PRIVATE EQUITY MAGAZINE
Pays : FR
Périodicité : Mensuel

Date : Mai 2021
Page de l'article : p.35-38
Journaliste : E.L.L.

LA RENAISSANCE DES SPAC EST SPECTACULAIRE. CES INSTRUMENTS FINANCIERS, QUI EXISTENT POURTANT DEPUIS PLUSIEURS ANNÉES, SONT DEVENUS DEPUIS QUELQUES MOIS LA COQUELUCHE DE WALL STREET. EN EUROPE, LE PHÉNOMÈNE FRÉMIT AVEC QUELQUES PROJETS LANCÉS PAR DES PERSONNALITÉS DU MONDE DES AFFAIRES. POUR LES FONDS DE PRIVATE EQUITY, ILS POURRAIENT REPRÉSENTER UNE NOUVELLE CONCURRENCE AU MOMENT DE DÉPLOYER LEURS CAPITAUX, À MOINS QU'ILS N'OUVRENT DE NOUVELLES PORTES DE SORTIE VERS LES MARCHÉS COTÉS.

CE N'EST PAS ENCORE LA DÉFERLANTE QU'ONT CONNUE les États-Unis, mais la vague des Spac frémit incontestablement en Europe. En 2016, Xavier Niel, Matthieu Pigasse et Pierre-Antoine Capton ont été les pionniers du genre de ce côté de l'Atlantique en cotant Mediawan à la Bourse de Paris. Depuis, cette « coquille vide » a bien grandi et est devenue l'un des principaux acteurs européens de la production audiovisuelle. Quatre ans plus tard, à partir de 2020, le rythme s'est subitement accéléré avec l'annonce en France et en Europe de plusieurs projets de véhicules listés dédiés à des acquisitions. Xavier Niel et Matthieu Pigasse, encore eux, ont sponsorisé 2MX Organic aux côtés de la famille Zouari, propriétaire de Picard et de plusieurs magasins Casino. Dédié au secteur de la consommation durable, il a été introduit sur Euronext Paris le 7 décembre dernier pour un montant de 300 millions d'euros. Le 29 avril 2021, Pegasus a franchi cette première étape qui l'a amené à s'introduire à la Bourse d'Amsterdam et à y lever 500 millions d'euros, devenant ainsi le plus gros Spac européen. Ce véhicule spécialisé dans les services financiers est sponsorisé par Tikehau Capital, Financière Agache (holding de Bernard Arnault) et les banquiers Jean-Pierre Mustier (ex-Unicredit et Société Générale) et Diego De Giorgi (ancien de Bank of America Merrill Lynch), qui en sont les associés opérationnels. À eux quatre, ils y ont investi 55 millions d'euros à l'occasion de cette première phase, le solde ayant été levé auprès d'investisseurs tiers. Ils se sont également engagés à réinvestir 100 millions supplémentaires.

Quelques semaines plus tôt, c'est Levere Holdings qui avait levé 271 millions de dollars, dépassant son objectif de 250 millions, lors de son introduction sur le Nasdaq. S'il se retrouve sur la place américaine, ce véhicule n'en est pas moins porté par un acteur européen, en l'occurrence la scale-up franco-espagnole Goggo Network spécialisée dans le véhicule autonome. Elle a levé en 2019 une série A de 44 millions d'euros auprès de Softbank et Axel Springer Digital Ventures. L'un de ses administrateurs, l'incontournable Matthieu Pigasse, est également engagé dans le projet. Levere Holdings a l'ambition d'investir dans le secteur de la mobilité, ciblant des sociétés valorisées entre 1 et 3 milliards d'euros. « Nous voulons créer des champions européens de la mobilité, assure Yasmine Fage, directrice générale déléguée de Levere Holdings et cofondatrice de Goggo. Mais il manque des capitaux en Europe et le Spac est un moyen additionnel d'attirer des capitaux chez nous et de promouvoir l'écosystème local de la mobilité. » D'ici peu, c'est un autre écosystème européen, celui de la tech, qui devrait être mis à l'honneur : 360 Capital et ses partenaires devraient en effet annoncer l'IPO de « 360 Disruptech EU » à Paris, un Spac qui devrait être doté de 250 millions d'euros pour investir dans des entreprises européennes de ce secteur valorisées entre 1 et 4 milliards d'euros. Le VC a récemment vu deux de ses participations, les israéliens Innoviz et Arbe Robotics, entrer en Bourse par l'intermédiaire de deux Spac. Le premier, spécialiste du Lidar, a été valorisé 1,4 milliard de dollars et le second, qui a mis au point une nouvelle technologie d'imagerie radar, 572 millions de dollars.

