gide Loyrette Nouel (P. Karpiak)
CONSEILS CÉDANTS : M&A | Jones Day (R. Bonnet) **J :** Pinot de Villechenon & Associés

VESTIAIREDECOPINES.COM (FRANCE)**VENTURE**

INVESTISSEURS : BALDERTON CAPITAL, VENTECH (NPE)
CÉDANTS : FONDATEUR(S)
SECTEUR : DISTRIBUTION-RETAIL, INTERNET
VT (M€) : 7,5 **CA (M€) :** 3,3

VESTIAIREDECOPINES.COM boucle une seconde levée de fonds de 7,5 M€. Le fonds britannique Balderton fait son entrée au capital avec un ticket de 5,5 M€ et Ventech complète à hauteur de 2,2 M€. Le VC historique avait déjà misé 1,5 M€ en juin 2010. Fondateur du site, Sébastien Fabre garde la majorité du capital. Le site créé en 2009 compte aujourd'hui 600 000 inscrits, et propose des articles de mode de luxe déjà portés. L'objectif de la levée de fonds est de financer le développement international du web marchand. Vestiairedecopines.com va donc être développé en multi-langues et multi-devises, sa priorité étant le Royaume-Uni, marché en forte croissance. Le site enregistre près de 400 commandes par jour. Son CA 2010 est de 3,3 M€, un chiffre qui devrait quadrupler en 2011. **BALDERTON CAPITAL :** Bernard Liautaud ; **VENTECH :** Claire Houry.



CONSEILS INVESTISSEURS | J : Jones Day (R. Bonnet, G. Pineau-Valencienne) ; Gide Loyrette Nouel (P. Karpiak) **CONSEILS CÉDANTS | M&A :** Clipperton Finance (T. Neveux, S. Valorge)
J : Morgan Lewis (K. Noël, L. de Tinguy)

AD4SCREEN (FRANCE)**VENTURE****INVESTISSEURS : BACKBONE, INVESTISSEUR(S) PRIVÉ(S)****CÉDANTS : FONDATEUR(S)****SECTEUR : COM^o-MÉDIAS****VT (M€) : 4,5****CA (M€) : NC****AD4SCREEN**

UN AN APRÈS SA CRÉATION, Ad4Screen, spécialiste du marketing mobile, réalise un second tour de table proche de 4,5 M€ auprès de Backbone Capital et de personnes physiques (entrepreneurs du web, Charles Beigbeder, Philippe Leoni, François Dubrule...). Les cinq fondateurs conservent la majorité du capital. La société, qui emploie 50 collaborateurs, accompagne les éditeurs et annonceurs dans leur projet mobile, que ce soit via un conseil en stratégie, le développement d'applications ou la fidélisation et monétisation d'audiences mobiles.

Elle travaille pour plus de 70 clients grands comptes, dont Pages Jaunes, Orange, Le Monde ou TF1. La de fonds doit permettre à l'entreprise de développer de nouveaux outils et de financer des acquisitions. Après le rachat de Bemyapp, une régie de sponsoring d'applications mobiles, la start-up souhaite poursuivre sa stratégie afin de construire un groupe intégrant toute la chaîne de marketing mobile. Ad4Screen vise un CA de 30 M€ d'ici à 2015 pour une rentabilité normative de 20 %.

CONSEILS INVESTISSEURS :**CONSEILS CÉDANTS :****L'USINE@DESIGN (FRANCE)****VENTURE****INVESTISSEURS : CRÉDIT AGRICOLE PE, CM-CIC CAPITAL PRIVÉ****CÉDANTQ : ACTIONNAIRES HISTORIQUES****SECTEUR : BIENQ DE CONSO., INTERNET****VT (M€) : 4****CA (M€) : 2**

