

L'ÉQUIPE INVESTISSEURS & DÉVELOPPEMENT RECRUTE UN DIRECTEUR MIDDLE OFFICE



GÉRY CAVROIS, (Titulaire d'un Master Management des Entreprises/Grenoble Ecole de Management), a précédemment travaillé pendant 10 ans chez Ardian comme Senior Finance Controller. Géry pilotera les équipes Middle Office Investisseurs & Développement et les relations clients pour l'ensemble des fonds du Groupe Siparex.

RENCONTRES

LE DÉVELOPPEMENT AU CANADA, UNE THÉMATIQUE D'ACTUALITÉ

A l'invitation d'Isabelle Hudon, Ambassadrice du Canada en France, Bertrand Rambaud, Président de Siparex et Claude Delàge, Senior Investment Manager chez Desjardins Capital, ont pu rencontrer Justin Trudeau, Premier Ministre du Canada, le 7 juin dernier, lors d'une table ronde rassemblant des « couples » d'entreprises françaises et canadiennes qui travaillent ensemble. Une belle opportunité d'évoquer le fonds Transatlantique, géré par Siparex et Desjardins Capital, qui accompagne les ETI et PME souhaitant s'implanter de part et d'autre de l'Atlantique.



Crédit Photo : Adam Scotti, bureau du Premier ministre



Au mois de juin, Siparex a réuni une vingtaine de dirigeants afin d'échanger sur leurs expériences respectives et les enjeux de développement des entreprises au Canada.

REMISE DES PRIX MEDEF - SIPAREX DE LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE À STATION F

Le jury, composé de représentants du Medef, de Siparex, de Niji et des grands sponsors de l'Université du numérique 2019, a distingué 6 entreprises pour leur initiative exemplaire de transformation digitale: **Trécobat** (Prix Stratégie), **Le Temps des Cerises** (Prix Clients), **Eolane** (Prix Performance opérationnelle), **CCLD** (Prix Talent), **ID1** (Prix Start-up) et **Orkyn** (Prix Spécial du jury). Bravo aux lauréats qui ont su se distinguer par l'adaptation ou la transformation de leur business model, de leur mode de production, de leur organisation interne, ou encore de leurs relations clients ou fournisseurs, grâce à l'apport d'un service ou d'une solution numérique.



AGENDA

19 SEPTEMBRE 2019, SIPAREX CAMPUS À LILLE

3 ET 4 OCTOBRE 2019 À BERLIN

Convention Annuelle du Groupe Siparex sur le thème : « L'Innovation, clé de l'adaptation et défi de l'entreprise pour demain »

22 NOVEMBRE 2019

Réunion thématique sur la Transmission d'Entreprise à Lyon, en partenariat avec Family & Co

# LA LETTRE

## EN DIRECT DES ENTREPRISES

### ETI

#### Investissements

Valentin Traiteur

#### International

Solotech

#### A l'honneur

H. de Boisredon, Babeau Seguin

### PORTRAIT

Emmanuel Brochot

### MIDCAP

#### Investissements

Packing

#### Cessions

Feedaxess, Cothem

#### International

Plurima, SAIP

#### A l'honneur

Viasphère

### MEZZANINE

#### Investissements

Camerus, Vignal

#### Cessions

Oméga, Céleste

### ENTREPRENEURS

#### Investissements

Ateca, Lasergame, Martel Groupe

#### Cessions

HandiPharm, Passman, Antarès

### A l'honneur

Atlantic Ingénierie, Fayolle

### INNOVATION-Xange

#### Investissements

360 Learning, Sunacare, Sweagle,

Coinhouse, Treefrog, Aerospace

Lab

#### A l'honneur

Arcure, Wandercraft

## L'INVITÉ

### GUY CORMIER

Président et chef de la direction du Mouvement Desjardins

## CHEZ SIPAREX

### ACTUALITÉS

**Lu dans la presse**  
**Carnet**  
**Agenda**

# ENTREPRISES ET EUROPE, un défi pour les nationalismes



Le nouveau rêve américain est de voir l'Europe « éparpillée façon puzzle », comme aurait pu le dialoguer Michel Audiard. Ce ne sera pas encore pour cette fois. En effet, si les partisans du repli sur soi ont progressé lors du dernier scrutin, la poussée des nationalismes a été contenue. On ne peut que s'en féliciter, ce qui n'exempte en rien l'Europe d'une réforme en profondeur de modes de fonctionnement complexes, de son

obsession tatillonne de l'uniformisation qui produit sans cesse de nouvelles normes. Autrement dit, il est urgent qu'elle retrouve une âme.

Mais au-delà des discussions byzantines à Bruxelles pour l'attribution de tel ou tel poste, il existe par ailleurs une Europe solide, indiscutable, bien vivante, et que personne au fond ne songe vraiment à remettre en question, c'est celle des entreprises. Elles incarnent la puissance concrète de l'Europe. Et force est de constater qu'il existe une forme assez déroutante d'antinomie entre la montée des nationalismes d'une part, et d'autre part le nombre croissant d'entreprises françaises qui se déploient en Europe, assurant développement économique et emploi, avec le soutien de l'euro.

