

La confiance
ça se mérite

Amundi
ASSET MANAGEMENT

ÉCHANGES

LE FINANCEMENT DES PME ET ETI SELON AMUNDI

JUIN 2018

SPIE BATIGNOLLES
Homme sweet home

DL SOFTWARE
Le soft power !

FONDASOL
L'odyssée de l'espace

HMY
Symphonie en
sol majeur



AMUNDI
STIMULATEUR
DES GRANDES
ÉVOLUTIONS
STRUCTURELLES

SPÉCIAL MÉGATENDANCES

TECHNOLOGIE, ENVIRONNEMENT, DÉMOGRAPHIE, GLOBALISATION, ÉVOLUTIONS SOCIÉTALES...

Les mégatendances, des opportunités incontournables

“

Défis démographiques, révolution technologique, enjeux environnementaux, globalisation des échanges et des économies, évolutions sociétales et comportementales... autant de mégatendances qui agissent comme des forces disruptives et bouleversent l'économie mondiale. Ces changements structurels, durables et inévitables touchent tous les secteurs. Ils façonnent l'environnement dans lequel les entreprises opèrent et créent un formidable gisement de croissance pour celles qui en bénéficient directement. Ces mégatendances sont aussi, pour les sociétés de gestion, des opportunités d'investissement incontestables.

Investir dans les mégatendances, c'est se positionner sur les futurs « gagnants » avec des méthodologies différentes de celles habituellement déployées dans la gestion d'actifs. C'est aussi, dans un environnement de faible croissance et de taux bas, s'éloigner des investissements traditionnels. C'est également s'exposer davantage à la croissance séculaire en réduisant son exposition aux facteurs cycliques et en bénéficiant d'approches thématiques. Chaque mégatendance peut en effet être déclinée en plusieurs thématiques, elles-mêmes en sous-thèmes d'investissement. Investir dans les mégatendances c'est aussi se positionner sur des segments où le risque est encore rémunéré.

L'enjeu pour une société de gestion est donc d'adapter son offre à ces grandes tendances structurelles pour proposer des approches innovantes et des produits de diversification au rapport rendement/risque attractif. Amundi et ses filiales captent ces opportunités au travers de différentes activités et offres. Nos fonds thématiques capitalisent sur les grandes tendances comme la démographie, la chaîne alimentaire ou les entreprises disruptives. Nos fonds actions « petites et moyennes valeurs » investissent dans des sociétés innovantes, spécialisées sur des segments d'avenir comme la biotechnologie, les Fintechs, l'intelligence artificielle. Les approches ISR/ ESG que nous proposons permettent de se positionner sur des entreprises prenant en compte l'environnement, la gouvernance, le social, les valeurs éthiques dans leur stratégie de croissance.

Notre plateforme dédiée aux Actifs Réels et Alternatifs (PARA), capitalise aussi sur ces mégatendances, notamment à travers ses fonds de private equity et de dette privée. Ce nouveau numéro d'Echanges, spécial Mégatendances, vous apporte un éclairage sur l'accompagnement par les équipes d'Amundi Private Equity Funds et de dette privée Amundi de quatre sociétés – DL Software, Fondasol, HMY et Spie batignolles - dont la croissance est dynamisée par ces grandes tendances structurelles.

”



© Amundi

*Philippe Ithurbide, Directeur de la
Recherche et de la Stratégie Amundi.*

LES MÉGATENDANCES

TECHNOLOGIE

*Innovations,
accélération des changements,
objets connectés,
big data, robotique...*

ÉVOLUTIONS SOCIÉTALES

*Réseaux sociaux,
intégrité et confiance,
nouveaux
comportements...*



DÉMOGRAPHIE

*Santé et vieillissement,
urbanisation,
accroissement de
la population...*

GLOBALISATION

*Intensification des
échanges et des flux,
développement
des pays émergents...*

ENVIRONNEMENT

*Changement climatique,
pénurie des ressources...*

Amundi

ASSET MANAGEMENT

Les informations contenues dans ce document sont destinées à une diffusion large sans considération des objectifs d'investissement, de la situation financière ou des besoins particuliers de chaque investisseur potentiel. Les informations communiquées dans ce document ne constituent en aucun cas une offre d'achat ou une sollicitation de vente. Elles ne peuvent être assimilées ni à une sollicitation pouvant être considérée comme illégale ni à un conseil en investissement. Ce document qui ne constitue pas la base d'un contrat ou d'un engagement de quelque nature que ce soit est fourni à partir de sources qu'Amundi considère comme étant fiables. Toutes les informations contenues dans ce document peuvent être modifiées sans préavis. Amundi n'accepte aucune responsabilité, directe ou indirecte, qui pourrait résulter de l'utilisation de toutes informations contenues dans ce document. Amundi ne peut en aucun cas être tenue responsable pour toute décision prise sur la base des informations contenues dans ce document. Les informations contenues dans ce document vous sont communiquées sur une base confidentielle et ne doivent être ni copiées, ni reproduites, ni modifiées, ni traduites, ni distribuées sans l'accord écrit préalable d'Amundi à aucune personne tierce ou dans aucun pays où cette distribution ou cette utilisation serait contraire aux dispositions légales et réglementaires ou imposerait à Amundi ou à ses produits de se conformer aux obligations d'enregistrement auprès des autorités de tutelle de ces pays. Ce document n'a été revu par aucune autorité de tutelle. Il n'a pas vocation à être diffusé auprès de, ou utilisé par, toute personne, investisseur qualifié ou non, d'un pays ou d'une juridiction dont les lois ou les règlements l'interdiraient. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Amundi Private Equity Funds est une Société anonyme au capital de 12 394 096 € Société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF n° GP 99.015 – Siège social : 90, boulevard Pasteur – CS 21564 - 75730 Paris Cedex 15 – France – 422 333 575 RCS Paris. Les informations contenues dans le présent document sont réputées exactes au 1^{er} octobre 2017.

