

ACTIVA news

06

ACTIVATEURS DE VALEUR

été 2015

ÉDITO

CONSTRUIRE L'EFFET DÉMULTIPLICATEUR DE LA REPRISE

L'année dernière, Jeff Immelt a conclu la plus grande acquisition jamais réalisée par General Electric, avec le rachat de 17 milliards d'actifs d'Alstom. Avec l'opération Club Méditerranée, le groupe chinois Fosun a conclu avec succès l'offre publique d'achat la plus longue de l'histoire de la Bourse de Paris. Plus récemment, le géant français du transport Norbert Dentressangle a été racheté par XPO, l'un des acteurs de la logistique les plus actifs d'Amérique du Nord et la société finlandaise Nokia a pris possession d'Alcatel-Lucent, spécialiste français des télécommunications. Ces acquisitions d'entreprises françaises leaders sur leur marché montrent clairement l'intérêt à long terme du marché français et que la reprise est en cours.

En effet, au premier trimestre 2015, le PIB français a augmenté de 0,6 % dépassant ainsi les espérances et surpassant la croissance du PIB en Allemagne, au Royaume-Uni et aux USA.

C'est cette période charnière et cruciale, que l'équipe d'Activa Capital s'est évertuée à préparer ces dernières années avec les dirigeants des sociétés en portefeuille. Pendant cette interminable crise, sans aucun coup de pouce macro-économique, nos entreprises n'ont jamais baissé les bras. Au contraire, elles sont allées gagner leur croissance avec le plein soutien d'Activa Capital.

Depuis 2003, Activa Capital a repris 66 sociétés, dont 20 opérations primaires et 46 opérations de croissance externe. Armatis-lc a par exemple récemment ouvert un nouveau centre de contacts au Portugal. L'équipementier aéronautique Nexeya s'est implanté au Canada, un premier pas sur le marché nord-américain, immédiatement amplifié par l'acquisition du canadien Cabletest.

Cette stratégie d'investisseur actif, cette recherche permanente de croissance, entraînent un effet démultiplicateur vertueux et placent les entreprises dans les meilleures dispositions pour profiter du premier souffle de reprise lorsqu'il se matérialise. Ce style d'investissement, très impliqué, a toujours été et restera la philosophie d'Activa Capital. Il est dans l'ADN du fonds et permet d'en assurer la dynamique. Parmi les 20 sociétés soutenues par Activa Capital depuis sa création, 10 ont pu déjà être transmises à de nouveaux actionnaires.

Après le récent premier closing d'Activa Capital Fund III à 220 millions d'euros y compris co-investissements, soit environ aux deux tiers de l'objectif final, l'équipe concrétise actuellement les premiers investissements en vue de finaliser la levée de fonds courant 2015.

La taille importante de l'équipe d'Activa Capital, avec plus de 20 personnes, vise à épauler toujours plus les PME soutenues par le fonds avec l'objectif d'en faire des entreprises de plus grande taille, plus robustes, capables d'aller chercher de nouvelles sources de croissance au-delà de 2015, en France et à l'étranger. ■

L'équipe d'Activa Capital

● Jean-François Briand ● Pierre Chabaud ● Charles Diehl ● Michael Diehl ● Grégory Fradelizi ● Philippe Latorre ● Alexandre Masson ● Benjamin Moreau ● Christophe Parier ● David Quatrepoint ● Sophie Rouland ● Frédéric Singer ● Samuelle Thevenet ●



[DÉSINVESTISSEMENT

ERGLIS Une histoire de croissance externe P.02

[DÉSINVESTISSEMENT

PRONATURA Une relance pérenne P.02

[VIE DU PORTEFEUILLE

GAZ EUROPÉEN 3 questions à Y. Evin P.03

[ACTUALITÉ DES ENTREPRISES

NEXEYA s'implante au Canada P.03

[ACTUALITÉ DES ENTREPRISES

ARMATIS LC poursuit son internationalisation P.03

[ESG

L'engagement durable d'**ACTIVA CAPITAL** P.04

[ASSOCIATION

LE RIRE MÉDECIN Soigner par le rire P.04

Une histoire de croissance externe

ERGALIS EN QUELQUES CHIFFRES

Né d'un spin-off du groupe Randstad, Ergalis est le spécialiste français du travail intérimaire qualifié avec 270 collaborateurs. Entre 2010 et 2014, sa stratégie de croissance lui a permis de faire passer son chiffre d'affaires de 63 millions à 150 millions d'euros.

