

CM-CIC Capital Finance

Rencontres à la Une

Le billet

De quelle nature est notre relation, celle qui lie les hommes représentant CM-CIC Capital Finance et vous, les entrepreneurs qui accueillez un partenaire financier ? Une étude réalisée par la Fondation Audencia*, montre que cette relation évolue au fil du temps.

Avant l'engagement, parfois plusieurs années, nous nous côtoyons, le temps de nous découvrir, de laisser croître respect et confiance, assez pour envisager de construire ensemble. Le jour venu, à performances techniques et financières comparables, ce « capital humain » et, s'il est de proximité, différencie bien souvent CM-CIC Capital Finance qui s'appuie sur des équipes stables et bien ancrées dans les territoires.

Ensuite, notre partenariat capitalistique peut durer 5 à 15 ans, voire plus, un long terme que vous appréciez parce qu'il est adapté au tempo de vos projets industriels. Il s'agit d'un réel partenariat car nous partageons des objectifs clairement définis. L'actionnaire minoritaire que nous sommes sait alors, dites-vous, « s'adapter aux situations, aux pratiques, aux hommes de l'entreprise, démontrer son intérêt sincère pour l'activité, sans perdre de vue les indicateurs financiers » et être un sparing-partner (et non un sleeping-partner !) capable « d'écouter, de mobiliser des savoirs différents, de proposer des visions autres, d'aiguillonner... ».

A l'heure du désengagement, la négociation reprend le dessus et il s'avère que sa qualité dépend, faut-il s'en étonner, de la qualité de la relation tissée.

« Complicité, authenticité, transparence, confiance », mais aussi « exigence, efficacité, rigueur, objectivité » : voilà résumé ce qui, selon vous, caractérise nos compagnonnages. Loin d'être le fruit du hasard, cette évaluation nous stimule et renforce la conception que nous avons de notre métier.

Pierre Tiers,
Membre du Directoire

*Etude qualitative Audencia / Janvier 2011.
Réalisée pour CM-CIC Capital Finance auprès des dirigeants entrepreneurs de notre portefeuille.

Nouveau départ pour la thalassothérapie Prévithal

CM-CIC Capital Finance, actionnaire historique du Normandy, réaffirme son soutien à l'équipe dirigeante en investissant 3 M€ dans le nouveau centre de thalassothérapie Prévithal de Granville.

Le Normandy sépare ses deux activités, rééducation-réadaptation fonctionnelle et thalassothérapie, pour mieux assurer le plein développement de cette dernière. La thalassothérapie est désormais logée dans une société indépendante, Prévithal, avec trois associés, Franck Lebon, Alain Barteau et Jean-Luc Isambert, par ailleurs membres du comité de direction du Normandy, et CM-CIC Capital Finance qui a investi 3 M€.

L'enseigne Prévithal est par ailleurs conservée, ayant porté avec succès l'offre commerciale de thalassothérapie depuis 25 ans. Autre décision stratégique pour sa croissance, le transfert vers un nouveau site plus adapté et toujours à Granville (50), dans la baie du Mont Saint-Michel. « Le marché de la thalassothérapie est porté par la demande d'un public toujours plus large en quête de bien-être, dans un cadre privé comme professionnel », explique Franck Lebon, Président. « C'est pourquoi, tout en perpétuant l'esprit de sérieux et de convivialité qui caractérise nos soins depuis toujours, nous souhaitons offrir le meilleur du confort et de la technologie, à des prix ajustés ».

Une volonté entrepreneuriale forte

Pour financer cet investissement immobilier, le crédit-bail s'est imposé. Toutefois, cette solution qui engageait les prêteurs, futurs propriétaires, les a incités à être particulièrement exigeants en amont du dossier. L'étape du financement n'était que la dernière haie de ce véritable parcours d'obstacles. Pendant plus de 5 ans et à chaque étape, cette construction en front de mer a nécessité une puissance de persuasion hors normes. « Aux délais d'étude, aux résistances diverses, s'est ajoutée la difficulté de trouver le financement. En définitive, le Groupe CIC a répondu par un engagement de sa filiale de crédit-bail, CIC Lease, épaulée par le CIC Nord-Ouest », explique Caroline Pasquet, Directeur de Participations chez CM-CIC Capital Finance, en soulignant la pugnacité de Franck Lebon et la mobilisation de toutes les parties prenantes, convaincues de l'intérêt économique et social du projet. Bref, l'opération allait voir le jour !

