

# DECIDEURS & DEALMAKERS

N°29

Mardi 21 Juillet 2015



**CHRISTOPHE KARVELIS**

ASSOCIÉ FONDATEUR, CAPZANINE

**Décideurs.** Peut-on dire que le private equity a été décevant au premier semestre ?

**Christophe Karvelis.** La profession a acheté les actifs à des niveaux de prix élevés avant la crise. Parallèlement, l'environnement macroéconomique français n'a pas permis de générer une croissance robuste des revenus des entreprises ces dernières années. Résultat : c'est assez compliqué de bien vendre une société dont les perspectives de croissance sont faibles voire nulles, sauf si l'activité est très résiliente. Sur beaucoup de dossiers, l'inadéquation est restée forte entre la performance historique et l'attente de valorisation du cédant.

**Décideurs.** Pourtant certains deals ont connu de féroces enchères ces derniers mois ?

**C. K.** Oui. Tout ne s'est pas mal passé. Grâce à plusieurs facteurs conjoncturels comme le cours du pétrole et de l'euro, la *quantitative easing*, et le retour de l'abondance de liquidités en Europe, le marché transactionnel connaît un rebond. Les entreprises à la croissance solide profitent de la polarisation des acheteurs sur les « perles », permettant ainsi des cessions au prix fort. Je pense

« IL NE FAUT PAS CROIRE QUE LES  
LPS METTENT TANT DE PRESSION  
QUE CELA SUR LES GPs »

notamment à Sebia, Diana, Ceva Santé Animale ou encore MC2I dont les cessions se sont faites sur des multiples supérieurs à 10 fois l'Ebitda et pour lesquelles il faut souligner la qualité du management. Mais cela reste une minorité d'opérations. Par ailleurs, plusieurs dossiers emblématiques ont été réalisés de façon préemptive (Alvest, Cérélia, La Toulousaine-Profalux...).

**Décideurs.** Mais d'une manière ou d'une autre, les GPs vont devoir liquider rapidement leurs participations acquises entre 2006 et 2008 ?

**C. K.** C'est le même mot d'ordre chaque année et malgré cela, les sorties ne se font pas ! Certes, la pression va être de plus en plus forte mais il ne faut pas croire que les LPs la mettent tant que cela sur les GPs. Autrement, les sorties auraient déjà eu lieu pour les dossiers de 2006.

**Décideurs.** Dans cet environnement difficile, est-ce que vous profitez de votre capacité à fournir du financement mezzanine et unitranche ?

**C. K.** Aujourd'hui, nous sommes dans un monde où beaucoup de nos confrères mezzaneurs se sont mis à concurrencer les fonds d'investissement, proposant de plus en plus de solutions « sponsorless » (equity/mezzanine), car certains sponsors leur ont maladroitement dit que la mezzanine n'avait plus lieu d'être. Chez Capzanine, nous restons fidèles à notre politique depuis 10 ans en proposant, d'une part, de la mezzanine ou de l'unitranché pour les deals mid-cap, et d'autre part, des opérations de sponsorless pour des sociétés valorisées entre 20 et 70 M€. C'est ce que nous avons fait dernièrement avec Questel (23 M€ de CA), O2 (125 M€ de CA), et Carrera (45 M€ de CA). Pour rappel, nous avons été les premiers, en 2004, à proposer ce type d'opération.

**Décideurs.** Vous qui gérez les deux métiers, comment arbitrer entre un investissement en equity et en dette ?

**C. K.** Le tropisme n'est pas le même. Nous essayons d'être flexibles pour répondre aux dirigeants et aux autres actionnaires. Lorsque vous investissez en obligations, vous analysez d'abord le risque de non-remboursement des obligations alors qu'en tant que capital-investisseur, c'est la création de valeur, l'*upside*, qui gouverne votre raisonnement. ●

## SOMMAIRE

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



L'ESSENTIEL ///

SCHNEIDER ELECTRIC POURSUIT  
SA CONQUÊTE DES LOGICIELS





# SCHNEIDER ELECTRIC POURSUIT SA CONQUÊTE DES LOGICIELS

Après l'acquisition d'Invensys en 2014, le français renforce son pôle software en s'unissant à Aveva.

