

# CM-CIC Capital Finance

## Rencontres à la Une

### Le billet

Oser grandir. Mettre en oeuvre l'international. Deux relais de croissance à la portée de bien des entreprises.

La France a si peu de frontières terrestres qu'elle n'a pas suffisamment stimulé les acteurs économiques à se familiariser avec les échanges transfrontaliers et d'autres cultures.

De plus, la croissance durable que notre pays a connue jusqu'à ce jour n'a pas non plus incité les entreprises à se risquer hors des sentiers battus hexagonaux, ni à se hisser vers une taille critique, accessible désormais nécessairement par l'international. Notre tissu industriel manque donc de ces Entreprises de Taille Intermédiaire - plus de 250 salariés - qui font le dynamisme allemand. Être ETI génère plus de synergies et de moyens de développement, notamment à l'international.

S'affranchir du seul marché domestique, en berne, peut dynamiser la croissance et la compétitivité. Si l'exportation est pertinente pour des biens et services à forte valeur ajoutée, innovants, différenciés et de qualité, les implantations industrielles à l'étranger peuvent solidifier la structure des coûts et donner accès à des marchés additionnels. Et l'entreprise qui a deux jambes, l'une en France, l'autre à l'international, tient mieux debout et a plus de chances de pérenniser une activité sur le sol français.

Élargir son territoire ou sa dimension requiert une stratégie offensive. Les dizaines de PME que nous avons accompagnées ces trois dernières années attestent que la réussite tient aussi beaucoup à la qualité des analyses préalables. Nos équipes et les experts de nos réseaux connaissent les clés d'entrée. L'appropriation de cette expertise est un investissement qui peut se trouver largement démultiplié en retour. Sans compter que l'expérience acquise par les dirigeants de l'entreprise et la présence d'investisseurs à leurs côtés, crédibilisent indubitablement leur démarche à l'étranger.

Pierre Tiers,  
Membre du Directoire

### Routin : les ingrédients d'une transmission prometteuse

**Accompagner la transmission d'une entreprise patrimoniale est souvent affaire de confiance et de temps. Ce fut le cas pour le groupe Routin que CM-CIC Investissement a récemment placé sur une nouvelle trajectoire.**

Jean Clochet, 65 ans, Président de Routin, songeait depuis quelques années au devenir du groupe de trois sociétés, développé par sa famille sur trois générations. L'expertise de Routin dans les sirops (plus de 100 parfums pour les marques Fruiss, 1883 Philibert Routin et les MDD\*) en a fait le second fabricant et le premier exportateur français. Basé à La Motte-Servolex (73), le groupe Routin emploie 190 personnes et a réalisé un chiffre d'affaires de 58 M€ en 2011. Il conserve une activité historique de distillation d'alcools régionaux (Montania) et produit des bières, régionales elles aussi (Brasserie des Cimes). Son outil industriel performant permet de conditionner les sirops aussi bien dans du verre, du métal et du PET (Polyéthylène terephthalate).

C'est un véritable projet structurant, et pas seulement une simple entrée au capital, qu'ont proposé Frédéric Plas, Directeur Investissement CM-CIC Investissement et Jean-Christophe Vuillot, Chargé d'Affaires Senior. À l'écoute de cette entreprise patrimoniale depuis de longues années, ils ont su élaborer un dispositif « cousu main », en alignant tous les paramètres avec précision.

#### Optimiser la greffe

« Dans la famille, personne n'était susceptible de succéder à Jean Clochet à la présidence du groupe. Afin de maintenir le contrôle sous capitaux français de cette société familiale plus que centenaire, nous avons spontanément pensé à Olivier Lecoecr que nous avions côtoyé », explique Frédéric Plas, « et dont nous avons déjà apprécié l'action de dirigeant au sein de la société Hero France, avant qu'elle ne soit rachetée par l'une de nos participations : le groupe Charles & Alice, spécialiste de la transformation des fruits. » Les multiples ressemblances entre Routin et Hero France ont favorisé l'identification de la famille : deux PME agro-alimentaires rhône-alpines, challengers dans leurs marchés respectifs, une taille et une culture

proches. Dans le même temps, le projet a également motivé deux anciens managers d'Orangina-Schweppes, très expérimentés dans le domaine des sirops et boissons aux fruits, et ils ont aussi investi au capital.