Frédéric Noyer, Président d'Ergalis et Philippe Latorre, Partner d'Activa Capital reviennent sur le succès de 4 années d'investissement.

Quel a été le rôle d'Activa Capital dans la croissance du Groupe Ergalis ?

Frédéric Noyer : j'avais la stratégie en tête, un mix de croissance interne et d'acquisitions. Mais sa mise en œuvre nécessitait une **collaboration forte avec mon actionnaire**. Pas seulement pour qu'il soutienne le projet mais pour qu'il s'implique dans sa réalisation.

frileux, nos réflexions communes ont permis au contraire de décider que la recherche de la croissance constituait plus que jamais la stratégie la plus opportune. Activa Capital a également accepté de se diluer au capital pour assurer le rachat de Plus RH en 2011. Tout seul, sans cet appui, nous aurions sûrement beaucoup plus hésité et, au final, nous ne serions pas allés aussi vite et aussi loin.

N'est-ce pas difficile de mettre fin à une telle relation ?

Philippe Latorre : dès le départ, l'horizon d'investissement est connu des deux parties. La transmission à un nouvel actionnaire permet de mesurer et de concrétiser la réussite de la stratégie menée à l'entrée au capital. C'est aussi une étape importante pour le management qui voit son succès récompensé.



Frédéric Noyer : l'entrée d'un nouvel actionnaire se fait dans la continuité. La stratégie ne change pas. Au contraire, la réussite du précédent investissement permet de conforter les vues du management et la trajectoire de l'entreprise. ■

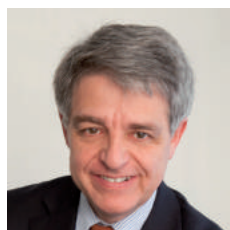
Philippe Latorre : le contrat entre Ergalis et Activa Capital était très clair dès sa signature, la stratégie de croissance était partagée, sans aucun doute. Cette **clarté initiale** simplifie considérablement l'exécution et contribue à la **réussite finale d'une opération d'investissement**.

Entre l'entrée du fonds au capital en 2010 et sa sortie en 2014, Ergalis a réalisé six acquisitions malgré une conjoncture adverse. La tentation de replier la voilure n'a jamais été envisagée ?

Frédéric Noyer : dans ces conditions, le rôle de l'actionnaire est crucial. Car en plus d'être un soutien financier actif, il doit servir de *sparring partner*. La relation avec Activa Capital s'est révélée très fructueuse. Alors que la situation économique s'était dégradée, ce qui aurait pu en effet nous rendre plus



Philippe Latorre,
Partner d'Activa Capital



Frédéric Noyer,
Président du Groupe Ergalis

Une relance pérenne



Christophe Parier,
Partner d'Activa Capital

Activa Capital a contribué avec le nouveau dirigeant à la relance de ProNatura, avant sa cession. Le numéro un français de l'approvisionnement en fruits et légumes bio vise aujourd'hui l'Europe.



Lionel Wolberg,
Président de Pronatura

ProNatura a connu un fort redressement après votre arrivée à la tête de la société début 2013. Quelles ont été vos toutes premières actions ?