Amundi Asset Management – Amundi AM

Société par actions Simplifiée- SAS au capital de 746 262 615 euros - Société de Gestion de Portefeuille agréée par l'AMF sous le n° GP 04000036.

Siège social : 90, boulevard Pasteur - 75015 Paris - France - Adresse postale : 90, boulevard Pasteur CS21564 75730 Paris Cedex 15 - France.

Tél. +33 (0)1 43 23 30 30

Siren : 437 574 452 RCS Paris.- Siret : 43757445200029 - Code APE : 6630 Z - N° Identification TVA : FR58437574452

Ce document n'est pas destiné à l'usage des résidents des Etats Unis d'Amérique et des « U.S. Persons », telle que cette expression est définie par la « Regulation S » de la Securities and Exchange Commission en vertu du U.S. Securities Act de 1933. L'investisseur est soumis à un risque de perte en capital.

VOUS SOUHAITEZ EN SAVOIR PLUS ?



**Rendez-vous sur www.amundi.fr
ou renseignez-vous auprès de
votre conseiller.**

Scannez et découvrez !

Rédactrice en chef : Charlotte JEAN - charlotte.jean@amundi.com

Couverture : © MAAVA/ Event Bots - Freepik

e batignolles

CONST



*Emilie Bensimon, Amundi
et Stéphane Devernay,
Directeur financier adjoint
de Spie batignolles.*

SPIE BATIGNOLLES

Homme sweet home

1^{ER} GROUPE DE BTP FRANÇAIS INDÉPENDANT, SPIE BATIGNOLLES EST PORTÉ PAR LA MÉGATENDANCE DÉMOGRAPHIQUE. AMUNDI, QUI A SOUSCRIT EN NOVEMBRE 2015 À L'EURO PP ÉMIS PAR LE GROUPE, ACCOMPAGNE, AVEC L'EXPERTISE DE SON ÉQUIPE DE DETTE PRIVÉE, CETTE DYNAMIQUE DE CROISSANCE DANS L'HEXAGONE ET À L'INTERNATIONAL.

QUELLE EST LA DYNAMIQUE DE LA MÉGATENDANCE DÉMOGRAPHIQUE DONT LA CROISSANCE DE SPIE BATIGNOLLES PROFITE ?

Emilie Bensimon (Amundi) :

La population mondiale croît à un rythme de près de 90 millions d'habitants⁽¹⁾ par an, ce qui d'ici 2050 représentera 2 milliards de personnes⁽¹⁾ en plus dans le monde. Cette croissance s'accompagne d'un phénomène d'urbanisation avec déjà plus de la moitié de la population mondiale vivant en ville et une projection de 60%⁽²⁾ en 2030. Dans les pays développés, l'urbanisation nécessite la construction de nouveaux logements et le développement de villes dites « intelligentes » avec la gestion du trafic, le développement des moyens de transport mais aussi des réseaux intelligents. Dans les pays émergents, cela se traduit par la construction de nouvelles villes et de nombreux projets d'infrastructures.

COMMENT SPIE BATIGNOLLES RÉPOND-IL AUX ENJEUX LIÉS À L'URBANISATION ?

Stéphane Devernay (Spie batignolles) :

En tant que groupe diversifié de BTP, présent dans six domaines d'expertise (génie civil, travaux publics, énergie, construction, immobilier, concessions), Spie batignolles apporte des réponses aux besoins de structures et infrastructures dans les villes. Dans le cadre du Grand Paris et de sa dynamique métropolitaine, notre pôle génie civil et fondations intervient sur les lignes 14 et 15 sud du métro, sur le projet Eole avec la création d'une nouvelle gare sous le Cnit (à La Défense), et sur l'extension de la ligne 4.

Spie batignolles accompagne aussi la croissance du trafic routier avec par exemple l'élargissement des autoroutes A29 et A63. Nous avons également participé à la réalisation de la ligne LGV Est qui a permis de réduire de moitié le temps de parcours entre Paris et Strasbourg. En immobilier, nous profitons de la dynamique renforcée par les infrastructures de transport avec, par exemple, la livraison d'un hôtel de 300 chambres au cœur de la ville aéroportuaire de Roissy, ou encore 2 programmes de logements à Nanterre, proches du hub de la Défense.

COMMENT SPIE BATIGNOLLES SE DIFFÉRENCIE-T-IL DE SES CONCURRENTS ?

Stéphane Devernay :

Notre stratégie de croissance est basée sur la « co-création de valeur », qui place le client au cœur de tout projet, pour répondre à ses besoins d'usage dans une démarche collaborative. Il faut pour cela être à l'écoute et favoriser le dialogue pour une compréhension mutuelle des enjeux et ainsi pouvoir imaginer des réponses sur-mesure, en phase avec les enjeux du client et la réalité du terrain, et ce tout en préservant notre performance.

Emilie Bensimon :

La structure actionnariale du groupe est également un atout. Spie batignolles est un groupe indépendant, détenu à plus de 66% par ses cadres dirigeants. Il y a donc un engagement fort de l'ensemble des équipes pour déployer la stratégie de croissance du groupe tout en maintenant une approche réaliste et prudente. Cela confère, pour l'investisseur que nous sommes, une très bonne visibilité sur les perspectives de croissance.



© Spie Batignolles

LE PLAN STRATÉGIQUE 2018-2022 APORTE-T-IL DES RÉPONSES SUPPLÉMENTAIRES AUX ENJEUX DE L'URBANISATION CROISSANTE ?

Stéphane Devernay :

Ce nouveau plan stratégique vise à faire croître le chiffre d'affaires de Spie batignolles de 1 milliard d'euros d'ici à 2022, en développant notamment le logement, les activités de proximité et l'International. Notre croissance dans le logement, qui permet de répondre au déficit structurel en la matière en France, est principalement réalisée par acquisitions. Concernant nos activités de proximité, c'est-à-dire les services liés à de l'entretien ou de la maintenance, nous sommes très réactifs grâce à un fort maillage territorial. Nous développons des offres à fort contenu que nous allons élargir par des nouveaux métiers en amont et/ou en aval de la réalisation sur la chaîne de valeur.