Une bouffée d'oxygène

Le nouveau centre Prévithal a ainsi ouvert ses portes fin mars 2013, dans un établissement neuf qui emploie une soixantaine de salariés. Dans cet espace à sa mesure, il dispose de nouveaux atouts qui lui permettent d'élargir son offre : hébergement hôtelier intégré Best Western qui permet d'accueillir 130 curistes par jour au lieu de 36 précédemment, restaurant, spa, espaces forme et beauté, espace séminaire lumineux (capacité 8 à 150 personnes)... Les premières semaines se présentent bien en termes de fréquentation et confirment les prévisions de chiffre d'affaires de l'activité Prévithal qui passerait rapidement de 1 à 4 M€.

« Nous accompagnons depuis plus de 10 ans l'équipe du Normandy que nous avons soutenue, notamment via des investissements successifs au capital du centre de rééducation fonctionnelle », explique Caroline Pasquet. « Nous avons pu apprécier son savoir-faire ».

sur la durée : qualité des soins, gestion humaine, rigueur budgétaire... Nous avons donc investi à nouveau dans ce projet ambitieux mais sécurisé par un fonds de commerce existant et une offre attractive! ».



Rencontres à la Une

Kerlink trouve son accélérateur de croissance

L'investissement de 1,5 M€ de CM-CIC Capital Innovation et Sudinnova permet à Kerlink d'intensifier sa conquête du marché des produits Machine to Machine.

La société rennaise Kerlink (CA 3,8 M€ - 42 salariés) développe et commercialise une offre complète de produits communicants Machine to Machine (M2M). Ils permettent d'interconnecter des équipements distants, fixes ou mobiles (capteurs, machines, véhicules), à un système d'information. Ses clients sont les fabricants, exploitants ou utilisateurs de ces équipements, ou leurs intégrateurs informatiques.

Un marché en pleine mutation

Depuis sa création en 2004 et grâce à un effort de R&D constant, Kerlink est devenu un acteur important sur le marché des transports de personnes (information voyageurs, éco-conduite, autopartage,...) et celui des transports de marchandises (géolocalisation, traçabilité...).

Depuis peu, sollicité par de grands opérateurs d'utilités, Kerlink enregistre d'importants succès sur le marché de la télémétrie (télérelève de compteurs d'énergie, capteurs environnementaux, capteurs d'usage...).

« Nous avons enrichi nos calculateurs de dispositifs radio à courte portée », précise William Gouesbet, PDG de Kerlink.

Souhaitant accélérer la conquête de l'ensemble de ses marchés, Kerlink décide d'intensifier son action commerciale en développant un maillage de partenaires intégrateurs, en France et à l'international, et en faisant des utilisateurs potentiels des prescripteurs auprès des intégrateurs.

Des fonds... et bien plus !

Pour faire face à un Besoin en Fonds de Roulement accru, les actionnaires historiques décident alors de lever des fonds. L'un des administrateurs a déjà apprécié l'accompagnement de CM-CIC Capital Innovation dans une autre entreprise : Kerlink fait donc connaissance avec l'équipe Capital Risque pilotée par Alain Bénisty et, en moins de 5 mois, CM-CIC Capital Innovation et Sudinnova investissent 1,5 M€.

« Nous avons rapidement été en confiance car les équipes Kerlink cumulent des atouts très complémentaires, alliant une stratégie clairvoyante et des expertises technologiques et réglementaires fortes », explique Stéphane Simoncini, Directeur de Participations chez CM-CIC Capital Innovation, en soulignant les mutations rapides et porteuses du marché des produits M2M.

« Non seulement CM-CIC nous a apporté des fonds en témoignant de sa grande motivation, mais il a une profonde connaissance du marché qui nous a déjà ouvert de précieux réseaux », souligne William Gouesbet. Nouveau départ donc pour Kerlink qui s'installera, à l'été 2013, dans des locaux plus vastes à Thorigné-Fouillard (Rennes Métropole - 35).