Enfin, depuis le 1er juin, le premier « corporate Spac » européen est coté sur Euronext Paris. Accor Acquisition Company (AAC), c'est son nom, a levé 300 millions d'euros, dont un apport « non significatif » de son sponsor, le groupe hôtelier Accor, rétrogradé du CAC 40 au SBF 120 le 21 septembre dernier. Il a vocation à investir dans cinq secteurs que sont la restauration, le flex office, le bien-être, le divertissement et l'événementiel, et les technologies liées à l'hôtellerie.

COMMENT LES GÉRANTS DE FONDS APPRÉHENDENT L'IMPACT DES SPAC SUR LEUR ACTIVITÉ

SOURCE : PREQIN FUND MANAGER SURVEY, NOVEMBRE 2020

Tous droits réservés à l'éditeur

PRIVATE EQUITY MAGAZINE
Pays : FR
Périodicité : Mensuel

Date : Mai 2021
Page de l'article : p.35-38
Journaliste : E.L.L.

« LES FONDS SONT TOUJOURS ACTIFS EN BOURSE »

Les changements réglementaires survenus en 2019 le laissaient présager ; l'année 2020 l'a confirmé : les fonds de private equity regardent les sociétés cotées avec de plus en plus d'intérêt. Plusieurs opérations de P-to-P ont été lancées depuis quelques mois. Décryptage de ce phénomène avec Olivier Guignon, associé chez Alantra chargé du baromètre des offres publiques.

Olivier Guignon

Private Equity Magazine : Quel est le principal enseignement que l'on peut tirer de la dernière édition de votre baromètre des offres publiques concernant la relation entre les fonds de private equity et la Bourse ?
Olivier Guignon : Dans cette étude, qui porte sur l'exercice 2020, nous constatons une montée en puissance significative des fonds. Ils ont déposé 13 des 32 offres publiques d'achat recensées à la Bourse de Paris l'année dernière, soit 41 %. En proportion, c'est deux fois plus que les années précédentes.

P. E. M. : Comment expliquer cet attrait renouvelé des financiers pour les sociétés cotées ?
O. G. : Il est d'abord la conséquence d'une tendance de long terme liée à l'évangélisation des acteurs des marchés privés et à leur meilleure connaissance de la Bourse. Ensuite, l'abaissement décidé en 2019 du seuil de retrait à 90 % a grandement facilité les choses. Beaucoup de règlements de fonds comportaient une clause interdisant de s'intéresser aux sociétés cotées, mais, si le GP prévoyait de retirer la cible de la cote, il pouvait contourner cet obstacle. Troisièmement, les comparables boursiers pouvaient être moins bien valorisés que leurs homologues privés, surtout lorsqu'il s'agit d'entreprises au flottant réduit ou au capital concentré entre quelques actionnaires. Quatrièmement, les primes de contrôle ont globalement baissé l'année dernière en même temps que les indices. Enfin, les fonds ont bénéficié d'un effet d'opportunité lié à la crise sanitaire : la grande majorité des process se sont arrêtés pendant quelques mois, alors que la Bourse a continué à fonctionner, et ils ont donc reporté leur attention sur des opportunités cotées pour déployer leurs capitaux. Forts du travail d'acculturation des dernières années, ils ont bien souvent franchi le pas d'une OPA.