QUELLE EST VOTRE STRATÉGIE DE CROISSANCE À L'INTERNATIONAL ?

Stéphane Devernay :

Spie batignolles a pour objectif, à horizon 2022, de réaliser 250 millions d'euros de chiffre d'affaires à l'International, contre 50 millions actuellement. Nous poursuivons le développement des filiales de Spie batignolles, présentes au Royaume-Uni, en Allemagne, en Suisse et au Portugal. Hors Europe, nous sommes implantés au

“ Notre stratégie de croissance est basée sur la « co-crédation de valeur », qui place le client au cœur de tout projet... ”

Stéphane Devernay, Spie batignolles.

Moyen-Orient à Abu Dhabi, à Dubaï, au Qatar, mais aussi en Côte d'Ivoire, avec la création de notre première filiale sur le continent africain. Notre stratégie à l'International s'appuie sur l'exportation de notre savoir-faire sur des métiers à technicité élevée, en particulier sur les projets d'infrastructures, et ce de manière ciblée pour se donner les moyens de se différencier et d'acquérir la connaissance nécessaire à la poursuite du développement. Nous réalisons, en ce moment, des chantiers techniques en

Côte d'Ivoire avec le taxiway de l'aéroport d'Abidjan et le confortement des piles du pont routier et ferroviaire Houphouët Boigny. Nous envisageons des acquisitions pour renforcer notre réseau à l'International.

QUE SOUHAITIEZ-VOUS POUVOIR FINANCER AVEC L'EURO PP ÉMIS EN NOVEMBRE 2015 ?

Stéphane Devernay :

Cet Euro PP, d'un montant de 95 millions d'euros, a apporté un surplus de trésorerie pour financer les grands projets d'infrastructures, et notamment ceux du Grand Paris, qui sont structurellement très consommateurs de liquidités les premières années. Cet Euro PP nous accompagne aussi dans notre développement stratégique via des opérations de croissance externe. Les neuf acquisitions que nous avons réalisées ces deux dernières années ont ainsi pu être financées uniquement en fonds propres.

RÉPONDRE DE MANIÈRE DURABLE AUX ENJEUX DE L'URBANISATION CROISSANTE

Pour Spie batignolles, la « co-crédation de valeur » doit être réalisée au bénéfice de chacun et de la collectivité. La responsabilité sociétale de l'entreprise couvre un très large spectre d'engagements : maîtriser l'impact de son activité et son intégration dans son environnement, protéger la biodiversité, instaurer un dialogue avec l'ensemble des parties prenantes d'un projet, permettre aux équipes de s'épanouir professionnellement, renforcer la sécurité sur les chantiers, favoriser l'insertion professionnelle, défendre l'emploi local... Autant de

valeurs qui font partie de l'ADN du groupe depuis de longues années et qui se matérialisent. Ainsi, en 2017, 73% des déchets ont été valorisés à l'échelle du groupe, les émissions de gaz à effet de serre ont été réduites de 5% en trois ans à l'échelle du groupe, 16,5% de femmes ont été recrutées en 2017, 238 collaborateurs de plus ont été formés dans le cadre du parcours « objectif Zéro Accident », plus de 265.000 heures d'insertion ont été réalisées en 2017, une démarche élargie à des actions à destination des réfugiés. « Cet engagement de

responsabilité sociétale est très important dans notre processus d'investissement, souligne Emilie Bensimon, gérante chez Amundi. Depuis 2014, une approche ISR* est déployée dans l'ensemble de nos fonds de dettes privées avec la réalisation d'une due diligence spécifique en amont de l'investissement puis une revue au minimum annuelle de l'engagement sociétale de l'émetteur tout au long de la durée de vie de l'investissement. Nous nous appuyons pour cela sur une équipe de 9 analystes extra-financiers expérimentés. »

*Investissement Socialement Responsable

QUELS SONT LES ATOUTS DE L'EURO PRIVATE PLACEMENT ?

Stéphane Devernay :

Par rapport aux financements bancaires traditionnels, cette nouvelle forme de financement en dette privée, proposée en France depuis 2012, offre l'avantage d'une maturité plus longue, de 7 ans, et d'un remboursement « in fine ». D'autres financements en dette privée existent, comme le schuldschein⁽³⁾, mais l'Euro PP présente l'avantage d'être contractualisé en droit français, avec un nombre restreint d'investisseurs, clairement identifiés, avec lesquels nous pouvons facilement dialoguer et expliquer notre stratégie. L'Euro PP répond parfaitement à nos attentes pour optimiser la gestion de nos lignes de financement. Nous travaillons actuellement sur une nouvelle tranche.

Emilie Bensimon :

Comme le dit Stéphane, l'Euro PP est un instrument à « taille humaine » : la qualité et la proximité de la relation avec la société est clé pour l'accompagner au mieux dans la durée. C'est ce qui nous permet aussi de pouvoir accompagner le groupe au travers de nouveaux financements de façon rapide et pertinente. Une ligne de financement via un Euro PP offre aussi des marges de manœuvre supplémentaires lors de phases moins porteuses des cycles du secteur de la construction. ■

(1) - Source : Planetscope - (2) -Source : Ined - Juin 2017 - (3) Instruments de crédit semi-obligataires de droit allemand, qui permettent aujourd'hui aux ETI réalisant au moins un milliard d'euros de chiffre d'affaires dont une partie à l'international, d'accéder de manière flexible et simple aux marchés des capitaux.

CHIFFRES CLÉS DE SPIE BATIGNOLLES

172 ans d'expérience

...

1.8 milliards € de chiffre d'affaires

...

+7 000 collaborateurs

dont 900 nouveaux en 2017

...

149 Implantations

...

+75% actionnariat interne Spie batignolles

Sources : SPIE BATIGNOLLES - Janvier 2017

DL SOFTWARE

Le soft power !

