

INVESTISSEURS

LE MAGAZINE DES FCPI ET FIP D'EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS / www.edrip.fr / n° 13 • Juillet 2016

SUCCÈS

Marietton
et Havas Voyages

La naissance
d'un géant

DE GAUCHE À DROITE : MICHEL DINH, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE HAVAS VOYAGES, LAURENT ABITBOL, PRÉSIDENT DU GROUPE MARIETTON DÉVELOPPEMENT, PIERRE CAVALIER, CHARGÉ D'AFFAIRES SENIOR EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS.



EDMOND
DE ROTHSCHILD



Le temps de la moisson

Le capital investissement est un capital patience. En effet, contrairement aux actions des sociétés cotées en Bourse, les parts des fonds de *private equity* ne peuvent pas être achetées et vendues à tout moment. Pour que les souscripteurs puissent bénéficier de l'avantage fiscal, les sommes investies sont bloquées pendant au moins cinq ans. S'inscrire dans la durée, c'est bâtir patiemment des constructions entrepreneuriales solides. Les sociétés dans lesquelles nous investissons les capitaux que les souscripteurs nous confient ont le temps de bien grandir. Nous pouvons ainsi faire fructifier les sommes qui nous sont confiées dans les meilleures conditions. Le cycle de développement des entreprises que nous finançons coïncide parfaitement avec notre horizon d'investissement. Quand les fonds arrivent à maturité, le temps de la moisson est alors venu. Les souscripteurs récoltent ainsi les fruits de ce capital patience. Aujourd'hui, nous

y sommes. Les fonds lancés entre 2007 et 2010 arrivent à maturité. Les souscripteurs de certains fonds ont déjà été complètement remboursés. Nous avons déjà distribué beaucoup d'argent. Nous allons encore en distribuer d'ici la fin de l'année. Et nous avons pu relever un superbe défi : quelle que soit l'année dans laquelle les fonds ont été levés, nos souscripteurs ont gagné de l'argent – pour la plupart sans prendre en compte l'économie d'impôt. Des cessions ont déjà eu lieu. D'autres suivront au fur et à mesure que les fonds arriveront à leur terme. Et c'est d'ailleurs en raison de la diminution du nombre de lignes dans nos portefeuilles que le magazine que vous avez entre les mains adopte un format plus réduit. Mais son contenu restera un vibrant plaidoyer en faveur du capital patience.

Pierre-Michel Passy,
Gérant d'Edmond de Rothschild Investment Partners.

Depuis 2007

118,8M€ levés sur l'ensemble des FIP/FCPI	35 sociétés non cotées accompagnées	80,6M€ renvoyés aux porteurs de parts	63,5M€ Valeur des portefeuilles
--	--	--	---------------------------------------



CHABÉ LIMOUSINES
VOITURES AVEC CHAUFFEUR | CHAUFFEURS CARS

Transporteur de l'UEFA lors de l'Euro 2016

Chabé Limousines a remporté l'appel d'offres de l'UEFA pour être le transporteur de la compétition. Pendant le mois de l'épreuve, l'entreprise a géré le nombre record de 700 chauffeurs, doublant ses effectifs. Trois cents d'entre eux conduisaient les voitures fournies par l'UEFA pour transporter, dans toute la France, les équipes, l'ensemble des officiels et les invités.



ALOUETTE 2016 : il est là, le bonheur !



La première radio régionale de France offre à 1 000 auditeurs gagnants deux concerts gratuits en *live*.

Nouvelle dynamique, nouveau logo



Fondée en 1967, CETAL (Contructions Électro-Thermiques d'Alsace), concepteur et fabricant d'équipements pour le chauffage industriel, est dirigée depuis 2014 par Nicolas Pfirsch, petit-fils du fondateur. Issu de la troisième génération, il inaugure le renouveau et un changement de culture, favorisant une proximité accrue avec le client. Première étape de la modernisation de sa communication, CETAL fait évoluer son logo pour mettre en avant ce changement de culture et son esprit d'innovation. Le nom CETAL bénéficie désormais d'une typographie moderne plus lisible, la couleur anthracite faisant référence à la métallurgique. À ce nom sont associées trois formes circulaires :
– le cercle extérieur symbolise le savoir-faire et l'expertise CETAL ;
– le second cercle représente l'équipe CETAL (collaborateurs, agents et partenaires), chargée d'apporter cette expertise à ses clients pour les aider à atteindre leurs objectifs ;
– au centre du cercle se trouve le client, avec son process et ses objectifs. La couleur rouge, historiquement celle de la résistance chauffante, symbolise la chaleur humaine et les valeurs de CETAL. Un nouveau site web est également prévu pour être mis en ligne à l'automne 2016.



