

DECIDEURS & DEALMAKERS

N°27

Mardi 7 Juillet 2015



A LA UNE
CETTE
SEMAINE

FRÉDÉRIC POUX
PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE, ALAIN AFFLELOU

Décideurs. Quel est l'état de forme de votre groupe à mi-parcours de l'année 2015 ?

Frédéric Poux. Les équipes ont réalisé un bon premier semestre. Nous avons d'abord bénéficié de la reprise de l'activité en Espagne depuis 24 mois, particulièrement intense lors du premier semestre. Quant à la France, une nouvelle campagne publicitaire a été lancée avec Sharon Stone comme égérie et Luc Besson à la caméra. Cette initiative a eu un impact positif sur les ventes, renforcée par notre récente offre commerciale Win-Win. La force de notre marque est réelle sur notre marché domestique et nous comptons en tirer le meilleur.

Décideurs. Depuis l'arrivée du financier Lion Capital en 2012, quels ont été les grands changements stratégiques soutenus par ce dernier ?

F. P. Sincèrement, nous avons beaucoup progressé en matière d'ingénierie financière. Avant l'arrivée de Lion Capital, nous n'avions jamais restructuré notre dette LBO. Une émis-

CA 2014 : 750 M€ (+ 0,2 % par rapport à n-1)
Ebitda 2014 : 76 M€ (+ 7 % par rapport à n-1)
Implantation : 11 pays
Nb de collaborateurs : 6 000 dont les franchisés
(+ 5 % par rapport à n-1)

sion obligataire *high yield* de 440 M€ a été réalisée l'an dernier afin de réduire le coût de notre endettement. L'opération s'est bien passée puisqu'elle a été sursouscrite plus de trois fois. Cette expertise financière s'est étendue à la croissance externe où Lion Capital nous accompagne méticuleusement.

Décideurs. Comment jugez-vous la nouvelle concurrence aux « prix cassés » ?

F. P. Ce phénomène n'est pas nouveau. Cette concurrence axée sur la guerre des prix existait déjà auparavant avec des entreprises telles que le néerlandais Hans Anders. Il faut savoir que les opticiens français ont l'obligation légale de proposer des lunettes à bas prix (5,72 €). Partant de ce constat, un acteur comme Lunettes Pour Tous a été fort dans sa capacité à révéler et appuyer son business sur une obligation légale. De notre côté, nous nous positionnons bien plus sur l'excellence du service dans et en dehors du magasin avec un temps moyen passé avec le client compris entre 1h30 et 2h.

Décideurs. L'innovation est de toute façon un des terrains de jeu privilégiés d'Alain Afflelou ?

F. P. Alain Afflelou, c'est l'enseigne de l'innovation. Plusieurs de nos concepts sont précurseurs. Les verres incassables ou les progressifs adaptables en témoignent. De même que nos offres Tchou Tchou, ou plus récemment Win-Win.

Décideurs. Et si l'on rajoute un peu de M&A à la recette Afflelou, tout devient parfait ?

F. P. Nous ne négligeons pas la croissance externe et l'implantation dans de nouveaux pays. Preuve en est l'acquisition de l'opticien franchiseur numéro un du Portugal Optivisao, détenu aujourd'hui à environ 30 %. Nous sommes également en discussions pour racheter Optical Discount et compléter notre offre Claro. L'objectif est clair désormais : atteindre le milliard d'euros de CA dans les douze prochains mois. ●

« NOUS AVONS BEAUCOUP
PROGRESSÉ EN MATIÈRE
D'INGÉNIEURIE FINANCIÈRE »

SOMMAIRE

2. L'essentiel
4. Insider
5. Tour de table
6. International
7. Nominations



L'ESSENTIEL ///
COUP DE SOLEIL POUR ENGIE



WENDEL

AETNA-HUMANA

COUP DE SOLEIL POUR ENGIE

L'ex-GDF Suez accélère dans le photovoltaïque avec l'acquisition de SolaireDirect pour près de 200 M€.