PLATEFORME D'ÉDITEURS DE LOGICIELS « MÉTIERS » DESTINÉS AUX PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES, DL SOFTWARE S'INSCRIT AU CŒUR DE LA MÉGATENDANCE TECHNOLOGIE. POUR PRÉPARER LA TRANSMISSION PATRIMONIALE DE SES FONDATEURS ET POURSUIVRE SA STRATÉGIE DE CROISSANCE, LA SOCIÉTÉ A CHOISI MI-2017 DE SE FAIRE ACCOMPAGNER PAR DES INVESTISSEURS EN PRIVATE EQUITY, DONT AMUNDI PEF.

COMMENT DL SOFTWARE S'INSCRIT-IL DANS LA MÉGATENDANCE TECHNOLOGIE ?

Julien Jaud (Amundi Private Equity Funds) :

DL Software développe et commercialise des logiciels de gestion d'entreprises, c'est-à-dire des ERP⁽¹⁾, qui sont déployés dans des petites et moyennes entreprises avec pour vocation d'intégrer directement l'ensemble des besoins liés à l'activité de ces clients et de développer de nouveaux usages. Plus précisément, DL Software est une plateforme regroupant de petits éditeurs verticaux, c'est-à-dire spécialisés sur un métier nécessitant des fonctionnalités spécifiques. Cette maîtrise des besoins « métier » permet une intégration rapide chez le client. Cela confère aussi une forte capacité à faire évoluer la solution et à innover. L'accélération des changements, le foisonnement d'innovations, la nécessité de solutions « responsive design »⁽²⁾, qui caractérisent notamment la dynamique de la mégatendance Technologie, renforcent le rôle central des ERP dans la transformation numérique des entreprises.

QUEL EST LE POSITIONNEMENT DE DL SOFTWARE DANS L'UNIVERS DES ÉDITEURS VERTICAUX ?

Jean-Noël Drouin (DL Software) :

La stratégie de DL Software est de racheter de petits éditeurs verticaux, installés et rentables, avec une solution stable spécialisée sur un métier de niche, leaders ou co-leaders sur un secteur sain avec une base de clientèle de TPE/PME, et ce quel que soit le métier adressé. Notre rôle est ensuite de les accompagner pour sécuriser et accélérer leur croissance en respectant la culture d'entreprise qui fait leur réussite. Cette bienveillance est essentielle pour continuer à valoriser leur expertise sur un métier et ainsi toujours mieux répondre aux besoins fonctionnels de leurs clients. Depuis sa création en 2003, DL Software a réalisé quinze acquisitions. Notre société fournit aujourd'hui des solutions à plus de 9.000 clients, sur des marchés de niche comme les laboratoires biomédicaux, les centres de dentistes, les opticiens, les mutuelles, la vente en gros de matériaux et de boissons, le sport et le tourisme.

QUELLES SONT LES IMPLICATIONS DE LA TRANSFORMATION NUMÉRIQUE DANS VOTRE MÉTIER ?

Patrick Lemaire (DL Software) :

Le secteur des ERP est très dynamique. La digitalisation n'est qu'une évolution supplémentaire. Dès 2006, nous avons fait évoluer notre modèle économique de vente de logiciels unique à un système d'abonnement mensuel pour anticiper la diffusion de l'utilisation du SaaS (Software As A Service), c'est-à-dire l'utilisation d'un logiciel en tant que service. À partir de 2011, nous avons accéléré nos dépenses de R&D pour moderniser nos offres et les rendre plus réactives aux évolutions technologiques, mais aussi pour constituer un réservoir de nouveaux produits innovants. La R&D a doublé entre 2010 et 2016 pour représenter aujourd'hui 21,6% de notre chiffre d'affaires. La transformation digitale des entreprises ne fait qu'accélérer le déploiement de solutions ERP toujours plus réactives et innovantes. Les orientations stratégiques que nous avons prises en amont nous permettent donc de répondre à l'évolution de ces besoins. En revanche, l'accélération des innovations et leur foisonnement toujours plus important placent désormais la donnée au cœur du système. Pour sécuriser leur croissance, les éditeurs verticaux doivent désormais se concentrer sur une problématique majeure : l'intégrité des données dont ils sont désormais le garant.

COMMENT LES ACCOMPAGNEZ-VOUS FACE À LA PROTECTION DES DONNÉES ?

Patrick Lemaire (DL Software) :

Notre rôle est double. Nous les aidons à réaliser une veille technologique afin d'identifier les sous-traitants avec des expertises très pointues qui pourront les aider à développer de nouvelles solutions toujours plus réactives et innovantes. Parallèlement, nous les accompagnons sur la réglementation RGPD qui est entrée en vigueur fin

mai 2018. Ce règlement général sur la protection des données peut, pour un petit éditeur, s'avérer extrêmement complexe à mettre en place.

Jean-Noël Drouin :

Nous avons à ce titre créé un groupe de travail commun entre nos filiales. C'est une démarche que nous mettons en place pour les accompagner sur des thématiques communes ou face à des problématiques complexes comme la RGPD ou très récemment l'application de la norme NF 525⁽³⁾ pour lutter contre la fraude à la TVA. Les petits éditeurs verticaux sont souvent isolés et évoluent en circuit fermé. Ces groupes de travail favorisent les échanges, permettent d'identifier les sujets de préoccupation communs et mutualisent les compétences. Ils sont perçus par nos filiales comme un club d'éditeurs très vertueux. Cette démarche s'inscrit dans la relation de proximité et de bienveillance que nous développons avec nos éditeurs pour sécuriser leur croissance.

