

# ACTIVA news

# 05

ACTIVATEURS DE VALEUR

printemps 2014

## ÉDITO

# LE DÉVELOPPEMENT AU CŒUR DE NOTRE STRATÉGIE

L'année 2013 a été marquée par l'arrivée de deux nouvelles sociétés dans le portefeuille d'Activa Capital : Nexeya et Gaz Européen.

Nexeya est un groupe qui cherche à atteindre une taille critique par le biais d'une stratégie de croissance externe et qui a vu en Activa Capital un allié solide « *Public to Private* ». Nexeya est l'un des seuls spécialistes des systèmes électroniques à forte criticité et intervient sur des niches d'excellence auprès de grandes entreprises françaises, avec un chiffre d'affaires de 130 millions d'euros et plus de 1 000 professionnels (voir p.2). Gaz Européen est fournisseur de gaz auprès d'une clientèle BtoB, notamment les institutionnels et les administrateurs de biens, avec un chiffre d'affaires de 105 millions d'euros en 2013.

Les *build-ups* sont au centre de la stratégie d'Activa Capital et ce depuis toujours. Nous continuons d'affirmer cette stratégie, en créant de la valeur pour nos différentes participations : Activa Capital a ainsi soutenu le rachat de Crèches Baby&Co par sa participation La Maison Bleue, le développement de nouvelles offres pour Abrisud et l'acquisition par Findis de Ronzier et David Ménager (voir p.3).

Comme nous l'avons annoncé dans la précédente édition d'Activa News, le réseau PEN nous rapproche désormais de trois autres leaders européens du capital-investissement sur le segment du *mid-market*, en Allemagne, en Espagne et au Royaume-Uni. Une association inédite qui, après une année, a porté ses fruits en termes de partage de savoir et d'expériences mais aussi de vision à l'international (voir p.3).

2013 a également été l'occasion de promouvoir des principes qui font notre ADN depuis toujours : les valeurs Environnementales, Sociales et de Gouvernance (ESG). Avec une implication toujours plus grande dans des groupes de travail dédiés à ces problématiques, avec la publication de la charte ESG d'Activa Capital et ses participations ou encore le soutien renouvelé aux associations dont nous sommes mécènes, nous continuons de matérialiser cet engagement de fond au quotidien (voir p.4). ■

2013,  
année  
de  
succès

Actualité  
des entreprises

[ VIE DU  
PORTEFEUILLE ] P.02

Trois questions à Sylvain  
Forestier **LA MAISON BLEUE**

[ INVESTISSEMENT ] P.02

**NEXEYA**  
l'excellence française

[ NOUVEAUTÉ ] P.03

**ABRISUD** étoffe  
son offre

[ BUILD-UP ] P.03

**FINDIS** acquiert  
Ronzier

[ INTERNATIONAL ] P.03

Le réseau **PEN**  
déjà en marche

[ ESG ] P.04

Un engagement concret en  
faveur du développement  
durable

[ ASSOCIATION ] P.04

**L'AGENCE DU  
DON EN NATURE**,  
toujours plus loin

L'équipe d'Activa Capital

## FLASH

### Gaz Européen, nouvelle participation d'Activa Capital

Activa Capital est entrée en décembre 2013 au capital de Gaz Européen, société fournisseur d'énergie auprès d'une clientèle B to B, notamment les institutionnels et administrateurs de biens, en France. En 2013, le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 105 millions d'euros. Véritable alternative à l'opérateur historique de gaz et expert de la fourniture d'énergie, Gaz Européen émane d'un acteur de l'énergie en Île-de-France et s'appuie sur 60 années d'expérience dans le domaine de la fourniture d'énergie.

**Gaz  
Européen**  
FOURNISSEUR DE GAZ NATUREL

La société a été créée en 2005 avec la première entité parisienne : Gaz de Paris. Forte de sa croissance, la société s'est développée en régions et compte aujourd'hui 5 autres agences réparties dans les grandes métropoles de France pour une couverture nationale : Gaz de Lille, Gaz de Nantes, Gaz de Lyon, Gaz de Marseille et Gaz de Toulouse.