Repérée par Isabelle Kocher, la PME SolaireDirect vient de rejoindre le géant de l'énergie. Celui-ci a mis sur la table près de 200 M€ pour en prendre le contrôle, auxquels il a ajouté 130 M€ sous la forme d'une augmentation de capital. Sa participation s'établit désormais à 95 % du capital (100 % des droits de vote), le solde restant aux mains des fondateurs et managers. À l'occasion de cette opération, les autres actionnaires, notamment les fonds Demeter, Techfund et Aster ont réalisé leur *cash-out*. SolaireDirect prévoyait depuis plusieurs mois déjà une levée de fonds pour financer son développement international. Le processus d'introduction en Bourse que la société avait lancé au printemps avait toutefois été reporté début mai faute de souscripteur. Si elle n'avait pas séduit les investisseurs à cause de ses ambitions dans les pays émergents jugés trop risqués, c'est sans doute la raison pour laquelle le groupe dirigé par Gérard Mestrallet s'est intéressé à SolaireDirect. Son objectif est de faire de l'ancien monopole public l'énergéticien de référence sur ces marchés en croissance. Dirigée par Thierry Lepercq, la cible a réalisé un chiffre d'affaires de 173 M€ sur son dernier exercice clos le 31 mars 2015. Réparti sur tous les continents, son portefeuille compte 57 parcs exploités ou en construction d'une capacité de 486 MW soit plus du double d'Engie (208 MW).

2

Euronext Paris accueille Amplitude Surgical

Le concepteur de prothèses orthopédiques réalise son entrée sur le marché boursier.

Amplitude Surgical, entreprise française spécialiste des instruments orthopédiques, a finalisé son IPO le 26 juin 2015. L'émission de 20 millions de nouvelles actions au prix individuel de 5€ s'ajoute aux 27 millions d'actions ordinaires de son capital. Cotée sur l'Eurolist B, Amplitude Surgical lève ainsi 100 M€ pour une capitalisation boursière avoisinant les 235 M€. Ceux-ci doivent lui permettre de poursuivre son internationalisation. Cédant 50 M€ de titres, l'actionnaire historique Apax Partners, qui visait un volume de 80 M€, conservera une participation comprise entre 40 et 45 %.

Conseils société : juridiques : [Allen & Overy](#), [Linklaters](#) ; teneurs de livre : [Natixis](#), [Oddo Corporate Finance](#), [CA CIB](#); auditeur : [Mazars](#) ; communication financière : [NewCap](#)

SOLVAY SE SÉPARE D'UMICORE

Les deux chimistes cèdent le capital de leur joint-venture SolviCore.

Après neuf ans d'existence, le joint-venture de Solvay et Umicore, SolviCore, est cédée au chimiste japonais Toray. Celui-ci met ainsi la main sur un spécialiste des technologies d'assemblage membrane-électrode utilisées dans la fabrication de piles à combustibles et les électrolyses à membrane. Si les deux partenaires qui possédaient chacun 50 % de SolviCore n'ont pas révélé les raisons de cette séparation, ils ont déclaré vouloir poursuivre chacun de leur côté leurs activités pour ce marché. De son côté, le japonais prévoit d'industrialiser sa production en apportant son expertise sur les matériaux. Il souhaite également conserver cette entreprise sur son site de Hanau-Wolfgang près de Francfort en Allemagne.



EDF SORT DE HONGRIE

L'ÉLECTRICIEN VA CÉDER 95,6 % DE SA FILIALE LOCALE À EP ENERGY.

LE GROUPE DE JEAN-BERNARD LÉVY ENTAME SON RETRAIT DE HONGRIE. IL VIENT EN EFFET D'ENTRER EN NÉGOCIATION EXCLUSIVE AVEC EP ENERGY POUR LA CESSIION DE 95,6 % DE SA FILIALE LOCALE. CELLE-CI GÈRE TROIS CENTRALES À GAZ DE COGÉNÉRATION COUVRANT PRÈS DE 60 % DES BESOINS EN CHAUFFAGE DE LA CAPITAL BUDAPEST ET GÉNÉRANT 3 % DE L'ÉLECTRICITÉ DU PAYS. AUCUN DES DÉTAILS FINANCIERS DE L'OPÉRATION N'A ÉTÉ RÉVÉLÉ. LES PARTICIPANTS ATTENDENT DÉSORMAIS LE FEU VERT DES AUTORITÉS COMPÉTENTES NOTAMMENT EN PROVENANCE DES RÉGULATEURS HONGROIS ET DU MINISTÈRE FRANÇAIS DE L'ÉCONOMIE.



WENDEL MISE GROS SUR L'AMÉRICAIN ALLIEDBARTON SECURITY

L'investisseur coté français valorise l'entreprise de sécurité informatique 1,67 milliard de dollars.