« ... profonde connaissance du marché »



La voie s'élargit pour le Groupe 2BR



Conseillés par CM-CIC Corporate Advisory, les actionnaires de la Clinique Saint Roch-Montfleuri ont cédé 100 % de leurs titres au groupe VP Investissements.

Le Groupe 2BR est le deuxième acteur du transport scolaire de personnes à mobilité et autonomie réduites, en France. Ses deux filiales spécialisées, JLI et ST2S (CA 2012 consolidé 15 M€), transportent quotidiennement plus de 2 500 enfants à travers une trentaine de départements.

Créé en 1999, JLI a démocratisé le transport scolaire pour les personnes handicapées, facilitant leur accès à l'enseignement. « L'approche orientée sur la qualité et le service ont joué un rôle décisif dans la forte notoriété acquise par JLI et ST2S auprès des parties prenantes publiques et privées », explique Laurent Lefebvre, Directeur Adjoint, CM-CIC Corporate Advisory.

Ainsi, parti d'Ile-de-France, le groupe a progressivement étendu son terrain d'action et dispose aujourd'hui d'agences à Paris, Nantes, Lille et Toulouse, soit plus de 950 chauffeurs.

« L'approche orientée sur la qualité... »

Changer de dimension

Sur un marché atomisé, le Groupe 2BR enregistre l'une des meilleures performances de son secteur et ambitionne de poursuivre son développement sur l'ensemble du territoire. Pour financer dans des conditions optimales ses implantations nouvelles, sa structuration interne et de futures croissances externes, les fondateurs et trois collaborateurs-clés ont choisi à leurs côtés de nouveaux actionnaires de référence : la Compagnie d'Anjou et Martek,

deux « Family Offices » constitués d'anciens entrepreneurs.

Ce choix est l'aboutissement de la mission confiée à CM-CIC Corporate Advisory, conseil financier exclusif des Cédants. « Introduits par CIC Est, l'une des banques commerciales du Groupe 2BR, nous avons été invités à un « beauty contest », souligne Laurent Lefebvre. « Notre réactivité, notre vision du processus et notre capacité à faire jouer toutes les synergies du Groupe CM-CIC au bénéfice de la future opération ont fait la différence ».

Une quête patiente et tenace

Durant un an, CM-CIC Corporate Advisory a piloté l'intégralité du processus en tenant compte des lacunes en informations financières de la Société et d'un environnement économique délicat : « De taille moyenne, l'entreprise était peu structurée et nous avons eu à extraire et traiter, en amont de la mission, de nombreuses données financières attendues par le marché », explique Sylvain Reynier, Chargé d'Affaires. Après une phase de préparation en étroite collaboration avec le management 2BR, l'équipe a lancé le processus et « cherché à créer le meilleur environnement concurrentiel en capitalisant sur les atouts du Groupe 2BR », indique Alexandre Forget, Manager.

« Les nouveaux actionnaires majoritaires partagent avec les dirigeants historiques la même vision du potentiel et du développement du groupe dans l'hexagone », conclut Laurent Lefebvre. « L'objectif commun affiché est de faire du Groupe 2BR le leader français de son marché ».

Sogelink renforcé par un nouveau LBO

En participant à la reprise en LBO de la société Sogelink, CM-CIC LBO Partners démontre, une fois encore, sa capacité à appréhender de nouveaux secteurs technologiques et à leur permettre de conforter leur avance.

C'est dans une démarche pionnière que, en 2001, Ignace Vantorre, Président, et Matthieu Ponson, Directeur Général, ouvrent le marché de la dématérialisation et de l'échange de documents de chantier. « Nos solutions logicielles en ligne facilitent le traitement des déclarations et documents réglementaires, préalables à la réalisation de chantiers à proximité des réseaux d'eau, de gaz... tels que la DICT* », explique Matthieu Ponson. Ainsi, 40 000 utilisateurs (maîtres d'ouvrage, entreprises de travaux, collectivités...) échangent plus aisément et améliorent la prévention des endommagements de réseaux. Chaque mois, les 6 500 clients de Sogelink échangent plus de 1 million de documents, notamment depuis le terrain de leurs opérations ! Vente à distance, outil CRM, démonstrations et formations en ligne, plateforme fédérant tous les acteurs : ce modèle économique totalement innovant a pourtant séduit un univers plutôt inscrit

dans la tradition. La rapidité et la facilité d'accès à l'information et les prix attractifs stimulent la croissance de Sogelink, aujourd'hui leader du marché français (CA 17 M€ - 90 salariés).