Lisez-en davantage sur Gaz Européen dans la prochaine newsletter d'Activa Capital.



### [VIE DU PORTEFEUILLE

Créée en 2004 par Sylvain Forestier, Président de la société et Antonia Ryckbosch, puéricultrice et Directrice Générale déléguée, La Maison Bleue gère des crèches pour les collectivités et les entreprises.

## Trois questions à Sylvain Forestier, Président de La Maison Bleue

### Pouvez-vous nous présenter La Maison Bleue ?

La Maison Bleue est un réseau de crèches privées principalement implantées en régions Ile-de-France, Provence-Alpes-Côte-D'azur et Rhône-Alpes. Après avoir développé une première crèche pilote pour la ville de Montrouge, La Maison Bleue a multiplié ses structures en France sous l'impulsion d'une équipe de professionnels pluridisciplinaires et expérimentés. En quelques années, La Maison Bleue a ouvert 90 crèches, soit l'équivalent de 3 600 berceaux : la société emploie désormais 1 250 collaborateurs.



La particularité de La Maison Bleue est de s'appuyer sur des outils pédagogiques de grande qualité ainsi que sur la formation, deux enjeux cruciaux dans un métier où les équipes sont jeunes et la rotation du personnel importante. Nous sommes à ce titre en train de mettre en place un département de Recherche & Développement pédagogique au sein du groupe.

### Quels sont vos atouts dans votre secteur ?

Le succès de La Maison Bleue repose tout d'abord sur son identité et ses valeurs. Ainsi mettons-nous au cœur de notre action l'humain, la puériculture étant un métier où l'échange et le partage d'expérience sont essentiels. Nous sommes ainsi fiers d'avoir été les premiers à ouvrir une école d'Auxiliaires de Puériculture en septembre 2012, une formation qui délivre un diplôme reconnu par l'Etat. La première promotion a certifié 24 auxiliaires.

Autre atout considérable : notre choix de faire du développement durable un engagement majeur. Des couches biodégradables aux blouses en coton bio, en passant par la construction de crèches selon les normes HQE\* et BBC\*\*, nous matérialisons au quotidien cette volonté. Nous utilisons également le bois en provenance de forêts éco-gérées pour toutes les structures psychomotrices et les aménagements intérieurs (lit en bois, cabane de change...).

Enfin, nous disposons d'une grande force de frappe grâce à la présence d'actionnaires solides et impliqués et de banques qui nous font confiance depuis longtemps. Notre développement s'appuie sur une vision de long terme.

### Quels sont vos leviers de croissance ?

La croissance interne reste notre principal moteur d'expansion. Néanmoins, ce développement doit toujours être raisonné et rentable : l'ouverture de toute nouvelle structure est conditionnée au fait d'avoir un certain nombre de réservataires.



Nous misons également sur un développement à travers des opérations de croissance externe. Le secteur dans lequel nous évoluons est en pleine recomposition et recèle de nombreuses opportunités. Ces opérations d'acquisition nous permettent d'accroître notre empreinte géographique dans certaines régions comme cela a été le cas

dans l'Est de la France avec le récent rachat de Crèches Baby&Co. De même, à l'international, nous souhaitons développer notre présence, comme sur le marché suisse où l'ouverture de notre première crèche en avril dernier à Genève a connu un franc succès. ■

\* Haute Qualité Environnementale \*\* Bâtiment de Basse Consommation

### [ INVESTISSEMENTS



## Nexeya, l'excellence française

Christophe Parier, Partner d'Activa Capital, Jean-Yves Rivière et Philippe Gautier, respectivement Président du Conseil d'Administration et Directeur Général de Nexeya, reviennent sur cet investissement.

### Quel a été le contexte de l'opération ?

**Christophe Parier :** Contactés en décembre 2012 par la banque d'affaires Edmond de Rothschild Corporate Finance, nous sommes entrés en négociations exclusives rapidement avec le groupe industriel. Spécialiste des systèmes électroniques à forte criticité, Nexeya intervient principalement sur les marchés de l'Aéronautique, de la Défense, du Spatial, de l'Energie et des Transports.