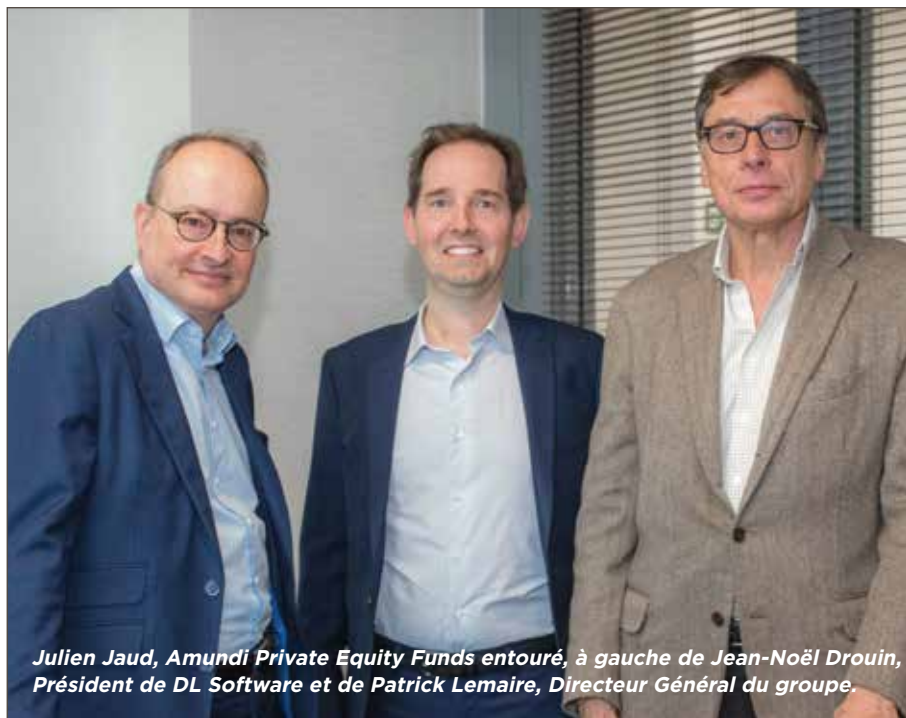
« Depuis sa création en 2003, DL Software a réalisé quinze acquisitions. »

Jean-Noël Drouin,
DL Software.

DL SOFTWARE A ÉTÉ COTÉ SUR ALTERNEXT PRÈS DE 10 ANS. POURQUOI AVOIR FAIT APPEL À DES FONDS DE PRIVATE EQUITY MI-2017 ?

Jean-Noël Drouin :

La cotation sur Alternext a été une aventure formidable. Toutefois, pour répondre à la problématique de transmission patrimoniale qui se pose aujourd'hui, nous avons souhaité que notre équipe manageriale ait une part plus importante du capital de DL Software. Nous avons opté pour une opération de LBO⁽⁴⁾ et un retrait de la cote, avec l'appui d'investisseurs financiers spécialisés : 21 Centrale Partners et Amundi PEF. Nous nous sommes assurés de



Julien Jaud, Amundi Private Equity Funds entouré, à gauche de Jean-Noël Drouin, Président de DL Software et de Patrick Lemaire, Directeur Général du groupe.

© myphotography

la volonté de ces nouveaux partenaires de préserver la stratégie et l'intégrité de DL Software afin de nous challenger et d'accompagner notre croissance dans le même esprit qui caractérise notre collaboration avec nos éditeurs.

POURQUOI AMUNDI PRIVATE EQUITY FUNDS A-T-IL SOUHAITÉ ACCOMPAGNER DL SOFTWARE ?

Julien Jaud :

Au-delà de la dynamique de croissance structurelle portée par la mégatendance Technologie, DL Software a démontré son savoir-faire pour développer et structurer les cibles acquises mais aussi sa capacité d'adaptation et d'innovation face aux changements réglementaires et technologiques. L'expérience, l'implication et la transparence de communication de l'équipe de management nous donnent toute confiance sur la capacité de la société à conforter son potentiel de croissance encore important, aussi bien au sein des filiales actuelles que sur de nouveaux marchés. Amundi PEF siège désormais au conseil de surveillance et est donc associé aux prises de décisions stratégiques. Nous allons remplir notre rôle d'actionnaire minoritaire mais actif dans l'esprit de partenariat et de respect mutuel qui caractérise l'accompagnement des équipes d'Amundi PEF. ■

CHIFFRES CLÉS DE DL SOFTWARE

57.4 millions €
chiffre d'affaires

dont 21,6 % en R&D

...

510 salariés

dont 43% en R&D

...

+9 000
clients

...

15 éditeurs
verticaux

Sources : DL SOFTWARE - Janvier 2018

(1) - Entreprise Ressource Planning, ie progiciel de gestion intégré.

(2) - Solutions qui s'adaptent au terminal de lecture quel que soit son format (ordinateur, tablette, smartphone...).

(3) - La NF 525 impose, depuis le 1er janvier 2018 l'utilisation d'un logiciel certifié pour sécuriser l'enregistrement des opérations de ventes ou de prestations de services.

(4) - Un LBO (Leverage Buy-Out) désigne le rachat d'une entreprise par effet de levier (leverage), c'est-à-dire par recours à un fort endettement bancaire.



*De gauche à droite :
Julien Jaud (Amundi Private Equity Funds),
Ignacio Marin Villamayor (PDG),
Stanislas de Marcé (Directeur administratif et financier),
David Capelle (Directeur Industriel) et
Jamie Southarn (Global Brands and Retail Commercial Director).*

HMY

L'odyssée de l'espace

PARMI LES LEADERS DE L'INGÉNIERIE, LA FABRICATION ET LE MONTAGE DE MOBILIER POUR LA DISTRIBUTION ET LES GRANDES MARQUES INTERNATIONALES, HMY PROPOSE UNE LARGE GAMME DE SERVICES COMPLÉMENTAIRES SUR-MESURE POUR AIDER SES CLIENTS À FIDÉLISER LES CONSOMMATEURS ET À SE DÉPLOYER À L'INTERNATIONAL. AMUNDI PEF A REJOINT EN 2017 LE TOUR DE TABLE DU GROUPE FRANCO-ESPAGNOL POUR ACCOMPAGNER SA CROISSANCE.



© myphotoagency

QUELLES SONT LES MÉGATENDANCES QUI DYNAMISENT L'ACTIVITÉ DE HMY ?

