

CM-CIC Capital Finance

Numéro 6 / Sept 2013

Rencontres à la Une

Le billet

Dans une économie mondialisée, de plus en plus concurrentielle, la globalisation des compétences, des idées et des experts, liée à la vitesse de diffusion d'une information surabondante et immédiatement disponible, place encore plus clairement l'innovation au cœur de la croissance des entreprises.

Cette innovation aujourd'hui « ouverte », favorisée par le développement des technologies numériques, fait émerger de nouveaux usages dans tous les domaines, des plus traditionnels aux plus technologiques : distribution, services, santé, cleantech...

Ce renouvellement rapide et les changements de modèles économiques qu'il peut induire présentent de réels facteurs de risque, mais sont surtout un formidable champ d'opportunités.

Un capital-investisseur comme CM-CIC Capital Finance se doit d'être en veille active sur ces sujets, parce que la détection des projets à potentiel est un fondement de son métier, mais surtout pour mieux aider ses partenaires chefs d'entreprise à s'approprier ces nouvelles voies prometteuses.

Pour ce faire, CM-CIC Capital Finance bénéficie d'un poste d'observation privilégié : présent au capital d'un grand nombre d'entreprises, de toutes tailles, dans tous les secteurs, il a su nouer, au fil des années, des liens forts avec leurs dirigeants, constituant ainsi un réseau d'informations unique.

Sa connaissance du champ numérique s'enrichit de celle de ses équipes, notamment celles dédiées à l'innovation - CM-CIC Capital Innovation et CM-CIC Capital Privé - et de celles d'experts externes mobilisables selon les besoins.

Ainsi, en matière d'innovation numérique, CM-CIC Capital Finance est à même d'apporter aux chefs d'entreprise des conseils et des visions susceptibles d'enrichir leur réflexion stratégique et de favoriser des choix hautement différenciateurs.

Carl Arnou,
Membre du Directoire

Les Cercles de la Forme : le rythme de croissance s'accélère !

Développé par le seul autofinancement, le groupe indépendant des Cercles de la Forme passe à la vitesse supérieure en ouvrant son capital. CM-CIC Capital Finance saisit la balle au bond.

Le modèle original développé par les Cercles de la Forme connaît une croissance rentable durable : ce phénomène, rare dans le monde des salles de fitness, n'a pas échappé à CM-CIC Capital Finance. « Nous avons également été séduits par le dirigeant, Bertrand Bonelli, ancien champion de judo, un sport dont il a mis les valeurs et l'exigence au service de son projet d'entrepreneur », ajoute Jean-Christophe Littaye, Directeur de Participations chez CM-CIC Capital Finance, qui a participé à la première ouverture de capital de la société, à hauteur de 3,5 M€.

La clé du succès

En 30 ans, Bertrand Bonelli, Président, et son épouse Sandrine, professeure de danse, ont patiemment constitué un groupe indépendant de 7 clubs à fin 2012, principalement par acquisitions de salles parisiennes pas toujours bien gérées. Il est aujourd'hui le premier réseau privé de fitness à Paris avec un chiffre d'affaires de près de 10 M€ et 96 salariés. « D'une superficie de 600 à 1900 m², toutes nos salles sont proches des grands quartiers d'habitation et de travail », explique Bertrand Bonelli. « Nous proposons 3 formules d'abonnement et plus de 50 activités : fitness, cardio-training, arts martiaux et danse ».

Qu'est-ce qui différencie le concept des Cercles de la Forme ? « Les activités collectives avec un accompagnement personnel qui fidélise et les abonnements très compétitifs génèrent un taux



de réabonnement des 30 000 adhérents bien supérieur à la moyenne du marché », souligne Jean-Christophe Littaye. « Pendant la négociation, en visitant incognito plusieurs salles, nous avons pu mesurer les ressorts de cette étonnante réussite : l'offre riche permet de varier les plaisirs et la qualité de la relation humaine donne envie de revenir », précise Baptiste Martin-Wurmsler, Chargé d'affaires chez CM-CIC Capital Finance.

Grandir sans s'affaiblir

Le marché français et même parisien est loin d'être saturé, comparé au nombre de salles des autres pays européens. Dynamisé par la quête de bien-être, il continue de croître de 5 % par an. De quoi inciter Bertrand Bonelli à augmenter le maillage des Cercles de la Forme, en déployant son concept plus rapidement par de nouvelles acquisitions. « Pour réinvestir plus vite que par le passé, l'autofinancement ne suffisait plus et j'avais également besoin de ne plus me sentir seul dans mes choix », explique Bertrand Bonelli.