670 millions de dollars de fonds propres et un milliard de dollars de dette covenant-light : c'est à ce prix que Wendel vient de conclure le rachat d'AlliedBarton Security auprès de Blackstone pour en acquérir 96 %. Implanté en Pennsylvanie, le fournisseur de solutions de sécurité informatique fait donc l'objet d'un buy-out secondaire après celui conduit par Blackstone en 2008 pour 750 millions de dollars. Il produit aujourd'hui un chiffre d'affaires de l'ordre de 2,18 milliards de dollars pour un Ebitda de 148 millions de dollars. Celui-ci est d'ailleurs en croissance annuelle de 9 % depuis 2007. La cible, employant déjà plus de 60 000 collaborateurs à travers le monde, compte accentuer son développement, en Europe notamment, où elle n'a pour le moment que 9 % de parts de marché dans son cœur de métier. Pour le sponsor français dirigé par Frédéric Lemoine, cette transaction est la dernière de la période 2013-2017 puisqu'il vient de remplir son objectif de 2,1 milliards d'euros d'investissements. Le closing est attendu à la fin de l'année.

Conseil cédant : financier : [Credit Suisse](#)

CVC EN POLE POSITION POUR REPREDRE LINXENS À ASTORG



Selon le Wall Street Journal, la valorisation de ce fabricant de connecteurs de cartes à puce s'établirait à 1,5 Md€.

Alors qu'Astorg semble avoir lancé le processus de vente de sa participation dans Linxens, CVC Capital Partners aurait déjà une longueur d'avance sur ses concurrents à l'achat. En effet, n'ayant pas entendu l'annonce pour se manifester, le fonds paneuropéen aurait déjà présenté une offre de reprise de 1,5 Md€ au cédant. Composés d'une dette senior de 1 Md€ et d'un apport en fonds propres de 500 M€, ces termes seraient bien supérieurs aux 650 M€ déboursés par Astorg en 2011 afin de prendre le contrôle du fabricant français de connecteurs de cartes à puce. Au vu de la montée en puissance de technologies telles que le paiement sans contact, la valorisation, de 7 fois l'Ebitda, peut toutefois se comprendre.

Prêteurs : [Credit Suisse](#), [Nomura](#), [Deutsche Bank](#), [HSBC](#)

LBO FRANCE PREND LE CONTRÔLE D'IKKS

LA SOCIÉTÉ DE CAPITAL-INVESTISSEMENT FINALISE L'ACQUISITION DE LA MARQUE DE PRÊT-À-PORTER.

ALORS QUE L'ENSEIGNE AUX 300 M€ DE REVENUS ASPIRAIT DÉJÀ À ENTRER DANS UN PROCESSUS DE BUY-OUT LA VALORISANT ENTRE 500 ET 600 M€, LBO FRANCE CONCLUT DÉSORMAIS L'OPÉRATION ET DEVIENT ACTIONNAIRE MAJORITAIRE. LE CAPITAL-INVESTISSEUR EST ACCOMPAGNÉ PAR SILVERFEN, SPÉCIALISÉ DANS LE CO-INVESTISSEMENT, TANDIS QUE LE FONDATEUR HISTORIQUE ROGER ZANNIER CONSERVE 30 %. LBO FRANCE PROJETTE DÉJÀ DE RENFORCER LA MARQUE À PARIS PUIS D'ACCÉLÉRER SON EXPANSION INTERNATIONALE, LÀ OÙ ELLE RÉALISE AUJOURD'HUI PRÈS DE 20 % DE SON CHIFFRE D'AFFAIRES.

CONSEIL JURIDIQUE INVESTISSEUR : [MAYER BROWN](#) ; CONSEILS CÉDANT : FINANCIER : [ROTHSCHILD & CIE](#) ; JURIDIQUE : [DARROIS VILLEY MAILLOT BROCHIER](#) ; CONSEILS MANAGEMENT : FINANCIER : [CALLISTO](#) ; JURIDIQUE : [FIDAL](#)

SeaOwl en route vers l'international

Grâce à l'arrivée de Cathay Capital, la société de services pour l'industrie pétrolière et gazière compte mettre en place une stratégie de croissance externe.