Le champion français des infrastructures électriques et des automatismes met un nouveau coup d'accélérateur à sa digitalisation en prenant le contrôle du britannique Aveva. En échange d'actions nouvelles, Schneider Electric devrait verser 550 M£ (789 M€) en numéraire à sa cible et placer sous sa direction sa division Schneider Software qui regroupe les activités logiciel d'Invensys (un autre britannique acquis pour 3,3 Md€ en 2014). Sa participation s'élèvera ainsi à 53,5 % du capital, ce qui lui permettra de consolider intégralement Aveva dans ses résultats. L'équipe dirigeante restera en place mais accueillera deux administrateurs supplémentaires nommés par le groupe du CAC40. Par ailleurs, une période de transition est prévue par l'accord. Avant deux ans, Schneider ne pourra ni augmenter sa participation ni retirer le britannique de la cote. Pendant les dix-huit mois suivants, si Schneider souhaite détenir plus de 75 % du capital, il devra obtenir l'accord des administrateurs indépendants et lancer une OPA incluant une prime d'au moins 20 % sur le titre. Opérationnellement, les deux entreprises misent sur la complémentarité de leurs offres et de leur clientèle. Ils détiennent notamment ensemble une solide position outre-Atlantique qui pourrait générer 36 % du chiffre d'affaires de la nouvelle filiale.

Conseils financiers : Aveva : [Lazard](#) ; Schneider Electric : [Morgan Stanley](#), [Ondra Partners](#)

2

## AccorHotels signe le bail de l'année

L'hôtelier prend possession de l'ancienne tour de Bouygues Telecom, Sequana.

AccorHotels a signé l'une des plus importantes prises à bail de l'année : l'opérateur s'installe sur 43 000 mètres carrés dans la tour Sequana, à Issy-les-Moulineaux, anciennement occupée par Bouygues Telecom. L'opération s'est faite auprès d'Hines France, asset manager pour Emerald France 1, le propriétaire de la tour. AccorHotels a signé un bail de douze ans fermes, à compter de janvier 2016. « Dans un marché 2015 caractérisé par l'absence de grandes prises à bail, nous nous félicitons d'avoir réalisé cette transaction majeure, qui plus est avec un preneur d'une telle qualité, et de sécuriser ainsi un rendement à long terme, permettant in fine de créer de la valeur pour nos investisseurs », a commenté Xavier Musseau, directeur général investment management d'Hines France.

Conseils bailleur : [Lacourte Raquin Tatar](#), [PwC](#), [Orrick](#), [DTZ](#) (conseil du bailleur et du preneur)

## COLISÉE SE RENFORCE DANS LE SUD-OUEST

Le gestionnaire de maisons de retraites met la main sur le « nouveau-né » Résidence Urtaburu.

Le Groupe Colisée, qui avait déjà repris la clinique Beaulieu fin 2014, vient de finaliser son quatorzième build-up en rachetant la Résidence Urtaburu basée à Saint-Jean-de-Luz. Sous l'égide d'Eurazeo PME, cette opération intervient au sein même du berceau de fondation de Colisée, permettant au groupe de se renforcer dans le sud-ouest. À la suite de l'acquisition de la maison de retraite totalisant 66 lits, Colisée détiendra désormais quinze établissements, dont douze maisons médicalisées et trois cliniques, dans cette zone.



## EUROFINS ACQUIERT SON CONFRÈRE JAPONAIS NIHON SOKEN

LE FRANÇAIS POSITIONNE SON LEADERSHIP DANS LA RÉGION DE FUKUSHIMA.

EUROFINS, LE LEADER MONDIAL DES TESTS ENVIRONNEMENTAUX, REPREND L'INTÉGRALITÉ DU CAPITAL DU SPÉCIALISTE JAPONAIS DE MESURE DE LA POLLUTION ET DE LA RADIOACTIVITÉ. CETTE OPÉRATION SOULIGNE D'AVANTAGE LA VOLONTÉ D'EUROFINS DE DÉVELOPPER SON MAILLAGE INTERNATIONAL, COMME LE SOULIGNAIENT DÉJÀ LES DIX-SEPT ACQUISITIONS EFFECTUÉES L'AN PASSÉ. S'APPUYANT SUR L'ASSISE DE NIHON SOKEN DANS LA RÉGION DE FUKUSHIMA, LE GROUPE AU 1,41 MILLIARD D'EUROS DE REVENUS SOUHAITE AINSI PARTICIPER AUX EFFORTS DE RÉNOVATION DE LA RÉGION ET RENFORCER SA DIVISION RADIOACTIVE MATERIALS ANALYSIS (RMA).



# LA BIOTECH FRANÇAISE DBV LÈVE 245 M\$ À WALL STREET

Friands de son produit phare, le Viaskin Peanut, les investisseurs viennent de porter sa valorisation de marché à plus de 1,2 Md\$.