Lionel Wolberg : ProNatura avait connu un développement rapide sous l'impulsion de son fondateur mais la société avait besoin de trouver un second souffle fin 2012. J'ai rencontré les dirigeants des différents métiers dont j'ai fortement apprécié les compétences et l'implication. **Ensemble nous avons travaillé sur un nouveau plan stratégique ambitieux mais réaliste.** Nous avons recruté à l'extérieur de nouveaux talents, avec des profils et expériences différents pour recréer du dynamisme et lancer de nouvelles initiatives. Dans ce cadre, nous avons ouvert une nouvelle filière fruits à noyaux. Nous avons également travaillé sur les réallocations d'investissements pour privilégier la croissance profitable de l'entreprise et saisir les opportunités qu'offrait un marché en croissance de l'ordre de 10% par an. Résultat, **la société a très rapidement retrouvé une dynamique vertueuse.** ProNatura a réalisé 14 millions d'euros de chiffre d'affaires supplémentaires en un an pour monter à 82 millions d'euros.

plus précis possible afin de déterminer les moyens les mieux adaptés pour remettre la société sur les rails et envisager un changement d'actionnaires, 9 ans après l'entrée d'Activa au capital.



Lionel Wolberg : l'appui d'Activa Capital a été crucial. Il fallait créer un climat de confiance afin de permettre à la nouvelle direction de se concentrer sur l'opérationnel. Par ailleurs, **Activa Capital a soutenu nos projets de développement** comme l'ouverture d'un espace à Rungis et au MIN de Nantes.

ProNatura a changé d'actionnaires fin 2014, avec la sortie d'Activa Capital. Quelle est aujourd'hui sa trajectoire ?

Lionel Wolberg : elle est supérieure à celle que nous anticipions, avec 15% de croissance attendue en 2015, un rythme près de deux fois supérieur à celui du marché. **ProNatura, cultivateur de filières fruits et légumes 100% biologiques, est le numéro un français et européen** avec 45 000 tonnes écoulées par an, 1 500 producteurs affiliés, 6 hubs logistiques et 1 000 magasins livrés chaque jour. **Le bio offre de fortes perspectives de croissance.** Il ne représente que 3% du marché français des fruits et légumes contre 8% en Allemagne. Notre objectif est de nous appuyer sur la réussite de notre base française pour dupliquer notre modèle sur de nouveaux territoires. ■

L'appui d'Activa Capital a permis à la direction de se concentrer sur l'opérationnel.

Dans ce contexte, quel a été le rôle d'Activa Capital ?

Christophe Parier : il était impératif de faciliter le partage de connaissance entre Lionel Wolberg et le fondateur de ProNatura, qui restait engagé à nos côtés, de veiller à ce que toutes les parties prenantes soient alignées. L'objectif était de réaliser **un diagnostic de la situation le**

VIE DU PORTEFEUILLE

FOURNISSEUR DE GAZ B2B

Trois questions à Yann Evin, Directeur Général Délégué de Gaz Européen

Grâce à une stratégie commerciale de proximité, Gaz Européen est devenu le premier distributeur alternatif de gaz naturel en France pour le segment de la copropriété.



Gaz Européen
FOURNISSEUR DE GAZ NATUREL

Comment Gaz Européen est-il devenu le premier distributeur indépendant de gaz naturel en France ?

Familiale à l'origine, la société s'est développée dès les années 1950 dans la distribution de charbon et l'exploitation de chauffage à Paris. **En décembre 2005**, au moment de la libéralisation du marché français, l'obtention d'une licence nationale de distribution de gaz naturel a permis à la société de prendre un virage important en se positionnant au milieu des grands distributeurs nationaux. **Gaz de Paris est né.** L'accélération s'est ensuite produite en 2010 grâce à deux principaux leviers : la société s'est focalisée sur la cible des copropriétés et a initié la création d'**agences régionales** dans les grandes métropoles permettant de couvrir localement l'ensemble de l'Hexagone (via Gaz de Nantes, Toulouse, Marseille, Lyon et Lille). Cet investissement commercial a payé. De 500 contrats en 2010, Gaz Européen en exploite désormais plus de 9 000 et le chiffre d'affaires est lui passé de 8 à 145 millions d'euros.

La base de croissance embarquée nous permet de viser les 200 millions d'euros en 2015.

Quels sont les atouts de Gaz Européen face à ses grands concurrents ?