Cathay Capital Private Equity investit dans SeaOwl via son fonds franco-chinois pour les PME et son véhicule Cathay Capital II. Devenue indépendante en 2012, la société est rapidement devenue le leader sur les marchés francophones. Elle travaille ainsi fréquemment pour Total, GDF Suez ou encore Vermillon. Pour accroître son activité à l'international, notamment en Chine, SeaOwl pourra s'appuyer sur le réseau de Cathay Capital qui dispose de bureaux à Shanghai, Beijing et New York. Dans un secteur très fragmenté, SeaOwl compte bien saisir les opportunités de croissance externe qui s'offrent à lui. Son objectif ? Devenir le numéro un mondial du secteur. D'ici 2019, le groupe français espère réaliser un chiffre d'affaires de 90 millions d'euros.



ÉRIC HAMOU & DAVID BENIN

MANAGING PARTNERS, DC ADVISORY

Décideurs. Quelques mots sur l'activité globale du capital-investissement à mi-2015...

Éric Hamou. Pour les actifs détenus par les fonds de PE, une partie importante des vintages de 2006 et 2007 est encore en portefeuille. Ils sont aujourd'hui souvent dans l'obligation de rendre l'argent à leurs souscripteurs avant de pouvoir à nouveau lever. Comme les conditions de marché sont bonnes, voire excellentes, il y a donc beaucoup de sorties. Pour autant, cela ne veut pas dire que les opportunités soient suffisamment nombreuses. Avec peu d'opportunités, beaucoup de fonds propres et de dette, les valorisations s'envolent.

David Benin. Je crois que nous sommes en passe d'atteindre le taux maximal de détention des entreprises par le private equity. La limitation du nombre de deals est donc aussi structurelle. En revanche, le capital-investissement est devenu un mode d'accompagnement naturel, et non plus de transition, qui s'étend parfois sur le moyen voire le long-terme.

Décideurs. Les fonds sont donc trop nombreux sur la place. Comment la sélection naturelle va-t-elle s'opérer ?

« TROP NOMBREUX SUR LA PLACE,
LES GPS VONT CHERCHER À SE
DIFFÉRENCIER PLUS NETTEMENT PAR
LEURS MODES D'INTERVENTION »

« DC ADVISORY COMMENCE À REGARDER DES ACTIVITÉS CONNEXES AU CONSEIL M&A »

D. B. Les GPs vont chercher à se différencier plus nettement par leurs modes d'intervention. Leur présence à l'international constitue un facteur de différenciation importante. Par exemple, une vraie équipe américaine ou asiatique peut être en mesure de porter la croissance d'une entreprise contrairement à un simple bureau de représentation aux États-Unis ou en Chine. D'autres acteurs vont proposer une pluralité de financements de manière à s'adapter aux besoins, le sponsorless notamment.

Décideurs. De votre côté, quel bilan tirez-vous à la fin de ce premier semestre ?

E. H. Nous considérons que DC Advisory est encore en période de développement. Le travail de repositionnement de notre activité vers un équilibre entre les corporates et les fonds pour des transactions comprises entre 0 et 500 M€ en tant que conseil indépendant bénéficiant d'un réseau international a été fait. Aujourd'hui, nous devons continuer à améliorer le volume d'activité et l'efficacité des équipes. C'est pour cela que nous souhaitons recruter un ou deux MD de plus. Enfin, nous commençons à regarder des activités connexes au conseil M&A ainsi qu'une implantation dans de nouveaux pays en Europe.

Décideurs. Pourtant vous êtes déjà présent à l'international par l'intermédiaire de Daiwa ?

D. B. Nous ne sommes pas implantés sur le continent africain en dépit de son fort potentiel. En revanche, Daiwa nous permet de mailler environ 80 % du globe et notamment la région Asie-Pacifique. ●

EUROPCAR CONCLUT SON IPO

Secteur : Services aux particuliers
 Valeur : 879 M€
 CA : 1 909 M€

INITIATIVE&FINANCE ENTRE AU CAPITAL DE VORTEX MOBILITÉ

Secteur : Transports
 Valeur : NC
 CA : 50 M€
 Conseils acquéreurs : due diligence financière : Mazars TS, juridiques : Lamartine Conseil, PVB Société d'Avocats, Baghdasarian Avocat ; conseil cédant : juridique : UGGC ; prêteurs : CIC Sud-Ouest, Crédit Agricole, LCL, Crédit du Nord