Julien Jaud (Amundi Private Equity Funds) :

La croissance de HMY est portée par deux mégatendances : la technologie et la globalisation. Les acteurs de la distribution et les grandes marques internationales doivent s'adapter en permanence pour maintenir un positionnement compétitif et améliorer l'expérience d'achat des consommateurs afin de toujours plus les fidéliser. Pour cela, ils déploient dans leurs espaces de vente des aménage-

ments innovants, notamment avec l'appui des nouvelles technologies. Ils capitalisent aussi sur la complémentarité du commerce physique et du e-commerce pour créer toujours plus d'interconnexion avec les consommateurs. HMY apporte également à ses clients son expertise sur les 5 continents pour les accompagner dans leur déploiement à l'International, dans le sillage de la globalisation des économies.

COMMENT HMY AIDE-T-IL SES CLIENTS À FIDÉLISER LES CONSOMMATEURS ?

Ignacio Marin Villamayor (HMY) : Le positionnement différenciant de HMY réside dans sa capacité unique à fournir à nos clients distributeurs et grandes marques internationales un service complet à 360 degrés, c'est-à-dire de la définition du concept commercial et des aménagements des espaces de vente, jusqu'à leur fabrication et l'exécution très réactive du projet clé en main. Notre priorité est de développer des solutions sur-mesure et innovantes qui optimisent le flux de consommateurs et les ventes, génèrent une rentabilité et augmentent la satisfaction lors du processus d'achat afin, in fine, de fidéliser les consommateurs. Pour identifier les avantages concurrentiels de nos clients, et ainsi les conseiller au plus près de leurs besoins, ces solutions sont élaborées en totale collaboration avec eux, et ce de manière continue, sur la base de l'analyse de leur marché, des tendances, de la concurrence et des utilisateurs.

QUEL EST L'APPORT DES INNOVATIONS TECHNOLOGIQUES DANS CETTE DÉMARCHE ?

Ignacio Marin Villamayor (HMY) : L'application de solutions technologiques approfondit la relation avec le consommateur. Nous déployons dans notre service à 360 degrés des avancées technologiques comme les écrans interactifs, le paiement sans contact, les écrans holographiques, la technologie de reconnaissance faciale,

etc. Nous proposons également des solutions permettant aux magasins physiques de se connecter au commerce électronique et vice versa pour que le consommateur passe d'un milieu à un autre en fonction de ses besoins. Cette omni-canalité permet à nos clients d'atteindre davantage de consommateurs et de mieux les satisfaire. Les innovations technologiques permettent également d'utiliser dans la conception des mobiliers mais aussi dans le packaging des matériaux plus eco-performants.

“ Notre priorité est de développer des solutions sur-mesure et innovantes qui optimisent le flux de consommateurs. ”

Ignacio Marin Villamayor, HMY.

COMMENT ACCOMPAGNEZ-VOUS L'INTERNATIONALISATION DE VOS CLIENTS ?

Stanislas de Marcé (HMY) :

HMY est l'une des sociétés les plus internationales de son secteur avec une présence commerciale dans plus de 160 pays et une capacité de production mondiale avec 15 unités de production en Europe, Amériques et Asie et une présence commerciale sur les 5 continents. Nous sommes leader en France et en Espagne, mais aussi un acteur de référence en Chine. Notre positionnement géographique nous confère une très bonne compréhension des différentes cultures locales pour accompagner nos clients dans leur déploiement à l'International. Car pour conquérir de nouveaux marchés, nos clients, notamment les grandes marques internationales, doivent adopter une stratégie « glocal », c'est-à-dire penser globalement pour maintenir une identité forte mais agir localement. C'est l'un de nos savoir-faire différenciants.



© HMY Group

QUEL EST L'ACCOMPAGNEMENT DES NOUVEAUX PARTENAIRES FINANCIERS DE HMY ?

Stanislas de Marcé :

La crise de 2008 nous avait obligés, comme beaucoup de sociétés dans notre secteur, à faire une pause dans notre stratégie de croissance pour donner la priorité à l'assainissement de notre situation financière. Nous avons à partir de 2012 recouru des capacités d'investissement et initié une diversification de notre clientèle en dehors de la distribution alimentaire, vers des distributeurs spécialisés mais aussi sur de grandes marques internationales avec une offre de PLV⁽¹⁾. L'arrivée en 2017 de LBO France et d'Amundi PEF au capital de HMY, dans le cadre d'une opération de LBO par le management, nous permet de poursuivre cette stratégie de diversification de la clientèle. La distribution non-alimentaire représente désormais 45% de notre chiffre d'affaires, contre 25% il y a dix ans, et les grandes marques 15% de notre activité. Nous nous appuyons également sur la capacité financière de ces investisseurs pour poursuivre notre déploiement à l'international par croissance externe avec des ambitions en Allemagne et aux Etats-Unis. Nous nous positionnons également sur le continent africain où le secteur de la distribution est en très forte croissance dans les grandes métropoles. Nous ciblons, dans un premier temps, le Maghreb ainsi que l'Angola.

Julien Jaud :

Amundi est actionnaire à hauteur de 20% du capital de HMY et joue

son rôle d'actionnaire minoritaire actif dans le cadre notamment du conseil de surveillance auquel nous siégeons. Les grandes orientations stratégiques y sont discutées : investissements, recrutement d'hommes clés, ouverture / fermeture de filiales, opération de croissance externe...

L'ANALYSE ESG⁽²⁾ EST L'UN DES OUTILS D'AIDE À LA DÉCISION D'INVESTISSEMENT D'AMUNDI PEF. QUELLE EST LA STRATÉGIE DE HMY ?