L'Aigle et l'enfant

Après la sortie réussie en début d'année du film *Steve McQueen The Man & Le Mans*, primé au Festival de Cannes, Marco Polo Production présente dans 362 salles, cet été, le film *L'Aigle et l'Enfant*, dernier film de Jean Reno.



MARIETTON
DÉVELOPPEMENT

Date de création : 1968.
Fondateurs : Claude et Gilbert Abitbol.
Activité : tour operating, agences de voyages et voyages d'affaires, via 440 agences (franchises incluses)
Effectif : 1 300 salariés.
Chiffre d'affaires 2015 (incluant Havas) : 215 M€ / volume d'affaires 2015 (incluant Havas) : 1 200 M€

MARIETTON et HAVAS VOYAGES

La naissance d'un géant

Acteur de référence en France dans la production et la distribution de voyages, le groupe Marietton a connu en 2015 une année faste, avec, en point d'orgue, le rachat d'Havas Voyages. Retour sur la naissance d'un « géant » du secteur.

8,3 M€
c'est le montant de l'investissement réalisé par Edmond de Rothschild Investment Partners depuis décembre 2012

LEXIQUE

SPIN OFF : création d'une nouvelle société indépendante à partir d'une branche d'activité d'un groupe.
TO : tour-opérateur ou voyageur qui organise des séjours touristiques en assemblant plusieurs prestations (vols, nuitées, restauration, visites guidées, etc.) pour les vendre à un prix « tout compris ».
DISTRIBUTION MULTICANALE : caractéristique d'une stratégie de distribution qui recourt à plusieurs canaux (physiques et/ou virtuels) de distribution en parallèle.

Comment a eu lieu la rencontre entre Havas Voyages et Marietton ?

Michel Dinh : En 2015, l'Américain Carlson Wagonlit Travel n'a pas souhaité nous associer à sa transition digitale engagée à l'échelon mondial. Raison invoquée : les activités en France d'Havas Voyages, à savoir la distribution de voyages aux particuliers et la gestion des voyages d'affaires pour les PME, étaient trop éloignées du cœur de métier de Carlson Wagonlit Travel. Dès lors, l'équipe dirigeante d'Havas Voyages et moi-même étions inscrits dans une spirale de **spin off**.

Laurent Abitbol : Le groupe Carlson Wagonlit avait initié la cession d'Havas Voyages par l'intermédiaire d'une banque d'affaires. Mes actionnaires financiers m'ont alerté de cette démarche. Je n'ai pas hésité un instant à formuler une proposition de rachat : en trois ans, nous avons multiplié par plus de huit le volume d'affaires du groupe Marietton pour atteindre une taille critique. Aujourd'hui, le marché français du tour operating et de la distribution en agences est en pleine concentration. Le timing était parfait pour opérer une telle prise de contrôle.

MICHEL DINH,
DIRECTEUR GÉNÉRAL D'HAVAS VOYAGES.

LAURENT ABITBOL,
PRÉSIDENT DU GROUPE MARIETTON DÉVELOPPEMENT.

PIERRE CAVALIER,
CHARGÉ D'AFFAIRES SENIOR EDMOND DE ROTHSCHILD INVESTMENT PARTNERS.



Quelles sont les synergies entre vos deux groupes ?

L. A. : Le rapprochement avec Havas Voyages va nous permettre de multiplier par trois notre volume d'affaires, dont la moitié sera réalisée dans les voyages d'affaires dédiés aux PME. L'impact sur Voyamar, notre tour-opérateur distribué par Havas Voyages, a été immédiat pour Marietton : sa marge a bondi de 60% en quatre mois.

M. D. : Grâce aux complémentarités géographiques des deux groupes, le nouvel

ensemble couvre tout le territoire français, avec 440 agences. Cette nouvelle donne va entraîner de nombreuses synergies de revenus et de savoir-faire. Elle va surtout accélérer le déploiement de la **distribution multicanale** en agences et sur le web. Une stratégie que nous avons engagée avec mon équipe dès 2012.

Comment se dessine l'avenir d'Havas Voyages et de Marietton ?

M. D. : Ma priorité est de poursuivre la transformation d'Havas Voyages, en réalisant sa digitalisation sur la base de quatre piliers : les individus, les technologies, le marketing-communication et la rénovation du réseau via un nouveau format d'agences. Le tout dans un double objectif : améliorer la relation client et préserver la rentabilité. Dans le même temps, **booster** les ventes du **TO** maison, Voyamar, afin d'améliorer la rentabilité du groupe.