**Jean-Yves Rivière :** Nous étions à la recherche d'un actionnaire financier pour mettre en œuvre notre stratégie de développement. La société souhaite poursuivre ses opérations de croissance externe afin d'atteindre une taille critique sur ses marchés. Nexeya

1 000 salariés,  
dont  
800 ingénieurs

pour vérifier le bon fonctionnement de leur électronique embarquée et certains composants critiques tel que les sources d'énergie électrique. Les trois atouts de Nexeya sont : un portefeuille de technologies innovantes spécialisées, un outil industriel de premier plan avec trois sites en France et son capital humain : Nexeya compte 800 ingénieurs parmi ses 1 000 employés.

### Pourquoi investir dans Nexeya ?

**Christophe Parier :** La société bénéficie d'une position de leader



en effet un chiffre d'affaires de 250 à 300 millions d'euros à horizon 5 ans (contre 130 millions d'euros actuellement). Activa Capital a réalisé 42 build-ups au cours des dix dernières années; cela a constitué un critère décisif de choix

### Pouvez-vous nous donner quelques informations clés sur Nexeya ?

**Philippe Gautier :** Parmi nos clients, figurent des groupes tels que Airbus, SAFRAN, Thales, EDF, Alstom, ou encore la Marine Nationale. Nous leur fournissons deux types de produits : des équipements de test

sur des niches d'excellence. Ses savoir-faire constituent de très fortes barrières à l'entrée. Avec 12 acquisitions réalisées depuis 2003, Nexeya a en outre démontré sa capacité à se développer par croissance externe. Cette stratégie a déjà fait ses preuves.

Par ailleurs, nous travaillons avec un management talentueux, qui a réinvesti ses titres à nos côtés. C'est une équipe de premier plan qui est complètement alignée avec Activa Capital. Un facteur clé dans notre prise de décision. ■

[ NOUVEAUTÉ



# Abrisud étoffe son offre

Abrisud, participation d'Activa Capital depuis 2011, s'affirme une nouvelle fois comme le leader européen de l'aménagement pour piscines et spas. En proposant désormais à son catalogue une nouvelle gamme de produits inédits, **Abrisud prend de l'envergure.**

**Trois nouvelles références** ont ainsi fait leur apparition en fin d'année dernière :

- **La couverture de piscine souple**, une innovation unique sur le marché, dotée d'un esthétisme remarquable
- **Une gamme complète de volets roulants**, dont la résistance est renforcée
- **Des pergolas haut de gamme** pour couvrir les terrasses de particuliers et de professionnels (CHR), issues d'un partenariat avec le fabricant italien Corradi.

Grâce à une capacité d'innovation inégalée sur le marché et ces nouveaux partenariats récemment signés, Abrisud élargit significativement son offre vers les propriétaires de maisons individuelles avec jardin partout en Europe. **Abrisud est, plus que jamais, le leader de l'aménagement de la piscine et des terrasses en proposant des espaces à vivre toute l'année.**

[www.abrisud.com](http://www.abrisud.com)  
[www.abri-terrasse-abrisud.com](http://www.abri-terrasse-abrisud.com)

3  
nouvelles  
références



[ INTERNATIONAL

# Le réseau PEN déjà en marche

**Lancé fin 2012, le réseau PEN qui réunit quatre leaders européens du Private Equity sur le mid-market, est plus que jamais actif.**

**Retour sur les premiers pas de cette organisation avec Charles Diehl, Partner d'Activa Capital et Axel Eichmeyer, Partner d'ECM.**

**Après une année d'existence, quel est le 1<sup>er</sup> bilan du réseau PEN ?**

**Charles Diehl :** Notre bilan d'étape est extrêmement positif. Nos quatre sociétés regroupent 120 investissements, 30 associés et leurs équipes et surtout cumulent plus de 500 années d'expériences dans le capital-investissement. Dans ce cadre, PEN a une véritable puissance de frappe et est déjà devenu le lieu d'échanges de *best practices* et, plus largement, de coopération dans des opérations transfrontalières pour nos participations qui recherchent un développement international, par croissance organique et par croissance externe. Nous avons, de plus, mis en place des événements qui jalonnent notre histoire commune, comme la conférence annuelle qui s'est tenue à Paris en juin dernier ou la conférence sectorielle sur les thèmes de la santé et de l'éducation qui a eu lieu à Londres.