Après avoir rencontré une quinzaine de fonds qui, pour la plupart, manifestaient un intérêt sincère

pour le projet de développement, Bertrand Bonelli a choisi pour partenaire CM-CIC Capital Finance : « En profonde empathie avec notre entreprise familiale, ils ont étudié notre manière de travailler et celle des concurrents. Nous avons senti qu'ils n'étaient pas préoccupés uniquement par le rendement et que nous pouvions compter sur une présence solide, peut-être même pour réinvestir plus tard ! ».

Un dialogue quotidien

Depuis, un 8^e Cercle de la Forme a été inauguré, « avec 400 adhérents inscrits avant l'ouverture grâce à une action commerciale très efficace », indique Jean-Christophe Littaye, qui suit déjà de près les travaux de rénovation d'une 9^e salle récemment acquise. « L'équipe CM-CIC Capital Finance m'a aidé dans l'évaluation de cette opportunité, avec une grille de lecture et des réflexes différents des miens. Aujourd'hui, je comprends que cette complémentarité nous aidera à faire grandir les Cercles de la Forme encore plus solidement ! » confie Bertrand Bonelli.



Rencontres à la Une

Lanson-BCC : une success-story pétillante...

Le groupe coté Lanson-BCC a cédé 4,72 % de son capital à CM-CIC Capital Finance. Cette opération permet d'être en ordre de bataille pour de nouvelles conquêtes, à l'international.

« Nous connaissons bien la filière Champagne et Lanson-BCC, un client de longue date du Groupe CIC. Ses valeurs et ses attentes nous parlent », explique Jean-Christophe Littaye, Directeur de Participations chez CM-CIC Capital Finance qui vient d'investir 11,1 M€ dans la société.

Cette cession d'actions auto-détenues d'une société cotée était technique. « Nous avons aidé les dirigeants à structurer le projet », indique Jean-Christophe Littaye. « Après avoir pris en compte les attentes spécifiques des actionnaires familiaux, nous avons mis en place une opération sur mesure comme pour les assemblages d'un très bon Champagne », ajoute Bertrand Ghez, Directeur Exécutif.

Un potentiel motivant

Le groupe familial Lanson-BCC a écrit le début d'une success-story en établissant des

fondamentaux solides et ses perspectives de croissance sont encore grandes.

Fondé en 1991 par Bruno Paillard, PDG et Philippe Baijot, DG, le groupe Lanson-BCC s'est hissé à la 2^e place du marché du Champagne (CA 2012 : 275 M€ - 436 salariés), en rassemblant par croissance externe 7 Maisons de Champagne à la notoriété ancienne : Lanson, mais aussi Chanoine Frères, Boizel, De Venoge, Philipponnat, Besserat de Bellefon et Alexandre Bonnet. Très complémentaires, elles permettent au groupe Lanson-BCC de satisfaire tous les segments de marché, du luxe accessible aux cuvées de prestige (bientôt de belles cuvées bio) et tous les circuits de distribution, en France comme à l'export.

Le groupe est doté d'un outil industriel des plus modernes et maîtrise son approvisionnement, une variable clé du métier, grâce à 120 ha de vignobles détenus en propre et près de 2 000 ha sous contrats pluriannuels.

Ce pure player opère sur un marché mondial qui croît, en valeur, de 4,2 % par an depuis 1950 (avec une stabilisation en valeur en 2012, en raison d'une

moindre consommation en France et en Europe). « Pour mieux profiter de la dynamique du grand export, nous renforcerons nos investissements marketing et commerciaux », annonce Bruno Paillard, « en particulier aux USA où nous sommes implantés depuis deux ans et bientôt en Asie ».

Résolument indépendants !

En cédant son dernier bloc d'actions auto-détenues, Lanson-BCC améliore son haut de bilan. « En nous associant avec CM-CIC Capital Finance, nous misons en confiance sur un partenaire solide qui connaît les exigences long terme de notre métier », explique Bruno Paillard. « Il n'a pas pour préoccupation majeure sa sortie du capital, mais de nous aider à poursuivre notre développement dans une grande indépendance ».