L. A. : La marque Havas Voyages est pour Marietton un indéniable et formidable atout pour favoriser ses projets de développement futur, dans tous ses métiers, y compris et surtout pour déployer une démarche multicanale rentable. À plus ou moins long terme, Havas Voyages deviendra logiquement la marque premium du groupe Marietton. ■

FOCUS

Un parcours sans fautes

Avec le rachat de Selectour Préférence, puis de Voyages Auchan, et enfin la prise de contrôle d'Havas Voyages, le groupe Marietton affiche en 2016 un volume d'affaires global de 1,2 Md€. Une taille critique que nous avons anticipée en aidant Marietton à se structurer tout au long des trois ans pendant lesquels nous l'avons accompagné. Les actionnaires financiers ont réinvesti à hauteur de 12 M€, et l'opération a donné lieu à un financement bancaire complémentaire. La famille Abitbol, dirigeante et fondatrice, reste le premier actionnaire du nouveau groupe ainsi formé. Cette opération de prise de contrôle de l'un des grands opérateurs de voyages présents en France illustre bien la capacité du management et de tout le groupe Marietton à s'adapter aux évolutions rapides actuelles du secteur.

Partenariat & Innovation Partenariat & Innovation 2 Partenariat & Innovation 3 Partenariat & Innovation 4 Partenariat & Proximité Partenariat & Proximité 2

SOCIÉTÉS NON COTÉES : 20,8 M€

Société	Activité	CA	Fonds concernés
SNADEC	ABEX DÉVELOPPEMENT (Snadec) Désamiantage et assainissement des eaux usées	38 M€	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
ALOUETTE DÉVELOPPEMENT II	Station de radio régionale indépendante	7 M€	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité 2
SUP (Amisco) CÉDÉE	Production et analyse de données de performances sportives	13 M€	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
ARCHIVECO CÉDÉE	Externalisation et conseil en gestion d'archives	23 M€	Partenariat & Innovation 3, Partenariat & Proximité
AU FORUM DU BÂTIMENT	Grossiste en matériaux pour bâtiment	100 M€	Partenariat & Proximité
MARCO POLO PRODUCTION (Aventi Distribution)	Acquisition de droits cinématographiques et distribution de DVD	3 M€	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
CERTINERGY (UP/Barrault Recherche)	Société de services en amélioration de l'efficacité énergétique	89 M€	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
CETAL	Éléments sur mesure à haute valeur ajoutée de chauffage par électricité à usage industriel	11 M€	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
CHABÉ LIMOUSINES	Location de voitures avec chauffeur	38 M€	Partenariat & Proximité
CMP	Distribution de produits d'équipement de la maison	69 M€	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
DATEVI ÉDITIONS (Edimark)	Édition de publications de référence à destination des médecins spécialistes et des chirurgiens-dentistes	21 M€	Partenariat & Proximité
EXCLUSIVE GROUP (Exclusive Networks) CÉDÉE	Distribution de solutions de sécurité informatique	627 M€	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
FINANCIÈRE DÉFI	Enseignes lumineuses et supports publicitaires spectaculaires	43 M€	Partenariat & Innovation 2
FINANCIÈRE GOA (Groupe Finag)	Fabrication et distribution de poubelles en inox et accessoires de salles de bains	38 M€	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
LES NOUVELLES JARDINERIES (Garden Price) CÉDÉE	Chaîne de jardinerie à bas prix	7 M€	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
GÉOTEC CÉDÉE	Réalisation d'études des sols et des fondations	36 M€	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
HOCHÉ TRIOMPHE INDUSTRIE	Distribution et location de bâtiments modulaires et nacelles élévatrices	78 M€	Partenariat & Innovation 2
INVENTIA (Novamex) CÉDÉE	Produits écologiques et sans allergènes d'entretien et d'hygiène/cosmétique sous la marque L'Arbre Vert	35 M€	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
ITESA	Distribution BtoB de matériel électronique de sécurité	31 M€	Partenariat & Proximité
CONCEPT MANAGEMENT (JP Peltier)	Ingénierie en agencement et en décoration des lieux de vente	7 M€	Partenariat & Innovation 2
F&B GROUP (Maesa) CÉDÉE	Produits sur mesure pour les marques de beauté et les enseignes de distribution	89 M€	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
MARIETTON	Tour-opérateur et distributeur de voyages	1 152 M€	Partenariat & Proximité
FINANCIÈRE CYBELE (OCEAN) CÉDÉE	Solutions de géolocalisation clés en main adaptées aux métiers itinérants	10 M€	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
PROWEBCLUB (ProwebCE) CÉDÉE	Solutions logicielles de communication et de gestion pour les comités d'entreprise	80 M€	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
SMILE CÉDÉE	Conseil et intégration de solutions open source	53 M€	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
FINANCIÈRE SOFT (Soft Company) CÉDÉE	SSI spécialisée dans les domaines de la banque, de la finance et de l'assurance	21 M€	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
VOLTA EXPANSION (Dufyelec)	Réhabilitation et maintenance électrique de logements sociaux	32 M€	Partenariat & Proximité
ID FINANCE CÉDÉE	Réparation et maintenance de cartes électroniques	9 M€	Partenariat & Innovation 2