DBV Technologies a le souci de vivre son rêve américain : première biotech française à s'être introduite sur le Nyse en octobre 2014, elle vient à nouveau de lever des fonds à Wall Street, cette fois sur le Nasdaq, pour un montant de 245 M\$. Sursouscrite 10 fois, l'opération a pu compter sur le soutien d'une large variété d'investisseurs américains, à commencer par le célèbre Baker Brothers ayant fourni pas moins de 75 M\$ d'equity à la start-up tricolore. Sofinnova et BPIFrance restent actionnaires à hauteur de 15 % chacun. Elle dispose désormais d'une capitalisation boursière de plus de 1,2 Md\$. Le grand succès de ce nouvel appel aux marchés n'est toutefois pas une surprise ! Auteur d'un parcours sans faute, le fabricant du Viaskin Peanut, un patch dont les vertus thérapeutiques désensibilisent les personnes allergiques à l'arachide, avait déjà obtenu le statut privilégié de *fast track* de la part de la Food and Drug Administration (FDA), l'agence américaine du médicament. Forte d'une trésorerie nette de 300 M\$, la biotech va à présent pouvoir approfondir ses études cliniques afin de mettre sur le marché un produit dont le potentiel commercial est évalué à 2 Md\$ dès 2020.

Conseils société : financier : [Bryan Garnier](#) ; teneurs de livres : [Citigroup](#), [Morgan Stanley](#), [Barclays](#), [Leerink](#), [H.C. Wainwright & Co](#)

## ARDIAN PREND POSSESSION D'IRCA

Le leader italien de la fabrication d'ingrédients de base pour l'agroalimentaire va pouvoir se pencher sur des opportunités de consolidation.

Affaire familiale et figure de proue de l'industrie pâtisnière, IRCA Group est désormais contrôlé majoritairement par le capital-investisseur Ardian. L'investissement, dont le montant n'a pas été communiqué, s'est fait par l'intermédiaire du fonds Mid Cap Buyout dont les 2,2 Md€ de dotation sont aujourd'hui investis à plus de 50 %. Basée en Italie, l'entreprise dirigée par la famille Nobili (qui conserve une part minoritaire au capital), entend accélérer sa croissance sur son marché domestique et surtout à l'étranger où il est déjà question d'opportunités de croissance externe. Fort d'un chiffre d'affaires de 200 M€ en 2014 (+ 12 % par rapport à 2013), le fabricant de confitures et de chocolats emploie 250 personnes et génère plus de 50 % de ses revenus à l'export.

Conseils investisseurs : financier : [Vitale e Associati](#) ; comptabilité : [PwC](#) ; stratégique : [Long Term Partners](#) ; juridiques : [Giovannelli e Associati](#), [Gatti Minoli](#) ; fiscalité : [CBA](#) ; conseils cible : financier : [Cube8](#) ; juridique : [D'Urso Gatti e Bianchi](#) ; fiscalité : [Ludovici & Partners](#)

## 3 MD€ POUR ICG

LE FONDS DE DETTE SUBORDONNÉE ET D'EQUITY FAIT MIEUX QUE SON PRÉDÉCESSEUR QUI AVAIT SEULEMENT RECUEILLI 2,5 MD€.

LA SOCIÉTÉ DE GESTION ANGLO-FRANÇAISE A ANNONCÉ LE CLOSING FINAL DE SON DERNIER FONDS, ICG EUROPE FUND VI, À HAUTEUR DE 3 MD€. PRÉVU POUR INVESTIR EN DETTE ET EN CAPITAL AU SEIN DE SOCIÉTÉS EUROPÉENNES DU MID-MARKET DURANT UNE PÉRIODE DE CINQ ANS, LE VÉHICULE DE SIXIÈME GÉNÉRATION A PRINCIPALEMENT ÉTÉ ABONDÉ PAR DES FONDS DE PENSION INTERNATIONAUX (40 %). ON RETROUVE TOUTEFOIS LES TRADITIONNELS FONDS SOUVERAINS (29 %), ET ASSUREURS (25 %). SURSOUSCRIT, LE FONDS N'AURA EU BESOIN QUE DE 18 MOIS POUR ÊTRE BOUCLÉ.

## Le fonds paneuropéen IK se paie Auxiga

Le spécialiste franco-belge de la garantie bancaire compte sur son nouvel actionnaire pour lancer de nouvelles offres commerciales et développer son réseau.

Si le montant de la transaction n'a pas été révélé, IK Investment Partners s'est bel et bien offert le groupe Auxiga. Auteur d'un chiffre d'affaires de 13 M€ en 2014, l'entreprise au siège social parisien est spécialisée dans la fourniture de garanties bancaires depuis 1919. Elle dispense ses services en matière de demande de financement, à partir du moment où la garantie est accordée jusqu'au suivi quotidien des actifs nantis. Auxiga compte sur son nouvel actionnaire pour lancer de nouvelles offres commerciales et développer un réseau déjà composé des acteurs majeurs du financement en France et en Belgique.