« Une opération sur mesure »

Avec Coldway, le froid dirigé autonome trouve sa voie propre

Devenir rapidement un acteur incontournable du marché international des équipements à température dirigée : telle est l'ambition de Coldway, une entreprise qui fait beaucoup pour l'environnement et qui a ouvert son capital à CM-CIC Capital Finance.

C'est en s'appuyant sur une technologie thermochimique unique au monde que Coldway développe des solutions écologiques et industrielles de froid dirigé et autonome. En 2001 à Pia (66), les ingénieurs thermiciens fondateurs de Coldway, Laurent Rigaud et Francis Kindbeiter, ont commencé à concevoir ce procédé et à le breveter solidement. Il offre trois fonctionnalités : la génération d'énergie thermique (froid et/ou chaleur) sans CO₂, son stockage pour une large autonomie satisfaisant les besoins de mobilité et une forte puissance instantanée.



Une technologie reconnue...

« Ce procédé très fiable se distingue également par ses qualités non polluantes », souligne Karine Lignel, Directrice de Participations chez CM-CIC Capital Innovation. « Il n'utilise aucun fluide - CFC, HCFC ou autre substitut - proscrit par les accords internationaux et répond ainsi aux préoccupations environnementales telles que la protection de la couche d'ozone ou le contrôle de l'effet de serre ». Il a d'ailleurs valu à Coldway le Trophée « Développement durable » des Journées Internationales de Biologie, en 2012.

Les produits de Coldway (sacs, containers, congélateurs, réfrigérateurs, chambres froides) ont déjà prouvé leur efficacité dans la santé, l'alimentaire et la logistique, autant de domaines dans lesquels la maîtrise de la chaîne du froid est critique.

...prête pour de grandes conquêtes

La force de Coldway est d'avoir su fiabiliser (température au degré près) et industrialiser la technologie dans de nombreuses applications innovantes. Sa capacité à la décliner encore dans d'autres applications industrielles, sur mesure, a séduit de grands groupes internationaux.

Le moment était venu pour Coldway de changer de dimension et de lever de nouveaux fonds. CM-CIC Capital Innovation et Sudinnova ont contribué à l'augmentation de capital qui se montait à un total de 9,3 M€. « Nous nous sommes mobilisés sans hésiter pour cette technologie révolutionnaire qui sous-tend une offre solidement industrialisée et écologiquement attractive », explique Karine Lignel. « Coldway a aujourd'hui les moyens d'adapter son outil industriel aux grandes séries attendues par ses partenaires industriels et surtout d'accélérer son déploiement commercial, en France et à l'international ».

« Accélérer son déploiement commercial, en France et à l'international »

Global Bioenergies : émergence d'une innovation de rupture

Global Bioenergies est une valeur montante de la chimie bio-sourcée. CM-CIC Capital Finance a participé à sa récente augmentation de capital, au niveau exceptionnel de 8 M€ sur les 23 M€ levés.

Lors de sa récente levée de fonds, Global Bioenergies, start-up française cotée, a suscité un vif intérêt auprès de 40 investisseurs institutionnels (Europe, USA) et de nombreux particuliers. Depuis 2008, elle est la seule en Europe à développer un procédé de fermentation qui convertit des ressources végétales (betteraves, céréales...) en oléfines gazeuses, les briques élémentaires de la pétrochimie.

« Notre programme le plus avancé cible la production d'isobutène, une molécule très utilisée dans les matériaux et les carburants et aujourd'hui exclusivement extraite du pétrole », explique Marc Delcourt, PDG et fondateur de Global Bioenergies aux côtés de Philippe Marlière, concepteur du programme. « Chaque année, la biologie industrielle confirme un peu plus sa compétitivité potentielle, en particulier pour les applications matériaux ».

Pilotes industriels : un tournant

Le modèle économique adopté est original : la société assure en propre les phases R&D et industrialisation (pilotes), puis concèdera des licences à de grands groupes industriels qui exploiteront les procédés.

Ce modèle aux risques maîtrisés a séduit CM-CIC Capital Finance qui observait la société depuis longtemps. « Le moment d'intervenir était venu pour nous : Global Bioenergies se prépare à industrialiser son procédé, tout en continuant à en améliorer le rendement », explique Karine Lignel, Directrice de Participations chez CM-CIC Capital Innovation.

Cap sur la croissance profitable

« CM-CIC Capital Finance a bien compris notre positionnement à la charnière entre capital risqué et investissement classique dans une société cotée. Cette communauté d'esprit nous a permis de considérer ce partenaire comme la pierre d'angle du nouveau tour de table », indique Marc Delcourt, « et c'est ensemble que nous comptons atteindre la croissance profitable ».