Nouveaux appuis...

En 2011, la nouvelle réglementation élargit la cible d'utilisateurs et renforce la précision requise pour les plans des réseaux. Très réactive grâce à de solides bases de données, Sogelink voit sa croissance encore stimulée (+60% en 2012) et vise de nouveaux développements, en France et en Europe.

« Pour franchir ce cap, nous décidons alors de procéder à un second LBO. Le premier, en 2009, avait été un succès. En tant qu'ingénieurs, nous avons besoin à nos côtés de nouveaux partenaires, experts dans l'accompagnement des sociétés à forte croissance et porteurs d'une valeur ajoutée stratégique et financière », explique Matthieu Ponson.

« ... puissance d'analyse »

L'équipe CM-CIC LBO Partners est adoptée sans hésiter par les actionnaires de Sogelink, top management inclus. « Nous avons immédiatement été frappés par sa puissance d'analyse et de compréhension de notre métier de niche et de notre business model, ainsi que par sa réactivité ! » se souvient Matthieu Ponson.

... pour franchir un nouveau palier

« Depuis 12 ans, le modèle innovant et rentable développé par Sogelink répond habilement non seulement à des besoins croissants de simplification des procédures liées aux chantiers, mais aussi aux enjeux économiques et environnementaux de la dématérialisation des documents », indique Bertrand Fesneau, président du directoire de CM-CIC LBO Partners. « Le plan de développement renforcera l'offre pour améliorer encore l'expérience d'utilisateurs toujours plus mobiles et entretenir la longueur d'avance qui distingue Sogelink. Nous avons les moyens de soutenir cet ambitieux projet de croissance aussi bien organique qu'externe », ajoute Gontran Duchesne Directeur Associé de CM-CIC LBO Partners.



Sans attendre, la plateforme en ligne s'enrichit de nouveaux services comme l'impression de plans de réseaux au format A0, bientôt disponible, tandis que CM-CIC LBO Partners s'implique dans le ciblage des pays européens à potentiel et d'acquisitions futures. « Ces services à forte valeur ajoutée qui fluidifient les échanges n'ont pas fini de convaincre les parties prenantes », pronostique Bertrand Fesneau.

* Déclaration d'Intention de Commencement de Travaux.

Naissance du groupe Paper Sign

Les managers de Carpentras Sign et leurs associés ont réinvesti pour créer le nouveau groupe Paper Sign, aux côtés de CM-CIC Capital Finance.

«Actionnaires de Carpentras Sign depuis 20 ans, nous avons financé une opération de croissance externe structurante qui permettra de franchir un palier en termes de taille», expliquent Hélène Lemaître et Laurent Hyver, les deux Directeurs de Participations chez CM-CIC Capital Finance qui accompagnent l'entreprise.

«Cet investissement à 100% en fonds propres, accordé sans hésitation, montre la capacité de notre partenaire à doser son engagement en fonction de sa cible», apprécie Emmanuel Corron, PDG de Paper Sign. «La vision stratégique et la transparence du dirigeant à notre égard nous ont grandement aidés à nous engager dans la création du nouveau groupe qui rapproche deux entités très complémentaires», souligne Laurent Hyver.

Croître sans croissance ?

Carpentras Sign (CA : 22 M€), fabricant et distributeur de papeterie et fournitures de bureau, propose aux distributeurs français spécialisés une offre large incluant ses gammes et marques propres. Issu du groupe Altadis, RP Diffusion (CA : 52 M€) anime un réseau national de 560 points

de vente à l'enseigne Rouge Papier (50% de son CA) et est un grossiste reconnu par les papeteries indépendantes et autres diffuseurs de papeterie.

«Sur un marché stagnant, cette opération apporte à notre activité un levier de croissance essentiel», explique Emmanuel Corron. «Le potentiel de distribution additionnel de RP Diffusion donne à Carpentras Sign la puissance nécessaire pour étoffer encore son offre, notamment avec d'importantes licences grand public».