Une histoire enracinée dans le pays de Savoie, des produits de qualité supérieure, une tradition créative (le laboratoire d'analyse sensorielle

est riche de plus de 3 000 échantillons), des clients très fidèles, ont séduit le nouveau président, avant qu'il ne prenne toute la mesure de l'enthousiasme et de la fierté du personnel. « Je n'importe pas dans cette entreprise une stratégie toute faite. Nous la construirons ensemble, en échangeant », indique Olivier Lecoecr qui veut « partager une vision et donner un sens au travail de chacun. »

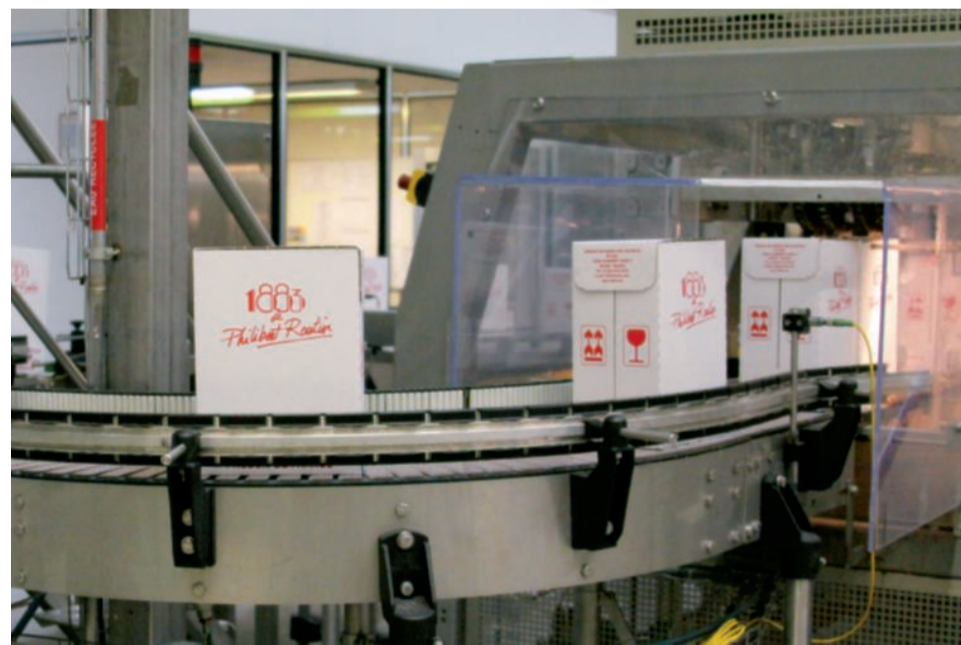
#### Des arguments de poids

Les nouveaux partenaires du groupe ont proposé à Jean Clochet un business plan ambitieux :

nouveaux territoires géographiques, nouvelles applications des savoir-faire en matière d'aromatisation, en capitalisant sur les forces vives du groupe. Le dirigeant a des attentes fortes quant au développement pérenne des trois activités de l'entreprise, notamment à l'international. Au fil d'un long processus d'échanges de neuf mois, il a été séduit par les perspectives de structuration proposée et par l'engagement à long terme de CM-CIC Investissement. « Pour cette famille comme pour moi, actionnaire pour la première fois, c'est le climat de confiance réciproque qui a été déterminant », témoigne Olivier Lecoecr.

Une nouvelle holding à l'ingénierie complexe a été mise en place par CM-CIC Investissement qui devient actionnaire de référence et Jean Clochet, aujourd'hui membre du Conseil de Surveillance, accompagne le groupe Routin dans sa nouvelle trajectoire.

\*MDD : Marques De Distributeurs





# Rencontres à la Une

## Deezer révolutionne la musique en ligne

Un nouveau modèle économique n'effraie pas un investisseur tel que CM-CIC Capital Privé. Il sait tendre l'oreille et capter les évolutions de la société. La preuve avec Deezer, une jeune entreprise française rapidement devenue la référence de la musique en ligne.

Deezer, service de streaming musical\* lancé en 2007 par Odyssey Music Group, est un leader de la révolution du marché musical. « Pendant dix ans, la consommation d'objets musicaux tels que les CD a chuté sous l'effet du piratage de masse. Ce marché trouve une nouvelle valeur au travers de services payants de transferts de contenus », explique Axel Dauchez, Directeur Général de Deezer.

Depuis le premier appel de fonds (2009), CM-CIC Capital Privé accompagne Odyssey Music Group grâce à ses FCPI. « Nous avons perçu ce virage du streaming à un moment où ce modèle économique émergent ne mobilisait guère », souligne Stéphane Pesqué, Membre du Directoire.