Les 23 M€ levés permettront la construction de deux pilotes industriels. Le premier, dans la bioraffinerie de Pomacle-Bazancourt (Marne), sera opérationnel dans moins d'un an. « Avec Arkema et le CNRS, nous développerons une application particulière du programme Isobutène qui mène à l'acide méthacrylique, un composant des peintures. Ce projet a reçu d'importants fonds publics du programme Investissement d'Avenir », se réjouit Marc Delcourt. Par ailleurs, est déjà engagé le développement de procédés similaires, appliqués au butadiène, au propylène, ainsi qu'à d'autres oléfines légères.

« Le moment d'intervenir était venu pour nous »



Bardot Group sur la vague de l'offshore profond

L'équipementier parapétrolier Bardot Group ouvre son capital à CM-CIC Capital Finance. Son ambitieuse diversification renforcera la présence de cette agile PME française dans les grands hubs pétroliers.

En moins d'une décennie, Bardot Group s'est forgé une solide réputation dans l'exploitation des gisements d'hydrocarbures sous-marins. Fondée par Guy Bardot, expert en polymères, la société conçoit et fournit des équipements moulés qui stabilisent et sécurisent les conduites immergées des stations offshore.

«Bardot Group se distingue aux yeux de clients exigeants par des produits et services innovants et de qualité ; la fabrication externalisée auprès de partenaires locaux et l'assemblage sur sites font également la force de son modèle», souligne Laurent Vasselín, Directeur de Participations chez CM-CIC Capital Finance, qui accompagne depuis peu la PME.

L'appel des grands fonds

Les gisements pétroliers faciles d'accès s'épuisent, tout juste relayés par les gisements offshore profonds et ultra-profonds. «A 2 500 m et bientôt 4 000 m, les pressions sont accrues : nous innovons avec des matériaux plus légers, capables de résister 25 ans dans ces conditions», explique Guy Bardot, Président de Bardot Group. La société investit 15% de son chiffre d'affaires en R&D, dans son Centre d'expertise de La Ciotat. «Les coûts d'infrastructure et d'exploitation ayant tendance à exploser dans les champs profonds, nous aiderons également nos clients à les réduire avec notre offre Low Pex®».

Ce label maison sera apposé sur les gammes à plus haute valeur ajoutée, en particulier des bouées qui participent à la flottabilité des structures. «Bardot Group se lance dans cette nouvelle activité en innovant tant en logistique qu'en délais : il fabriquera ses bouées sur sites, dans les usines mobiles compactes Mabilo Buoy® qu'il a imaginées!» souligne Laurent Vasselín.

Une offre de services offshore de haute technologie accroîtra bientôt encore le panier moyen (ex : tests sous pression des pipe-lines sous-marins avant leur mise en service...).

Le partenaire idéal ?

En renforçant sa position dans les grandes régions pétrolières, Bardot Group ambitionne d'accroître, en 5 ans, son chiffre d'affaires de 6 à 36 M€ et son effectif de 26 à 120 salariés. « Pour financer une telle croissance, notamment les nouvelles installations, je cherchais un partenaire capable de m'accompagner dans la durée, voire de réinvestir si une opportunité de croissance externe se présente », explique Guy Bardot.

Pour la première fois, la société a ouvert son capital. CM-CIC Capital Finance a été retenu parmi de nombreux candidats et a investi 3 M€. «Pour être réactifs sur ce marché tendu et évolutif, nous avons

besoin d'une chaîne de décision courte que seul un investisseur sur fonds propres peut assurer », analyse Guy Bardot, en ne manquant pas de souligner «l'excellente entente avec mon interlocuteur, absolument nécessaire pour que ma vie reste simple!».



Avis d'expert

Numérique : les usages font l'innovation

En matière d'innovation numérique, les usages jouent un rôle essentiel dans la création de valeur. Grâce aux Big Data, imaginer des usages massifs et pérennes devient moins aléatoire.

Dans l'innovation numérique, quelle place occupent la technologie et les usages ?

Jean-Noël Portugal - Les usages font presque toujours la valeur de l'innovation, quoiqu'il ne faille pas occulter la valeur intrinsèque de la technologie qui est souvent incrémentale. Une technologie qui peine à trouver son marché peut être le marchepied vers une prochaine qui, elle, explosera. Ainsi, les usages sont les juges de paix, mais ils résistent souvent à l'anticipation ou à la modélisation, ce qui crée une incertitude.

