

ARKÉA CAPITAL INVESTISSEMENT ENTRE AU CAPITAL DU GROUPE PIRIOU

Arkéa Capital Investissement et Société Générale Capital Partenaires sont entrées au capital du Groupe Piriou pour l'accompagner dans son ambitieuse stratégie de développement visant à doubler de taille d'ici 5 ans. «Nous avons choisi les investisseurs qui vont nous accompagner dans ce nouveau cycle de croissance ...» indique Pascal PIRIOU, PDG du Groupe, «... et ce panel traduit très justement notre culture et nos ambitions : de solides racines en Bretagne pour conforter un développement international qui porte bien notre devise : être là où nos clients ont besoin de nous !».

Fondé en 1965 à Concarneau pour réparer les bateaux de pêche, le Groupe Piriou occupe aujourd'hui la première place en France pour la construction de navires de pêche et la seconde pour les chantiers civils. Depuis sa création, Piriou a livré 387 navires.

Diversification de l'offre et internationalisation

Au fil des années, le Groupe Piriou a mené de front une stratégie de diversification de son offre et d'internationalisation de son activité.

Son développement s'est construit autour de trois métiers : la construction navale (60 % de l'activité en 2012) comprenant la construction de navires spéciaux et celle de navires de série ainsi que la réparation navale (32 % de l'activité en 2012). Piriou propose ainsi une gamme de produits diversifiés allant des navires de pêche (thoniers congélateurs industriels, sardiniers...) aux navires de servitude (sabliers, patrouilleurs, navires de dépollution...), construits à l'unité ou en série. Même stratégie en matière de réparation navale. Piriou a développé une offre très large adressée à une clientèle complémentaire : réparation et entretien pour navires de pêche, remorqueurs, sabliers, etc, maintien en conditions opérationnelles et suivi de la Flotte de Brest et de Toulon, des bateaux des Douanes ou de la Gendarmerie maritime...

Parallèlement, et pour mieux servir ses clients, le Groupe s'est doté d'un chantier en Afrique (au Nigéria) et de deux autres au Vietnam.

Des ambitions renouvelées

Piriou entend poursuivre sa croissance et doubler de taille d'ici cinq ans par une stratégie ambitieuse de développement de ses métiers. Illustration de cette politique, la création conjointe, en mai 2013, par Piriou et DCNS de Kership, une co-entreprise visant à constituer à terme un leader mondial des navires destinés à l'action de l'Etat en mer. «La mise à disposition de nos moyens respectifs au service de Kership va nous permettre de prendre pied sur le marché de

l'action de l'Etat en mer, très complémentaire du reste de notre activité, où notre expérience des normes civiles, nos implantations à l'étranger et, je crois, notre dynamisme, font le bon partenaire pour DCNS» souligne Pascal Piriou, Pdg du Groupe.

«Nous sommes fiers d'accompagner le Groupe Piriou qui répond à deux critères essentiels à nos yeux : un management complémentaire de grande qualité et une stratégie de développement ambitieuse et clairement définie visant à pénétrer des niches de marché bien ciblées» commente pour sa part Pascal Barré, Directeur régional Arkéa Capital Investissement.



► **Pascal PIRIOU**,
Président Directeur Général.

CHIFFRES CLÉS de PIRIOU

- **DATE DE CRÉATION** : 1965
- **CA 2012** : 122 M€
- **EFFECTIFS** : 922 COLLABORATEURS (DONT 381 EN FRANCE)
- **ACTUALITÉ** : En avril 2013, Arkéa Capital Investissement et Société Générale Capital Partenaires ont acquis chacun 10 % du capital de Piriou à la faveur d'une opération permettant à Jaccar holding de ramener sa participation de 40 à 20 % dans le cadre du cycle normal de gestion de son portefeuille, les dirigeants conservant 60 % du capital de Piriou.



► 1^{er} de la série des thoniers 90 mètres construits.