Conseils investisseurs : due diligences : stratégique : [Indefi](#) ; comptable : [Deloitte](#) ; juridique : [Agilys](#) ; conseils cédant : financier : [Ekapartners](#) ; juridique : [Chaintrier Avocats](#)



## VINCENT BRIÇON

DIRECTEUR ASSOCIÉ, LBO FRANCE

**Décideurs.** Est-ce les dernières due diligences qui vous ont convaincus à racheter IKKS ? Avez-vous déniché là une pépite ?

**Vincent Briçon.** C'est un secteur que nous connaissons bien puisque nous sommes actionnaires de The Kooples. Nous savons donc que si le marché du textile français n'est pas facile, les segments premium et luxe accessible sont, eux, en croissance. Par ailleurs, nous avons déjà participé à l'enchère du printemps 2014, lorsque le groupe Zannier avait mis en vente IKKS. À l'époque, les attentes de prix ne convergeaient pas avec nos intérêts mais cela fait donc plus d'un an que nous suivons cette entreprise. Plus tard, de gré à gré, nous sommes revenus vers le vendeur en lui proposant de le « dérisquer » puisqu'il avait quand même investi 170 M€ à titre personnel dans cette affaire. Aussi, le rachat nous a intéressés car l'émission *high yield* réalisée en 2014 avait la particularité d'être portable, ce qui nous a fait gagner du temps et de l'argent. Au final, Roger Zannier réinvestit à hauteur de 30 % et nous reprenons IKKS en tant que majoritaire, avec 5 sièges sur 7 au conseil.

**Décideurs.** IKKS, en tant que tel, est-ce le parfait terrain pour activer tous les leviers traditionnels d'un fonds ?

**V. B.** Le groupe a fait preuve d'une grande résilience, il s'est développé, comme l'indique son Ebitda en croissance entre 2009 et 2014. Cela est rendu possible car la firme est positionnée sur un segment en croissance de 5 % par an, le casual chic. Parallèlement, IKKS demeure un portefeuille de marques : vous y trouvez IKKS Homme, Femme et Enfant, puis One Step et enfin I.Code. Ce groupe est ainsi diversifié avec plusieurs marques qui, bien qu'elles se situent toutes dans l'univers du luxe

## « IKKS EST SURTOUT TRÈS PERFORMANT DANS L'UTILISATION DES CANAUX DE DISTRIBUTION »

accessible, correspondent à différents segments du prêt-à-porter. Par conséquent, le risque classique d'échec d'une collection est minimisé puisque chaque marque a des équipes dédiées et est autonome tant au niveau commercial que du design.

**Décideurs.** Et l'aspect international ?

**V. B.** Le groupe a déjà bien entamé son expansion à l'étranger. Il réalise presque 20 % de son CA à l'international au travers d'implantations au Benelux et en Espagne. Au-delà de l'aspect international, IKKS reste surtout très performant dans l'utilisation des canaux de distribution : 67 % des ventes proviennent des magasins physiques (détenus en propre ou affiliés) contre 33 % via Internet, les grands magasins et les détaillants multimarques.

**Décideurs.** Que va devenir l'entreprise avec LBO France à ses côtés ?

**V. B.** Notre stratégie est dans la continuité de celle engagée par le management. Concernant les deux marques les plus développées, IKKS Femme et Enfant, l'idée est d'ouvrir de nouveaux points de vente en France avec un focus sur l'Île-de-France et Paris intramuros. Par ailleurs, considérant la taille d'IKKS (300 M€ de CA), nous souhaitons renforcer sa stratégie de communication. Nous avons donc prévu au sein du business plan un vrai volet marketing pour soutenir la marque, tant en ce qui concerne ses égéries que sa présence dans les médias spécialisés. À moyen terme, il est aussi prévu d'ouvrir plusieurs points de vente en Italie en commençant par la gamme Enfant et en Allemagne, plutôt en gammes Homme et Femme.