### Une croissance en mode accéléré

Deezer fait ses premières armes sur le marché français avec une offre gratuite financée par la publicité. Les 20 millions d'utilisateurs conquis en deux ans démontrent le succès d'usage du streaming musical et, fin 2009, le moment vient d'introduire des offres payantes, de plus haute qualité, sans publicité et en accès illimité y compris sur mobiles. Première révolution pour Deezer qui signe un partenariat avec Orange : 1,5 million de personnes s'abonnent à l'écoute illimitée et en mobilité ! « Cette étape a accéléré notre professionnalisation »,

témoigne Axel Dauchez. Deuxième révolution début 2011, avec le partenariat Facebook : 10 000 nouveaux abonnés par jour en fin d'année.

### Un modèle conquérant

Prochain défi de ce passionné de changement qu'est Axel Dauchez ? « Faire de la PME française un groupe mondial, avec un chiffre d'affaires qui passerait de 50 M€ en 2011 à 900 M€ d'ici à 2016 ». Les opérations

internationales ont commencé fin 2011, avec Orange au Royaume-Uni et Belgacom en Belgique, toujours en amorçant la conquête avec une offre gratuite.

Le déploiement dans 200 pays en 2012 passe par une nouvelle levée de fonds pour créer des structures légères dans 15 pays-clés, proposer - avec des opérateurs mobiles locaux - une offre locale et construire la marque. Dans la plupart des pays, Deezer sera le seul service musical sur Facebook et ce partenariat prendra tout son sens !

« La levée de fonds est en bonne voie et devrait permettre de mobiliser des moyens considérables », indique Axel Dauchez. « Tout ce que nous avons fait jusqu'à présent, c'est être précurseurs et innovants dans le marché de la musique. Nos actionnaires ont toujours eu confiance en notre potentiel. Aujourd'hui, cette confiance nous donne la liberté de porter Deezer dans le monde entier. »

Stéphane Pesqué fait remarquer que « aujourd'hui, le succès de Deezer crée une appétence exceptionnelle et les majors de la musique s'intéressent enfin à ce modèle à fort potentiel. » Il se réjouit que « CM-CIC Capital Privé ait soutenu très tôt celle qui promet de devenir l'une de ses très belles participations ! »



\*Écoute légale de titres musicaux en ligne, proposée via le site [www.deezer.com](http://www.deezer.com) et les abonnements mobiles.  
\*\*Fonds Communs de Placement dans l'Innovation.

## Groupe Nerim : le MBO de l'indépendance



Les actionnaires fondateurs du groupe Nerim se retirant, CM-CIC LBO Partners a organisé, en avril, sa reprise en MBO primaire, aux côtés de Cyril de Metz, ancien Directeur Général et nouveau Président.

Pour préserver la qualité de service apportée aux clients et renforcer la confiance des salariés, les dirigeants du groupe Nerim ont préféré un MBO - rendu possible par un cash-flow élevé - à une cession industrielle. Le MBO a reçu un accueil très positif du personnel dont 30 à 50 % pourraient s'engager au capital. « En voyant entrer CM-CIC LBO Partners comme fonds majoritaire, ils ont compris que nous gagnons notre indépendance et une visibilité à 5 ans » indique Cyril de Metz.

### Un fort potentiel de déploiement

Le groupe Nerim (CA 2011 : 24 M€/50 salariés), créé en 1999, est un opérateur Internet et Telecom global en France, qui s'appuie sur des infrastructures en propre et un réseau de 400 partenaires (distributeurs ou revendeurs). Ayant renforcé ses savoir-faire clés par une politique d'acquisition très active (portefeuilles clients, actifs réseaux), il offre aujourd'hui un service complet à ses 20 000 clients, des TPE et PME : connexion internet, hébergement, téléphonie sur IP, réseaux sécurisés et, bientôt, cloud computing et fibre.

Fort d'une croissance moyenne de plus de 20 % par an, il se distingue par la qualité de service et l'innovation (8 à 10 % du CA investis en R&D). « Comme l'écurie Pescarolo Team Endurance que nous sponsorisons, Nerim est une TPE face à des

géants. Comme elle, nous gagnons du terrain avec moins de moyens, mais grâce à notre esprit d'équipe, notre volonté d'excellence, notre inventivité », explique Cyril de Metz.

### Des intérêts parfaitement alignés

Parmi la trentaine de fonds rencontrés, « CM-CIC LBO Partners s'est distingué par sa motivation, son approche ouverte et respectueuse de nos particularités. La relation avec Gontran Duchesne, Directeur Associé, fonctionne sur le mode du partenariat très courant dans notre univers ! » souligne Cyril de Metz qui a apprécié « une capacité de travail et de synthèse, une aptitude à fédérer tous les auditeurs et conseils, dans un timing très serré ».