Pourquoi cette difficulté à anticiper les usages ?

J.-N. P. - C'est difficile mais pas impossible, et ce le sera de moins en moins à mesure que progresseront la collecte et l'exploitation de masses de données issues de multiples sources et points d'observation des utilisateurs. Les modèles d'analyse deviennent temps réel et vont permettre des projections de plus en plus réalistes, même pour des phénomènes émergents. C'est un des bouleversements qui se cachent derrière le terme Big Data, mais, pour l'instant, la difficulté réside justement dans le caractère souvent émergent des usages. Imaginez d'un côté une poignée d'ingénieurs et designers réunis dans une start-up et de l'autre un potentiel de millions d'utilisateurs connectés qui vont s'emparer du service offert pour en inventer les usages et en codifier les pratiques. L'imagination des premiers peine à rivaliser avec la créativité du nombre, sous la forme de micro-comportements qui se répandent

et se démultiplient. La bonne nouvelle, c'est quand la proposition d'usage initiale est dépassée par la réponse du public, avec Twitter, par exemple. Ou Pinterest.

Vous voulez dire que les concepteurs proposent et le public dispose ?

J.-N. P. - Dans une certaine mesure seulement. Les concepteurs de produits et services numériques recourent de plus en plus au design thinking, une approche transdisciplinaire de l'innovation qui vise à imaginer des propositions d'usages réalistes que le public adoptera avec intérêt et facilité, même s'il n'en exprime pas la demande spontanée. On met alors sur le marché des choses utiles, utilisables, désirables, déployables, industrialisables, recyclables... bref, on est censé avoir tout pensé. Et souvent cela marche pour donner les smartphones, les tablettes ou Airbnb, des produits et services qui deviennent évidents dès qu'on les utilise. Toutefois, généralement, leur succès s'appuie sur ce que j'appelle une infrastructure d'usage, une sorte de « base installée » cognitive, comportementale et technologique. Les tablettes peuvent être vues comme une rupture, mais aussi comme une intégration de fonctions qui leur préexistaient. Sur la base d'un prototype, on peut en faire une étude de marché. En revanche, pour Twitter, je ne crois pas que cela aurait été possible : il fallait essayer et il y avait neuf cent quatre-vingt-dix-neuf chances sur mille d'échouer, pour une de changer le monde, et encore, pas forcément comme prévu. Au final, « tweeter » est devenu un usage au sens propre.

Justement, quelle définition précise donnez-vous au mot usage ?

J.-N. P. - Un usage est une pratique répandue, partagée et admise, que ce soit par son ancienneté

ou sa fréquence. Il n'est donc pas si facile d'en créer de nouveaux. Cela sous-entend une diffusion vaste et rapide au sein d'une population ou d'une culture donnée, ainsi qu'une perspective de durée et de stabilité. C'est là que réside la source de valeur puisque l'usage sous-tend le modèle économique. Une fois un usage établi, de nouvelles offres apparaissent qui tentent de le capter, de se greffer sur lui ou de le mélanger à d'autres. Le design thinking dispose d'un nouveau paramètre avec lequel jouer : tweet et télévision, tweet et automobile, tweet et éducation... On peut décliner : tweet plus vidéo donne Vine, et ainsi de suite. Un nouveau continent s'ouvre et on le segmente, avec plus ou moins de succès mais généralement moins de risque.

Les usages sont le support des modèles économiques ?

J.-N. P. - Qui dit usage dit volume et pérennité, du moins une certaine pérennité à l'échelle de transformation du monde d'aujourd'hui. Elle permet de construire des modèles économiques sur des bases à peu près solides, ce qui est évidemment un énorme enjeu. C'est parce qu'un usage de jeu en ligne s'est établi et qu'il est naturellement devenu social, que le modèle free

to play a pu apparaître dans le jeu vidéo et donner lieu à des succès ; c'est le cas lorsque le jeu est très compétitif (free to play, pay to win) et lorsqu'il procure du statut aux yeux de la communauté. Le free to play est en train d'acquiescer lui-même un statut d'usage et devient ainsi transposable à d'autres services. La presse en ligne, qui déploie des modèles proches, a intérêt à en décrypter les mécanismes et à les adapter. Capter les usages réclame beaucoup d'observation, d'analyse, d'association, de réactivité... et aujourd'hui, un peu de talent. Mais demain peut-être, avant toute chose, aura-t-on recours à d'immenses bases de données...