**Décideurs.** Et pour finir, quel est le potentiel de croissance évalué d'IKKS ?

**V. B.** Nous pensons que la société peut croître à un rythme supérieur à 10 % par an en organique et en ouverture. Par rapport à d'autres concurrents du luxe accessible, IKKS est encore plus accessible et a ainsi l'avantage de pouvoir descendre encore plus en profondeur dans un pays nouvellement conquis. ●

« PAR RAPPORT À D'AUTRES  
CONCURRENTS DU LUXE  
ACCESSIBLE, IKKS EST ENCORE  
PLUS ACCESSIBLE »



## ORANGE NÉGOCIE LE RACHAT DE 4 FILIALES D'AIRTEL

Secteur : Télécoms  
 Valeur : environ 1 Md\$  
 Conseils investisseurs : financier : Vitale e Associati ; comptabilité : PwC ; stratégique : Long Term Partners ; juridiques : Giovannelli e Associati, Gattai Minoli ; fiscalité : CBA ; conseils cible : financier : Cube8 ; juridique : D'Urso Gatti e Bianchi ; fiscalité : Ludovici & Partners

## DEMETER PARTNERS ACQUIERT EFFICENTRE AUPRÈS D'EIFFAGE

Secteur : Infrastructures  
 Valeur : NC  
 Conseil juridique acquéreur : De Pardieu Brocas Maffei

## CALAIS PORT 2015 BOUCLE SON FINANCEMENT

Secteur : Infrastructures  
 Valeur : projet de 900 M€  
 Type de financement : émission de project bonds + crédit-relais TVA  
 Conseils juridiques société et collectivités : Willkie Farr, CMS, Latournerie Wolfrom ; conseils juridiques prêteurs : Orrick Rambaud Martel, Linklaters

## NRB RACHÈTE TRASY

Secteur : ESN  
 Valeur : NC (CA cible 2014 : 74 M€)  
 Conseils cédant : financier : Bryan Garnier ; VDD comptable : PwC

## LE DEAL VEDICI-VITALIA ENTÉRINÉ, BLACKSTONE SORT

Secteur : Services à la personne  
 Valorisation : 950 M€  
 Conseils acquéreurs : juridiques : Weil Gotshal, Taj ; financiers : Lazard, BNP Paribas ; conseils cédant : financiers : Rothschild & Cie, Morgan Stanley ; juridiques : Clifford Chance, CMS

## UN TROISIÈME TOUR DE TABLE DE 55 M€ POUR MADE.COM



L'e-commerçant britannique se renforce à l'international.

Un an après sa dernière levée de fonds de 7 millions de livres auprès de Level Equity, le spécialiste du mobilier design sur Internet réitère la manœuvre avec un troisième tour de table de 55 millions d'euros. Cette opération a été réalisée auprès de Partech Ventures, le principal investisseur avec 34 millions d'euros déployés au travers du véhicule Growth Fund, Fidelity Growth Partners et son actionnaire historique, l'américain Level Equity. La start-up aux 60 millions d'euros de revenus souhaite ainsi renforcer sa position au Royaume-Uni et accélérer sa croissance dans les autres pays où elle est présente : la France, l'Italie, l'Allemagne, la Belgique et les Pays-Bas. Aujourd'hui, 30 % de son chiffre d'affaires est réalisé à l'international, demain, Made.com espère atteindre 50 % de revenus générés à l'étranger.

## MAILJET REÇOIT UNE ENVELOPPE DE 10 M€

La start-up issue d'eFounders prend son billet pour l'Europe.

Espérant recueillir 6 millions d'euros en organisant son troisième tour de table fin 2014, Mailjet perçoit finalement 10 millions d'euros. L'éditeur de plate-forme de gestion et d'envoi d'emails a pu compter sur son investisseur historique Alven Capital, entouré d'Iris Capital et de Seventure Partners. L'opération a été finalisée par un prêt à taux nul contracté auprès de BPIFrance. La start-up parisienne souhaite ainsi soutenir son internationalisation en cours et renforcer sa position de leader européen. En ciblant largement l'Europe avec l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Italie ou encore l'Espagne, elle pourra diversifier son public constitué majoritairement de PME qui représentent aujourd'hui 98 % de ses clients et 80 % de ses revenus.

## INFRAVIA REFINANCE LA DETTE D'ACQUISITION DE SON RÉSEAU FINLANDAIS

Secteur : Énergie  
 Valeur : 40 M€  
 Prêteur : CA CIB  
 Conseils juridiques société : Bird&Bird ; prêteur : Linklaters

## SILCA PART EN JV AVEC CAPGEMINI

Secteur : ESN  
 Objectif : fournir des services informatiques dédiés au Groupe Crédit Agricole  
 Conseils associés : juridique : Baker & McKenzie ; financier : Fieldfisher