P. E. M. : Comment ont réagi les dirigeants de ces entreprises cotées ?
O. G. : Ils ont plutôt bien accueilli ces marques d'intérêt, considérant qu'ils gagneraient un partenaire qui les aiderait à saisir des opportunités de build-up et à passer la crise. Il a pu arriver qu'ils fassent en sorte de faciliter leur prise de contrôle par le fonds en ne demandant pas de cash-out pour eux. Ainsi, le fonds n'avait plus qu'à financer le rachat du flottant.

P. E. M. : Quelles sont les tendances à l'œuvre cette année ?
O. G. : Nous restons sur les mêmes bases, à savoir que les fonds sont toujours actifs en Bourse. Les liquidités sont toujours très importantes et peu chères, les belles cibles sont rares et une société cotée est visible, donc plus facilement approchable par un investisseur extérieur. Les fonds pourraient aussi être confrontés à une concurrence accrue des industriels, car avec la remontée des cours, les opérations financées par échange de titres pourraient s'avérer plus intéressantes. Or, seuls des corporates peuvent les mener à bien.

QUALITÉ D'UNE ÉQUIPE ET BUY-AND-BUILD

Des deux côtés de l'Atlantique – aux États-Unis, un montant hallucinant de 97 milliards de dollars a été levé par des Spac au premier trimestre, soit plus que sur toute l'année 2020 –, les acteurs de marché semblent redécouvrir ce nouvel instrument financier qui était pourtant connu depuis de nombreuses années, mais dont l'utilisation restait embryonnaire. Les taux d'intérêt qui restent bas et l'afflux de liquidités l'ont remis au goût du jour, amenant même des personnalités sportives ou artistiques à en sponsoriser aux États-Unis, alimentant ainsi l'engouement. Car c'est bien la grande promesse de ces « special purpose acquisition companies » : lever de l'argent auprès d'investisseurs sur la seule bonne foi ou le charisme d'une équipe de fondateurs et la perspective qu'une acquisition créatrice de valeur va être réalisée. « Il y a quelques similitudes entre l'acquisition d'une participation par un fonds de private equity dans une société cible et celle d'un Spac, observe d'ailleurs Maud Bakouche, associée chez Racine Avocats. Dans les deux cas, une grande importance est accordée à la qualité et au charisme de l'équipe qui dirige la société cible. De plus, ils peuvent s'intéresser à des secteurs en forte croissance et qui n'ont souvent pas encore été consolidés, dans une logique de création de valeur. »

« DANS L'ENSEMBLE, LES INSTITUTIONNELS EUROPÉENS ONT VU QUE LA TECH EST UNE VALEUR REFUGE ET ONT ENVIE DE S'Y EXPOSER, MAIS N'EN SONT PAS ENCORE TOTALEMENT FAMILIERS ET ONT ENCORE BESOIN D'UN TEMPS D'ADAPTATION. (…) DE CE POINT DE VUE, DEVENIR ACTIONNAIRES D'UN SPAC QUI INVESTIRAIT DANS LA TECH POURRAIT LES INTÉRESSER. LES ROADSHOWS SE FONT SUR LA THÈSE D'INVESTISSEMENT DU VÉHICULE LUI-MÊME SANS AVOIR NÉCESSAIREMENT BESOIN DE SE PLONGER DANS LE BUSINESS MODEL DE LA SOCIÉTÉ QU'IL ACQUERRA PAR LA SUITE », JOY SIOUFI, GP BULLHOUND