Le groupe Nerim disposant d'une équipe de qualité menée par un expert du marché et d'un potentiel de déploiement important, « CM-CIC LBO Partners a estimé qu'un MBO pouvait encore stimuler la dynamique existante et s'est engagé avec enthousiasme », témoigne Bertrand Fesneau, Président du Directoire de CM-CIC LBO Partners. Depuis quelques mois déjà, les partenaires avancent main dans la main au fil des grandes décisions, avec la même flexibilité et la même réactivité qui sont des clés de succès sur ce marché.



## Ealis Group prépare en douceur sa transmission



Six mois ont suffi à l'actionnaire majoritaire d'Ealis Group et à CM-CIC Investissement pour s'apprécier et lier leurs intérêts par une opération d'OBO.

Le président et fondateur d'Ealis Group souhaitait transformer une partie de son patrimoine professionnel en patrimoine privé, tout en restant actionnaire et dirigeant de l'entreprise et en favorisant l'entrée au capital de quelques cadres. Par ailleurs, le fonds entré au capital en 2006 souhaitait en sortir. L'Owner Buy Out (OBO), réalisé avec une prise de participation de CM-CIC Investissement, permet de préparer en douceur la transmission du groupe.

« Tout est allé vite car le dirigeant a été sensible à notre modèle s'appuyant sur des capitaux propres longs et à l'intérêt que nous avons manifesté lors de l'analyse approfondie de l'activité. Il a également vu que notre réseau de plus de 500 PME en portefeuille pouvait receler des contacts intéressants » explique Nicolas Martineau, Directeur de Participations chez CM-CIC Investissement à Paris, qui a géré l'opération d'OBO avec son collègue du bureau nantais, Stéphane Mentzer.

### Etre pionnier...

À sa création en 1992, l'entreprise était une station technique de réparation. Aujourd'hui, en s'appuyant sur ses filiales NES et Garantie Privée, elle est un leader français dans deux types de services qui

représentent 75 % de son activité : le Service Après-Vente et l'extension de garantie, pour le compte de distributeurs et fabricants d'équipements électroniques. Entretien d'une relation de qualité avec les consommateurs représente pour eux un fort enjeu d'image ; l'externaliser vers de vrais partenaires spécialistes permet d'en optimiser l'efficacité. « Cette entreprise visionnaire a été la première en France à lancer le concept de Garantie Échange à Neuf, devenu la référence des extensions de garantie, une activité à forte valeur ajoutée », souligne Stéphane Mentzer, en précisant qu'Ealis Group cherche constamment à innover, en travaillant notamment sur la mise au point de nouvelles offres à destination de ses clients.

Les deux marchés sont porteurs : le SAV, toujours plus externalisé, concerne un nombre croissant de produits ; l'extension de garantie, également tirée par l'augmentation des volumes, bénéficie d'un taux croissant de souscription des consommateurs.

### ... et savoir durer

Depuis 2009, le chiffre d'affaires d'Ealis Group croît de plus de 15 % par an (37 M€ en 2012) et sa rentabilité s'améliore. Basée à Saint-Cyr-en-Val (45), l'entreprise s'appuie sur des équipes jeunes (138 salariés, 35 ans d'âge moyen) et un management très impliqué.

« Son efficacité stratégique se double d'une efficacité opérationnelle », précise Nicolas Martineau. Son savoir-faire informatique, associé à une grande confiance de la part de ses donneurs d'ordre, a permis une forte intégration croisée des systèmes d'information. Par ailleurs, son expertise logistique s'exprime dans un réseau dense de stations techniques.

Autre atout : le business model d'Ealis Group lui donne une visibilité à cinq ans, liée à la durée des contrats. Sa croissance viendra de France, avec la conquête de nouveaux canaux de distribution, et de l'accompagnement de clients à l'international. En entrant au capital d'Ealis Group et en organisant le montage de transmission, CM-CIC Investissement a ainsi permis de pérenniser le contrôle de cette structure auprès d'actionnaires et de capitaux français.

**Son efficacité stratégique se double d'une efficacité opérationnelle**



## NSE Industries : une nouvelle ETI cotée dans les technologies de pointe

CM-CIC Investissement accompagne fidèlement le groupe familial NSE, depuis 2001. La croissance externe que NSE vient de réaliser lui donne les moyens de devenir une ETI solide.

Le groupe familial NSE, créé en 1983, emploie 700 salariés dans deux branches complémentaires qui opèrent en France et à l'international. NSE Services fournit des services de support, d'assistance et de logistique pour les produits IT, de télécommunications et d'électronique ; NSE Intégration intègre, réalise, installe et maintient en condition opérationnelle des systèmes intégrés, notamment dans les secteurs défense et aéronautique.

Son concurrent ECT Industries (175 salariés), coté sur Alternext, conçoit, réalise et maintient en condition opérationnelle des équipements électroniques et électromécaniques embarqués à bord d'aéronefs, bâtiments et véhicules.