SCIENCES DE LA VIE

Société	Activité	CA	Fonds concernés
NOXXON PHARMA	Molécules thérapeutiques pour le traitement des maladies inflammatoires	-	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
GENKYOTEX	Petites molécules antifibrotiques pour le traitement de maladies liées au stress oxydatif	2 M€	Partenariat & Innovation 2
PANGENETICS CÉDÉE	Développement des anticorps pour le traitement de maladies inflammatoires	-	Partenariat & Innovation 2
CELLNOVO GROUP IPO	Développement d'un système mobile innovant de contrôle et de gestion du diabète	-	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
GENTICEL IPO	Traitement de lésions précancéreuses	-	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
POXEL IPO	Molécules pour le traitement du diabète de type 2	-	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
SUPERSONIC IMAGING IPO	Systèmes d'imagerie médicale à ultrasons	20 M€	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité

SOCIÉTÉS COTÉES : 7,5 M€

Société (code ISIN)	Activité	CA	Fonds concernés
1000 MERCIS (FR0010285965)	Prestations de publicité et de marketing interactifs	53 M€	Partenariat & Proximité
ADTHINK MEDIA (FR0010457531)	Édition de contenus et monétisation d'audience sur internet	24 M€	Partenariat & Proximité
ECA (FR0010099515)	Robotique, simulation et systèmes de contrôle et de sécurité	105 M€	Partenariat & Innovation 2
EOS IMAGING (FR0011191766)	Solution d'imagerie orthopédique complète	22 M€	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
HEURTEY PETROCHEM (FR0010343186)	Fours d'hydrocarbures	420 M€	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
ITS GROUP (FR0000073843)	Conseil en technologies et systèmes d'information	192 M€	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
SWORD GROUP (FR0004180578)	SSI spécialisée dans les logiciels et services aux industries	138 M€	Partenariat & Innovation 2

OPCVM : 35,2 M€

Libellé (code ISIN)	Nature	Fonds concernés
EdR Fund Europe Flexible (LU1160353089)	Diversifié	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
EdR Monde Flexible (FR0010831545)	Diversifié	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
EdR Fund Global Convertibles (LU1160355373)	Obligations	Partenariat & Proximité
EdR Fund Europe Synergy (LU1102947196)	Actions	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
EdR Fund Global Convexity (LU1160370091)	Obligations	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
EdR Fund Global Value (LU1160360373)	Actions	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité
EdR Start (FR0010471136)	Actions	Partenariat & Innovation 2, Partenariat & Proximité

AVERTISSEMENTS

Du fait de leur simplification, les informations des présentes pages peuvent être partielles et n'ont aucune valeur contractuelle. Ce document est non audité. La notice d'information des fonds et les rapports annuels sont disponibles sur simple demande auprès de la société de gestion ou du dépositaire, et sur le site www.edrip.fr. Les performances passées ne préjugent pas des résultats futurs.

Les données chiffrées, commentaires et analyses qui figurent dans cette présentation reflètent le sentiment d'Edmond de Rothschild Investment Partners sur les marchés, leur évolution, leur réglementation et leur fiscalité, compte tenu de son expertise, des analyses économiques et des informations en sa possession à ce jour. Ils ne sauraient, toutefois, constituer un quelconque engagement ou une garantie d'Edmond de Rothschild Investment Partners.

INVESTISSEURS est publié par Edmond de Rothschild Investment Partners - 47 rue du Faubourg Saint-Honoré, 75401 Paris Cedex 08 - Société en commandite par actions au capital de 501 500 € - 444071989 RCS Paris - Tél. : +33 (0)1 40 17 25 74 - www.edrip.fr - Directeur de la publication : Pierre-Michel Passy - Rédacteur en chef : Alexandre Foulon - Comité éditorial : Jérôme Bévrière et Olivia Bez - Conception et réalisation : ANAKA - 50 avenue de la Grande Armée, 75017 Paris - Tél. : +33 (0)1 45 75 75 85 - Chefs de projet : Hélène Weisskopf et Vinciane Roccofort de Vinnière - Journalistes : Yves Deguilhem et Michel Turin - Photographies : Marc Bertrand, Shutterstock - Diffusion : 6 500 exemplaires - ISSN : en cours - Imprimeur : Setig Palussière - 10 rue du Petit Damiette - ZAC Sud - BP 1043 - 49015 Angers Cedex.

CAPITAL-DÉVELOPPEMENT - CAPITAL-TRANSMISSION