## BIEN ET BIO CHANGE DE MAINS

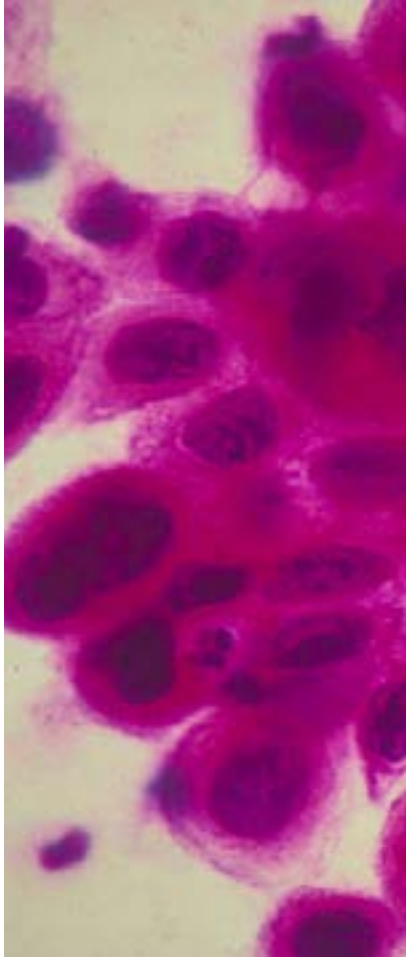
Secteur : Univers du bien-être  
 Valeur : NC (CA cible 2014 : 2,2 M€)  
 Conseils cible : juridique : Racine ; financier : Linkers ; conseil acquéreur : BAC Audit Conseil

## PPP POUR UN PROJET D'ÉNERGIE SOLAIRE AU MALI

Acteurs : IFC InfraVentures, Scatec Solar, Africa Power 1  
 Secteur : Énergie  
 Valeur : 52 M€  
 Conseil juridique investisseurs : Gide

## SGCP ET EQUITIS GESTION PRENNENT UNE PARTICIPATION MINORITAIRE DANS LOUIS TELLIER

Activité : Conception et commercialisation d'ustensiles de cuisine  
 Valeur : NC (CA cible 2014 : 17 M€)  
 Conseils juridiques : Vaughan, Duteil Avocats ; fiscal : CJA ; VDD financière : ACA Nexia



## IMMUNOCORE BAT DES RECORDS : UNE LEVÉE DE 320 M\$ !

L'entreprise britannique basée à Oxford réalise le tour de table le plus important jamais réalisé par une biotech européenne.

Mais quel traitement peut bien se cacher derrière Immunocore et sa dernière levée de fonds de 320 M\$ ? Désormais valorisée à près de 1 Md\$, la biotech britannique conçoit essentiellement une nouvelle catégorie de médicaments visant à lutter contre le cancer au moyen d'un renforcement du système immunitaire. Parmi ses nouveaux actionnaires, on retrouve notamment Eli Lilly, le grand pharma américain, et Neil Woodford, le gérant d'actifs anglais. Ce tour de table est le plus important jamais réalisé par une biotech européenne bien qu'il soit, au niveau mondial, seulement deuxième : pour rappel, Moderna Therapeutics avait recueilli 450 M\$ en janvier dernier. Dotée de partenariats avec certaines des plus grandes sociétés pharmaceutiques (AstraZeneca, Roche, GSK), Immunocore peut désormais développer son produit phare, l'IMCgp100, de manière autonome : ses résultats ont déjà été positifs, à un stade précoce, sur un échantillon de 60 patients atteints de mélanomes, la forme la plus létale du cancer de la peau.

Conseils financiers société : [Credit Suisse](#), [Cooley](#)

6

### PLATFORM SPECIALTY PRODUCTS LANCE UNE OPA AMICALE SUR ALENT

Le titre de la cible a bondi de 44 % à la suite de l'annonce de son rachat.

Le groupe de chimie américain Platform Specialty Products vient d'annoncer son intention de racheter son homologue britannique Alent pour un total de 2,1 milliards de dollars. Cette OPA amicale est largement soutenue par le conseil d'administration d'Alent ainsi que par son actionnaire de référence Cevian, détenant 22 % du capital. Elle est agrémentée d'une clause permettant aux actionnaires de recevoir des actions de Platform. À la suite de l'annonce de la transaction de 503 pence par action, Alent a vu son titre s'envoler de 43,62 % sur le LSE, correspondant à une prime de 49 % par rapport à la clôture vendredi. Cette acquisition va permettre au groupe américain de renforcer sa branche électro-chimique. L'entité fusionnée permettra de réaliser des synergies de coûts de près de 50 millions de dollars, progressives sur une période de trois ans.

Conseils acquéreur: financier: [Credit Suisse](#) ; juridique: [Slaughter and May](#) ; conseils cédant: financiers: [Rothschild](#), [UBS Investment Bank](#)

### ATTRAPEZ CELGENE SI VOUS LE POUVEZ !

LE PHARMA CONCLUT UN NOUVEAU DEAL QUI PORTE SON NOMBRE DE PARTENARIATS ET D'OPÉRATIONS DE M&A AVEC DES BIOTECHS INNONVANTES À PLUS DE TRENTE.