### Gisement de synergies

« Très complémentaires, les deux sociétés ont décidé de se rapprocher pour donner naissance à un groupe reconnu par les grands donneurs d'ordres », explique Fabienne Mazières, Directeur de Participations chez CM-CIC Investissement. Cette fusion doit favoriser de multiples synergies commerciales : la gamme de services sera complète (conception de systèmes, intégration et maintenance de supports d'instrumentations embarqués) ; de nouveaux clients et marchés seront accessibles dans l'industrie, l'aéronautique civile (doublement du nombre d'avions dans les dix ans à venir, électronique croissante, ...) et la défense (plus de maintenance que d'investissements nouveaux). De quoi renforcer les parts de marché à l'international.

**Un chiffre d'affaires de 55 M€ en 2011**

### Cotation : un nouvel outil au service de l'ETI

ECT Industrie étant cotée, pour entrer majoritairement à son capital, NSE avait l'obligation de lancer une OPO (Offre Publique à Prix Ouvert). Cette opération à succès a finalement permis à NSE d'acquiescer 90 % d'ECT Industries, en octobre 2011.

En juin 2012, une fusion a été effectuée : la filiale ECT Industries a absorbé la société mère NSE Holding. La société qui en résulte prend le nom de NSE Industries et hérite immédiatement du statut de société cotée de son ex-filiale. « L'entrée en Bourse fait partie de la vie des sociétés et se produit régulièrement dans notre portefeuille », explique Fabienne Mazières, en soulignant « qu'elles acquièrent ainsi un surplus de crédibilité et de visibilité, auprès des donneurs d'ordres et des financiers, deux facteurs très favorables à l'accélération de leur développement. »



Avec un chiffre d'affaires passé de 22 M€ en 2001 à 55 M€ en 2011, NSE Industries est devenue une solide ETI dont l'économie française a tant besoin.

# Avis d'expert

## PME et ETI françaises : trois défis stratégiques

Par Rémy Ossmann et Arnaud Sergent, Vice-Présidents de L.E.K. Consulting

Pour les PME et ETI françaises\*, la grande question est celle de la croissance. Leurs dirigeants actionnaires sont confrontés à deux autres défis : pérenniser leur entreprise et sortir de leur solitude. Le point avec Rémy Ossmann et Arnaud Sergent, Vice-Présidents de L.E.K. Consulting.

**Alors que 90 % des dirigeants d'ETI en France se disent convaincus que la voie de l'innovation est vitale pour la croissance, pourquoi ce levier s'avère-t-il si peu performant ?**

Rémy Ossmann - Nous remarquons que les élan créatifs sont difficiles à transformer en produits réellement marchands. Les entreprises françaises sont moins agiles que leurs voisines allemandes et italiennes.

**Pourtant, la France leur propose des dispositifs enviables ?**

Arnaud Sergent - Oui, il y a les Pôles de Compétitivité qui commencent à produire des effets positifs, mais l'innovation est une démarche, un état d'esprit à déployer sur le long terme. Autre outil original en Europe et efficace, le Crédit Impôt Recherche est toutefois un peu lourd à mettre en œuvre par de petites structures.

R.O. - Les projets innovants de beaucoup de PME ou ETI sont freinés pour des raisons financières, ou des difficultés d'accès aux aides. Et quand elles trouvent des appuis externes, leurs ressources humaines internes ne sont pas toujours armées pour prendre le relais efficacement. Le lien se fait mal entre la recherche appliquée et le marché, faute de compétences marketing adéquates.

**Le défi de la croissance se cristallise donc sur cette problématique d'innovation ?**

A.S. - En partie seulement. Il ne faut pas oublier la croissance externe, qui permet de pallier une taille insuffisante ou un manque de moyens d'innovation,

ou encore de gagner du temps dans la conquête de nouveaux marchés. Elle est à la portée de bien des PME et ETI et moins complexe qu'on ne le croit. Dans de nombreux secteurs, les exemples d'ETI florissantes issues de consolidations successives ne manquent pas. D'ailleurs, en 2011, 70 % des dirigeants d'ETI avaient mené ou songé à mener un projet de croissance externe. Les chefs d'entreprise les plus aguerris peuvent conduire seuls de tels projets, mais se faire accompagner par des spécialistes tels que CM-CIC Capital Finance optimise leurs chances de succès.