De fait, tous les Spac fonctionnent de la même manière : des sponsors se réunissent avec l'objectif de lever une certaine somme d'argent en Bourse. Dans une logique d'alignement des intérêts, ils en investissent eux-mêmes une partie. Une fois que cette opération est menée à bien, et donc que le véhicule se retrouve coté, l'équipe se met en quête de son acquisition initiale, raison d'être du Spac, puisqu'il se retrouve automatiquement dissous sitôt ce premier deal réalisé, fusionné avec l'entreprise ainsi rachetée. Généralement, une durée limitée à dix-huit à vingt-quatre mois est établie pour mener à bien cette acquisition inaugurale. Lorsque la cible est identifiée, que les discussions commencent, les sponsors retournent voir leurs investisseurs pour leur faire part du projet : ceux-ci peuvent soit reprendre leur mise et quitter l'aventure s'ils considèrent que l'acquisition initiale n'est pas suffisamment intéressante, soit rester engagés dans le Spac. Ils peuvent même être sollicités pour remettre au pot à l'occasion du « pipe », deuxième étape de la levée qui démarre généralement avant la première acquisition. À la suite de la transaction inaugurale, c'est bien la société ainsi acquise qui se retrouve elle-même cotée en Bourse.
« Les fonds apportés par les sponsors lors de la constitution du Spac permettent d'en assurer le fonctionnement jusqu'à la réalisation de la première acquisition (dite "IBC") à défaut de laquelle ils s'exposent à perdre leur mise. À l'inverse, les fonds levés auprès des investisseurs en Bourse sont placés sous séquestre et ces derniers sont remboursés dans deux cas : si le Spac ne réalise pas d'IBC dans le temps imparti ou juste après l'IBC, s'ils n'adhèrent pas au projet d'acquisition initiale, souligne Maud Bakouche. De manière générale, un Spac étant coté, ses actionnaires peuvent avoir une liquidité à tout moment, a for-

Tous droits réservés à l'éditeur

tiori après la réalisation de l'IBC, ce qui diffère d'un fonds de private equity dans lequel les investisseurs sont engagés pour une dizaine d'années en moyenne. Dans le modèle le plus usuel, les investisseurs sont appelés à approuver l'IBC. Statistiquement, il apparaît néanmoins que peu d'IBC font l'objet d'un vote défavorable. »

SPAC VS FONDS DE PE

C'est bien l'une des questions qui se pose lorsque l'on aborde les Spac sous l'angle de leur articulation avec les fonds de private equity : dans quelle mesure peuvent-ils constituer une concurrence vis-à-vis des LPs ? En réalité, il n'est pas sûr que les intervenants sur ces deux marchés soient strictement les mêmes et, pour ceux qui investiraient à la fois en coté et en non-coté, il s'agit bien souvent de deux poches différentes. Par exemple, chez Tikehau Capital, les actionnaires du groupe (lui-même coté en Bourse) ont par transparence une exposition à Pegasus via le bilan de la société de gestion. À quelques exceptions près, comme la MACSF par exemple, les LPs de ses fonds de private equity ne sont pas à son capital. D'ailleurs, signe sans doute que la crainte d'une cannibalisation n'est guère fondée, Tikehau Capital souligne bien que Pegasus est son premier projet de Spac, sous-entendant que d'autres pourraient suivre. De là à en faire une nouvelle ligne de métier aux côtés de la dette privée, du private equity et des investissements cotés… En poussant la logique encore plus loin, et à condition que le soufflé ne retombe pas trop vite et que les performances soient au rendez-vous, les Spac pourraient devenir des briques supplémentaires pour des plateformes issues du private equity.

« UN SPAC ÉTANT COTÉ, SES ACTIONNAIRES PEUVENT AVOIR UNE LIQUIDITÉ À TOUT MOMENT, A FORTIORI APRÈS LA RÉALISATION DE L'IBC, CE QUI DIFFÈRE D'UN FONDS DE PRIVATE EQUITY DANS LEQUEL LES INVESTISSEURS SONT ENGAGÉS POUR UNE DIZAINE D'ANNÉES EN MOYENNE », MAUD BAKOUCHE, RACINE AVOCATS

Si le risque de concurrence semble donc limité au niveau des souscripteurs, il est sans doute plus réel du côté des investissements. En effet, ces véhicules dédiés acquièrent des sociétés non cotées qu'ils se proposent d'introduire en Bourse et de développer par build-up successifs. À coup sûr, beaucoup de GPs pourraient souscrire à cette stratégie. Il n'est donc pas impossible que des fonds et des Spac se retrouvent en concurrence sur des deals, qu'il s'agisse de l'acquisition initiale ou des transactions suivantes visant à augmenter la taille de la plateforme. À l'aune de ces critères, certains observateurs s'inquiètent de l'impact que l'essor de ces véhicules cotés pourrait avoir sur le deal flow des acteurs du private equity et sur le prix des cibles.