Nous sommes un **opérateur alternatif atypique**, le **seul indépendant**, ce qui nous apporte une grande agilité. Notre stratégie commerciale nous a également permis de développer un **vrai service de proximité avec nos clients**. Par ailleurs, nous nous concentrons sur une **clientèle très précise** : les syndicats de copropriétés, les bailleurs publics et quelques secteurs tertiaires comme les foncières, les hôtels ou les maisons de santé. Nous nous différencions des grands distributeurs car adresser notre cible demande un travail important d'explication, une présence jusque dans les assemblées générales de copropriétaires... Nos équipes font cet investissement là au quotidien. Grâce à cela, **Gaz Européen sert aujourd'hui plus de 400.000 copropriétaires.**

Envisagez-vous de vous développer dans d'autres services de distribution d'énergie, comme l'électricité, ou sur d'autres marchés ?

Le groupe se concentre uniquement **sur le gaz naturel et le marché français**. L'ouverture du marché à la concurrence offre encore de grandes perspectives de croissance. Nos offres compétitives et claires ont rencontré un fort succès. Nous souhaitons **capitaliser sur ce savoir-faire.**

L'ouverture à la concurrence du marché français du gaz offre de grandes perspectives de croissance.

Yann Evin

Cela ne nous empêche pas pour autant de rester **innovants et agiles** et de travailler de nouveaux services pour nos clients, comme les aider à mieux gérer et à optimiser leur consommation de gaz ou de ressources. L'entrée d'Activa Capital au tour de table de la société en 2013 vient conforter cette stratégie de développement. ■

www.gaz-europeen.com

ACTUALITÉ DES ENTREPRISES

CENTRES D'APPELS



Armatis-lc poursuit son internationalisation



Porto, 2 millions d'habitants dont beaucoup parlent couramment français.

Après la Pologne et la Tunisie, Armatis-lc a ouvert en 2014 **une troisième implantation à l'international**, au Portugal. Situé à Porto, ce nouveau centre de contacts compte 500 positions pour 650 collaborateurs et génère déjà plus de 10 millions d'euros de chiffre d'affaires. Au total, le groupe dispose de plus de 6 500 conseillers répartis dans **15 implantations en Europe**, dont 12 dans l'Hexagone. **Premier opérateur français indépendant de centres de contacts externalisés**, Armatis-lc accompagne tous les grands donneurs d'ordre sur le marché français. ■

www.armatis.com

ACTUALITÉ DES ENTREPRISES

INGÉNIERIE ÉLECTRONIQUE



Nexeya s'implante au Canada



Structures composites aluminium et carbone pour le domaine spatial fabriquées par Nexeya.

Nexeya a fait un premier pas important sur le marché nord-américain. Le groupe spécialiste des systèmes électroniques critiques pour les industries de l'aéronautique, de la défense ou du spatial a lancé sa **filiale canadienne**. Cette implantation a été immédiatement confortée par l'**acquisition début 2015 de Cabletest**, une société spécialisée dans les tests d'équipements embarqués. Avec cette présence, Nexeya va pouvoir accompagner sur le continent nord-américain ses grands clients comme Airbus Group, Thales ou Safran. Soutenu par Activa Capital, Nexeya emploie plus de mille salariés et a réalisé un chiffre d'affaires de 113 millions d'euros en 2014. **Le groupe vise un doublement de ses revenus en trois ans.** ■

www.nexeya.com

[ESG

L'engagement durable d'Activa Capital

L'un des pionniers sur l'ESG en France, Activa Capital s'implique durablement avec la mise en place d'un reporting annuel à ses souscripteurs.

Les problématiques Environnementales, Sociales et de Gouvernance, regroupées sous le sigle ESG, font partie de l'ADN Activa Capital. Indépendante, la société



s'est très tôt posée la question de l'intégration de l'ESG dans ses actions. Activa Capital fait ainsi partie des cinq fonds qui ont élaboré en 2010 le premier document sur l'état des lieux du respect des critères ESG dans l'investissement en France, qui a abouti à la création d'une **commission ad hoc au sein de l'Association Française des Investisseurs pour la Croissance (AFIC)**. Elle est également signataire des **Principes d'investissement responsables** établis sous l'égide des Nations-Unies (UN-PRI).