MBO CHEZ FPÉE

Secteur : Biens d'équipements
 Valeur : NC
 CA : 150 M€
 Conseils investisseurs : due diligences : financière : BMA, juridique : Guillaume Morineaux ; juridique : Cornet Vincent Segurel ; Dette senior : BNP Paribas, Crédit du Nord, Hayfin Capital Management, Banque Populaire, Crédit Mutuel

KRAMPOUZ REPRIS PAR SON MANAGEMENT, CÉRÉA ET UNEXO

Secteur : Biens d'équipement
 Valeur : NC
 CA : 12,3 M€ (2013)
 Conseils investisseurs : financier : Messis Finances ; due diligences : financière : Advance Capital, stratégique : Estin, environnementale : ERM, assurances : Verspioren, IP : Benech, juridique, sociale et fiscale : Orsay ; juridique : Orsay ; Conseils cédants : juridique : FIDAL ; dette senior : Crédit Agricole Finistère ; conseil prêteur : juridique : Cornet Vincent Segurel

NÉOVACS LÈVE DES FONDS AMÉRICAINS

Secteur : Biotechnologies
 Valeur : 7,5 M€
 CA : 142 M€

SNIPS SÉDUIT LES ÉTATS-UNIS

La start-up française réussit son premier tour de table en levant 5,6 millions d'euros.

L'entreprise spécialisée dans l'analyse prédictive des données récolte trois millions d'euros auprès des fonds américains The Hive, Eniac et 500 startups, et des business angels Xavier Niel et l'entrepreneur britannique Brent Hoberman (Lastminute.com). BPIFrance participe également à l'opération en apportant 2,6 millions d'euros d'aides à l'innovation. Snips a déjà collaboré avec la SNCF pour le lancement de Tranquilien, une application prédictive des flux de passagers dans les transports en commun. L'entreprise française prépare un nouveau mode de clavier pour Iphone, ce qui pourrait expliquer l'affluence des fonds américains. Cette augmentation de capital permettra de doubler ses effectifs, actuellement de quinze collaborateurs. La start-up du jeune entrepreneur franco-libanais, Rand Hindi, table déjà sur un nouveau tour de table courant 2016.

Conseil investisseurs : juridique : [Latham & Watkins](#)

CATHAY CAPITAL SE LANCE DANS LE VENTURE

Doté d'une enveloppe de 200 M€ à 250 M€, le Fonds Franco-Chinois Innovation investira dans une dizaine de start-up du numérique.

Parallèlement à la visite du premier ministre chinois Li Keqiang en France, Cathay Capital en a profité pour inaugurer le lancement de son fonds dédié au capital-risque : le Fonds Franco-Chinois Innovation. Doté d'une enveloppe de 200 M€ à 250 M€, il investira dans une dizaine de start-up du numérique présentes dans des métiers aussi variés que le mobile, le big data, l'Internet des objets, l'advertising, le marketing digital, les réseaux sociaux ou encore le cloud. Toute la palette du numérique sera visée en somme ! Des tickets compris entre 5 M€ et 25 M€ seront donc distribués. Encore en cours de constitution, l'équipe de ce nouveau véhicule s'intéressera aux firmes françaises, chinoises mais aussi américaines. Traditionnels soutiens de Cathay, BPIFrance et China Development Bank ont d'ores et déjà investi 50 M€ chacun dans « Cathay Venture ».

Conseil société : juridique : [Clifford Chance](#)

IN'TECH MEDICAL : NOUVEL ACTIONNAIRE DE TURNER MEDICA

Secteur : Matériel médical
 Valeur : NC
 CA : 26,6 M€
 Conseils acquéreur : financier : Potomac Capital
 Conseil, due diligence financière : Deloitte, juridiques : King & Wood Mallesons, Kilpatrick

CEBTP RACHÈTE VECTEUR SCAN

Secteur : BTP
 Valeur : NC
 CA : 84,6 M€
 Conseils acquéreur : financier : Oderis Consulting, juridique : De Pardieu Brocas Maffei ; conseils cédants : financier : CFK Finance, juridique : Dhalluin Maubant Vibert

INFOPRO POURSUIT SA QUÊTE BELGE AVEC L'ACQUISITION D'EBP

Secteur : Médias
 Valeur : 40 M€

RÉPUTATION VIP LÈVE AUPRÈS DE PHISQUARE, FNIP ET BPIFRANCE

Secteur : Internet
 Valeur : 2 M€
 Conseil juridique société : Gide

CAP VERT FINANCE S'ACCOMPAGNE DE CARLYLE

Secteur : Services informatiques
 Valeur : 137 M€
 Conseils investisseur : due diligences : financière : Accuracy, stratégique : Neovian Partners ; juridique : DLA Piper ; conseils cédants : financier : Shibumi Corporate Finance ; juridique : dettes : senior : LCL ; mezzanine : Capzantine



AETNA-HUMANA : QUAND LE M&A ASSURE

Le rapprochement de ces deux entreprises vise à générer 1,25 Md\$ de synergies en 2018.