LES OBLIGATIONS : À MI-CHEMIN ENTRE DETTE ET FONDS PROPRES

Parmi les valeurs mobilières, l'obligation constitue un véritable outil financier aux nombreux atouts dans les opérations de haut-de-bilan. Tout d'abord, il est bon de rappeler que sur un plan purement comptable et juridique l'obligation constitue une créance que détient le souscripteur sur l'émetteur. Le contrat d'émission permet à la fois de fixer les principales modalités juridiques : valeur nominale, maturité, typologie des coupons...mais également d'adosser toute une série d'outils complémentaires.

L'obligation reste un instrument financier très malléable, rendant parfois très étroite, la frontière entre dette et fonds propres.

En effet, lorsqu'il s'agit d'obligations convertibles en actions, ou OCA, le détenteur a le droit, mais pas l'obligation, de les convertir en actions, selon une parité de conversion et dans une période future préfixées. L'opération consiste donc à convertir les obligations en actions, et entraîne ainsi une dilution des actionnaires à terme. Ce dernier point justifie un dosage lors de la mise en place pour préserver les intérêts des actionnaires en place. En contrepartie, le détenteur d'OCA bénéficiera de l'éventuelle hausse du prix des

actions parallèlement à la protection du statut de l'obligataire en cas de baisse de la valeur de ces actions, étant remboursé au pair au terme du contrat.

D'une autre nature, à mi-chemin entre les actions et les obligations convertibles, il existe les obligations remboursables en actions, ou ORA. L'investisseur sera alors systématiquement remboursé en actions à l'échéance. Le principal avantage de cet outil est de permettre à la société d'augmenter ses fonds propres pour un montant certain, sans rien avoir à rembourser à l'échéance, mais avec un effet dilutif variable.

En conséquence, les obligations présentent plusieurs avantages lors d'opérations de LBO. Par exemple, un repreneur peut apporter jusqu'à deux fois moins que l'investisseur et néanmoins se positionner comme majoritaire pendant la durée de l'association. Elles sont également présentées comme un outil «mezzanine» en rendant plus souple l'opération de LBO avec une pression de la dette plus mesurée. En cas de renforcement de fonds propres à l'occasion d'une opération de capital-développement, elles servent de variable d'ajustement sur la valorisation retenue qui pourra évoluer en fonction de la réussite du projet de développement.

Pour ces différentes raisons, ces mécanismes financiers sont très fréquemment utilisés pour préserver les intérêts à la fois des actionnaires en place, de la société, et des nouveaux investisseurs.

**Retrouvez
tous les cahiers du
capital investissement
sur**

www.arka-capital-investissement.com

En Bref – L'actualité de nos participations

• HEMARINA

Signature d'un partenariat avec Eurobio. La société morlaisienne Hemarina a signé un accord commercial avec Eurobio pour la distribution d'HEMOXcell®, un produit de biotechnologie dédié aux laboratoires de recherche désireux d'accélérer et d'améliorer la qualité de leurs cultures cellulaires. La mise sur le marché de son premier produit représente une étape clé dans le développement d'Hemarina, alors que le partenariat avec Eurobio lui ouvre les portes des marchés français, européen et nord-africain.

• Création d'une filiale à Boston :

Hemarina poursuit son développement à l'international avec la création, en mars 2013, d'une filiale à Boston. Hemarina anticipe ainsi la mise sur le marché de son produit HEMO²Life®, un additif aux solutions de préservation des organes destinés à la greffe.

Acquisition d'une ferme aquacole à Noirmoutier : Hemarina a acheté, en mai 2013, la Ferme Marine de Noirmoutier (FMN) qui lui permettra, à terme, de développer la production de ses matières premières en fonction de la croissance de son activité.

• TENNAXIA reconstruit son capital.