En effet, les ETI et PME françaises intègrent de plus en plus cette dimension européenne à leur stratégie de développement. Il est frappant de constater que les entreprises dans lesquelles Siparex a récemment investi ont l'intention de consacrer l'essentiel de leurs nouveaux moyens financiers au renforcement de leur implantation en Europe, voire évidemment bien au-delà. Et elles peuvent s'appuyer sur les implantations de Siparex en Italie et en Allemagne ainsi que sur ses partenaires en Afrique du Nord et au Canada.

Ce mouvement d'internationalisation s'accélère précisément au moment où l'industrie française reprend quelques couleurs, en créant des emplois ce qui n'était pas arrivé depuis près de 20 ans, et que dans le même temps l'attractivité

de la France pour attirer les investisseurs étrangers n'a jamais été aussi élevée. Et si l'industrie manufacturière ne représente plus que 12% du PIB français, cela ne tient pas compte du chiffre d'affaires de l'activité des filiales à l'étranger, et ne reflète donc pas le dynamisme des entreprises à l'international qui n'a jamais été aussi fort. Siparex, dont le portefeuille est composé à près de 40% d'entreprises industrielles, est très actif dans l'accompagnement de ce mouvement.

Cette volonté de conquête des entreprises se révèle être un véritable défi lancé à la montée des nationalismes, et c'est une excellente nouvelle.

**Bertrand Rambaud**  
Président

ETI

investissement

**VALENTIN TRAITEUR  
BOOSTER LA CROISSANCE EXTERNE**



Alors que Valentin Traiteurs s'apprête à lancer un ambitieux plan d'investissement, son PDG Emmanuel Brochot a décidé de s'appuyer sur un partenaire extérieur. Siparex est intervenu dans cette opération à travers son fonds ETI 4 en investissant un montant de 20 M€.

Valentin Traiteur, qui a affiché ces dernières années une croissance annuelle supérieure à 10 %, va à la fois investir dans de nouvelles lignes de production, développer de nouveaux produits et saisir d'éventuelles opportunités de croissance externe, l'exportation représentant un autre axe majeur de son développement. Le groupe est déjà présent en Allemagne et des implantations sont en cours en Espagne et au Portugal, si bien que l'export représente d'ores et déjà près de 15 % de son chiffre d'affaires.

A la tête de l'entreprise depuis 1993, Emmanuel Brochot a structuré le groupe, réalisé plusieurs croissances externes et réussi à imposer le groupe comme un acteur majeur du rayon frais en grandes surfaces.

En 25 ans, Valentin Traiteur est ainsi passé de 22 à 300 salariés, affichant un chiffre d'affaire en forte progression sur les trois dernières années, qui s'élève à 75 M€ en 2018.

Implanté à Mably dans la Loire, Valentin Traiteur possède trois sites de production

spécialisés à la fois dans les pâtisseries, le snacking et les plats cuisinés avec un savoir-faire particulier sur les produits gratinés. Le groupe dispose de solides perspectives de développement puisque le marché de la restauration rapide est en forte croissance en France où il est estimé à 48 Md€.

CONTACTS

FLORENT LAUZET, THIBAUD DE PORTZAMPARC

internationnal

**SOLOTECH**

Pour sa première opération au Canada, le Fonds Transatlantique géré conjointement par Desjardins Capital et Siparex, a investi dans le groupe canadien Solotech.

Implanté à Montréal, Solotech est devenu en 40 ans un des leaders mondiaux dans la vente et la location de matériel audio, vidéo et d'éclairage destiné aux salles de spectacle, aux théâtres et indispensable à l'organisation de tous les grands festivals. Sous l'impulsion de Martin Tremblay, son Président, son chiffre d'affaires progresse très fortement et a atteint 270 M\$ en 2018. En parallèle, Martin Tremblay a mis en place une stratégie de croissance à

l'international, aux Etats-Unis dans un premier temps et à présent en Europe. Cette stratégie nécessitait un apport en capitaux important, d'où l'arrivée du Fonds Transatlantique. A fin 2018, Solotech, qui entend poursuivre ses opérations de croissance externe et miser sur l'effet de réseau apporté par ses actionnaires, a finalisé l'acquisition de SSE en Grande-Bretagne, une première étape de son plan de développement en Europe.



CONTACTS

CLAUDE DELÂGE, ANTOINE KRUG

A L'HONNEUR

**ARMOR**

Faisant passer le chiffre d'affaires d'Armor de 120 à 265 M€ en 15 ans, Hubert de Boisredon a reçu récemment le prix du Meilleur Stratège dans la catégorie PME décerné par Les Echos.

A l'origine simple fabricant de papier carbone, Armor est aujourd'hui leader mondial de l'impression par transfert thermique utilisée notamment pour la fabrication des codes-barres avec une part de marché estimée à 30 %. L'entreprise nantaise a également mis au point et commencé à produire des films photovoltaïques organiques souples (OPV) capables de produire de l'énergie à partir du soleil. D'ailleurs, pour étoffer son développement dans ce secteur, Armor vient d'acquérir la start-up allemande Opvius qui emploie une quinzaine de salariés et spécialisée dans l'intégration des OPV pour de multiples applications.