Jean-Noël Portugal,

Conseil en stratégie et innovation dans le secteur des services et produits numériques.
Expert auprès de l'équipe de CM-CIC Capital Innovation.

Actu Entreprises de notre Portefeuille

Airstar

GRAND PRIX DE FORMULE 1 DE SINGAPOUR

Depuis 2009, Airstar met en lumière le Grand Prix de Formule 1 de Singapour, le premier Grand Prix se déroulant en nocturne. Il s'agit du plus gros événement jamais couvert, avec plus de 600 éclairages. Les produits Airstar servent à éclairer et signaler l'ensemble des accès publics, à décorer les espaces partenaires et à assurer un éclairage de sécurité sur les zones techniques.



BALLON PORTEUR / GRAND PARC DU PUY DU FOU

Concevoir un « ascenseur à rapaces » pour le spectacle « Le Bal des Oiseaux Fantômes ». Tel était le défi lancé par les équipes techniques du Puy du Fou et relevé avec succès par Airstar. Le ballon porteur de 11 mètres de diamètre par 8,5 mètres de hauteur, gonflé à l'hélium et contrôlé par un système de treuils, est capable de hisser une cage automatisée pour lâcher les rapaces à une hauteur de trente mètres et permettre une scénographie spectaculaire.

Alouette

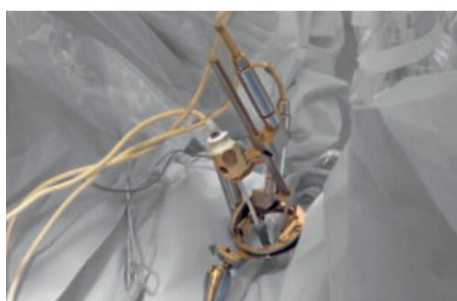
1^{re} radio régionale de France, Alouette poursuit son développement avec l'acquisition de deux stations : Magic la Radio et Tempo la Radio.

Avec Magic la Radio, Alouette élargit sa couverture aux départements de la Creuse et de la Haute-Vienne avec un potentiel de plus de 400 000 auditeurs. Après Nantes et Tours, Limoges devient ainsi la 3^e plus grande ville couverte par Alouette. Alouette s'installe également dans le Nord Finistère en reprenant Tempo la Radio qui émet sur un bassin de 350 000 habitants. Présente désormais sur 5 régions et 15 départements, Alouette est aujourd'hui la seule radio régionale à dépasser régulièrement 1 point d'audience nationale.

Capitaine Train

Site français de vente de billets de train en ligne, Capitaine Train a réalisé une nouvelle levée de fonds de 2,5 M€ pour soutenir sa croissance et son expansion aux côtés de CM-CIC Capital Privé et Index Ventures. La société entend profiter de la fin du monopole de voyages-sncf.com sur la distribution et de l'ouverture de la concurrence sur les transports transfrontaliers, pour devenir le leader européen de la vente de billets de train sur internet. L'entreprise propose à ses clients des billets SNCF, IDTGV, Eurostar, Thalys ainsi que Deutsche Bahn. CM-CIC Capital Privé accompagne Capitaine Train depuis 2012 et a participé à cette nouvelle levée de fonds afin de lui permettre de renforcer son expertise technique et de se faire mieux connaître du grand public. Des versions iPhone et Android du service sont en préparation.

Endocontrol



Endocontrol a reçu l'agrément de la FDA pour ViKY UP, manipulateur utérin qui permet au chirurgien de contrôler et de diriger la position de l'utérus pendant les opérations. Trente essais cliniques ont été réalisés au Royaume-Uni et aux États-Unis. Résultat : les chirurgiens louent le grand confort que leur apporte cet outil, notamment en complément du robot DaVinci d'Intuitive Surgical. Il évite notamment la fatigue physique de l'assistant opératoire.

Ferrari

La société Serge Ferrari, tisseur enducteur de textiles et membranes composites souples, a positionné une membrane photovoltaïque auto-adhésive Texysola sur l'Observatoire atmosphérique Générali (ex-ballon Air de Paris) dans le parc André Citroën à Paris. Cette membrane génère l'électricité nécessaire à l'alimentation d'équipements embarqués, notamment un éclairage de 6 400 leds. Une énergie qui va permettre d'afficher la qualité de l'air près du trafic et la qualité de l'air ambiant, avec une intensité lumineuse suffisante pour être vue par plus de 400 000 parisiens.