**Concrètement, comment s'effectuent les échanges de compétences ?**

**Axel Eichmeyer :** ECM est aussi très satisfait de la dynamique qui anime ce réseau et, par-dessus tout, de l'implication active de tous ses membres. En septembre dernier, un Directeur de Participations d'Activa Capital s'est déplacé chez ECM pour partager ses méthodes et son expérience ; la semaine suivante,

c'est un *Investment Manager* qui s'est rendu à Paris pour une semaine dans l'univers d'Activa Capital. D'autres initiatives auront prochainement lieu avec les autres membres. Autant d'échanges qui permettent à tous de s'améliorer sur le long terme.

**Le réseau PEN accroît-il réellement les opportunités transfrontalières ?**

**Charles Diehl :** Au-delà de l'aspect purement business, nous sollicitons nos partenaires du réseau pour leur connaissance approfondie de leur marché local. Pour donner un exemple très concret : ECM nous a ouvert son réseau et mis en relation avec des intermédiaires de premier choix pour nous accompagner sur le marché allemand dans le cadre de l'expansion d'Abrisud, l'une de nos participations. La croissance internationale des sociétés de nos portefeuilles est le moteur clé de PEN.



Le réseau PEN a lancé son site internet dédié, pour promouvoir sa démarche : [www.pe-network.org](http://www.pe-network.org)

[ BUILD-UP

# Findis acquiert Ronzier

Plus  
de 8 000  
clients



**N°1 français de la distribution d'Electroménager, Image et Son sur le circuit long, Findis poursuit sa stratégie de croissance externe en rachetant Ronzier, grossiste en Electroménager.** L'acquisition de cette société bordelaise forte d'une solide implantation dans le Sud-Ouest de la France, permet à Findis de se déployer dans cette région et d'intégrer des équipes expérimentées, notamment sur le segment des cuisinistes. De son côté, Ronzier bénéficiera de la taille, du savoir-faire et des outils de Findis qui vont lui permettre de continuer à servir efficacement ses clients, qu'ils soient cuisinistes ou magasins d'électroménager.

Avec cette opération de rachat, qui suit celle de Ménatel en 2010 et Cocélec en 2012 et qui a précédé celle de David Ménager en décembre 2013, Findis poursuit sa **stratégie de consolidation du secteur autour de son modèle performant fondé sur la qualité de service, la largeur de gamme, la disponibilité produit et la force promotionnelle.**

[www.findis.fr](http://www.findis.fr)

[ ESG

## Un engagement concret en faveur du développement durable

Activa Capital place les critères ESG (Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance) au cœur de sa stratégie d'investissement. Voici quelques initiatives illustrant sa démarche tant en interne que dans les entreprises de son portefeuille.

### ■ En interne

Signataire des UN PRI (Principes pour l'Investissement Responsable des Nations Unies) en 2010, Activa Capital a depuis intensifié sa démarche. L'intégration des principes ESG s'est notamment traduite par la publication de sa charte ESG en 2013. « *Etre un investisseur responsable, cela se démontre*, estime Christophe Parier. *Nous souhaitons partager notre vision avec les entreprises que nous accompagnons, en valorisant par exemple le respect de la diversité, le développement de nouveaux produits et services respectueux de l'environnement.* » Membre de la Commission ESG de l'AFIC, Activa Capital pilote depuis le mois d'avril un groupe de travail sur le reporting et les due diligences ESG, qui doit aboutir cette année à la mise en place d'un cadre de référence commun.