**BABEAU SEGUIN**

Troisième constructeur français de maisons individuelles, Babeau Seguin a réalisé quatre acquisitions en sept mois : Privat Bati Concept en Vendée, Maisons Omega en Nouvelle Aquitaine, Tradinord dans les Hauts-de-France et Maisons et Chalets des Alpes en Auvergne-Rhône-Alpes. Les quatre entreprises bénéficiant toutes d'une implantation régionale forte, Babeau Seguin disposera ainsi d'un maillage territorial plus dense. Depuis l'entrée de Siparex dans son capital via son fonds ETI 4 en 2017, Babeau Seguin aura vu son chiffre d'affaires passer de 175 M€ à 255 M€ cette année.

## ----- PORTRAIT

### EMMANUEL BROCHOT

PDG DE VALENTIN TRAITEUR



Activité :  
fabricant de produits  
traiteur frais - CA : 75 M€

# VALENTIN TRAITEUR, UN TEAM GAGNANT

Au soir du samedi 2 juin 2007, une explosion de joie secouait la ville de Roanne. Rues en folie, scènes de liesse, exubérance joyeuse du bonheur partagé, la « Chorale », son club mythique de basket venait de remporter son titre de champion de France de Pro A. Performance sportive d'autant plus improbable que la « Chorale » disposait d'un des plus petits budgets du championnat. L'artificier de cette explosion s'appelait Emmanuel Brochot. Devenu Président du Club un an auparavant, il avait mis la même détermination, fait preuve des mêmes capacités d'analyse, de la même rigueur à hisser la « Chorale » au sommet, qu'il en avait montré quelques années plus tôt à transformer une entreprise défaillante en leader.

En effet, lorsqu'Emmanuel Brochot reprenait Valentin Traiteur en 1993, l'entreprise était en dépôt de bilan. Il y était entré deux ans plus tôt comme responsable de la production. S'il possédait une parfaite connaissance des produits et des règles liées à la sécurité alimentaire, il n'avait en revanche qu'une idée tout à fait approximative de la gestion d'une entreprise et de la manière de manager les hommes, comme il le reconnaît lui-même aujourd'hui. Ce saut dans l'inconnu, il l'accomplissait avec une certaine naïveté mais avec quelques idées simples qui sont parfois les plus difficiles à mettre en oeuvre. A commencer par celle de fabriquer des produits qui se vendent. S'il y avait un réel savoir-faire à l'intérieur de l'entreprise, il a fallu bouleverser bien des habitudes, remettre en question bien des modes de production pour qu'elle devienne compétitive. Il faudra deux années de tâtonnements, d'ajustements intuitifs à Emmanuel Brochot pour y parvenir. Sans jamais vraiment douter, tout en tirant les leçons des échecs, le renoncement n'étant guère dans son caractère.

C'est par le plus grand des hasards, alors que Valentin Traiteur commence à aller mieux, qu'un de ses fournisseurs emmène Emmanuel Brochot assister à un match de basket. A l'époque il ignorait tout de ce sport. Sa passion à lui, c'est le vélo, qu'il pratique pour le dépassement de soi et

l'esprit de compétition. « *Le vélo forge un caractère, apprend à ne compter que sur soi, à ne jamais renoncer* » explique Emmanuel Brochot.

Mais lors de sa première expérience de spectateur, il perçoit cette sorte de dimension fusionnelle entre une ville et un sport. Le basket appartient au même titre que les industries de la maille et d'armement, au patrimoine de Roanne. Et cette passion, quasi irrationnelle parfois, tous les salariés de Valentin Traiteur, hommes et femmes confondus, la partagent. Comme Emmanuel Brochot n'aime pas faire les choses à moitié, il entre à la « Chorale » pour s'occuper des finances. Comme dans une entreprise, il gravit tous les échelons jusqu'à la présidence. Parallèlement, Valentin Traiteur devient le principal sponsor du Club. Cette passion partagée entre Emmanuel Brochot et ses salariés établit une singulière proximité entre eux. Sans en avoir vraiment eu conscience, le basket est devenu pour lui un outil de management à part entière. Victoires et rares défaites rythment désormais la vie de l'entreprise. Un désaccord profond avec une nouvelle municipalité sortie des urnes remettra en question cette dimension humaine. Emmanuel Brochot, d'un caractère entier, renonce la mort dans l'âme à son rôle de président et de sponsor. Mais cette expérience aura été déterminante dans sa façon de responsabiliser chacun de ses collaborateurs, de faire de l'entreprise une équipe gagnante. Car pendant ce temps, Valentin Traiteur est devenu avec plus de 300 salariés le premier employeur privé de la ville et a enregistré une croissance spectaculaire.

Chaque jour ce sont des norias de camions qui quittent les unités ultramodernes de production de Mably près de Roanne pour alimenter sous marque distributeur toutes les grandes surfaces de l'hexagone en snacking et produits traiteur frais. Ils ont commencé à sillonner les routes de plusieurs pays d'Europe. Alors la page du basket est-elle définitivement tournée malgré tout ce que le sport a apporté à Emmanuel Brochot dans sa façon de manager les hommes ? Ce n'est peut-être pas sûr.

**« SANS EN AVOIR  
VRAIMENT EU CONSCIENCE,  
LE BASKET EST DEvenu  
POUR MOI UN OUTIL  
DE MANAGEMENT  
À PART ENTIÈRE »**

## MIDCAP

investissement

### PACKING VINGT SUR VINS



**Implanté en Bourgogne et en Languedoc, le groupe Packing vient d'ouvrir son capital à Siparex afin de financer de futures opérations de croissance externe ainsi que l'extension de ses capacités de production et de stockage.**

En effet, Packing, présidé par Charles Roux, est spécialisé dans le stockage, le conditionnement et la logistique des vins. Le groupe qui opère à travers deux entreprises distinctes, Sobemab en Bourgogne et 3S en Languedoc, présente une offre complète aussi bien à destination des viticulteurs que des négociants. Elles répondent à leurs besoins de conditionnement et de contrôle qualité, d'assemblage des vins, de mise en bouteille, d'habillage et d'expédition.