LE SITE de e-commerce de mobilier L'Usine@Design lève 4 M€ pour son deuxième tour de table auprès de Crédit Agricole Private Equity (lead), CM-CIC Capital Privé et Olivier Mathiot (directeur marketing de Priceminister et président du conseil de surveillance de L'Usine@Design). L'entreprise avait déjà levé 1,6 M€ en 2010 auprès de CM-CIC Capital Privé. À l'issue de ce tour, les fondateurs gardent une part importante du capital. Créée en 2009 à Paris, la société propose des meubles design sur son site, avec la possibilité de les personnaliser (tissus, couleurs...). Les fondateurs sont trois jeunes HEC, emmenés par Émilie Gobin, qui se sont alliés à un professionnel de l'ameublement expérimenté. Les prix « usine » sont garantis par un sourcing européen et asiatique. La start-up d'une vingtaine de personnes réparties entre la France et la Chine n'est pas encore rentable, mais est passée de 0 à 2 M€ de CA en vingt-quatre mois. Elle compte doubler ou tripler ses ventes à court terme. Cette levée de fonds va lui permettre de mettre en place de nouveaux outils de marketing web pour augmenter à la fois la notoriété du site et sa largeur de gamme. CAPE : François-Xavier Dedde ; CM-CIC CAPITAL PRIVÉ : Stéphane Pesqué.

CONSEILS INVESTISSEURS : J : Chammas & Marcheteau (L. Chammas, C.-M. Huret) **A :** Ernst & Young TS (E. Picard, F. Poncet)**CONSEILS CÉDANTS : J :** Joffe (T. Salliet)**PRÊT D'UNION (FRANCE)****VENTURE****INVESTISSEURS : KIMA VENTURES (5,2 %), CRÉDIT MUTUEL ARKEA (39,5 %)****CÉDANTS : FONDATEUR(S)****SECTEUR : SERV. FINANCIERS-IMMOB.****VT (M€) : 3,8****CA (M€) :**

PREMIER ÉTABLISSEMENT DE CRÉDIT entre particuliers sur internet en France, Prêt d'Union annonce une levée de fonds de 4,8 M€. Aux côtés des fondateurs, salariés et investisseurs privés, l'entreprise a désormais pour actionnaires notamment Crédit Mutuel Arkéa (39,5 %) et Kima Ventures, le fonds de Xavier Niel et Jérémie Berrebi (5,2 %). La société a procédé à deux levées de fonds successives : une première de 650 K€ en mai 2010, à laquelle ont participé plusieurs investisseurs privés, et une seconde de 3,8 M€ en septembre 2011, à laquelle ont participé Crédit Mutuel Arkéa ainsi que de nouveaux investisseurs privés opérant dans l'internet et les services financiers. Prêt d'Union a également obtenu d'Oseo 375 K€ sous forme d'aide à l'innovation et de prêt participatif d'amorçage. À ce jour, Prêt d'Union est le premier et seul acteur internet du crédit entre particuliers agréé « établissement de crédit prestataire de services d'investissement » par la Banque de France, et ce depuis le 23 septembre 2011. L'équipe opérationnelle est composée d'entrepreneurs expérimentés (ex-BNP Paribas, McKinsey, Virgin Mobile, PriceMinister.com). Elle est complétée par un conseil de surveillance qui lui apporte une expérience de nombreuses années dans la direction générale d'établissements bancaires et financiers. CRÉDIT MUTUEL ARKÉA : Gilbert Richard ; KIMA VENTURES : Jérémie Berrebi.

CONSEIL INVESTISSEUR | J : GIDE LOYRETTE NOUËL (P. Karpik, S. Puel)**CONSEILS CÉDANTS |****PRESTASHOP (FRANCE)****VENTURE****INVESTISSEUR : SERENA CAPITAL****CÉDANTS : ACTIONNAIRES HISTORIQUES****SECTEUR : INTERNET****VT (M€) : 3****CA (M€) : 4,2**