David Capelle (HMY) :

La responsabilité sociétale fait partie intégrante de notre ADN. HMY est l'un des pionniers de son secteur en matière de management environnemental. L'ensemble de nos usines sont certifiées ISO 14001 ou en cours de certification. Sur les cinq dernières années, nous avons diminué de 24,5% nos émissions de gaz à effet de serre et de 23% notre consommation d'eau. Dans le champ social, nous favorisons l'intégration de collaborateurs handicapés, de personnes de toute origine, et nous déployons des programmes spéciaux pour les seniors ainsi que des partenariats avec les écoles. Nous travaillons avec des fournisseurs « éthiques » et favorisons les petites entreprises locales. Le développement durable sera très prochainement officiellement annoncé comme étant l'une des 5 valeurs de notre groupe, aux côtés de la satisfaction du client, le soin des personnes, l'orientation sur les résultats et l'envergure internationale. ■

CHIFFRES CLÉS DE HMY

500 millions € chiffre d'affaires

...

4 000 salariés

...

15 usines de production

...

+1 000 clients

dont Adidas, Asda, Brico-Marché, C&A, Coca-Cola, Fnac, Leroy-Merlin, Mango, Sephora, Vodafone, Yamaha...

...

160 pays destinataires

Sources : HMY- Janvier 2018

(1) - Publicité sur le Lieu de Vente.

(2) - Analyse extra-financière qui porte sur les critères Environnementaux, Sociétaux et de Gouvernance.



FONDASOL

Symphonie en sol majeur

EN DEVENANT MAJORITAIRE AU CAPITAL DE LEUR SOCIÉTÉ ET EN DÉVELOPPANT L'ACTIONNARIAT SALARIÉ, L'ÉQUIPE DIRIGEANTE DE FONDASOL, LEADER FRANÇAIS DE L'INGÉNIERIE GÉOTECHNIQUE, A PRIS SON DESTIN EN MAINS. AMUNDI PRIVATE EQUITY FUNDS ACCOMPAGNE DÉSORMAIS CES DIRIGEANTS DANS LEUR STRATÉGIE DE CROISSANCE QUI EST PORTÉE PAR LA DYNAMIQUE DE PLUSIEURS MÉGATENDANCES.

DE QUELLES MÉGATENDANCES FONDASOL BÉNÉFICIE-T-IL ?

Christophe Somaïni (Amundi Private Equity Funds) :

La croissance de Fondasol est portée par quatre des cinq mégatendances sur lesquelles Amundi PEF investit. Pour conseiller les constructeurs, Fondasol étudie et modélise l'ensemble de l'environnement d'un projet d'ouvrage, c'est-à-dire géographique, géologique, géotechnique, hydrologique, environnemental, vibra-

toire, pour en prédire le comportement. L'objectif est de rendre les constructions plus durables et de limiter leur impact sur l'écosystème. Fondasol bénéficie donc à ce titre de la mégatendance Démographie à travers le développement de l'urbanisation, et de celle de l'Environnement pour améliorer l'utilisation des ressources naturelles. Pour conforter sa place de leader français sur son segment, Fondasol va également de plus en plus s'appuyer sur la dynamique de deux autres mégatendances : la Technologie et la Globalisation.



De gauche à droite : Christophe Somaïni de Amundi Private Equity Funds en compagnie de Caroline Notre-Dame, Directrice administrative et financière de Fondasol et de Olivier Sorin, Président Directeur Général de Fondasol.

COMMENT FONDASOL VA-T-IL CONFORTER SON LEADERSHIP ?

Olivier Sorin (Fondasol) :

Notre stratégie de croissance s'appuie sur trois piliers. Pour répondre aux enjeux d'un secteur en forte croissance, nous souhaitons compléter notre offre sur de nouvelles expertises comme la pathologie des structures, l'hydrogéologie ou la topographie. Nous allons aussi déployer nos offres à l'International, dans un premier temps au Benelux mais aussi en Afrique de l'Ouest où les infrastructures sont en très forte croissance. La digitalisation est notre troisième pilier de développement. Numériser l'ensemble du processus de collecte des données techniques réalisé lors de l'étude de sols permettra de raccourcir les délais de traitement, d'améliorer nos modèles et ainsi d'optimiser la restitution des conclusions à nos clients constructeurs.

POURQUOI L'ÉQUIPE DIRIGEANTE A-T-ELLE SOUHAITÉ DEVENIR MAJORITAIRE AU CAPITAL ?

Caroline Notre-Dame (Fondasol) :

Après avoir connu plusieurs opérations de LBO⁽¹⁾ depuis 1996 avec différents investisseurs financiers, notre équipe dirigeante a eu la conviction que devenir majoritaire lui permettrait d'établir des plans d'investissements à plus long terme et ainsi de sécuriser les projets de croissance de Fondasol. Nous avons donc souhaité réaliser une opération de LMBO⁽²⁾ avec l'appui de partenaires financiers.



Toutefois, prendre notre destin en mains ne pouvait se faire sans associer davantage tous les collaborateurs à la stratégie, au fonctionnement et à la performance de l'entreprise. L'ensemble des salariés et retraités de Fondasol a donc eu à nouveau la possibilité d'entrer au capital, avec un seuil d'entrée abaissé. Au terme de cette opération, le management et les salariés de Fondasol ont pris la majorité du capital à hauteur de 60 %. Plus d'un tiers des salariés est aujourd'hui actionnaire, contre moins de 40% auparavant.

QUELLES SONT LES VERTUS DE L'ACTIONNARIAT SALARIÉ ?

Olivier Sorin :

Une entreprise ne peut croître de manière pérenne sans un partage collaboratif des informations, gage



© myphotoagency



© Fondasol

CHIFFRES CLÉS DE FONDASOL

60 millions €
chiffre d'affaires

...

600
collaborateurs

...

180 ingénieurs

...

5 laboratoires
géotechniques

...

100 équipes
et ateliers
de forage

30 agences
en France et
à l'International

Sources : Fondasol - Janvier 2018

de transparence, et un engagement de tous. À ce titre, l'actionnariat salarié permet une plus forte implication des collaborateurs. Il est une pièce essentielle du management collaboratif.