Packing dispose de chais permettant le stockage en offrant une grande diversité de contenants pour leur conditionnement. Il dispose également d'une flotte de véhicules équipés pour procéder à l'embouteillage du vin directement chez les propriétaires récoltants. Porté par une conjoncture favorable, le groupe affiche une croissance



régulière avec pour son dernier exercice un chiffre d'affaires proche de 40 M€. Son programme d'investissement sur 3 ans devrait lui permettre d'augmenter ses capacités de production et de stockage de 30 %.

#### CONTACTS

PIERRE BORDEAUX-MONTRIEUX, STÉPHANE AGAËSSE, PIERRE KOVALENKO



cession

### FEEDAXESS

Siparex vient de céder la participation détenue depuis 2015 dans le groupe Feedaxess, un des premiers fabricants et distributeurs français d'équipements de cuisines professionnelles et de matériels de réfrigération commerciale. Implanté à Corbas dans le Rhône et présidé par Aloÿs et Dominique de Charry, Feedaxess regroupe les marques L2G-BM Productions, Seda,

Saro et Aminox. Grâce à la fois à une forte croissance organique et à plusieurs opérations de croissances externes, dont celle de Saro qui lui a ouvert les portes de l'Europe du Nord, le groupe, en bénéficiant de l'appui actif de Siparex, a vu son chiffre d'affaires multiplié par 4, passant de 17 M€ à 67 M€ et son effectif atteindre 150 salariés.

cession

### COTHERM

En accompagnant le groupe Cotherm pendant 7 ans, Siparex a permis à l'entreprise iséroise de devenir un des leaders européens des systèmes de régulation thermique. Siparex était entré au capital de Cotherm lors d'une opération de transmission minoritaire.

Fondé il y a 70 ans par la famille Sérigny et historiquement spécialisé dans les thermostats électromagnétiques, Cotherm a développé son savoir-faire dans la régulation électronique intelligente qui lui a permis de se développer fortement à l'international. Aujourd'hui Cotherm y réalise 80 % d'un chiffre d'affaires de 33 M€ dans plus de 60 pays, entre autres aux Etats-Unis, en Asie et au Moyen Orient.

## MIDCAP

### international

Après avoir récemment investi dans le groupe italien de transport Bracchi et dans HNH, le groupe vénitien d'hôtellerie, le fonds Siparex Investimenti 2 réalise deux nouvelles opérations. En effet, il vient d'investir, accompagné du fonds Siparex Midcap 3,15 M€ dans les sociétés familiales Plurima et SAIP.

### PLURIMA



La société est spécialisée dans la gestion de documents et l'archivage physique et digital, en particulier pour le secteur médical et l'administration publique italienne. Présidée par Luca Marconi, le fils du fondateur, Plurima dispose d'une quinzaine de sites

logistiques dans le Nord et le Centre du pays. Grâce à l'acquisition de plusieurs sociétés, son chiffre d'affaires a atteint 30 M€ l'an dernier. Jusqu'à présent le capital de l'entreprise était détenu intégralement par la famille Marconi qui a fait appel à Siparex pour accélérer son développement.



### SAIP



Entreprise familiale fondée il y a 30 ans dans la région de Milan, SAIP produit des accumulateurs hydro-pneumatiques et des amortisseurs de pulsations destinés à des secteurs très diversifiés comme l'industrie pétrochimique, l'automobile, les machines industrielles ou encore l'agriculture. Leader mondial sur son marché, elle réalise un chiffre d'affaires d'environ 10 M€



#### CONTACT

THIBAUD DE PORTZAMPARC

## A L'HONNEUR



### VIASPHÈRE

Repris en 2017 par son management à la suite d'un MBO financé par un pool d'investisseurs emmenés par Siparex, Viasphère, implanté à Mulhouse, vient de reprendre le contrôle de Family Sphère, spécialiste de la garde d'enfants à domicile qui dispose d'une centaine d'agences réparties sur le territoire.

Grâce à cette acquisition, la société alsacienne, leader nationale du service à la personne, dont le chiffre d'affaires devrait atteindre cette année 100 M€, renforce ainsi sa présence dans les activités dédiées à la petite enfance.

## MEZZANINE

### investissement

## VIGNAL LIGHTING GROUP UNE PARTICIPATION ÉCLAIRÉE

Siparex Intermezzo vient d'investir dans le groupe industriel Vignal, basé à Corbas près de Lyon.



Issu d'un spin-off de l'entreprise centenaire Valéo, Vignal Lighting Group est spécialisé dans la conception, la fabrication et la commercialisation de produits et systèmes haut de gamme pour l'éclairage et la signalisation des véhicules routiers et non routiers comme les engins de chantier. Le groupe compte tout naturellement parmi ses clients les plus grands constructeurs mondiaux de poids lourds comme Volvo, Renault Trucks, Man ou encore John Deere pour les véhicules agricoles.