**La croissance externe est-elle également une alternative crédible dans une stratégie d'expansion internationale ?**

R.O. - Bien sûr ! Exporter, s'implanter à l'étranger sont de nouveaux paliers que l'entreprise peut avoir des difficultés à franchir avec sa seule énergie. La difficulté est d'autant plus grande aujourd'hui que la zone euro est sinistrée et peu porteuse dans beaucoup de secteurs : il est impératif d'aller chercher la croissance là où elle se trouve, c'est-à-dire loin, en Asie, en Amérique du Sud. Les petites entreprises françaises n'ont pas le choix. Déjà, nos PME sont de moins en moins nombreuses à exporter : 100 000 en 2002 et moins de 90 000 en 2010, contre 180 000 en Italie et 350 000 en Allemagne... Elles souffrent d'un manque d'innovation, comme vu précédemment, et d'une compétitivité affaiblie.

**Ces faiblesses menacent-elles leur pérennité ?**

A.S. - Sans stratégie volontariste de corriger ces faiblesses, les PME ont évidemment peu de chances de devenir des ETI et les petites ETI de grandir. Elles risquent même de reculer. Songez que, chaque année entre 2000 et 2010, 500 PME françaises sont devenues des ETI, mais 350 ETI sont redevenues des PME ! À ce premier enjeu de pérennité qui s'impose aux dirigeants actionnaires, s'ajoute celui de la

transmission ou de la cession de leur entreprise qui est fréquemment un héritage familial. Il s'agit de pérenniser les efforts fournis pendant des dizaines d'années, voire plus...

**Pourquoi cette pérennisation est-elle un défi ?**

R.O. - Le contexte français, fiscal et réglementaire, est peu favorable et le maintien de l'entreprise dans le giron familial doit faire l'objet d'une longue anticipation. Il faut aux dirigeants une volonté farouche de transmettre aux héritiers plutôt que de céder à la tentation de réaliser leur patrimoine. Quant à la cession, elle est psychologiquement difficile car ils sont viscéralement attachés à leur entreprise et même à leurs salariés ; elle peut aussi s'avérer difficile techniquement et nous les invitons à ne pas rester seuls, à échanger avec un investisseur professionnel qui saura fluidifier les opérations.

**Est-ce le seul moment de solitude des dirigeants de PME et ETI ?**

A.S. - Nous constatons chaque jour qu'ils sont excessivement impliqués, au niveau stratégique bien sûr, mais aussi au niveau opérationnel. Lors de la crise de 2008, ils étaient véritablement les hommes à tout faire. Et, à toutes les étapes de la vie de l'entreprise - croissance, transmission -, ils sont très seuls. Or une grande solitude, inhumaine, n'est pas bonne conseillère.

R.O. - Pour la combattre sans pour autant lâcher les rênes, il leur faut échanger avec d'autres dirigeants de PME et ETI, au travers de clubs et associations professionnelles, lors de voyages d'affaires à l'étranger. Partager avec ses semblables peut donner une bouffée d'oxygène, rassurer, donner des idées, ... Ces dirigeants peuvent également s'entourer de compétences externes. Au-delà de leur expert comptable ou de leur commissaire aux comptes, ils pourront utilement « adopter » un administrateur indépendant, veilleur bienveillant qui les aidera à réfléchir autrement ou solliciter les réseaux internationaux de cabinets conseils et autres investisseurs professionnels. Ensemble, leurs forces se démultiplieront pour faire réussir les projets de développement.

\*En 2010, la France comptait 164 000 PME (CA de 2 M€ à 50 M€) et 4 200 ETI (CA de 50 M€ à 1,5 Mds€).

### L.E.K. Consulting

Conseil international en stratégie et en fusions-acquisitions (20 bureaux dans le monde, 1 000 employés), L.E.K. Consulting intervient dans tous les secteurs pour :

- proposer des stratégies de croissance et de développement à des entreprises de taille moyenne à très grande ;
- réaliser des rapports de due diligence stratégique, dans le cadre d'opérations de croissance externe, notamment pour CM-CIC et les actionnaires de ses participations.





# Actu Entreprises de notre Portefeuille

## Abeo

Après un exercice 2011/2012 de fort développement (croissance de 30 %, deux acquisitions en Espagne et une au Canada), ABEO, référence mondiale des équipements de sports et de loisirs, enregistre un nouveau succès puisque sa marque Gymnova a fourni en exclusivité les équipements de gymnastique des Jeux Olympiques de Londres 2012.



## Anthogyr/Simeda

CM-CIC Corporate Advisory a conseillé Anthogyr lors de l'acquisition de Simeda (Luxembourg), finalisée en mai 2012.