Lucibel

CM-CIC Capital Innovation et Sudinova ont apporté 1,5 M€ à la société Lucibel, fondée en 2008 et spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation, en France et à l'international, d'une gamme complète de lampes et de luminaires LED. Cette nouvelle opération s'inscrit dans un contexte d'accélération des investissements de Lucibel sur le marché de l'éclairage LED où le groupe a réalisé en 2012 un chiffre d'affaires de 6,3 M€, en croissance de 73% par rapport à 2011.

Le groupe Lucibel a également annoncé récemment avoir conclu le 1^{er} mars 2013 une acquisition majeure en prenant le contrôle de la société Cordel, leader français spécialisé dans l'éclairage des commerces. Frédéric Granotier, fondateur et PDG de Lucibel, a conclu : « A une période d'accélération de la croissance de notre groupe, la présence au capital d'investisseurs professionnels et puissants comme CM-CIC Capital Innovation, Sudinova et Aster Capital sont des atouts majeurs pour Lucibel ».

Rougnon

Actionnaire de référence du groupe Rougnon depuis le LBO de juillet 2010, CM-CIC LBO Partners soutient son développement en l'accompagnant successivement dans la reprise de Fouassin Entreprises et dans celle de Bédier Entreprise. Deux opérations qui permettent au Groupe Rougnon de renforcer significativement son pôle génie électrique en Ile-de-France.

Fouassin Entreprises et Bédier Entreprise sont spécialisées dans l'étude, la conception, la réalisation de travaux et la maintenance électrique, en courants forts et courants faibles. Elles comptent respectivement 120 et 50 salariés, pour des chiffres d'affaires 2012 de 24 M€ et 13 M€. Leur rapprochement avec le Groupe Rougnon favorisera notamment le développement de nombreuses synergies commerciales.

En 2013, le nouvel ensemble réalisera un chiffre d'affaires consolidé pro-forma de 88 M€ et comptera près de 500 salariés.

Serta

Serta est l'un des leaders européens dans la conception et la fabrication de vérins hydrauliques, destinés au machinisme agricole, la manutention, le levage et le matériel TP.

La production est réalisée sur 2 sites, l'un en Vendée, l'autre en Bulgarie. Les ventes à l'export représentent plus de 40% d'un CA global de 60 M€. Présent au capital de Serta depuis une vingtaine d'années, CM-CIC Capital Finance a contribué à recomposer l'actionariat. Cette évolution du capital a permis au fondateur, Jacques Audureau, de réduire sa participation au profit de l'encadrement (18%). CM-CIC Investissement s'est, pour sa part, renforcé à hauteur de 26%.

Sill

L'ambition de la Sill à Plouvién (29) - produits laitiers, jus de fruits, potages et surgelés - CA : 330 M€ - est de devenir le porte-drapeau du « baby-food à la française », en mettant l'accent sur le niveau de sécurité alimentaire et l'innovation.

Les dirigeants entendent ainsi répondre aux modifications des habitudes de consommation des populations dans de nombreux pays émergents.



Aujourd'hui, la Sill lance une gamme complète dédiée aux bébés : purée de fruits, de légumes (avec ou sans protéines), soupes et boissons aux fruits (marque « Teddy Chef ») et un réseau spécialisé Bio (marque « Grandeur Nature »). Cette stratégie a nécessité un investissement de 4,5 M€ dans une ligne de conditionnement en petits pots. La commercialisation de cette gamme « baby-food » se fera en Asie, au Moyen-Orient et en Afrique, via les réseaux privilégiés que la Sill a tissés depuis 20 ans.

Spring Technologies

Editeur de solutions pour améliorer la productivité des machines à commande numérique, Spring Technologies a rejoint le cercle très fermé des PME membres du Groupement des Industries Françaises Aéronautiques et Spatiales. Le GIFAS est une fédération professionnelle qui regroupe les sociétés spécialisées dans l'étude, le développement, la réalisation, la commercialisation et la maintenance de tous programmes et matériels aéronautiques et spatiaux.