### ■ Au sein de ses participations

Les initiatives mises en œuvre par **Primavista**, spécialiste de la photographie en maternité et le marketing direct ciblant les jeunes parents, s'inscrivent pleinement dans la démarche. Le développement durable est un sujet dans lequel la société est très impliquée. Dans le cadre de son chantier « les petits gestes du quotidien », Primavista a par exemple proposé des formations à l'éco-conduite à ses employés itinérants afin d'améliorer la sécurité au travail. Recyclage des produits, charte de

diversité, soutien associatif... La société multiplie les actions. Autre participation emblématique d'Activa Capital : **Pronatura**, leader européen de la commercialisation de fruits et légumes biologiques. Certifiée FLO (Fairtrade Labelling Organizations), la société se mobilise en faveur du commerce équitable. Elle a remporté en septembre 2013 le prix « Responsabilité sociétale des entreprises » remis par la Chambre de Commerce et d'Industrie du Vaucluse. ■

[ ASSOCIATION

## L'Agence du Don en Nature, toujours plus loin

**Interview de Stéphanie Goujon, Déléguée Générale d'ADN, association reconnue d'intérêt général, qui collecte des produits non alimentaires redistribués ensuite aux plus démunis.**

**Pouvez-vous nous présenter ADN en quelques chiffres ?**

En France, 8,7 millions de personnes vivent en-dessous du seuil de pauvreté tandis que plus de 400 millions de produits neufs sont voués à la destruction chaque année. Notre action se décompose en trois phases.



Tout d'abord, nous collectons des produits non alimentaires neufs et invendus auprès des industriels, puis nous les stockons et les présentons sur un catalogue en ligne.

Enfin, nous les redonnons aux plus démunis au travers de notre réseau d'associations. En fait, nous sommes une passerelle entre les entreprises et plus de 480 associations luttant contre l'exclusion. Depuis la création de l'association, il y a quatre ans, nous avons redistribué l'équivalent de 40 millions d'euros en valeur marchande. Nous comptons aujourd'hui une

centaine d'entreprises mécènes, telles que la Fondation Carrefour, L'Oréal, Françoise Saget – Linvosges, PwC.

### Comment Activa Capital vous accompagne-t-il ?

Activa Capital est à nos côtés depuis la création de l'association. Ce partenariat s'appuie sur un soutien financier, mais c'est aussi un « accélérateur d'impact » car Activa Capital nous permet de développer notre réseau de mécènes en nous mettant en relation avec des entreprises. Leur engagement est fidèle. Activa Capital cofinance ainsi une étude sur le don non-alimentaire, que nous présenterons durant la Semaine du Don en Nature en avril prochain.



### Quels sont les projets de l'association ?

**Notre objectif est d'atteindre les 100 millions d'euros de produits neufs redistribués à l'horizon 2015.**

Un projet ambitieux autour duquel nous sommes tous mobilisés. Dans cette optique, l'étude que nous menons va nous aider à mieux identifier le potentiel de don par filière et par catégorie de produits, dans un contexte économique où les besoins sont grandissants.



**EUROGIKI**  
**AGENCE DU DON EN NATURE**  
Moins de gaspillage, plus de partage

Nous recueillons par exemple beaucoup de demandes concernant les domaines de la puériculture ou encore du high-tech. Enfin, après Lyon, Nice et Toulouse, nous allons créer d'autres pôles régionaux à Nantes et dans le Nord pour stocker les produits et coordonner nos actions. Il est important d'avoir des correspondants locaux, notamment pour sécuriser la chaîne du don. Nous suivons de près les associations, via des enquêtes de terrain ou encore des conventions de partenariat, pour éviter toute dérive. ■

[www.adnfrance.org](http://www.adnfrance.org)

L'Agence du Don en Nature organise  
**La Semaine du Don en Nature**  
du 7 au 11 avril 2014 en France

**ACTIVA**  
CAPITAL

203 rue du Faubourg Saint-Honoré  
75008 Paris  
Téléphone 01 43 12 50 12  
[www.activacapital.com](http://www.activacapital.com)