Caroline Notre-Dame :

Développer plus largement l'actionnariat salarié au sein de Fondasol a nécessité un travail pédagogique auprès de tous nos collaborateurs sur les droits et les devoirs d'un salarié actionnaire. Cette démarche s'est aussi révélée vertueuse pour aider notre équipe dirigeante à conforter son projet stratégique et à mieux identifier le profil des partenaires financiers qui allaient nous accompagner. Au-delà de leur solidité financière, nous avons besoin de partenaires qui partagent notre vision du management collaboratif. C'est ce que nous avons trouvé avec Amundi PEF.

COMMENT AMUNDI PEF A-T-IL PERÇU CE PROJET ?

Christophe Somaïni :

L'actionnariat salarié étant l'une des valeurs promues au sein de notre groupe, Amundi, le projet de l'équipe dirigeante de Fondasol ne pouvait que retenir notre attention. Au-delà de perspectives de croissance solides, nous sommes aussi toujours très attentifs, avant d'investir dans une société, à la qualité de son équipe dirigeante. Là encore, la volonté des dirigeants de Fondasol de prendre leur destin en mains et leur vision stratégique nous ont convaincus de les accompagner. Amundi PEF a donc structuré l'opération de LMBO⁽²⁾ de sorte que le management et les salariés deviennent majoritaires au capital, et puissent le rester, autant que faire se peut, à moyen terme en fonction des projets de croissance, notamment en cas d'acquisition d'autres sociétés.

QUEL ACCOMPAGNEMENT AMUNDI PEF PEUT-IL DÉSORMAIS APPORTER ?

Christophe Somaïni :

Notre culture est d'accompagner les entreprises dans lesquelles nous investissons en tant qu'actionnaire minoritaire mais résolument actif. Pour conforter la place de Fondasol comme leader français dans les études géotechniques et renforcer sa présence à l'International, l'équipe dirigeante va pouvoir s'appuyer sur le réseau bancaire du Groupe Amundi, mais aussi sur son réseau d'affaires à travers le monde. Nous avons dans chacun de nos 37 bureaux à l'étranger un correspondant en charge du private equity. Amundi PEF a également déjà accompagné des entreprises dans le secteur du BTP et peut apporter un éclairage sectoriel en complément d'autres expertises, comme sur les opérations de croissance externe.

Olivier Sorin :

L'accompagnement d'Amundi PEF c'est aussi un partage de valeurs. Nous nous efforçons de diffuser quotidiennement au sein de notre entreprise quatre valeurs fortes : la curiosité, la bienveillance, l'esprit d'équipe et l'excellence opérationnelle. Réunies, elles sont sources de croissance durable et pérenne pour l'ensemble de nos parties prenantes. Les échanges que nous avons eus avec Amundi PEF lors du montage de l'opération financière nous ont démontré qu'il s'agit de valeurs communes sur lesquelles nous allons pouvoir développer notre partenariat. Même si nous avons choisi de prendre notre destin en mains, nous avons besoin, dans nos choix stratégiques, d'un regard extérieur qui soit bienveillant et collaboratif. ■

(1) Un LBO (Leverage Buy-Out) désigne le rachat d'une entreprise par effet de levier (leverage), c'est-à-dire par recours à un fort endettement bancaire.

(2) Un LMBO (Leveraged Management Buy-Out) désigne le rachat d'entreprise par des investisseurs, par ses cadres dirigeants et le cas échéant par ses salariés, avec un apport personnel minimum puisque l'acquisition est largement financée par un emprunt bancaire.

Actifs Réels & Alternatifs

Prime d'illiquidité : nos spécialistes européens ont plus à vous offrir.



Avec sa plateforme dédiée, Amundi propose plus qu'un rendement décorrelant sur le long terme. Accédez au meilleur de l'économie réelle en Europe, de façon durable et innovante :

- 41,6 milliards d'euros sous gestion⁽²⁾
- 1 200 actifs dans 11 pays européens⁽²⁾
- Immobilier, private equity, dette privée et infrastructures énergies.

En savoir plus : actifs-reels.amundi.fr
ou contactez info-actifsreels@amundi.com

**La confiance
ça se mérite**

Amundi
ASSET MANAGEMENT

(1) Source : IPE «Top 400 asset managers» publié en juin 2018 sur la base des encours sous gestion à décembre 2017. (2) Source : Amundi au 31 mars 2018. Ce document n'a pas vocation à être diffusé auprès de ou utilisé par toute personne d'une juridiction dont les lois ou les règlements l'interdiraient. Ce document ne doit pas être remis au public, ni aux «US Persons» tels que définis par la «Regulation S» de la SEC en vertu du U.S. Securities Act de 1933. Ce document est destiné à être remis aux investisseurs professionnels (au sens de la Directive 2014/75/UE ou au sens de chaque réglementation locale). Ce document est communiqué à titre d'information exclusivement et ne constitue pas une offre d'achat, un conseil en investissement, une sollicitation de vente ou un contrat ou un engagement de quelque nature que ce soit. Ce document présente des informations sur des projets de produits qui n'ont encore pas été agréés ni déclarés par aucune autorité de tutelle. Amundi AM n'est pas lié par les caractéristiques des projets présentés dans ce document. Ces caractéristiques ne sont pas définitives et peuvent évoluer dans le temps. Toute décision d'investissement devra uniquement se fonder sur la documentation en vigueur de ces produits une fois que ces derniers auront été dûment agréés ou déclarés auprès des autorités de tutelle compétentes. Il appartient à toute personne intéressée, préalablement à tout investissement, de s'assurer de la compatibilité de cet investissement avec les lois dont elle relève ainsi que des conséquences fiscales d'un tel investissement. Amundi AM ne peut en aucun cas être tenue responsable pour toute décision prise sur la base des informations contenues dans ce document. Ces informations ne doivent être ni copiées, ni reproduites, ni modifiées, ni traduites, ni distribuées. Amundi Asset Management, société par actions simplifiée, SAS au capital de 1 086 262 605 € - société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF sous le n° GP04000036 - Siège social: 90 boulevard Pasteur - 75015 Paris - France - 437 574 452 RCS Paris. | W