



Actualité

Exclusive Networks poursuit sa croissance à deux chiffres avec Copeba

Le distributeur de logiciels B2B de sécurité informatique poursuit son expansion à travers un LBO secondaire au sein duquel le management compte pour plus de 30%. L'objectif est désormais d'atteindre le milliard d'euros de chiffre d'affaires d'ici 2019.

Exclusive Networks va pouvoir continuer son incroyable aventure de croissance. Accompagné depuis 2010 par le trio constitué d'Omnes Capital (majoritaire), EdRIP et Socadif, le distributeur de produits informatiques dirigé par Olivier Breittmayer vient en effet d'être racheté par le fonds Copeba et son management sur la base d'une valeur d'entreprise comprise entre 300 et 350 M€, soit une magnifique valorisation quand on songe que l'entreprise avait l'objet d'un premier LBO pour un montant inférieur à 50 M€. "Ce deal concrétise avant tout une progression fabuleuse", explique Marc Baffreau, Associé d'Archers et conseil des dirigeants. "L'entreprise est passée en l'espace de quelques années de 50 à 600 M€ de chiffre d'affaires grâce à une politique de croissance externe particulièrement active qui l'a vu réaliser une dizaine d'acquisitions depuis 2007. À ce niveau-là, ce n'est tout de même pas très fréquent". La qualité de l'actif et de son

management expliquent ainsi la rapidité du processus de cession. Initié à l'automne, celui-ci a rapidement débouché sur l'engagement de la banque d'affaires Leonardo & Co et la mise en œuvre de due diligences de cession menées tambour battant. Plus d'une dizaine de candidats à l'acquisition se sont alors positionnés sur l'intégralité d'un deal qui voit la montée en puissance du management, étendu à 70 managers et qui pèsera dorénavant pour plus de 30% de l'actionnariat de la société. "Ce qui m'a frappé, c'est la fluidité du processus et la qualité de la relation unissant les managers aux cédants, entre lesquels les zones de désalignement ont été réduites au minimum", précise encore Marc Baffreau. "Les accords managériaux ont d'ailleurs été négociés et signés en même temps que le SPA lui-même. On peut donc dire que cette opération est typique de l'époque actuelle où les managers, bien plus qu'il y a quelques années, s'approprient tous les enjeux de la documentation financière." Et

entre les cinq derniers acquéreurs candidats à la reprise, c'est finalement sur le belge Copeba, déjà présent en France à travers ses participations dans Socotec ou Babilou, que le choix du management s'est arrêté. Entre autres considérations, Olivier Breittmayer et ses équipes auraient été séduits par la souplesse de la structure de gouvernance proposée par le fonds d'investissement belge.

Quant au financement, les vendeurs-réinvestisseurs n'ont pas eu à chercher bien loin puisque c'est ICG, déjà aux côtés de l'entreprise pour l'ensemble de ses opérations de croissance externe, qui assure le montage. Le gérant d'actifs met à disposition à disposition une ligne de financement Unitranche de 160 M€. Une forme de staple financing, donc, qui a notamment vocation à soutenir les prochaines acquisitions prévues par Exclusive Networks. "Notre objectif est d'atteindre le seul du milliard de chiffre d'affaires d'ici 2019", précise ainsi Olivier Breittmayer. ■

Les acteurs clés

Cédants : Omnes Capital (Philippe Zurawski, Mikael Shaller), EdRIP (Sylvain Chaignon), Socadif (Bernard Garnier) – Conseil juridique King & Wood Mallesons (J Jouhanneaud) – Banque d'affaires Leonardo & Co (J-B Marchand) VDD financières Eight Advisory (S Vanbergue) VDD fiscales Arsene Taxand **Exclusive Networks (management :** Olivier Breittmayer, Philippe Sanchez et Nicolas Trombert) – Conseil juridique Archers (M Baffreau, A Viard) - **Copeba (Charles-Henri Chaliac et Jean-Marie Laurent Josi)** – Conseil juridique White & Case (F Leloup), DD financières KPMG TS (M Wallich-Petit, S Bougerolle, B Chabousou) **Financement Unitranche** ICG (M Vigier) **Conseil juridique** DLA Piper (M Manon)



Marc Baffreau et Olivier Breittmayer