Quelques mois de négociations et 35 Md\$ auront suffi à Aetna pour obtenir l'accord de son homologue Humana et entériner le projet de fusion avec ce dernier. Financée à parts égales entre du cash (19,6 Md\$) et de l'equity (16 Md\$), la transaction vise d'abord à générer 1,25 Md\$ de synergies en 2018 puis à rendre la nouvelle entité plus tournée vers le client par la création d'une place de marché de l'assurance-vie innovante. Elle permettra aussi à l'acquéreur de renforcer son équipe de management, toujours conduite par Mark Bertolini en tant que futur CEO d'Aetna-Humana. Cette fusion donne naissance à un leader incontestable du marché de l'assurance : pour l'année 2015, ses revenus combinés projetés sont de l'ordre de 115 Md\$ pour un Ebitda de 8,2 Md\$. Bien aidé par un pool bancaire à hauteur de 16 Md\$, Aetna n'aura payé qu'une prime d'acquisition de 7,70 % par rapport au cours du titre de la cible un mois avant l'annonce d'une fusion dont le closing est prévu en 2016.

Conseils cible : financier : [Goldman Sachs](#) ; juridique : [Fried Frank Harris Shriver & Jacobson](#) ; conseils acquéreur : financiers : [Citi](#), [Lazard](#) ; juridique : [Davis Polk & Wardwell](#) ; prêteurs : [Citi](#), [UBS](#)

6

L'ASSURANCE S'ENVOLE ENCORE AVEC LE RACHAT DE CHUBB PAR ACE

Après l'union des assureurs-vie Aetna et Humana, ce sont les généralistes Ace et Chubb qui décident de faire la paire.

Alors que le secteur pharmaceutique « trustait » la tête des classements M&A ces derniers mois, il semblerait qu'un nouveau concurrent soit entré en compétition : le monde de l'assurance. Après la trentaine de milliards de dollars dépensée dans le cadre du deal Aetna-Humana, c'est au tour de Ace de valoriser son confrère américain Chubb à 28,5 Md\$ au terme d'une offre en numéraire et en titres. Les deux groupes, assureurs généralistes proposant leurs services en matière de santé, de dommage et d'assurance-vie, comptent renforcer leur réseau de distribution tout en améliorant la qualité de leurs produits. La prime d'acquisition est de 28 % par rapport au cours de l'action Chubb un mois avant l'annonce de la transaction. Des réductions de coûts de 650 M\$ annuels sont envisagées par la nouvelle entité.

Conseils cible : financier : [Guggenheim Partners](#) ; juridique : [Wachtell, Lipton, Rosen & Katz](#) ; conseils acquéreur : financier : [Morgan Stanley](#) ; juridiques : [Baer & Karrer](#), [Davis Polk & Wardwell](#), [Sullivan & Cromwell](#)

LA GRANDE DISTRIBUTION CHINOISE PEUT COMPTER SUR XI'AN MINSHENG

L'ENTREPRISE COTÉE RACHÈTE HAINAN SUPPLY POUR PRÈS DE 4 MD€.

CONTRE UN CHÈQUE DE 3,9 MD€ RÉGLÉ EN EQUITY, XI'AN MINSHENG PREND LE CONTRÔLE DE HAINAN SUPPLY AND MARKETING DAJI DANS LES MAINS D'UN POOL D'INVESTISSEURS MENÉ PAR HNA COMMERCIAL HOLDINGS. SPÉCIALISÉE DANS LA VENTE AU DÉTAIL DE PRODUITS ALIMENTAIRES, LA CIBLE A RÉALISÉ UN CHIFFRE D'AFFAIRES DE 675 M€ EN 2014 ALORS QUE SON EBITDA DEMEURE NÉGATIF. SON INTÉGRATION DOIT PERMETTRE À XI'AN D'AMÉLIORER SA LIGNE DE SERVICES.