Tennaxia, le spécialiste des logiciels et services HSE et RSE pour l'industrie et le négoce, recentre son capital à l'occasion de sa prise de liquidité par le fonds VC Emertec. Arkéa Capital Investissement profite de cette opération pour renforcer sa position dans TENNAXIA, assurant le leadership de l'opération à côté d'autres partenaires et passant de 10 % à 23 % du capital.

ARKÉA CAPITAL INVESTISSEMENT ACCOMPAGNE LE GROUPE LYAMTECH DANS SON PROJET DE DÉVELOPPEMENT

Arkéa Capital Investissement est entré au capital du Groupe Lyamtech pour accompagner son dirigeant, Arnaud Cardinet, dans son projet de développement. Lyamtech a pour ambition de se positionner comme premier acteur national de la podothérapie.

Le Groupe Lyamtech a été constitué en 2010 par Arnaud Cardinet, ancien entrepreneur dans mes services en informatique, qui a racheté la société Gabilly, basée à Niort puis, en 2011 et 2012, 4 autres sociétés de podothérapie dont la société Bourjat, implantée à Lyon.

Le Groupe Lyamtech conçoit et fabrique des chaussures orthopédiques sur-mesure à destination de ses patients. Réalisant un CA consolidé de 5 M€ et fort d'une vingtaine de podothésistes, Lyamtech est le leader sur le marché français de la podothérapie.

« Il nous a semblé intéressant pour plusieurs raisons de venir renforcer les fonds propres de Lyamtech : la qualité du dirigeant et sa capacité à mener à bien son projet de développement, un marché atomisé offrant un vrai potentiel de croissance avec la possibilité pour Lyamtech de le structurer autour de lui pour devenir un acteur de dimension nationale et un interlocuteur privilégié dans le domaine sanitaire » analyse

Thomas Trideau, Directeur de Participations, Arkéa Capital Investissement.

Accélérer la croissance interne

Lyamtech a développé un catalogue, unique en France, de 300 modèles couvrant l'ensemble des besoins (homme, femme, enfant, sport...). Cette offre complète et variée transforme la contrainte du patient de porter des chaussures orthopédiques en satisfaction du client, heureux de trouver des chaussures adaptées à sa pathologie mais aussi à ses goûts. Lyamtech a pour objectif de continuer à étoffer son offre produit alors que le lancement, après cinq ans de recherche et développement, du Podoscan, un outil de numérisation du pied, doit optimiser la production grâce à une prise de mesure plus fiable. « Avec le Podoscan, nous opérons une véritable rupture technologique qui doit nous permettre d'atteindre un niveau de précision et de qualité inégalé dans notre métier » commente Arnaud Cardinet, dirigeant de Lyamtech.

Structurer le marché

Le marché de la podothérapie est très réglementé. Il connaît toutefois une croissance régulière et constante, porté par des évolutions socio-démographiques (vieillesse de la population, apparition de nouvelles pathologies...) et tarifaires

favorables. La fonction première de la chaussure orthopédique est de permettre au patient de retrouver sa mobilité. Elle constitue donc un moyen important de réduire la dépendance et se situe de ce fait au cœur de grands enjeux de santé.

Le marché est actuellement composé de petites sociétés, essentiellement locales. Profitant de sa position de premier acteur du marché, présent sur 40 départements, le Groupe Lyamtech est le mieux placé pour fédérer autour de lui une profession très atomisée.

« Notre objectif à quatre ou cinq ans est de couvrir la totalité du territoire national et de devenir la référence française. Pour cela, nous allons assier notre développement sur l'innovation et utiliser la numérisation pour atteindre un niveau de maturité élevé dans notre organisation et notre métier » indique Arnaud Cardinet.

CHIFFRES CLÉS de LYAMTECH

- **DATE DE CRÉATION :** 2010
- **CA 2012 :** 5 M€
- **EFFECTIFS :** 95 collaborateurs
- **ACTUALITÉ :** le 31 mai 2013, Arkéa Capital Investissement est entré au capital du Groupe Lyamtech à hauteur de 2 M€.