Une mutation déjà à l'œuvre

Avec 240 salariés, le nouvel ensemble forme l'un des pôles majeurs de la distribution indirecte de papeterie et de fournitures de bureaux en France, mais chaque entité conserve son positionnement et son métier particulier.

Depuis la signature début 2013, un nouveau site logistique ultra-moderne a vu le jour en région lyonnaise et les équipes mettent en place les process collaboratifs qui permettront de concrétiser les synergies identifiées.

«Comme toujours, je sais pouvoir compter sur la présence régulière et efficace de l'équipe CM-CIC Capital Finance, jamais avare de propositions constructives, bien au-delà du domaine financier!» précise, serein, Emmanuel Corron.

«Cet investissement à 100% en fonds propres, accordé sans hésitation»



Avis d'expert

Vous avez dit management intergénérationnel ?

Marc Raynaud, Président fondateur de l'Observatoire du Management Intergénérationnel.

Avec l'allongement de la vie au travail, les entreprises voient se profiler des équipes représentant quatre générations. Or la diversité n'est une richesse que si on la gère. En France, la question du management intergénérationnel émerge tout juste.

La question du management intergénérationnel a-t-elle des spécificités françaises ?

Marc Raynaud - Comme la question multiculturelle il y a 20 ans, la question intergénérationnelle est moins mûre en France qu'en Amérique du nord, Scandinavie, Corée... pour des raisons socio-politiques. Après avoir encouragé, pendant deux décennies, le départ à la retraite à 57 ans, la France vient tout juste de réformer le dispositif de manière à maintenir les salariés actifs plus longtemps. Quatre générations doivent donc trouver leur place dans les entreprises : deux issues du baby-boom (nées avant 1960), la génération X (1960-1979) et la génération Y (1980-1995) qui représentera 40% des salariés français en 2014 ! Or, les entreprises ont perdu leur aptitude à gérer une telle mixité et redéfinir la contribution de chacun est pour elles un enjeu culturel fort.

Le numérique explique-t-il le fossé entre la génération Y et les autres ?

M. R. - Le numérique crée un fossé à chaque génération et continuera à le faire ! Déjà les 30-35 ans sont moins agiles que les 18-20 ans, extrêmement familiers du web et de la communication multi-réseaux. Mais, le même phénomène est observable pour toutes les hautes technologies à évolution rapide. La grande nouveauté tient dans l'avantage compétitif que cette situation confère aux jeunes dans la transmission de la connaissance. A tel point

que les entreprises sont appelées à pratiquer le «reverse mentoring» qui propose aux jeunes d'initier leurs aînés ou de mettre à jour leurs connaissances, de la même façon que les seniors deviennent pour eux des tuteurs, dans des registres différents. L'enjeu est alors de trouver le bon équilibre entre ces deux flux de transmission désormais nécessaires. Attention, l'efficacité du processus tient beaucoup à l'acquisition par l'expert, jeune ou pas, de méthodologies le rendant apte à transmettre, car il n'est pas nécessairement bon pédagogue ni bon manager !

Tous les profils d'entreprises sont-ils concernés par cet enjeu ?

M. R. - Quelles que soient leur pyramide des âges, leur taille ou leur activité, toutes les entreprises ont intérêt à pratiquer un management interculturel et intergénérationnel. Le Contrat de Génération* offre une opportunité supplémentaire de dialogue donc d'efficacité. Grâce à ces nouvelles pratiques managériales, les entreprises pilotent des équipes apaisées et trouvent des gisements inexplorés de performance et d'innovation. Comme la transmission des entreprises elles-mêmes, la transmission des savoir-faire et la planification précoce de la relève constituent un enjeu crucial. Favoriser le décloisonnement des classes d'âge, leur complémentarité et leur solidarité, par exemple dans des comités de direction et des groupes-projets équitablement panachés, évitera les chocs générationnels et favorisera une meilleure adaptation des organisations aux défis futurs. Notons encore que le management intergénérationnel peut améliorer la valorisation immatérielle d'une entreprise et par conséquent le rendement de l'investisseur.

Passer à l'action

En matière de management intergénérationnel, les axes de travail ne manquent pas.