CONSEILS ACQUÉREUR : FINANCIERS : [GUOSEN SECURITIES](#), [HAITONG SECURITIES](#) ; JURIDIQUE : [GRANDALL LAW FIRM](#)

Towers Watson et Willis se disent oui pour 18 Md\$

Basé en Irlande, le courtier en assurances réalisera un peu plus de 8 Md\$ de chiffre d'affaires.

Fusion entre égaux pour Towers Watson, le groupe de services financiers, et Willis, le courtier en assurances : les actionnaires du premier devraient récupérer 2,6490 actions de Willis pour chaque titre apporté ainsi qu'un dividende exceptionnel de 4,87\$. Fort d'une valorisation de 18 Md\$, le nouveau groupe produira plus de 8 Md\$ de revenus annuels alors qu'il entend réaliser des économies de coûts de l'ordre de 100 M\$ d'ici à trois ans. Désireux de diversifier leurs activités dans le domaine de l'assurance et du courtage, les deux protagonistes seront domiciliés en Irlande.

Conseils cible : financier : [BofA ML](#) ; juridiques : [A&L Goodbody](#), [Gibson Dunn & Crutcher](#) ; conseils acquéreur : financier : [Perella Weinberg Partners](#) ; juridiques : [Debevoise & Plimpton](#), [Matheson](#), [Weil Gotshal & Manges](#)

KARIEN VAN GENNIP, BENOÎT LEGRAND, ING FRANCE

Elle remplace Benoît Legrand au poste de directrice générale France.

ING nomme Karien van Gennip au poste de directrice générale France. L'ingénieure et femme politique prendra ses nouvelles fonctions le 1^{er} octobre 2015. Elle était jusqu'alors directrice *private banking and investments* pour ING aux Pays-Bas. Elle a rejoint le groupe en 2008 en tant que directrice du département *public and government affairs* après un mandat de quatre ans comme ministre des Affaires étrangères dans le gouvernement hollandais. Elle devra aider ING à déployer son activité de banque commerciale qui compte déjà plus d'un million de clients. Elle succède à cette fonction à Benoît Legrand qui prend la tête de l'activité FinTech. Sous la direction du *chief innovation officer* d'ING, Brunon Bartkiewicz, la mission de l'ancien directeur général France sera de développer la stratégie du groupe auprès des start-up technologiques de la finance. Benoît Legrand a signé en avril dernier un ouvrage intitulé *Sauvons la banque*, faisant l'apologie du modèle digital et *low cost*. Sa nomination montre ainsi le souhait d'ING d'accélérer l'innovation pour ne pas être dépassé par les « FinTech ».

THIERRY SIMON, ETIENNE BERNARD, DOMINIQUE HONORÉ, CRÉDIT AGRICOLE CIB

Cacib annonce trois nominations au sein du département « International Trade and Transaction Banking ».

Thierry Simon est nommé responsable du nouveau département de Crédit agricole Corporate and Investment Banking (CIB) dédié au commerce international, *International Trade and Transaction Banking*. Il obtient également un poste à la banque de transactions. Depuis juillet 2011, ce diplômé de l'École centrale de Lille était responsable des relations clients et du réseau international. Thierry Simon possède vingt-cinq ans d'expérience en banque d'investissement dont onze au Crédit agricole. Il est membre du Comité exécutif, et est rattaché à Paul de Leusse, le directeur général délégué. À cette nomination s'ajoute celle d'Etienne Bernard, désigné comme responsable du *transaction banking*. Il a rejoint le Crédit agricole le 8 juin dernier après avoir passé plusieurs années chez Royal Bank of Scotland à des postes de direction. Il est rattaché à Thierry Simon. Enfin, Dominique Honoré est nommée responsable de l'activité *supply chain*. Rattachée à Etienne Bernard, elle a aussi rejoint le groupe le 8 juin dernier après neuf ans comme responsable du *trade* et de la *supply chain* de la Royal Bank of Scotland.



CÉDRIC LEOTY, CITI FRANCE

Il est nommé co-head de la banque d'investissement pour Citi en France.