Par ailleurs, en facilitant la sortie d'une société en Bourse, l'essor des « special purpose acquisition companies » pourrait à terme limiter le recours aux LBO secondaires, tertiaires et suivants. En clair, dans la perspective d'une cession, le « dual track » pourrait progressivement se rééquilibrer en faveur de l'IPO par l'intermédiaire d'un Spac alors qu'aujourd'hui, lorsque les deux solutions se présentent, le fonds (ou l'industriel) remporte la mise dans 90 % des cas. « Lorsqu'elles sont mises en concurrence avec une IPO, les sorties avec des fonds ou des corporates sont privilégiées pour plusieurs raisons. D'abord, une IPO se traduit généralement par une décote de 15 à 20 % sur la valeur de l'entreprise. Ensuite, les fonds ne peuvent généralement pas céder l'intégralité de leurs parts d'un seul coup lors de ces opérations, car ils sont soumis à des périodes de lock up. De surcroît, le maintien de taux bas permet aux acteurs du private equity ou aux industriels de lever de la dette en quantité importante et

Bain Capital échoue pour la deuxième fois à introduire PHE en Bourse.

PHE RENONCE À SON IPO, BELIEVE TENTE L'AVENTURE

Parts Holding Europe aurait dû démarrer le 3 juin sa nouvelle vie de société cotée mais les « conditions de marché » en ont décidé autrement. L'ex-Autodis, contrôlé par Bain Capital depuis 2015, a annoncé le retrait de son projet d'IPO mercredi 2 juin, échouant aux portes de la Bourse pour la deuxième fois après une première tentative avortée en 2018. Le distributeur de pièces détachées automobiles en ligne visait une augmentation de capital de 450 millions d'euros à l'issue de laquelle il aurait été valorisé entre 1,1 et 1,8 milliard d'euros. Bain Capital prévoyait de céder une partie de ses titres uniquement en cas d'exercice intégral de l'option de surallocation et souhaitait rester un actionnaire de référence de la société. Sous son impulsion, PHE a recentré son activité sur l'Europe de l'Ouest, cédant sa filiale polonaise en 2017 et multipliant les acquisitions en Belgique, Italie, Espagne ou France. Il a notamment racheté le site français Oscaro en 2018, afin de renforcer son activité B2C. En 2020, le chiffre d'affaires du groupe a atteint 1,8 milliard d'euros et sa marge d'Ebitda s'est élevée à 11,6 %. Il estime pouvoir atteindre un chiffre d'affaires compris entre 1,85 et 1,95 milliard d'euros cette année.

Stéphane Antiglio, PDG de PHE

À l'heure de notre bouclage, la plateforme numérique de labels musicaux Believe n'avait pas été confrontée aux mêmes difficultés que PHE et poursuivait son projet d'IPO qui la valoriserait entre 1,9 et 2,1 milliards d'euros. La date fixée pour la cotation était le 10 juin. La société envisage de lever au moins 300 millions d'euros par augmentation de capital afin de refinancer sa dette, de poursuivre son expansion internationale et de réaliser de nouvelles acquisitions. L'opération aurait pour conséquence une légère dilution de ses actionnaires actuels : XAnge (depuis 2007, passerait de 8,06 % du capital à 6,66 % en cas d'exercice intégral de l'option de surallocation), Ventech (depuis 2008, de 20,34 % à 16,81 %) et les VCs américains TCV (de 49,64 % à 41,01 %) et GP Bullhound (de 2,57 % à 2,12 %), entrés en 2015. Le Fonds Stratégique de Participations s'est engagé à passer un ordre d'achat d'un montant de 60 millions d'euros. Rentable, Believe affichait 441 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020 et anticipe pour cette année une croissance organique de 20 % et une marge d'Ebitda stable autour de 1,8%."