ENTRE LES PURE PLAYERS DE LA R&D EN INTERNE ET LES HYPERACTIFS DU M&A, CELGENE, LE PHARMA AMÉRICAIN ISSU DE LA SCISSION AVEC CELANESE CORPORATION, A RADICALEMENT CHOISI CE DERNIER CAMP : DEPUIS QUATRE ANS, LA BIOTECH DONT LA VALORISATION APPROCHE AUJOURD'HUI LES 100 MD\$, A CONCLU PLUS D'UNE TRENTAINE DE TRANSACTIONS, PARTENARIATS ET FUSIONS-ACQUISITIONS, DONT LE DERNIER COUP D'ÉCLAT RESSORT DU RACHAT DE 100 % DE RECEPTOS POUR 7,2 MD\$. LA STRATÉGIE EST CLAIRE CHEZ LE DEALMAKER : S'OFFRIR RAPIDEMENT DE PLUS PETITES ENTREPRISES AYANT UN POTENTIEL SCIENTIFIQUE DIT DE *BREAKTHROUGH* OU DE RUPTURE.

### Paypal se sépare du parent pauvre Ebay

Un consortium d'investisseurs mené par le GP Permira en profite pour reprendre Ebay Enterprise, filiale d'Ebay Inc., pour un montant de 925 M\$.

Ebay fait beaucoup parler de lui ces derniers temps : entre un hack qui l'a forcé à envoyer un message d'avertissement à tous ses utilisateurs et une séparation difficile de sa filiale Paypal, les nouvelles pourraient toutefois être meilleures. Ces difficultés sont en tout cas l'occasion pour le consortium d'investisseurs mené par Permira et composé de Sterling Partners, Longview Asset Management et Innotrac Corporation de reprendre Ebay Enterprise, l'ex-GSI Commerce et filiale d'Ebay Inc., pour un montant de 925 M\$. Bénéficiant de résultats bien moins positifs que ceux du service de paiement en ligne, la société de commerce électronique entend se recentrer sur son activité *core* et lutter face à Amazon et les autres *marketplaces*.

## MYRIAM DURAND, MOODY'S FRANCE

Elle succède à Eric de Bodard en tant que directrice générale.

Moody's a annoncé le 6 juillet dernier la nomination de Myriam Durand à la direction générale France. Elle remplace à ce poste Eric de Bodard, qui avait signalé plus tôt dans l'année son départ à la retraite. Entrée en 2003 chez Moody's, la diplômée de Sciences-Po Paris et de Dauphine était jusqu'à présent responsable de la *corporate finance* pour la zone Europe, Moyen-Orient et Afrique. À son arrivée dans le groupe américain, elle sortait d'une expérience de douze ans chez Citi en tant que *senior banker*. En mai dernier, l'agence de notation a aussi annoncé le lancement de « Moody's Public Sector Europe », un service spécialisé dans la dette souveraine en Europe. Les notes de Moody's étant facilement comparables dans le monde entier, cela permettrait aux acteurs publics d'avoir un meilleur accès aux marchés internationaux de capitaux. En France par exemple, les besoins en financement des collectivités locales et des acteurs régionaux sont estimés entre 17 et 21 millions d'euros d'ici 2017 contre une fourchette de 16 à 19 millions d'euros entre 2008-2013. C'est donc pour Moody's un engagement en faveur du service public qui pourrait aussi se révéler très lucratif...

## JEAN PEYRELEVADE, VÉRONIQUE JEANNOT, LAURENCE JODOGNE, MARTINE GIRARDET, BANQUE DEGROOF FRANCE



Jean Peyrelevalde est nommé président du conseil d'administration de la banque alors que le comité de direction est élargi à trois nouveaux membres.

Associé gérant de banque Degroof France depuis janvier 2014, Jean Peyrelevalde a été nommé président du conseil d'administration. L'homme n'en est pas à son premier coup d'essai : il a été Président de l'Union des Assurances de Paris de 1988 à 1993 et du Crédit Lyonnais de 1993 à 2003. Banquier-conseil depuis 2004, il apporte au groupe une solide expérience. À cette nomination s'ajoute un élargissement du comité de direction. Véronique Jeannot, *chief operating officer*, nouvellement nommée directrice générale déléguée, rejoint l'organe de direction à l'instar de la *chief risk officer* Laurence Jodogne et de la *head of private banking*, Martine Girardet. Ces désignations complètent le comité de direction qui affiche à présent une parfaite parité entre hommes et femmes.