Entreprise familiale basée à Sallanches (25 M€ de chiffre d'affaires en forte croissance), Anthogyr bénéficie de 65 années d'expertise dans le secteur dentaire, et plus particulièrement dans l'implantologie. Simeda a développé une offre CAD CAM\* de production de solutions dentaires numériques personnalisées. Anthogyr peut ainsi fournir un service sur mesure à forte valeur ajoutée à ses clients, praticiens et laboratoires, en s'appuyant sur une technologie CAD CAM totalement maîtrisée. Présent sur les cinq continents à travers des filiales (Brésil, Italie, États-Unis, Chine, Espagne), Anthogyr entend dupliquer la solution Simeda à l'ensemble de ses marchés et ainsi accélérer son essor international.

\*CAD CAM : Computer Aided Design – Computer Aided Manufacturing

## Bejot

Bejot Vins et Terroirs, spécialiste des vins de Bourgogne, élève, embouteille et commercialise des vins tranquilles et effervescents. Chablis, Côte de Nuits, Côte de Beaune, Côte Chalonnaise, Mâconnais, Beaujolais, Côtes du Rhône, Côtes de Provence, le groupe cultive 520 ha de vignes, dont 20 % en Bio en partenariat avec des viticulteurs sélectionnés avec soin. Une opération de renforcement de fonds propres souscrite par CM-CIC Capital Finance et l'ensemble des actionnaires a permis en août 2012 de cheville la présence du groupe au sein de la Bourgogne en faisant l'acquisition de nombreuses sociétés de vigneron. Désormais 200 ha sont détenus en propre au cœur des grandes appellations et font de Bejot Vins et Terroirs un solide groupe de récoltants et vigneron.



## Descours & Cabaud

Suite à l'acquisition de la société BMG Metals (96 M\$ de CA, 250 salariés, 6 points de vente), Descours & Cabaud vient de doubler la taille de son activité aux États-Unis. Implantée en Virginie, cette entreprise complète l'offre produits de Dillon Supply (86 M\$ de CA, filiale américaine de Descours & Cabaud depuis 1979) ainsi que son maillage territorial. Le groupe est désormais implanté dans 8 états de la côte Est où il emploie 517 personnes dans 33 agences.

## La Toulousaine

Issu de cinquante ans d'histoires industrielles, le groupe La Toulousaine-Proflax est spécialisé dans la production et la commercialisation de produits de fermetures pour le Commerce, l'Industrie et l'Habitat (volets roulants, grilles et rideaux, portes sectionnelles et portails). De type « sur-mesure » et fabriqués en France, ses produits sont exclusivement destinés aux professionnels du bâtiment. Le groupe, dont le chiffre d'affaires dépasse les 100 M€, complète sa présence territoriale en intégrant la société Eveno basée à Lorient et réalisant 45 M€ de CA. Spécialiste en volets roulants, elle apporte au groupe des complémentarités géographiques, des produits et des clients et de nombreuses opportunités de développement.

## Lefebvre Software



Lefebvre Software réalise sa première croissance externe à peine six mois après l'opération de MBO menée par CM-CIC LBO Partners et le Management. La société rachetée, Prisme, est un éditeur-intégrateur de progiciels de gestion comptable, paie et RH en environnement IBM. Prisme constitue la 8<sup>e</sup> acquisition depuis l'arrivée en 2007 de l'équipe managériale actuelle, conduite par Viviane Chaine-Ribeiro.

## Le Normandy

En mars 2012, le centre de rééducation fonctionnelle Le Normandy de Granville a pris possession de son nouvel établissement construit sur le site de l'hôpital de Granville. Le centre a accueilli des malades dès avril et les 80 lits seront ouverts progressivement. Le premier étage est réservé au service de pneumologie et, à partir de septembre 2012, les lits d'éveil de comas s'y ajouteront. Le second étage est quant à lui dédié aux maladies neurologiques. Les deux établissements devraient accueillir 280 malades en internat et 130 en hospitalisation partielle de jour. Ce nouveau site est très médicalisé afin de concilier le confort et la sécurité des patients avec la prise en compte de la pénibilité du travail des soignants. Il dispose de rails de transport des malades, de lits électriques et de salles de bains pour doucher les malades allongés.



## Market Editions

Leader français de la carterie en ligne, Market Editions, basé à Labège près de Toulouse, vient de se rapprocher de Clicpostal pour donner naissance à un groupe réalisant 15 M€ de chiffre d'affaires pour 82 salariés. Par cette opération, Market Editions se dote d'un outil de production et devient le leader du faire-part de naissance en Europe continentale. Le groupe prévoit de dépasser le cap des 20 M€ de chiffre d'affaires en 2012 en générant une rentabilité à deux chiffres, pour environ 15 millions de cartes fabriquées en France et expédiées en Europe.