L'ÉDITEUR DE LOGICIELS OPEN SOURCE Prestashop lève 3 M€ auprès de Serena Capital. Il s'agit de la première levée auprès d'un fonds, mais Prestashop avait déjà mené une collecte auprès de business angels (Igor Schlumberger de Leguide.com (cofondateur), Anne-Sophie Pastel de Aufeminin.com, et d'autres). Créée en 2007, localisée à Paris, l'entreprise propose un logiciel gratuit pour construire son site web, et monétise les options ajoutées au modèle de base ainsi que l'option d'hébergement (SaaS). Les modules additionnels (options de mise en forme, de langage, de paiement...) sont développés par une communauté de 270 000 développeurs à partir du logiciel dont les codes sont accessibles (open source). La start-up a déjà réalisé plus de 90 000 sites de e-commerce dans 146 pays et se place en numéro deux mondial du secteur. Son équipe est passée de 17 à 62 personnes en un an, son CA a grimpé de 1,4 M€ en 2010 à 4,2 M€ en 2011. L'entreprise est rentable, mais devrait repasser sous l'équilibre pour financer sa croissance. Dirigée depuis 2010 par Christophe Crémer (meilleurtaux.com), accompagné du fondateur Bruno Lèveque, l'entreprise a ouvert une filiale aux États-Unis début 2011 et compte, grâce à cette levée, poursuivre son activité dans ce pays. De plus, elle va poursuivre ses efforts de R&D et consolider sa notoriété internationale. SERENA CAPITAL : Marc Fournier.

CONSEIL INVESTISSEUR : J : Jones Day (R. Bonnet)**CONSEIL CÉDANT : J :** SB Avocats (S. Benichou)**ARAN PROD (FRANCE)****VENTURE****INVESTISSEUR : SEVENTURE PARTNERS****CÉDANTS : FONDATEUR(S)****SECTEUR : COM^o-MÉDIAS****VT (M€) : 2****CA (M€) : NC**

SEVENTURE PARTNERS mise 2 M€ dans l'agence événementielle Aran Prod. Créée en 2008 à La Rochelle, Aran Prod commercialise des packs événementiels à destination des entreprises. L'entreprise décline ses offres autour de sept univers (Noël, Arts de la rue, Jeune public...), chaque thématique disposant d'une plate-forme web dédiée. Elle compte aujourd'hui plus de 400 clients, avec un panier moyen de 3 200 €, et ambitionne d'atteindre 36 M€ de CA d'ici à 2015. La jeune pousse prévoit de lancer 19 nouvelles plates-formes d'ici à 2016, dont quatre cette année, afin de proposer de nouvelles offres et de se développer en Europe (Royaume-Uni, Allemagne, Italie, Espagne).

CONSEILS INVESTISSEURS :**CONSEIL CÉDANT : M&A :** Chausson Finance**JOLIEBOX (FRANCE)****VENTURE****INVESTISSEUR : ALVEN CAPITAL****CÉDANTS : FONDATEURS****SECTEUR : INTERNET, BIENS DE CONSOMMATION****VT (M€) : 1****CA (M€) : NC**

ALVEN CAPITAL participe à la première levée de fonds de 1 M€ de JolieBox, distributeur de cosmétiques via internet, aux côtés du business angel Oleg Tscheltzoff (Fotolia, banque d'images en ligne). Créée début 2011 par la blogueuse spécialisée en beauté Mathilde Lacombe, l'entreprise propose sur abonnement des coffrets de cosmétiques en petit format envoyés chaque mois aux clientes. La dirigeante noue des partenariats avec de grandes marques (Lancôme, l'Occitane...) et revendique 10 000 abonnements. Le site s'appuie sur les réseaux sociaux pour son marketing et son recrutement client, et y recueille le feedback des clientes. Il s'agit d'une déclinaison d'un concept américain, BirchBox, déjà importé en Europe sous la marque GlossyBox par les frères Samwer, VCs allemands spécialistes de ces copycats. La levée de fonds a pour but de conforter la position de JolieBox en France, de recruter et de s'adresser au marché international. ALVEN CAPITAL : Jérémie Uzan.

