
L'événement

Les NTIC reviennent en force

Les transactions M & A dans les NTIC s'accroissent. Trois jeunes pousses, dont Right Vision, viennent de changer de mains. Analyse des experts.

Après la pluie vient le beau temps... Voilà un adage que les dirigeants de groupes informatiques essaient de s'approprier, après avoir traversé des années 2002 et 2003 particulièrement sombres. Et il semblerait bien que les plus persévérants d'entre eux verront leurs efforts bientôt récompensés, tant l'éclaircie espérée se profile à l'horizon. En effet, après une période marquée par des manœuvres à vocation défensive, centrées sur des synergies de coûts, les acquisitions stratégiques reprennent le dessus, pour les SSII comme pour les éditeurs de logiciels. En témoigne notamment le rachat de Right Vision par Alcatel, qui doit être finalisé avant la



fin de l'année. Pour un montant encore confidentiel, l'expert des services Internet à destination des PME viendra étoffer la gamme des services rendus par le géant français d'équipements de communication. « Cette acquisition conforte notre avance dans les solutions TIC convergées à destination des PME », se réjouit l'acquéreur, coté au Premier Marché. Cette transaction offre aussi une porte de sortie aux huit VC's qui soutiennent la start-up créée en 1999. Partech International, Innovacom, CIC Capital Privé, Turenne Capital, E. de Rothschild Investment Partners, FD5, Pictet et le FCJE avaient en effet injecté quelque 40 M€ au fil de l'eau, pour permettre à l'informaticien regroupant 42 personnes à Sophia-Antipolis de développer ses solutions (cf. nos 573, 656). Mais 2003 fut l'heure du changement de business model. Passer d'une structure produit hardware à une structure de vente de logiciels en mode OEM a bouleversé les comptes: Right Vision affichait pour 2003 2,2 M€ de chiffre d'affaires pour 6,8 M€ de pertes... De façon moins remarquée, NextApplication vient aussi de négocier un virage significatif. Ce distributeur de solutions informatiques, créé en 2001, dont le chiffre d'affaires 2004 doit atteindre 1,2 M€, s'est doté d'une nouvelle compétence. Il a repris 55 % du capital de l'éditeur de logiciels belge Link Software au VC luxembourgeois Hilos et à un minoritaire, sur la base d'une valeur d'entreprise de 100 % de la cible de 0,72 M€. Il contrôle ainsi un ensemble d'une dizaine de salariés né en 1994 et réalise quelque 0,5 M€ de chiffre d'affaires. Là encore, la stratégie du deal – de taille modeste – prime: NextApplication mise sur la complémentarité des métiers avant tout. En parallèle, l'éditeur de logiciels de ressources

humaines Amalthis, situé à deux pas du Centre Georges-Pompidou à Paris, vient de rejoindre le groupe international Sage, expert en informatique de gestion. Née en 2000, cette start-up avait reçu 1,2 M€ d'Entrepreneur Venture, d'IDI Kairos et de Banque Populaire Création en 2003 (cf. n° 664). Son portail – consulté quotidiennement par près de 20 000 salariés – renforce la position de Sage, déjà présent sur le métier de la paie.

Deal Right Vision

Conseils cédants:

M & A: Toulouse & Associés (Jean-Baptiste Toulouse);
juridiques: Kahn & Associés (Olivia Lè Horovitz, Erwan Cossé) pour les VC's, LeBoeuf Lamb Greene & MacRae (Bertrand Dumon, Jérôme Lemercier) pour la société

Deal

NextApplication

Conseils acquéreur:

M & A: Pax Consult (Adrien Tourres);
juridique: Afschrift à Bruxelles (Martin Van Beirs)

Deal Amalthis

Conseils cédants:

M & A: Financière Cambon (David Salabi)

Retour de la confiance

« Le secteur informatique connaît un redémarrage progressif en 2004, atteste Adrien Tourres, fondateur de la boutique Pax Consult en 2003, conseil de NextApplication pour son dernier achat et de Coheris pour l'acquisition de Harry Software (cf. n° 730). Le retour de la confiance impacte la typologie des transactions en M & A. » Son confrère Pierre-Yves Dargaud, président de AP Management, en atteste sans détour: « Nous vivons l'année zéro d'un nouveau cycle ! » Après nombre de rachats à la barre des tribunaux de commerce ou de sauvetages d'entreprises à la dérive, comme Focal, CCMX, Synapsys ou encore Fi System, la donne change peu à peu. Les clients finals des SSII et des éditeurs de logiciels reprennent leurs commandes, il est vrai. Du coup, la progression des chiffres d'affaires au troisième trimestre 2004 redonne du baume au cœur. En parallèle, les vendeurs – souvent des personnes physiques – espèrent tirer parti de ce renouveau, ce qui ne facilite pas les négociations. « Les prix des transactions, après avoir été compris entre 0,2 et 0,5 fois le chiffre d'affaires des cibles, se rapprochent de 0,7 fois désormais, témoigne Simon Quiret, responsable des relations investisseurs chez Euroland Finance. Mais il est peu probable qu'ils reviennent au niveau historique de 1 fois les revenus. » Il y a donc fort à parier que la liste des transactions signées dans l'Hexagone, déjà bien étoffée (cf. tableau), ne s'allonge encore dans les semaines à venir. La consolidation du secteur devrait se poursuivre à bon rythme. « N'oublions pas que l'on passe très vite du statut de cible à celui de prédateur », souligne Pierre-Yves Dargaud. De quoi donner aux acheteurs du moment – tels Cegid, Sopra, Unilog, Neurones, Business & Decision, LineData Services ou encore GL Trade – encore plus matière à réflexion. Si l'on comptabilisait une quarantaine de deals en 2003, leur nombre pourrait bien tourner autour de 70 cette année... ■ F.M.

Extrait des deals signés en 2004 en informatique *

Montant (M€)	Cible (Pays)	CA 2003 (M€)	Acquéreur (Pays)
475	Kelkoo **	42,5	Yahoo International (Etats-Unis)
51,5	Investronica Sistemas (Espagne)	57	Lectra System
42	Symphonie On Line **	24,1	Agfa-Gevaert (Belgique)
36 M\$	K-Mobile **	nc	AG Interactive (Etats-Unis)
25	Avinci (Allemagne)	41,5	Unilog
18	PSINet Europe	nc	Via Net Works (Etats-Unis)
18,5 M\$	TGS **	nc	Mercury Computer Systems (Etats-Unis)
5,2	Eilbrium (Canada)	14 M\$	BVRP Software
3	Harry Software	4,2	Coheris
2,8	Lacent Technologies (Canada)	4	Lectra Systems

Source: Capital Finance

* Retrouvez la liste exhaustive sur notre site Web - ** Sortie de VC's

© Percier Publications - la photocopie non autorisée est un délit