Vignal Lighting Group, présidé par Jean-Louis Coutin, qui a démarré sa carrière au sein de Valéo, a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 120 M€ en 2018. Dans l'avenir le groupe entend poursuivre sa stratégie de croissance externe après les acquisitions d'AB Light en 2014 et de CEA en 2016 et accélérer son développement sur les marchés asiatiques.

### CONTACTS

PHILIPPE DUTHEIL, DAMIEN BOCA

### investissement

## CAMERUS ACCÉLÈRE DANS LE SUD



L'arrivée de Siparex Intermezzo parmi les actionnaires de Camerus permet à la fois à sa présidente Christine Atzemis et à son management de renforcer leur présence au capital du groupe et de financer l'acquisition de l'entreprise toulousaine Lign'Expo. Implanté à la fois à Paris, Lyon et Toulouse, Camerus est l'un des tout premiers loueurs français de mobilier destiné à l'organisation des salons et des événements professionnels. Depuis l'acquisition de Square en 2015, le groupe Camerus a décidé d'accélérer sa stratégie de développement sur l'ensemble du territoire national et en Europe du Sud. La prise de contrôle de Lign'Expo, qui réalise un chiffre d'affaires de l'ordre de 2,7 M€, ouvre à Camerus le marché du nord de l'Espagne. A brève échéance le groupe compte réaliser un chiffre d'affaires de 20 M€ sur le marché de l'organisation des foires et des salons en pleine expansion et estimé à quelque 7,5 Md€.

### CONTACTS

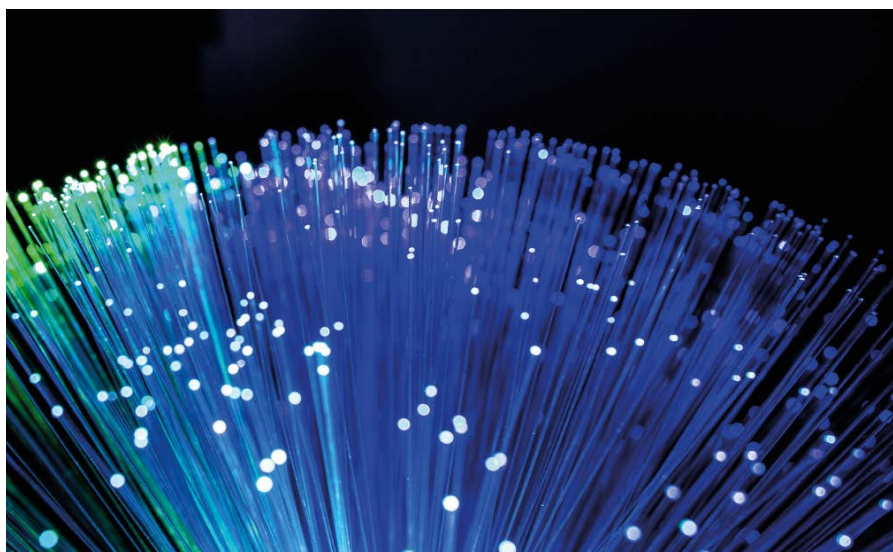
RICHARD DALAUD, CLÉMENT BARBIER

### cession

## CELESTE

Après sa participation à la réorganisation du capital de Celeste, Siparex Intermezzo a été refinancé à l'occasion de la récente prise de contrôle majoritaire du fournisseur d'accès internet haut débit par InfraVia.

Depuis sa création en 2001 par Nicolas Aubé, Celeste a développé une offre spécifique pour les entreprises et a déployé son propre réseau dans de nombreuses agglomérations françaises. L'entreprise accompagne aujourd'hui 3 500 entreprises et collectivités, compte 100 employés et réalise plus de 20 M€ de chiffre d'affaires.



## ENTREPRENEURS

### investissement

## GROUPE MARTEL LE SERVICE AU SENS LARGE !



**Le groupe familial Martel vient d'ouvrir son capital à trois investisseurs mineurs dont Rhône-Alpes PME.**

Leur arrivée permettra d'accompagner la dynamique de croissance du groupe de travaux publics, fondé en 1971 par le père de ses dirigeants actuels, Fabrice et Lionel Martel. Implanté dans

la proche région lyonnaise, le Groupe Martel, qui compte 10 sociétés aux activités complémentaires, intervient en région Auvergne-Rhône-Alpes. Il réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de 52 M€ avec une croissance annuelle supérieure à 10 %. Les dirigeants ont mis en place un modèle économique qui couvre les différents métiers du secteur, du désamiantage à la production de

granulats et de béton. La levée de fonds a pour objectif de donner au Groupe Martel les moyens de poursuivre son développement organique couplé à une stratégie de croissance externe.

### CONTACTS

CYRIL FROMAGER, ADRIEN SIRERA



### investissement

## LASER GAME EVOLUTION LE DIVERTISSEMENT TECHNOLOGIQUE



**Patrick Fournier, le fondateur et PDG de Laser Game Evolution, LGE, a fait appel à Rhône-Alpes PME pour accompagner son groupe dans une nouvelle phase d'expansion à l'international.**

Son concept de jeu laser indoor a fait ses preuves puisqu'il a été à l'origine d'une croissance moyenne proche de 15 % par an. En 2018, le chiffre d'affaires de l'entreprise grenobloise s'est ainsi élevé à 11 M€. LGE exploite à ce jour 113 centres de jeux laser

en France et en Europe, en Tunisie et au Canada où le groupe dispose déjà de 4 centres à Montréal. Cet investissement permettra à LGE de multiplier l'ouverture de nouveaux centres notamment au Canada, cible prioritaire.