Exemples :

- définir une politique de management intergénérationnel
- développer une meilleure compréhension entre les générations, éviter les conflits
- garantir le transfert de compétences et d'expérience
- assurer la relève par l'alternance et l'apprentissage
- choisir et former les tuteurs
- attirer les jeunes diplômés avec le web 2.0
- former au management/au travail intergénérationnel
- accélérer l'innovation avec des groupes créatifs multigénérationnels
- rendre le travail acceptable plus longtemps
- préparer la reconversion en dernière partie de carrière...

Marc Raynaud

Français et Canadien, Marc Raynaud est consultant-expert en management interculturel et intergénérationnel dans 20 pays. Après un parcours en entreprises, il favorise depuis plus de 20 ans la coopération et le rapprochement d'équipes, de managers et d'experts de générations et de cultures différentes.

Il a fondé l'OMIG (www.omig.fr) et le cabinet InterGénérationnel® (www.intergenerationnel.fr).

* Loi du 1^{er} mars 2013 visant à donner et maintenir leur place à tous les âges dans l'entreprise. Les entreprises de moins de 300 salariés sont éligibles à une aide. Voir www.travail-emploi.gouv.fr

Actu Entreprises de notre Portefeuille



AGDA

AGDA, entreprise grenobloise, spécialisée dans l'administration de biens, a ouvert pour la première fois son capital à CM-CIC Capital Finance à hauteur de 4M€. Cette levée de fonds a pour objectif de soutenir le développement du groupe et poursuivre sa stratégie de croissance.

Jacques Reboh, dirigeant actuel, qui a repris AGDA Immobilier en 1998, a réussi à faire de cette entreprise un groupe leader sur son secteur dans le bassin grenoblois. Aujourd'hui, avec un CA de 10M€, il emploie 140 collaborateurs. Entouré de ses deux frères, actionnaires d'AGDA Immobilier, Jacques Reboh a su développer et structurer son entreprise pour atteindre une taille qui lui permet d'accélérer son développement et d'envisager de réaliser des croissances externes à brève échéance.

Alti

CM-CIC LBO Partners et les cadres dirigeants ont conclu, courant avril, un protocole ferme de cession de la totalité du capital d'Alti avec Tata Consultancy Services, une filiale du conglomérat indien Tata et un des leaders mondiaux des services informatiques, du consulting et des business solutions. Alti figure parmi les cinq premiers intégrateurs SAP français et est fortement implanté chez des clients de premier plan dans les secteurs de la banque, des services financiers, du luxe, de l'industrie, de la distribution et des services. CM-CIC LBO Partners a organisé en 2007 une OPA sur Alti, alors cotée sur Euronext, qui a abouti début 2008 à son retrait de cote (public to private). Avec l'appui de CM-CIC LBO Partners, Alti a poursuivi une politique de croissance soutenue, tant organique qu'externe, permettant au Groupe Alti de voir son chiffre d'affaires croître de 64M€ en 2006 à 126M€ en 2012. Ce rapprochement d'Alti avec Tata Consultancy Services s'intègre dans la stratégie long terme de TCS de se renforcer en France, troisième marché des services informatiques en Europe, et représente à ce jour la plus importante acquisition d'une SSII indienne en France.

Chausson Matériaux



Chausson Matériaux est entré fin mars en négociation exclusive avec le groupe Wolseley en vue du rachat de 88 agences Réseau Pro, situées dans la partie sud de la France. Le groupe toulousain devient ainsi numéro 2 national de la distribution de matériaux.

Entre 2002 et 2012, le chiffre d'affaires de Chausson Matériaux a été multiplié par cinq et les effectifs par quatre. Les activités de gros-œuvre et de couverture constituent 55% du CA. Avec l'acquisition des 88 agences Réseau Pro, le groupe comptera 3900 salariés et 328 agences avec un chiffre d'affaires de 930M€. Par ailleurs, à compter du 1^{er} janvier 2014, une centrale de référencement commune sera constituée et détenue à 50/50 par Chausson Matériaux et Wolseley France.

L'acquisition est financée par l'émission d'obligations convertibles en actions échangeables ou remboursables à partir de juillet 2021. Le groupe Wolseley pourrait devenir ainsi détenteur de 11,6% du capital de l'ensemble du groupe Chausson Matériaux.