Cédric Leoty, 44 ans, est désigné co-head de l'*investment banking* de Citi France. Il collaborera avec Nicolas Desombre qui est également responsable monde de l'assurance. Diplômé de l'X et ingénieur des Ponts et Chaussées, Cédric Leoty est un vétéran dans le milieu avec quinze années passées en banque d'investissement dont onze chez Citi. Sa participation a notamment été décisive pour le développement des franchises industrie et énergie de la banque en France. Cette promotion intervient dans un contexte de réorganisation pour le groupe américain qui annonçait mi-juin le regroupement de ses activités européennes de banque de détail à Dublin. Ce changement lui permettra de simplifier son organisation et de bénéficier de dispositions réglementaires plus favorables.

7

THOMAS HAMELIN, EASTON

Recruté il y a environ un mois, l'ancien directeur M&A d'Atthema se chargera de développer l'offre.

Thomas Hamelin a posé ses valises chez Easton il y a environ un mois. Ce diplômé de Toulouse Business School devra maintenant développer la nouvelle offre d'Easton pour les deals inférieurs à 20 M€. Baptisée Easton Croissance, elle permet à la boutique de conseil mid-cap de se lancer sur un nouveau segment, jugé dynamique. C'est par ailleurs un positionnement semblable à celui de DC Advisory, la maison-mère d'Easton, dont cette dernière s'est séparée en 2010. En un mois, la boutique aurait déjà décroché quatre contrats que Thomas Hamelin devra délivrer sans marcher sur les plates-bandes de l'équipe mid-cap.



PAULINE BIREAUD ET ARI LEVINE, 21 PARTNERS

21 Partners renforce sa communication.

Pauline Bireaud rejoint 21 Partners après 3 ans passés en tant que chargée des relations investisseurs chez Quartilium. Ari Levine est diplômé de l'Université de New York et d'un MBA de HEC Paris. Il a passé 7 ans chez Citigate en tant que consultant en communication pour des fonds de private equity. Pauline et Ari assureront la coordination des bureaux locaux de 21 Partners en Europe sur tous les sujets de communication.

MATHILDE DE LA SERVIÈRE, AMILTON ASSET MANAGEMENT

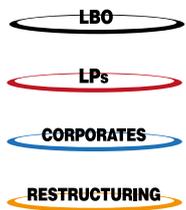
Mathilde de la Servière est nommée directrice de la gestion privée.

À 49 ans, Mathilde de la Servière, est nommée directrice de la gestion privée d'Amilton Asset Management. Auparavant, elle gérait les OPCVM actions pour la zone Amérique du Nord chez NSM Gestion. En 2001, elle rejoint les rangs de la gestion privée de la banque Jean-Philippe Hottinguer, où elle devient directrice de la recherche et de la stratégie. Depuis 2006, elle travaillait pour BofA ML.

MICHAEL NEBOT, BNP PARIBAS

BNP Paribas nomme Michael Nebot comme nouveau managing director private equity.

Diplômé de l'École centrale Paris et de l'INSEAD, Michael Nebot débute sa carrière en 1995 chez Arthur Andersen. En 1997, il rejoint le département fusions-acquisitions de la Société Générale CIB où il exercera comme *associate*. Depuis septembre 2013, il était managing director de Macquarie Infrastructure & Real Assets. Aujourd'hui, Michael Nebot rejoint l'équipe corporate finance de BNP Paribas en qualité de managing director private equity.



PRIVATE EQUITY EXCHANGE & AWARDS



THURSDAY DECEMBER 3, 2015

14TH EDITION - PARIS

THE LARGEST PRIVATE EQUITY & RESTRUCTURING SUMMIT IN EUROPE

FOR CEOs, FUNDS, LPS: MORE THAN 1,200 DELEGATES IN 2014



CONFERENCES



NETWORKING LUNCH



ONE-TO-ONE MEETINGS



AWARDS CEREMONY

AMONG 2014 SPEAKERS:



Guy Hands
Chairman & CIO
Terra Firma



Martin Dunnett
Managing Director
Warburg Pincus



Benoit Durteste
Managing Director
ICG



Thomas McComb
Managing Director
JP Morgan Asset
Management



Hélène Bourbouloux
Receiver
FHB



Rob Wright
Partner
Pantheon Ventures



Jean-Baptiste Wautier
Managing Partner
BC Partners



Henrik Lif
Partner
Segulah



John Kremer
Partner
Adams Street Partners

For further information, please contact us by phone: +33 (0) 1 45 02 25 00
or visit our website www.private-equity-exchange.com