### CONTACTS

ERIC LE HIR, ADRIEN SIRERA

### investissement

## ATECNA UN PORTEFEUILLE DE RENOM



L'entrée de Siparex Entrepreneurs dans Atecna, à l'occasion d'une opération primaire, devrait permettre à la société lilloise d'accélérer son développement en France et à l'international. Atecna propose à ses clients de renom (Décathlon, Desjardins, Havas, L'occitane, Rexel, etc.) ses expertises autour de leurs enjeux de digitalisation. Fondée en 2007 par Jean-Christophe Lepoutre et David Dujardin, elle emploie aujourd'hui plus de 160 personnes réparties dans 3 agences, Lille, Paris et Montréal. En 2018, l'entreprise a enregistré une forte croissance de son chiffre d'affaires qui s'est établie à 13 M€, en hausse de plus de 30% par rapport à l'exercice précédent.

### CONTACTS

DAMIEN FULCHIRON, JEAN-BASTIEN BLOCH



## ENTREPRENEURS

cession

### HANDIPHARM

A l'issue du remarquable parcours de croissance d'Handipharm qui a doublé son chiffre d'affaires, Siparex Entrepreneurs vient de céder la participation qu'il détenait depuis 2013 dans le groupe vendéen. Handipharm, créé en 2000 par Sébastien Bousseau, réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires proche de 20 M€.

Son cœur de métier consiste à sélectionner, stocker et distribuer uniquement auprès de pharmacies, des produits de confort ou d'accompagnement des malades. Handipharm souhaite poursuivre son maillage du territoire, notamment dans le Sud-Ouest, grâce à de nouvelles acquisitions. Une étape qu'accompagnera à nouveau Siparex Entrepreneurs.

cession

### ANTARÈS DIFFUSION

Rhône-Alpes PME a cédé sa participation détenue depuis 2011 dans Antarès Diffusion, distributeur d'accessoires techniques destinés aux véhicules de loisirs. Sous l'impulsion de son dirigeant Marc Wallaert et avec le soutien de Rhône-Alpes PME, le groupe a doublé de taille en 8 ans pour atteindre un chiffre d'affaires de 10 M€.

cession

### EMRESA

Presque quatre ans jour pour jour après son entrée dans le capital de Emresa, Siparex Entrepreneurs, qui avait alors financé sa reprise par Valérie Crauser, a cédé sa participation. La société luxembourgeoise est spécialisée dans les services de fidélisation et d'avantages pour les salariés. Elle réalise un chiffre d'affaires de 7 M€. Emresa a réalisé avec succès la mutation de son business model et connu un fort développement grâce notamment à sa transformation digitale, largement soutenue par Siparex avec l'appui de son Chief Digital Officer.

cession

### PASSMAN

Après l'avoir accompagné pendant 5 ans, Siparex vient de céder la participation qu'il détenait dans Passman, le leader des solutions numériques à destination des établissements d'hébergement et de santé en France et en Belgique, telles que le wifi, les webcorners ou la TV connectée. Durant cette période, le groupe Passman a connu une croissance remarquable puisque son chiffre d'affaires est passé de 13 à 28 M€.



## A L'HONNEUR

### ATLANTIC INGÉNIERIE

Atlantic Ingénierie, dont Siparex Entrepreneurs est actionnaire depuis 2014, vient de réaliser sa première opération de croissance externe dans le cadre d'un LBO secondaire, avec l'acquisition d'Atif spécialisée dans la maintenance et la modernisation ferroviaire. Le nouveau groupe piloté par James Hilbert réalisera un chiffre d'affaires intégré supérieur à 30 M€ pour 320 salariés.



### FAYOLLE

La société reprise en 2013 avec l'appui de Rhône-Alpes PME a fait l'acquisition des Etablissements Berlier, spécialisés dans la fabrication de sous-ensembles mécano-soudés complexes à destination des secteurs de la défense et du ferroviaire. Un changement de dimension pour ce spécialiste en chaudronnerie et tôlerie industrielles qui diversifie ainsi son offre grâce aux synergies techniques entre les deux entités et à la complémentarité de leurs portefeuilles clients.

investissement

## TREEFROG THERAPEUTICS FINANCER L'AVENIR DE NOTRE SANTÉ

**Treefrog Therapeutics, start-up bordelaise fondée par Maxime Feyeux et Kévin Alessandri, vient de procéder à une nouvelle levée de fonds de 7 M€ auprès de plusieurs investisseurs dont XAnge qui a piloté l'opération.**

Treefrog souhaite faire franchir une étape décisive aux thérapies reposant sur les cellules souches. Son programme couvre un large éventail d'indications thérapeutiques, comme les maladies de Huntington ou de Parkinson, les

insuffisances cardiaques ou encore le diabète.