Signatory of:



Aussi fortes soient-elles, Activa Capital va au-delà de ces signatures en formant son équipe pour la sensibiliser à l'ESG et à l'intérêt d'intégrer ces critères dans son

travail. Un bilan carbone a été également réalisé pour mesurer l'impact de la société de gestion sur son environnement. « *Nous devons nous-même montrer l'exemple avant de demander aux sociétés de notre portefeuille quels sont leurs engagements ESG* », explique Christophe Parier, l'associé chargé de promouvoir l'ESG en interne aux côtés de Samuelle Thevenet, Directeur Administratif et Financier d'Activa Capital.



Samuelle Thevenet,
Directeur Administratif et
Financier d'Activa Capital

Deux actions ont été mises en œuvre pour décliner en pratique ces engagements. D'abord un **reporting annuel**, dont la deuxième édition est en cours de réalisation, afin de mesurer l'évolution des critères ESG des participations. De plus, chaque année, des **entreprises volontaires** s'engagent à **améliorer un ou plusieurs objectifs choisis** (consommation d'énergie, formation...).

« *C'est une démarche d'amélioration continue qui se concrétise par le renforcement de l'entreprise et donc de sa valeur pour ses parties prenantes* », indique Samuelle Thevenet. ■

[ASSOCIATION

Soigner des enfants par le rire

Activa Capital accompagne Le Rire Médecin depuis 2011, par un mécénat de compétences et financier. La relation a permis de créer un institut de formation qui apporte de nouvelles ressources à l'association.



nous rendait plus légitimes pour apporter notre savoir-faire dans l'élaboration d'un business plan et d'une organisation » explique Charles Diehl, associé d'Activa Capital.

Cet institut forme les clowns de l'association mais propose également ses compétences à des entreprises extérieures. Aéroports de Paris a par exemple formé une partie de son personnel de sécurité au contact avec les enfants en détresse. « *Comme avec les entreprises de son portefeuille, Activa Capital apporte un soutien financier de long terme à l'association, avec la volonté d'accroître son activité pour, au final, soigner un plus grand nombre d'enfants* », ajoute Charles Diehl.

> A BUT NON LUCRATIF

Le Rire Médecin et Activa Capital ont conjointement pris la parole dans l'émission de **BFM Business** « **A but non lucratif** » présentée par Didier Meillerand le 1^{er} février 2015.

Pour écouter l'émission, rendez-vous sur le site de la radio :

fmbusiness.bfmtv.com/mediaplayer/live-audio/



Cet investissement est sans but lucratif, assure Charles Diehl : « *mais l'accompagnement financier et humain d'une association apporte un capital sympathie. Cela nous confronte surtout à des éléments moins tangibles que ceux auxquels nous avons l'habitude de faire face avec nos entreprises, c'est un enrichissement humain très important pour toute notre équipe* ». Comme pour les **deux autres associations soutenues, l'Agence du Don en Nature et la Fondation Thierry Latran**, Activa Capital cherche avant tout à apporter une méthodologie avec l'objectif de rendre plus pérennes ces structures associatives. ■

Un nez rouge peut aider à soigner de gros bobos... Depuis sa création en 1991 par Caroline Simonds, **Le Rire Médecin fait intervenir ses clowns professionnels dans les hôpitaux pour enfants**. Activa Capital est partenaire de l'association depuis 2011. La collaboration ne se limite pas au mécénat financier apporté chaque année par le fonds. « *Nous avons contribué à créer l'Institut de Formation du Rire Médecin. La vocation plus commerciale de cet institut de formation*



203 rue du Faubourg Saint-Honoré
75008 Paris – France
Téléphone +33 1 43 12 50 12
www.activacapital.com