## VALÉRIE DUCOURTY ET SORIAN ABOUZ, IDINVEST PARTNERS

Idinvest Partners, l'un des leaders européens du financement des entreprises non cotées, annonce l'arrivée de deux nouveaux collaborateurs au sein de son équipe dette privée.

Dans le cadre du déploiement du fonds Novi 2, Idinvest accueille Valérie Ducourty en tant que directrice d'investissement au sein de l'équipe Private Debt. Auparavant, elle était membre de l'équipe banque commerciale de Fortis Banque France, puis d'Arkea Banque Entreprises et Institutionnels. Valérie Ducourty a également participé au lancement et au développement de l'activité Corporate Lending de Tikehau comme gérante du Fonds Novo 2. Quant à Sorian Abouz, il rejoint les bancs d'Idinvest en qualité d'analyste au sein de l'équipe Private Debt. Précédemment, il a occupé des fonctions d'analyste en Banque Commerciale au sein d'Arkea Banques E&I avant de rejoindre Etamine, Société de participation familiale présent dans l'immobilier commercial, la distribution et de petites entreprises innovantes.

## PHILIPPE TASTEVIN, SPREAD RESEARCH

L'ancien directeur de la stratégie d'Euronext rejoint la première agence de notation française.

Philippe Tastevin arrive chez Spread Research en tant que vice-président du conseil de surveillance. Directeur de la stratégie d'Euronext jusqu'en juin 2015, il a notamment planifié le repositionnement d'Euronext comme principal centre de financement d'Europe continentale. Cet ingénieur diplômé de l'ENSIIE a commencé sa carrière à la SBF-Bourse de Paris en 1997. Après un passage chez le courtier électronique MTS France, il intègre la direction stratégique de NYSE en 2009. Il est finalement nommé directeur de la stratégie d'Euronext en 2013. Créée en 2004, Spread Research renforce sa gouvernance : Julien Rérolle, président fondateur, prend le poste de président du conseil de surveillance. Stéphane Trémelot, jusqu'alors directeur général, devient président de la société.



## SÉBASTIEN GRASSET, ECOFI INVESTISSEMENTS

Il est nommé directeur général délégué et secrétaire général d'Ecofi Investissements.

À 33 ans, Sébastien Grasset rejoint Ecofi Investissements en tant que secrétaire général et directeur général délégué. Il intègre le comité de direction. Son rôle est de favoriser le développement et superviser les fonctions support du gérant d'actifs. Auparavant, chez Ofi Asset Management, il est diplômé du Master recherche en Droit des Affaires et de l'Économie et du Master professionnel en Droit Bancaire et Financier de l'Université Paris I - Panthéon-Sorbonne.

## RAMKI SUNDARAM, NATIXIS

Il est nommé responsable mondial des financements aéronautiques au sein du pôle financements structurés.

Diplômé de l'Indian Institute of Technology, Ramki Sundaram débute sa carrière en 1995 chez ICICI Securities en Inde. En 1997, il rejoindra ANZ Investment Bank à Mumbai. Quelques années après, il part chez Investec Bank où il rejoint les équipes en charge de l'activité financements structurés. Au fil de sa carrière, il devient directeur financier puis directeur général de la compagnie aérienne Air Deccan. Depuis 2009, il était à la tête de l'équipe responsable des financements aéronautiques d'Investec Bank à Londres.

## JOSÉ PLACIDO, BNP PARIBAS CIB UK

Il prend la direction du pôle Financial Institutions Coverage de l'entité.

José Placido, diplômé de la McGill University, est nommé au poste de responsable du Financial Institutions Coverage de BNP Paribas CIB UK. Précédemment déjà basé à Londres dans le cadre de ses fonctions chez BNP Paribas Securities Services, en tant que global head of client development and strategy, il a surtout effectué une bonne partie de sa carrière au sein de la Royal Bank of Canada : d'abord comme senior vice president de RBC Global Securities Services pour finir CEO de RBC Investor Services entre 2006 et 2013.



# SIATI

Sommet Infrastructures,  
Aménagement du Territoire  
& Immobilier

## 4 NOVEMBRE 2015

PAVILLON D'ARMENONVILLE // PARIS



CONFÉRENCES,  
DÎNER DE GALA &  
REMISE DE TROPHÉES

ORGANISÉ PAR

**DECIDEURS**  
STRATEGIE FINANCE DROIT

 **LEADERS LEAGUE**

Contact & Inscription : Astou Ciss - [aciss@leadersleague.com](mailto:aciss@leadersleague.com) - 01 45 02 25 24

Pour plus d'information, rendez-vous sur [www.siatf.fr](http://www.siatf.fr)