• **LE GROUPE ARNAUD se concentre sur la logistique.** Le groupe Arnaud, de Préchac (33), que Arkéa Capital Investissement accompagne depuis 2008, cède son activité historique de bois (palettes spécialisées) au groupe PGS, un des leaders du marché (mars 2013). Grâce à cette opération intéressante, le groupe concentre désormais tous ses moyens sur la logistique de location de caisses à destination de l'industrie du caoutchouc, avec pour objectif de passer de 20 M€ de revenus en 2012 à plus de 30 M€ en 2014.

• **VACALIANS GROUP** Leader européen de l'hôtellerie de plein air, Vacalians Group (anciennement Financière du Grand Pavois) poursuit sa politique de croissance externe avec l'acquisition d'un nouveau site en Alsace, le camping*** Le Ried. Vacalians, via ses filiales Village Center et Vacances Directes, possède un parc de 39 campings en France, exploite 20 000 emplacements et 14 500 mobil-homes et anime un réseau de 126 destinations partenaires en France, Italie et Espagne.

• **OXYMAX**, filiale du Groupe Pré Vision (famille Emily) spécialisée dans le découpage et la mise en forme de tous les matériaux, a investi 6,5 M€ dans une nouvelle usine de 12 000 m² à Sizun. Le nouveau bâtiment, ergonomique et équipé des toutes nouvelles technologies, doit permettre à la société de faire face à la progression de son activité dans les années à venir.

(...) En Bref – L'actualité de nos participations

• **IRIS RFID Création de la Breizh RFID Vallée** Le 8 mars 2013 a été lancée à Landerneau la Breizh RFID Vallée, un collectif d'entreprises bretonnes, conceptrices et utilisatrices de solutions logistiques innovantes, regroupées autour du projet logistique ambitieux de la Scarmor reposant sur la technologie RFID. L'association inclut le groupement E. Leclerc (Scarmor et Logilec), les transports Lahaye, le spécialiste du transport de marchandises

Vehco, IRIS-RFID, le fabricant de la puce RFID et IER, filiale du groupe Bolloré fabricant les étiquettes. Elle a pour objectif de développer les outils permettant aux entreprises bretonnes, quelle que soit leur taille, d'optimiser les performances et de sécuriser la chaîne des transports.

• **LA SCARMOR adopte une solution RFID pour la gestion des transports de marchandises** Filiale logistique de la chaîne d'hypermarchés E. Leclerc, la Scarmor déploie une technologie développée par Iris-RFID pour assurer le suivi annuel de ses 300 à 400 000 palettes depuis les centres de distribution jusqu'aux 58 points de vente de l'enseigne répartis en Bretagne. Appelée Holonic, cette solution permet de suivre la marchandise en temps réel par l'intermédiaire d'un cloud, une base de données informatiques partagées. Cette technologie, en assurant la gestion des stocks en temps réel, accroît la traçabilité et l'efficacité de la chaîne logistique. Elle pourrait également s'avérer précieuse dans le développement des services drive.

S'ENGAGER | ACCOMPAGNER | RÉUSSIR

ACCOMPAGNER,
C'EST AIGUISER LA
PERFORMANCE DE VOTRE
ENTREPRISE, PAS CELLE
DE VOS CONCURRENTS.

Partenaire et actionnaire, nous sommes disponibles et totalement impliqués. Attentifs à vos préoccupations et respectueux de votre indépendance, nous sommes à vos côtés en toute circonstance.
La confiance grandit dans l'adversité.

Arkéa Capital Investissement. Capitalisons sur la confiance.



ARKEA
CAPITAL INVESTISSEMENT 
UNE FILIALE DU Crédit Mutuel ARKEA

www.arka-capital-investissement.com

Retrouvez
tous les cahiers du
capital investissement
SUR

www.arka-capital-investissement.com