Cette bonne nouvelle s'ajoute à l'annonce de la signature d'un contrat-cadre mondial avec Safran, spécialiste international et leader dans les domaines de l'aéronautique, la défense et la sécurité. Cet accord porte sur l'ensemble de l'offre globale NCSIMUL Solutions et des services de Spring Technologies. Il concerne toutes les sociétés du Groupe Safran dans le monde (Snecma, Turbomeca, Techspace Aéro, Herakles, Messier-Bugatti-Dowty, Aircelle, Labinal, Hispano-Suiza, Sagem ou encore Morpho). Cette gamme complète et complémentaire couvre tous les processus de la production dans le monde, améliorant la productivité de l'équipementier, en lui permettant de sécuriser et d'optimiser ses machines à commande numérique.

Unither

Le spécialiste des doses unitaires stériles, Unither, annonce le rachat d'une usine américaine appartenant au groupe belge UCB. Basé à Rochester, cet établissement emploie 250 salariés permanents. Il produit des sirops et des médicaments sous forme de suspensions destinés au marché nord-américain. L'usine de Rochester pourrait permettre à Unither de franchir prochainement la barre des 200 M€ de chiffre d'affaires, contre 168 M€ en 2012. Le façonnier va investir 7,5 M€ afin d'y implanter la technologie Blow Fill Seal (BFS), à la base de la création des doses stériles. CM-CIC Capital Finance, actionnaire historique du groupe Unither, participera au financement de cette opération aux côtés d'Equistone, ING Parcom, Picardie Investissement et du management de l'entreprise.

Wichard

La reprise par le groupe Wichard du Groupe Losange, maison mère de Sparcraft et Facnor en France et aux États-Unis, répond à une forte logique industrielle : constituer un équipementier de premier plan, spécialiste du « haut de pont » de bateaux. Grâce au savoir-faire des sociétés reprises, cette acquisition permet de préserver l'activité industrielle sur les trois sites de Saint-Vaast-la-Hougue dans la Manche (50), Périgny (17) et Charlotte aux États-Unis, et de maintenir la quasi-totalité des effectifs.

Le Groupe Wichard, détenu depuis 2010 par CM-CIC Capital Finance et ses dirigeants, va investir plus de 3 M€ pour financer le redressement et la mise en œuvre de la stratégie de développement. Le nouveau groupe réalisera plus de 30 M€ de chiffre d'affaires.

Agenda

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

Soirée événement au Palais Longchamp à Marseille



Le 2 juillet dernier, CM-CIC Capital Finance, en collaboration avec le réseau CIC de Marseille, a convié ses clients et prospects de la région à l'exposition « Le Grand Atelier du Midi : de Van Gogh à Bonnard », au Palais Longchamp du Musée des Beaux-Arts.

Au cours d'une visite privée, plus de 160 personnes ont ainsi pu admirer des œuvres venues du monde entier, magnifiant les côtes méditerranéennes de la France, depuis Van Gogh (période arlésienne) jusqu'aux Fauves et Bonnard. Des guides professionnels leur ont présenté plus de cent chefs-d'œuvre d'artistes majeurs des XIX^e et XX^e siècles. Cette exposition, organisée dans le cadre de l'événement « Marseille-Provence 2013, Capitale Européenne de la Culture », est conçue comme un diptyque se déroulant à Marseille et au musée Granet d'Aix-en-Provence.



Salon international de l'Aéronautique et de l'Espace, Paris Le Bourget

La 50^e édition du salon du Bourget s'est tenue en juin dernier. Parmi les 2215 exposants venus de 44 pays, nous avons pu compter plusieurs de nos entreprises partenaires :

- ACB (aerospac metal solutions),
- Adetel,
- Club Sagem au travers de la présence du groupe Safran,
- Groupe Meaban,
- Le Créneau Industriel,
- Realmeca (groupe JF Industries),
- Revima,
- Schappe, fortement représentée sur le salon pour travailler avec ses principaux donneurs d'ordres dans les secteurs de l'aéronautique,
- Serma Technologies,
- Spring Technologies,
- STTS.

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 10 septembre 2013. Rédaction : Christiane Rongiard - Conception : TheLinks - Crédits Photos : Charlene Ménès, Fotolia, Les Cercles de la Forme, Lanson-BBC, Coldway, Global Bioenergies, Bardot Group, Airstar, Endocontrol, Sill.

www.cmcic-capitalfinance.com

PARIS – LYON – NANTES
BORDEAUX – LILLE
STRASBOURG – MONTRÉAL

CM-CIC
Capital Finance