**CONSEILS INVESTISSEURS | J :** Didier & Lévy (T. Lévy-Mannheim, M. Le Guerer) **A :** Audixia (A. de La Rochefoucauld)**CONSEILS CÉDANTS | M&A :** AssyaCorporate Finance (P. Mercier) **J :** Avocat Conseil (G. Andrieux)

MORY (FRANCE)**RETOURNEMENT****INVESTISSEUR : CARAVELLE****CÉDANTS : ACTIONNAIRES HISTORIQUES****SECTEUR : TRANSPORT-LOGISTIQUE****VT (M€) : 50****CA (M€) : 650**

LE TRIBUNAL DE COMMERCE de Bobigny a désigné Caravelle comme reprenneur de l'activité messagerie du groupe logistique Mory, soit 19 structures, lors de son démantèlement. Ce pôle représente les 3/4 du CA de 650 M€ en 2010. Le plan de reprise (pour 1 € symbolique) préserve 2830 emplois en France et prévoit l'injection de 50 M€. Caravelle veut rapprocher Mory de son autre logisticien en portefeuille, Ducros, ex-DHL Messageries (CA 300 M€) pour créer un acteur disposant de 85 agences et qui atteindrait un CA de 716 M€ d'ici à 2013. Mory devrait rester indépendant 12 à 24 mois avant d'envisager une fusion avec Ducros. Fondé en 1804, Mory était en redressement judiciaire depuis juin. Son siège est à Pantin (93). Le tribunal de commerce qui a procédé à la désignation des reprenneurs a préféré l'offre de Caravelle à celle de son concurrent Butler Capital Partner, alors que l'activité de pure logistique du groupe revient à ID Logistics pour 1,6 M€. **CARAVELLE : André Lebrun.**

**CONSEILS INVESTISSEURS | CONSEILS CÉDANTS |****SUPRA (FRANCE)****RETOURNEMENT****INVESTISSEUR : PERCEVA CAPITAL (58 %)****CÉDANT : EDF ENR****SECTEUR : ÉNERGIE****VE (M€) : 12****FP : 7****CA (M€) : 65**

PERCEVA signe en octobre le closing de la reprise à EDF Energies Nouvelles Réparties (EDF ENR) de sa filiale Supra, spécialiste des produits de chauffage au bois coté sur le compartiment C d' Euronext. La société, en perte sur l'exercice 2010 de 8 M€ sur un CA de 65 M€, avait amorcé un plan de redressement sous l'égide d'un nouveau management il y a deux ans, avec un repositionnement sur le haut de gamme. Sans attendre que cette nouvelle stratégie porte ses fruits, EDF Energies Nouvelles, qui souhaitait se recentrer sur le photovoltaïque, a sollicité Perceva pour la délester de cette activité. Le fonds met un ticket de 7 M€ pour reprendre dans un premier temps 58 % du capital sur les 81,3 % d' EDF ENR, à travers une holding de reprise dont il détient autour de 71 % et la filiale d' EDF 29 %. Après cela, il lancera une OPAS sur le solde des titres en circulation, dont Financière de l'Echiquier détient environ 9 %. Cette opération valorise Supra quelque 12 M€, contre 35 M€ lors de son rachat en 2007 par EDF ENR. Mais contrairement aux fonds LBO – qui ont besoin de réaliser un squeeze-out pour bénéficier de l'intégration fiscale –, Perceva ne compte pas opérer une sortie de cote pour Supra. **PERCEVA : Jean-Louis Grevet.**

CONSEILS INVESTISSEURS | J : Veil Jourde (P.-F. Veil, G. Saint Guilhem) A : PricewaterhouseCoopers TS (S. Dalle) CONSEIL CÉDANT | J : Hoche Avocats (L. Bensaïd)**MARITEAM (FRANCE)****RESTRUCTURATION****INVESTISSEURS : PERCEVA CAPITAL (70 %), MANAGER(S) (30 %)****CÉDANTS : ACTIONNAIRE(S) HISTORIQUE(S)****SECTEUR : TRANSPORT-LOGISTIQUE****VT (M€) : < 15****CA (M€) : 80**