Denis Ladegaillerie, PDG et fondateur de Believe

Tous droits réservés à l'éditeur

ainsi de se montrer plus agressifs sur les prix, analyse Philippe Kubisa, associé spécialiste des marchés de capitaux chez PwC France et Maghreb. Les Spac pourraient toutefois faire évoluer les choses, car ils sont moins soumis aux effets de décote et de lock up. En outre, une cotation par leur intermédiaire est moins onéreuse. »

Sur le segment spécifique des sociétés technologiques, et plus particulièrement des licornes, le recours au Spac pourrait avoir plusieurs avantages. D'abord, il offrirait une opportunité supplémentaire de sortie aux VCs actionnaires. Ensuite, il éviterait aux équipes de passer plusieurs mois (la préparation d'une IPO prend deux ans en moyenne) à se préoccuper d'autre chose que de leur business, à savoir des roadshows auprès des investisseurs pour mener à bien une introduction en Bourse dont le succès reste aléatoire. Troisièmement, ces instruments pourraient répondre à une demande croissante de la part d'investisseurs, notamment institutionnels, de s'exposer à la tech. « Dans l'ensemble, les institutionnels européens ont vu que la tech est une valeur refuge et ont envie de s'y exposer, mais n'en sont pas encore totalement familiers et ont encore besoin d'un temps d'adaptation. De surcroît, ils privilégient généralement les modèles les plus facilement compréhensibles et rentables. De ce point de vue, devenir actionnaires d'un Spac qui investirait dans la tech pourrait les intéresser. Les roadshows se font sur la thèse d'investissement du véhicule lui-même sans avoir nécessairement besoin de se plonger dans le business model de la société qu'il acquerra par la suite, ne serait-ce que parce qu'elle n'est généralement pas connue à l'avance », souligne Joy Sioufi, partner chez GP Bullhound.

VERS UN RETOUR EN GRÂCE DES IPO ?

La montée en puissance des Spac en Europe intervient à un moment où la Bourse semble retrouver quelques avantages aux yeux des corporates et des fonds actionnaires. « Depuis plusieurs années, le constat général était celui d'une attrition globale de la cote avec moins d'entrées et plus de sorties. Cela dit, nous constatons le retour d'un engouement global pour les actions cotées, avec un pipe d'IPO bien supérieur à ce qu'il était ces quatre dernières années, alimenté à la fois par des industriels et par des fonds, signale Philippe Kubisa, chez PwC. Pour ma part, je continue de penser qu'une introduction en Bourse est une bonne sortie pour la participation d'un fonds ou, dit autrement, que le LBO est une passerelle intéressante vers la Bourse.

« NOUS CONSTATONS LE RETOUR D'UN ENGOUEMENT GLOBAL POUR LES ACTIONS COTÉES, AVEC UN PIPE D'IPO BIEN SUPÉRIEUR À CE QU'IL ÉTAIT CES QUATRE DERNIÈRES ANNÉES, ALIMENTÉ À LA FOIS PAR DES INDUSTRIELS ET PAR DES FONDS. JE CONTINUE DE PENSER QU'UNE INTRODUCTION EN BOURSE EST UNE BONNE SORTIE POUR LA PARTICIPATION D'UN FONDS OU, DIT AUTREMENT, QUE LE LBO EST UNE PASSERELLE INTÉRESSANTE VERS LA BOURSE », PHILIPPE KUBISA, PWC

En effet, les sociétés qui ont eu des fonds comme actionnaires ont sans doute une maturité financière supérieure aux autres du fait de l'alignement des intérêts que proposent les fonds, de la structuration de reportings qu'ils demandent, des efforts de contrôle interne et de gouvernance qu'ils soutiennent… »