Coldway

CM-CIC Capital Innovation et Sudinnova ont participé, à hauteur de 2M€, pour un montant total de 9M€, au financement de Coldway, aux côtés du fonds Ecotechnologies de la CDC et

d'Emertec. Coldway développe, fabrique et commercialise des systèmes de froid autonome par un procédé thermochimique réversible. Ainsi, Coldway propose des solutions de transport à température contrôlée permettant d'apporter une réponse aux exigences de sécurité sanitaire d'une part et de maîtrise des coûts d'autre part, tout en minimisant l'impact sur l'environnement. Coldway se positionne comme un partenaire clé des industries désireuses d'évoluer vers une technologie alternative non polluante pouvant conduire à des économies substantielles. La société a déjà du chiffre d'affaires et a signé des partenariats industriels avec des professionnels leaders dans leurs secteurs. Cette augmentation de capital permettra le déploiement commercial ainsi que l'adaptation de l'outil industriel aux grandes séries.



Creads

Creads est une agence de communication pionnière dans le domaine du crowdsourcing en France. Créée en 2008, elle dispose aujourd'hui de plus de 40000 créatifs inscrits. La communauté Creads rassemble les créatifs et les marques pour répondre à tout type de besoin de communication (création de logo, nom, slogan, print et web design). CM-CIC Capital Privé est entrée au capital de la société en avril 2013 pour lui permettre d'accélérer son développement sur le marché français, s'ouvrir à l'international et augmenter son activité auprès des grands comptes.

HTTV

Société spécialiste de la TV numérique et fournisseur de solutions logicielles pour la TV connectée, HTTV est un acteur phare dans le développement de solutions compatibles avec le standard HbbTV. La société a été fondée en 1999 par 2 pionniers du secteur, Bernard Dupin et Laurent Etienne et compte plus de 60 personnes dont 18 à Singapour. CM-CIC Capital Privé accompagne HTTV depuis 2012 et a permis à la société d'accélérer sa croissance internationale.

Mecafer

CM-CIC Capital Finance et CM-CIC Capital Privé viennent de prendre une participation minoritaire de 6,3M€ dans le capital de Mecafer.

Cette société, basée à Valence est spécialisée dans le négoce et la distribution de compresseurs, de groupes électrogènes et de postes à souder à destination du grand public. Elle a ouvert son capital à un partenaire financier pour accélérer son développement, réaliser des croissances externes avec l'objectif de renforcer sa position pour faire face aux enjeux du marché du bricolage, très porteur mais aussi concurrentiel.



Mecafer qui a réalisé en 2012 un CA de 23,5M€ est aujourd'hui le numéro un français de l'air comprimé auprès du grand public et a réussi sa politique de diversification. Sa stratégie marketing qui repose sur une culture de l'innovation, des prix compétitifs et une offre de services de qualité lui a permis, ces dernières années, d'avoir une croissance régulière.

Oceanet-Technology

Pour rester à la pointe de la technologie et financer une croissance maîtrisée, Oceanet-Technology a proposé à CM-CIC Capital Finance d'entrer à son capital.

Créée en 1996 par Pierre Voillet, Oceanet-Technology est à la fois hébergeur et opérateur télécom, spécialisé dans l'infogérance de serveurs, l'interconnexion de réseaux informatiques et l'administration de services internet sécurisés. Oceanet-Technology s'appuie sur ses propres infrastructures pour accueillir des données informatiques d'entreprises et sécuriser leur transit sur Internet : de quoi gérer de grands sites web événementiels (24H du Mans, Route du Rhum, Vendée Globe...) et offrir un service de proximité à ses clients qui apprécient la relation humaine entretenue par l'équipe technique et commerciale.

Fort d'une progression de 20% par an ces dernières années, le groupe OT implanté à Nantes, Rennes, Paris, Lyon et Lausanne, compte aujourd'hui 15000 clients. Poursuivre la pénétration des territoires nécessite un double investissement technique et commercial : « d'une part, notre infrastructure et en particulier les serveurs loués aux clients avec des services différenciateurs, doit être bien dimensionnée et irréprochable. D'autre part, il faut du temps pour gagner la confiance de nouveaux clients », insiste Pierre Voillet, Président, en précisant « nous voulons poursuivre une croissance maîtrisée, qualitative et durable, tout en préservant la sérénité et le plaisir dans l'action de nos équipes ».