PERCEVA investit un ticket d'une dizaine de millions d'euros pour détenir 70 % du groupe GS Invest, spécialisé dans le mareyage et la distribution des produits de la mer, rebaptisé pour l'occasion Mariteam. La société, constituée d'un ensemble de 10 entités régionales, a été créée en 2003 par une famille de poissonniers bordelais qui s'est appuyée par la suite sur un expert en approvisionnement, Sendil Selva, lequel détient aujourd'hui 30 % du capital auprès de Perceva pour développer le groupe, qui a multiplié son CA par huit depuis 2006. Confrontée à une crise de croissance, l'entreprise – constituée d'une constellation de PME fragilisées et rachetées à la chaîne mais qu'elle n'a pas su intégrer – avait besoin de fonds propres pour structurer son développement et adapter ses modalités de financement à l'accroissement de son périmètre. Avec 80 M€ de CA et 220 salariés, Mariteam (rentable, d'après Perceva) compte poursuivre sa croissance en développant des produits connexes au mareyage, et étendre son déploiement géographique sur les littoraux atlantique et méditerranéen. **PERCEVA : Franck Kelif.**

CONSEILS INVESTISSEURS | J : Gide Loyrette Nouel (O. Puech, S. Paillotin) ; CGR Legal (P. Raybaud, M. Capella-Laborde) A : Ernst & Young Restructuring (G. Cornu, T. Marcorrelles) F : Ernst & Young (L. Benant, P. Mangas, A.-E. Combes)**CONSEILS CÉDANTS | J : Fidal (P. Espaignet) A : PricewaterhouseCoopers TS (G. Franc)****NOVAGALI PHARMA (FRANCE) SORTIE IND. (P-TO-P)****INVESTISSEUR : SANTEN PHARMACEUTICAL****CÉDANTS : CDC INNOVAT° (8 %), EDRIIP (14 %), AURIGA PARTNERS, IDINVEST (EX-AGF PE), ACTIONNAIRE(S) HISTORIQUE(S), MARCHÉ (ALTERNEXT)****SECTEUR : BIOTECHS****VT (M€) : 100****CA (M€) : NC**

QUINZE MOIS après son IPO sur Alternext, Novagali Pharma fait l'objet d'une prise de contrôle de la société japonaise Santen Pharmaceutical, qui acquiert un bloc de 50,55 % pour 50,1 M€ auprès d'Edmond de Rothschild Investment Partners, Auriga Partners, Idinvest Partners et CDC Innovation. À 6,15 € par action, le groupe japonais offre une prime de 71,3 % par rapport au dernier cours coté du 27 septembre 2011, et de 80 % par rapport au cours d'introduction en bourse en juillet 2010. Depuis sa création en 2000, la société spécialisée en ophtalmologie a levé près de 80 M€, essentiellement auprès de ses VCs. Un premier tour de table de 3,6 M€ avait été réalisé dès 2001 auprès d'Auriga Partners et de CDC Innovation, rejoints par 123Venture, CAPE, FCJE, EdRIIP et Siparex pour une levée de 14,2 M€ en 2 tranches (2003 et 2004). AGF PE, CIPV et Mercure Longue Epargne se sont joints aux investisseurs historiques pour une troisième levée de 26 M€ en 2006 et 2007. Fin 2008, après un processus d'IPO empêché par la crise, les VCs, rejoints par Rosetta Capital, ont dû remettre au pot pour un dernier tour de table de 15 M€ et, enfin, l'IPO de 2010 a resuscité EdRIIP, Siparex, Auriga et Idinvest à hauteur de 9 M€. La société dispose d'un portefeuille de produits ophtalmiques destinés aux trois segments de l'œil. **EDRIIP : Raphael Wisniewski.**