## Orapi

Orapi réalise une opération d'acquisition majeure en mettant la main sur la société Argos Hygiène (86 M€ de CA en 2011, 1 500 produits en marque propre, 30 000 clients, 6 centres logistiques et 8 agences). Cette 31<sup>e</sup> croissance externe propulse Orapi au rang de leader français de l'hygiène professionnelle, avec un CA pro forma de plus de 200 M€ et une intégration verticale unique en Europe. Le développement du groupe passera désormais par l'étranger – principalement l'Europe, mais aussi l'Asie où il est actuellement implanté à Singapour, en Malaisie et en Thaïlande.

## Vulcain

CM-CIC Investissement cède sa participation de 25 % dans le groupe Vulcain, société basée dans l'Essonne et leader dans le domaine de la conception/réalisation d'ouvrages de serrurerie et de métallerie décorative associant le métal et le verre. Cette sortie réalisée via un OBO mené par son président Gérard Comte, a pour objectif le renforcement de la participation des managers au capital du groupe, dont Fabien Coquart, Directeur Général. Avec un effectif total de 165 personnes, Vulcain a réalisé une croissance moyenne de 15 % par an depuis 2007 pour atteindre un chiffre d'affaires 2012 estimé à plus de 55 M€. Le résultat d'exploitation a bondi de 1,6 M€ à 4 M€ sur la période.

## Waterair



CM-CIC Investissement vient de se renforcer au capital de Piscines Waterair, leader européen de la piscine enterrée en kit. Actionnaire depuis 2005 de ce groupe dynamique qui réalise plus de 55 M€ de CA et emploie 342 personnes, CM-CIC Investissement accompagnera le développement de la société autour, notamment, d'un nouveau concept de piscines. Ainsi, à l'issue de cette opération, CM-CIC Investissement et Alsace Croissance, investisseur régional dont 50 % des fonds sont apportés par le groupe Crédit Mutuel-CIC, détiennent près de 20 % du capital de l'entreprise dirigée par Jacques Braun.

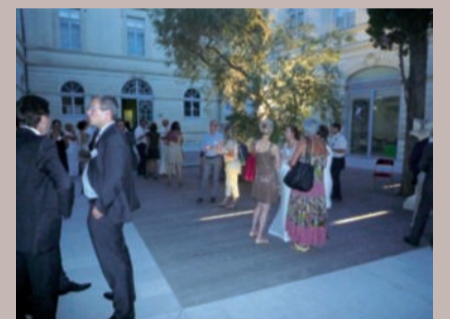
# Agenda

Découvrez les événements passés et les événements à venir dont CM-CIC Capital Finance est partenaire.

### Réunion annuelle des porteurs de parts des fonds CIC LBO Fund et CIC LBO Fund II

Le 19 juin 2012, CM-CIC LBO Partners a tenu au Pavillon Ledoyen à Paris sa réunion annuelle des porteurs de parts des fonds CIC LBO Fund et CIC LBO Fund II. À cette occasion certains dirigeants du portefeuille, comme Denis Akriche (groupe Armatis - Laser Contact), Yannick Mercier (AMS) et Viviane Chaine-Ribeiro (Lefebvre Software) sont intervenus pour présenter leur entreprise et leurs projets aux investisseurs institutionnels et privés, avant de se retrouver autour d'un cocktail de clôture.

### Exposition « Corps et Ombres : Caravage et le caravagisme européen » à Montpellier



Le 27 juin dernier, CM-CIC Capital Finance a convié ses partenaires et prospects à l'exposition « Corps et Ombres : Caravage et le caravagisme européen », proposée par le musée Fabre à Montpellier.

Plus de 100 personnes ont ainsi pu découvrir une sélection de chefs-d'œuvre rarement prêtés, illustrant l'influence du Caravage sur les écoles italiennes, espagnoles et françaises, ainsi que sa place dans l'œuvre du peintre Georges de La Tour. Une telle exposition n'avait pas eu lieu en France depuis près de 50 ans.



La lettre de CM-CIC Capital Finance  
28 avenue de l'Opéra - 75002 PARIS  
Directeur de la publication : Antoine Jarmak  
Tél. : 01 42 66 71 49

Les informations figurant dans ce document proviennent de sources dignes de foi. Elles sont néanmoins données sans garantie et ne sauraient engager notre responsabilité. La rédaction de cette lettre a été achevée le 31 août 2012  
Rédaction : Christiane Rongiard  
Conception Rédaction : GetA Links  
Crédits Photos : Getty Images - Routin - Deezer - Nerim - Ealis Group - NSE industries - ABEO - Bejot - Le Normandy - Waterair

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

PARIS – LYON – NANTES  
BORDEAUX – LILLE  
STRASBOURG – MONTRÉAL

**CM-CIC**  
Capital Finance