CONTACT

GUILHEM DE VREGILLE



investissement

## SUNACARE UNE AIDE COMPÉTITIVE POUR LES SENIORS

**XAnge est entré au capital du groupe allemand Sunacare à la fois pour lui permettre d'accélérer son développement sur son marché intérieur et soutenir ses ambitions européennes.**

Sunacare est une société de services d'aide aux personnes âgées qui ont besoin de soins à domicile et à leur famille. Sunacare a fondé sa réputation sur des prestations de haute qualité à coût abordable. Daniel Schlör, fondateur et CEO, souligne qu'il a choisi un partenaire financier de dimension européenne connaissant le secteur.



CONTACT

BERNHARD SCHMID

investissement

## COINHOUSE UN HÉBERGEMENT POUR LES CRYPTO-ACTIFS

**Près de 5 ans après son ouverture à Paris, la maison du bitcoin devenue Coinhouse l'année dernière vient de réussir sa toute première levée de fonds d'un montant de 2,4 M€ à laquelle a participé XAnge.**

La start-up française souhaite proposer une quinzaine de crypto-actifs sur sa plateforme et poursuivre son expansion en Europe. Pour Nicolas Louvet, le PDG de Coinhouse « *il s'agit d'étendre le nombre de crypto-actifs disponibles au fur et à mesure que de nouveaux types de produits financiers deviendront commercialisables* ». Coinhouse souhaite également proposer des solutions de custody c'est-à-dire être

capable de conserver les actifs numériques de ses clients. L'équipe de Coinhouse est aujourd'hui composée d'une trentaine de professionnels et compte 150 000 clients dans toute l'Europe, qui ont investi en moyenne 10 000 €.

CONTACT

CYRIL BERTRAND

investissement

## 360 LEARNING PARTAGER LA CONNAISSANCE

**La scale-up franco-américaine 360 Learning vient de réaliser une levée de fonds de 41 M\$ auprès de plusieurs investisseurs dont XAnge**

Fondée en 2013, 360 Learning est une plateforme de formation en ligne permettant aux collaborateurs d'une entreprise de transmettre leurs connaissances et leur expérience aux autres salariés. Le groupe a d'ores et déjà un portefeuille de plusieurs centaines de clients à travers le monde dont à peu près la moitié des groupes du CAC40 à l'image de Michelin, Axa ou encore Safran. Le renforcement de ses moyens financiers va permettre à 360 Learning d'accélérer son développement autour de 3 axes stratégiques majeurs : répondre à la très forte croissance de la demande en France avec l'objectif d'y doubler chaque année son chiffre d'affaires. De poursuivre grâce à l'ouverture de bureaux à New York et à Londres le déploiement de son offre en Amérique du Nord et au Royaume Uni. Enfin, d'accélérer l'innovation en doublant la taille de son équipe R&D.

CONTACT

NICOLAS ROSE

investissement

## AEROSPACELAB NOTRE INTELLIGENCE N'A RIEN D'ARTIFICIELLE

La société belge Aerospacelab fondée en 2017 et présidée par Benoît Deper, qui a fait ses premières armes à la NASA, vient de procéder à une levée de fonds de 11 M€ pilotée par XAnge.

L'ambition d'AerospaceLab est de devenir le leader du renseignement et de l'intelligence stratégique. D'ailleurs, la société prévoit de lancer dans les deux ans qui viennent cinq satellites miniaturisés de moins de 50kg tout en offrant une résolution d'image proche de celle des satellites militaires de plus d'une tonne, l'innovation majeure se concentrant surtout dans la rapidité d'analyse des millions d'images et de données. Ses secteurs de prédilection sont la défense, l'intelligence économique, les infrastructures et l'agriculture.

CONTACT

GUILHEM DE VREGILLE

investissement

## SWEAGLE DISPONIBILITÉ MAXIMUM

XAnge vient de piloter la première levée de fonds de 2,75 M€ de Sweagle.

Cette start-up belge propose une plateforme de gestion des données de configuration des applications d'entreprise qui permet un contrôle automatisé de toutes les opérations afin d'éviter leurs échecs et leur temps d'arrêt. La levée de fonds réalisée par Sweagle, présent en France depuis 2018, va lui permettre d'accélérer son développement à l'international notamment au Royaume-Uni et aux Etats-Unis et de continuer à accroître les capacités d'intelligence artificielle de sa plateforme.

CONTACT

NICOLAS ROSE

## A L'HONNEUR

### ARCURE

En levant 10,9 M€ sur le marché Euronext, y compris la conversion d'OC souscrites en janvier dernier, la société parisienne Arcure a parfaitement réussi son introduction en bourse. Arcure, fondée en 2009 par Franck Gayraud et Patrick Mansuy, a mis au point « un œil intelligent » capable de prévenir les collisions entre piétons et engins mécaniques sur les sites industriels à risque et ainsi d'éviter des accidents parfois mortels. Arcure a réalisé principalement avec son système « Blaxtair » un chiffre d'affaires de 7,4 M€. L'entreprise a dévoilé à la fin de l'an dernier son capteur 3D destiné au guidage des engins autonomes. Siparex est présent dans le capital d'Arcure depuis 2014.



### WANDERCRAFT

La société vient d'obtenir sa certification « CE médical » pour l'Atalante, son exosquelette de marche qui est désormais à la disposition des centres de rééducation européens. L'Atalante est un robot d'aide à la marche destiné aux personnes handicapées en fauteuil roulant qui contrôle l'équilibre du patient grâce à des algorithmes. Il s'utilise sans béquille de manière simple et intuitive. Après 7 ans de développement et de tests cliniques, c'est une consécration pour Wandercraft. XAnge est présent au capital de Wandercraft depuis 2017.