Cette année, Oceanet-Technology investit 2,1 M€ dans la construction d'une nouvelle salle d'hébergement à Saint-Herblain et urbanisera le 1^{er} Data Center de Vendée au sein de la nouvelle zone numérique des Sables d'Olonne (85).



Oncodesign

En présence de François Hollande, Président de la République, François Drouin, PDG d'OSEO et Vice-Président de la BPI, a annoncé à Philippe Genne, PDG d'Oncodesign et chef de file du projet IMODI (Innovative MODEls Initiative), que ce projet bénéficiera de 13,4 M€ de financement, au titre du Programme d'Investissements d'Avenir.

IMODI est un projet de recherche ayant pour but de faciliter la sélection de nouveaux traitements efficaces contre 8 pathologies cancéreuses. Cette initiative nationale vise à mutualiser les moyens alloués au développement, à la caractérisation et à la valorisation de plus de 200 modèles expérimentaux de cancers prédictifs, d'une large gamme de produits biologiques dérivés et de tests de sélection de molécules. Le projet prévoit également la mise en place d'une biobanque centralisée de plus de 40000 échantillons biologiques et d'outils puissants d'analyse de données, dédiés à l'identification de biomarqueurs tumoraux, immunologiques et issus du microbiome.

Ce projet d'une durée de 7 ans est piloté et coordonné par Oncodesign et regroupe 6 groupes industriels (Sanofi, Servier, Ipsen, Pierre Fabre, Transgène et Biofortis), 4 PME (Oncomedics, Ariana Pharma, CTI BIOTECH et Oncodesign) et 7 institutions académiques (Inserm, CNRS, les centres de lutte contre le cancer Georges François Leclerc de Dijon et Léon Bérard de Lyon, Synergie Lyon Cancer, l'Université de Strasbourg et le CHU de Toulouse) répartis dans 5 pôles de compétitivité labellisateurs (Medicen Paris Region, Alsace Biovalley, Lyonbiopôle, Atlanpole Biothérapies à Nantes et Cancer-Bio-Santé à Toulouse).

Agenda

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

Soirée événement au Musée des Beaux-Arts de Nancy

Le 22 mai dernier, CM-CIC Capital Finance a convié ses partenaires et prospects à l'exposition « L'Automne de la Renaissance : d'Arcimboldo à Caravage » au Musée des Beaux-Arts de Nancy.

Au cours d'une visite privée, plus de 60 personnes ont pu découvrir cette première rétrospective consacrée au maniérisme tardif. Des guides professionnels leur ont ainsi présenté plus de cent cinquante chefs-d'œuvre d'artistes majeurs comme Giuseppe Arcimboldo, Pierre Paul Rubens, Annibal Carrache, Federico Barocci dit Barocche ou encore Caravage. Cette exposition événement était organisée avec la collaboration exceptionnelle du musée du Louvre.



Forum Venture 4i

Comme chaque année, CM-CIC Capital Innovation a participé au Forum Venture 4i à Grenoble. Nous étions présents avec CM-CIC Capital Privé et le réseau Entreprises du CIC.

Venture 4i est une occasion de rencontrer des PME françaises, suisses et italiennes axées sur les secteurs technologiques qui nous intéressent : Sciences de la Vie, IT, Electronique et Greentech. Ce sont souvent des projets encore en phase de développement amont, mais nous suivons ensuite leur progression jusqu'à l'opportunité d'investissement.

La lettre de CM-CIC Capital Finance
28 avenue de l'Opéra - 75002 PARIS
Directeur de la publication : Antoine Jarmak
Tél. : 01 42 66 76 63

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 11 juin 2013
Rédaction : Christiane Rongiard - Conception : TheLinks - Crédits Photos : Prévital - Sogelink - Kerlink - Groupe 2BR Paper Sign - Beltrami - Chausson Matériaux - Coldway Mecafer - Oceanet-Technology

www.cmcic-capitalfinance.com

PARIS – LYON – NANTES
BORDEAUX – LILLE
STRASBOURG – MONTRÉAL

CM-CIC
Capital Finance