« La French Tech s'est indéniablement professionnalisée et structurée ces dernières années, permettant à de nombreuses entreprises de gagner en maturité et de se développer rapidement. Beaucoup de start-up ont été financées et sont potentiellement éligibles à des IPO, appuie Joy Sioufi, de GP Bullhound. Pour certaines licornes valorisées plusieurs milliards d'euros, l'introduction en Bourse apparaît même comme la porte de sortie la plus évidente, car un rachat par un corporate nécessiterait de débourser beaucoup d'argent. Parmi les principaux segments de la tech, l'édition de logiciels SaaS, tout à fait propice à une thèse de buy-and-build, ou les ESN font sans doute partie des domaines les plus ouverts à des IPO. En fintech/assurtech ou e-commerce, les modèles sont moins évidents, mais la sortie en Bourse n'est pas à exclure pour autant, comme le marché américain l'a prouvé. »

Dans ce contexte, qu'elles concernent des sociétés matures sortant de LBO ou des scale-up tech accompagnées par des VCs, les IPO annoncées d'Ogury *(lire aussi l'enquête page 34)* ou de Believe *(voir encadré page 37)* seront sans doute scrutées avec attention. De même, les Spac récemment mis sur le marché vont devoir faire leurs preuves pour voir si un nouveau cycle peut réellement s'ouvrir dans les relations entre les acteurs des marchés privés et la Bourse. ■ **E.L.L.**

Éric Aveillan, CEO de Naxicap Partners

EUROGERM ET VIDELIO S'APPRÊTENT À SORTIR DE LA COTE

Deux opérations de P-to-P orchestrées par des fonds, en l'occurrence Naxicap Partners et Hivest Capital Partners, ont franchi des étapes décisives ces derniers semaines. La première concerne le groupe Eurogerm, producteur d'ingrédients pour la filière blé-farine-pain-pâtisserie. Le 7 mai dernier, l'AMF a fait savoir qu'une offre publique d'achat simplifiée visant ses actions avait été déposée par la société Novagerm. Celle-ci est contrôlée par Naxicap Partners aux côtés d'Unigrains, actionnaire historique d'Eurogerm, et du PDG fondateur de l'entreprise. Contrôlant déjà 63,8 % du capital d'Eurogrem, Novagerm a de surcroît trouvé un accord avec le groupe japonais Nisshin Seifun Group, actionnaire à 14,7 % de la cible, quant à la cession de ses parts. L'Opas ne porte donc plus que sur 21,4 % des titres, sachant qu'il suffit d'atteindre 90 % du capital pour être en mesure de retirer Eurogerm de la cote comme le souhaite Naxicap. Crédit Mutuel Equity est également actionnaire de la société à hauteur de 8,4 %. L'opération valorise l'industriel 207 millions d'euros, soit plus de 17 fois son Ebitda 2020 de 11,9 millions d'euros. L'année dernière, Eurogerm a réalisé 113,4 millions d'euros de chiffre d'affaires.

De son côté, Hivest a jeté son dévolu sur Videlio, un intégrateur coté de solutions audiovisuelles B2B. Lui aussi en est au stade de l'OPA simplifiée sur les actions qu'il ne détient pas encore en vue d'un retrait de cote, soit 8,68 % du capital. Le fonds a d'abord acquis en direct 20,01 % de la société auprès d'actionnaires minoritaires. Ensuite, il est entré à hauteur de 18,4 % au capital de Crozaloc, holding de contrôle (65,1 %) de Videlio. L'ensemble de ces opérations a été réalisé sur la base d'un prix par action Videlio de 2,60 euros, soit une valorisation de plus de 67 millions d'euros. En 2020, Videlio a réalisé 201,4 millions de chiffre d'affaires et 15,7 millions d'euros d'Ebitda.

Tous droits réservés à l'éditeur