

Mars 2018



PHENIX GROUPE  
et CM-CIC Investissement

# Une rencontre en haut de l'écran



**CM - CIC**  
**Investissement**  
Groupe Crédit Mutuel-CM11

# PHENIX GROUPE

Créé en 2011, Phenix Groupe est devenu, en à peine 6 ans, le leader national de l'affichage urbain en centre-ville. Un développement spectaculaire s'appuyant sur une stratégie ambitieuse d'acquisitions et d'innovation que nous expose son dirigeant-fondateur, Sébastien Romelot.



Sébastien Romelot





# Phenix Groupe et CM-CIC Investissement, un partenariat à la conquête des centres-villes.

## Comment est né Phenix Groupe ?

**Sébastien Romelot :** Après un double parcours de start-upeur digital et de banquier d'affaires, ma fibre entrepreneuriale a pris le dessus en 2011, avec la création de Storequest. Cette entreprise proposait un logiciel permettant aux annonceurs de l'univers du retail de mener des campagnes géolocalisées (mobile, SMS, affichage) autour d'un point de vente. Une activité qui s'appuyait notamment sur la collecte des données cartographiques auprès des sociétés d'affichage. Le hasard a voulu que l'un de ces afficheurs, Insert, en difficulté à l'époque, cherche un repreneur. Convaincu que notre solution logicielle pouvait permettre à ce réseau de se redresser, je me suis associé à certains collaborateurs d'Insert pour racheter l'entreprise. C'est de cette façon que Phenix Groupe a vu le jour en 2012.

## Avec dès le départ un positionnement sur de l'affichage urbain à destination des piétons ?

**S.R. :** Il y avait un créneau à prendre car il s'agissait du seul segment de l'affichage outdoor qui n'était pas préempté par un grand leader, ce que nous nous sommes attachés à devenir en rachetant plusieurs réseaux d'affichage sur ce segment.

Cette stratégie de construction d'une offre nationale nous a notamment amenés à faire l'acquisition de Media Table (tables de café) ou de Stratego (affichage dans les officines de pharmacie). En parallèle de cette logique de couverture géographique, nous avons également misé sur l'innovation, avec la création de Phenix Digital, spécialisé dans l'affichage numérique.

## Dans un contexte où internet draine la plus grosse partie des investissements médias, reste-t-il de la place pour l'affichage ?

**S.R. :** Ce qui compte pour un annonceur, ce sont les audiences. Aujourd'hui, nous pouvons toucher chaque semaine plus de 20 millions de personnes uniques (80 % de couverture dans les agglomérations de plus de 100 000 habitants) avec notre réseau « traditionnel » et 4,5 millions de personnes uniques chaque semaine à Paris et en région parisienne, avec notre réseau numérique. Avec l'urbanisation et la tendance à passer de plus en plus de temps à l'extérieur, l'affichage outdoor est aujourd'hui le seul média en croissance, avec Internet. Et la marge de progression est très importante pour l'affichage numérique. Au Royaume-Uni, le digital représente 50 % de l'affichage, contre 10 % en France. En dépit des



contraintes réglementaires, nous progressons de 15% chaque année.

### **Vous vous positionnez également en créateur de contenus publicitaires ?**

**S.R. :** Essentiellement sur l'affichage digital. Notre studio intégré, dirigé par l'ancien directeur marketing digital d'Universal Music, travaille étroitement avec les marques et les agences pour exploiter au mieux les formats et faire jouer la convergence avec le social media. Il faut en effet savoir que l'expérience vécue par un piéton face à l'affichage numérique est très proche de celle qu'il rencontre sur Facebook ou Instagram avec son mobile.

### **Pourquoi avoir noué un partenariat avec CM-CIC Investissement ?**

**S.R. :** Entre l'extension du réseau numérique (15 nouvelles villes en 2018), le développement de nouvelles technologies et d'éventuelles acquisitions, nous sommes sur un modèle « capital intensif ». Pour poursuivre cette dynamique, nous avons décidé en 2016 d'ouvrir notre capital à un investisseur de référence. Il s'agissait aussi de rassurer le marché, en particulier dans le cadre d'appels d'offres, sur les capacités de financement d'un opérateur qui n'a que... 6 ans. Notre choix s'est porté sur un acteur reconnu, capable de se



projeter sur le long terme (l'avantage d'une filiale de banque par rapport à un fonds de private equity) et qui connaissait bien notre secteur d'activité : CM-CIC Investissement.

27 M€

de chiffre d'affaires

300  
salariés

100 000  
mobiliers d'affichage print  
et 1 000 écrans digitaux



# PHENIX GROUPE

vu par Stéphane Vermot-Desroches,  
CM-CIC Investissement.



Stéphane Vermot-Desroches

A la tête de Phenix Groupe depuis 2011, Sébastien Romelot poursuit sa stratégie visant à construire un leader de l'affichage extérieur à destination des piétons en centre-ville.

Phenix Groupe a ainsi choisi de prendre le virage du numérique tout en consolidant ses positions sur son marché historique.

Ainsi, les priorités qui en découlent sont :

- de développer un réseau incontournable d'écrans numériques à Paris et en Province,
- tout en transformant son infrastructure d'affichage en visant les grandes agglomérations afin d'en optimiser son rendement,
- et en poursuivant le développement sur le secteur des pharmacies et parapharmacies.

Afin de concrétiser ces projets de développement et de garder son avance dans le numérique, Phenix Groupe a souhaité réaliser une levée de fonds auprès de CM-CIC Investissement dont la capacité d'investissement et la notoriété ont, en outre, permis d'accroître sa légitimité auprès de ses partenaires.

Participer à la création d'un nouveau marché (l'affichage numérique sur la sphère privée) aux côtés d'un management de grande qualité nous a particulièrement séduits.



**CROIRE EN VOUS, C'EST CAPITAL.**

Explorer de nouveaux territoires, aller plus haut, aller plus loin...  
Chez CM-CIC Investissement, nous croyons aux chefs d'entreprise  
qui osent. Quels que soient leurs objectifs de développement,  
nous accompagnons, sur fonds propres et dans la durée, les projets  
de plus de 400 sociétés, dans le cadre d'un véritable partenariat  
basé sur la confiance mutuelle.



CM-CIC Investissement - **Paris**  
28, avenue de l'Opéra - 75002 Paris  
Tél 01 53 48 53 10

**[www.cmcic-investissement.com](http://www.cmcic-investissement.com)**

Paris – Lyon – Nantes – Bordeaux – Lille – Strasbourg  
Montréal – Boston – New York – Francfort – Londres – Zurich – Genève

Retrouvez toute notre actualité sur **LinkedIn**.

Siège Social  
28 avenue de l'Opéra  
75002 PARIS

**CM – CIC**  
**Investissement**  
Groupe Crédit Mutuel-CM11