CONSEIL INVESTISSEUR | A : Bellot Mullenbach (P. Abensour, J.-L. Brun d'Arre) CONSEILS CÉDANTS |**EFRONT (FRANCE)****P-TO-P****INVESTISSEUR : FRANCISCO PARTNERS (> 86 %)****CÉDANTS : CDC INNOVATION (27 %), MANAGER(S) (26 %), ODYSSEE VENTURE (18 %), MARCHÉ (ALTERNEXT), OTC ASSET MANAGEMENT****SECTEUR : SOFTWARE****VT (M€) : 68****CA (M€) : 27**

FRANCISCO PARTNERS orchestre un PtoP sur l'éditeur de logiciels dédiés au secteur financier eFront, pour une valorisation globale de 68 M€, soit 23 fois l'Ebitda 2010. Parmi les actionnaires cédants figuraient les fonds gérés par CDC Innovation, Odyssee Venture et OTC Asset Management, ainsi que les sociétés IBIM 2 Ltd et RRA Vendôme. Dans un premier temps, le VC californien a acquis 2273 793 actions d'eFront représentant 74,19 % du capital et des droits de vote de la société (60,34 % sur une base totalement diluée), au prix de 18 € par action, soit une prime de 62,16 % par rapport au cours de clôture au 22 septembre 2011 de 11,10 €, et 88,57 % par rapport à la moyenne pondérée des cours de bourse de l'action eFront au cours des 250 derniers jours de bourse. En parallèle, Francisco Partners a conclu avec le management d'eFront un engagement irrévocable portant sur la cession par ces derniers de 615 160 actions (issues notamment de l'exercice de BSPCE et/ou options de souscription d'actions existants), ce qui lui permettra de détenir 86,02 % et de lancer une offre publique d'achat simplifiée (OPAS) portant sur les actions restantes pour atteindre les 95 % du retrait de cote. **FRANCISCO PARTNERS : Deep Shah, Peter Christodoulou.**

CONSEILS INVESTISSEURS | M&A : DC Advisory J : Franklin (M. Richardson) A : Alvarez & Marsal F : Arsene Taxand (O. Andres, J. Mestoudjian) CONSEIL CÉDANT | J : Wragge & Co**3D PLUS (FRANCE)****SORTIE****INVESTISSEUR : HEICO CORPORATION (100 %)****CÉDANTS : ACE MANAGEMENT, CRÉDIT AGRICOLE PE, INNOVACOM, EQUITIS GESTION, SIPAREX****SECTEUR : ÉLECTRONIQUE****VT (M€) : NC****CA (M€) : 20**

3D PLUS, fabricant de composants électroniques, passe sous pavillon américain en étant racheté par le groupe coté sur la NYSE Heico. L'entreprise était détenue par un pool de VCs comprenant Siparex (via SGV, Sigefi Venture Gestion), Crédit Agricole PE, Innovacom, ACE Management et Equitis. Siparex, entré au capital en 1999, réalise un multiple de six. 3D Plus est un spin-off de Thales créé en 1995 par Pierre Maurice et Christian Val pour exploiter une technologie de composants électroniques en trois dimensions, destinés principalement au secteur spatial (90 % des ventes). Située à Buc (98) et disposant de bureaux aux États-Unis, 3D Plus et ses 120 personnes réalisent un CA 2010 de 19,7 M€ pour un résultat net de 5,2 M€, soit une rentabilité nette de plus de 26 %. Le nouvel acquéreur, qui a réalisé un CA 2010 de 617 M\$, a la volonté d'accompagner le développement de 3D Plus à l'international, ainsi que des applications médicales à ses produits. **ACE MANAGEMENT : Delphine Dinard, Gilles Daguet ; CAPE : Renaud Poulard ; EQUITIS GESTION : Guillaume Pellery ; INNOVACOM : Denis Champenois ; Siparex Ventures : Thomas Delalande.**

CONSEIL INVESTISSEUR | M&A : PageMill Partners (N. Nelson, M. Grossman) CONSEILS CÉDANTS | M&A : Aelios Finance (T. de Monclin) ; J : Jones Day (C. Gavoty, G. Pineau-Valencienne)