L'INVITÉ

# GUY CORMIER



Président et chef de la direction  
du Mouvement Desjardins

CELA FAIT PLUS DE 30 ANS QUE LE GROUPE CANADIEN DESJARDINS FIGURE PARMIS LES ACTIONNAIRES ÉTRANGERS DE SIPAREX. UNE TELLE FIDÉLITÉ EST RARE. C'EST UN BIEN DES PLUS PRÉCIEUX DANS UN CONTEXTE ÉCONOMIQUE AGITÉ ET IMPRÉVISIBLE. DESJARDINS, CE SONT 300 MD\$ CANADIENS D'ACTIFS. ENTRÉ AU SEIN DU GROUPE EN 1992, ET APRÈS EN AVOIR GRAVI UN À UN TOUTS LES ÉCHELONS, GUY CORMIER EN EST DEvenu PRÉSIDENT EN 2016 À 46 ANS SEULEMENT. AU MOMENT OÙ LE FONDS TRANSATLANTIQUE CRÉÉ CONJOINTEMENT PAR LE GROUPE CANADIEN ET SIPAREX RÉALISE SES PREMIERS INVESTISSEMENTS, GUY CORMIER A RÉPONDU À NOS QUESTIONS.

## Les récentes tensions économiques entre les États-Unis et le Canada se sont-elles apaisées et si oui ont-elles laissé des traces ?

Malgré la récente suppression des tarifs douaniers américains sur l'acier et l'aluminium, les incertitudes qui pèsent sur une prochaine ratification de l'ACEUM - Accord Canada États-Unis Mexique- inquiètent les entreprises. De plus, la montée des tensions commerciales incite la plupart d'entre elles à la prudence ce qui se traduit notamment par une progression plus faible de certains types d'investissements.

## Quels sont les secteurs les plus porteurs au Canada selon vous ?

Le secteur manufacturier reste très porteur, notamment lorsqu'il intègre de nouvelles technologies. Je pense également aux services dont les exportations sont en plein essor, en particulier les plus novateurs d'entre eux, que ce soit les services aux entreprises, ou à portée scientifique ou technique. Le secteur des Technologies de l'Information et de la Communication est également en pleine croissance que ce soit le traitement des données ou de l'image ou encore avec la multiplication des plateformes de services. Par ailleurs les biotechnologies, les biomatériaux et l'industrie pharmaceutique offrent de solides perspectives de croissance.

## En quoi l'Europe est-elle attractive pour les entreprises canadiennes ?

Avec l'entrée en vigueur en 2017 de l'AECG (Accord Economique et Commercial Global ou Comprehensive

Economic and Trade Agreement - CETA) entre le Canada et l'Union européenne, les entreprises canadiennes peuvent désormais accéder librement à l'un des plus grands marchés au monde et accroître leur diversification géographique. Pour une entreprise canadienne, se développer en Europe signifie s'installer dans des pays modernes, avec des sociétés multiculturelles, ayant une qualité de vie élevée et des économies diversifiées.

## Estimez-vous que les liens économiques entre le Québec et la France sont suffisamment développés au regard d'une histoire commune qui les rend très proches ?

Avec les revirements de la Maison Blanche et l'AECG, de plus en plus d'entrepreneurs québécois souhaitent se diversifier en Europe en passant par la France. On observe un mouvement réciproque chez les entrepreneurs français qui voient le Québec comme un tremplin pour se développer au Canada.

## Votre volonté à la tête de Mouvement Desjardins est comme vous l'avez dit vous-même « d'être premier dans le coeur de vos membres et clients ». Est-ce facile ?

C'est avant tout la raison d'être d'un groupe coopératif comme le nôtre qui en priorité doit répondre aux besoins de ses membres et de ses clients. Contrairement à une banque classique, notre mission n'est pas de verser des dividendes à tout prix, mais de veiller en permanence à l'intérêt de tous. Cette approche me semble être le meilleur moyen de pérenniser un groupe coopératif.

## Comment Desjardins est-il capable de se démarquer avec l'arrivée des géants du numérique comme Google dans les services financiers ?

La technologie à mes yeux ne doit pas être une fin en soi mais un outil. Quand certains ont prédit la disparition des guichets, nous avons déployé les nôtres. Pour nous la dimension humaine a plus que jamais sa place aujourd'hui et je pense qu'il en sera ainsi dans 20 ou 50 ans. Desjardins peut se démarquer de tous les Google de la terre grâce à sa proximité avec ses clients. Notre mission est claire : enrichir la vie des personnes et des communautés alors que les géants numériques sont quant à eux voués à concentrer la richesse dans les mains d'actionnaires anonymes.

## Vous misez beaucoup sur la fibre entrepreneuriale de la jeunesse. Comment le Mouvement Desjardins la soutient-elle ?

Dans la prochaine décennie, beaucoup de chefs d'entreprises passeront la main à la nouvelle génération. Pour nous, il est essentiel de bien accompagner ces entrepreneurs et leur relève. Ainsi, Desjardins soutient de nombreuses organisations investies dans la formation entrepreneuriale et le mentorat. Nous finançons également des incubateurs comme Inkub, incubateur numérique lancé fin mars 2019.