

Le fournisseur de circuits imprimés Icape entre en Bourse

ÎLE-DE-FRANCE

Avec cette augmentation de capital de 20 millions d'euros, l'ETI envisage d'accélérer l'acquisition de petites entreprises ayant une solide implantation locale.

Lamia Barbot
@LamiaBarbot

Icape, l'un des principaux distributeurs de circuits imprimés, a annoncé le 22 juin son projet d'introduction en Bourse sur Euronext Growth. L'augmentation de capital sera d'environ 20 millions d'euros, pouvant être portée à 23 millions. Les souscriptions sont ouvertes jusqu'au 6 juillet. L'entreprise de 560 salariés, créée en 1999 et située à Fontenay-aux-Roses (Hauts-de-Seine), compte sur cette IPO pour poursuivre sa croissance organique et, surtout, accélérer sa croissance externe avec d'importants projets d'acquisitions d'autres fournisseurs de circuits. Ces pièces essentielles à la construction des cartes électroniques sont fabriquées à 93 % en Asie, dont plus de 50 % en Chine.

« Dans un secteur en cours de consolidation, c'est le moment opportun de s'introduire en Bourse pour se positionner sur les nombreuses opportunités de ce marché très fragmenté », décrit Thierry Ballenghien, fondateur et président d'Icape. La crise sanitaire a agi comme révélateur de



La crise sanitaire a révélé la nécessité de sécuriser les approvisionnements. Photo Icape Holding

la nécessité pour les clients de sécuriser leurs approvisionnements. Le marché mondial des circuits imprimés est aujourd'hui évalué à 68,5 milliards de dollars, en hausse constante grâce aux révolutions technologiques, comme le développement des objets connectés, la 5G ou encore l'e-mobilité.

450 entreprises visées

Près de 450 entreprises du secteur des circuits imprimés de petits et moyens volumes ont été identifiées par le groupe. Pour répondre aux critères d'acquisitions par Icape, elles doivent avoir un chiffre d'affaires inférieur à 20 millions d'euros,

une marge brute supérieure à 25 % et une bonne implantation locale. L'objectif en régime de croisière est de faire une dizaine d'opérations par an. Dernier exemple, le rachat en avril dernier de Safa2000, situé près de Munich, fournisseur historique en Allemagne avec un chiffre d'affaires de 16 millions d'euros en 2021 et un portefeuille de 350 clients. « Quand on connaît la difficulté pour une entreprise française de gagner des clients à l'étranger, cette opération est un véritable succès, on a gagné 350 clients à un petit prix », se réjouit Thierry Ballenghien.

Un service en interne a été créé l'année dernière pour gérer les

fusions-acquisitions. Sur les 450 sociétés ciblées, une centaine a été contactée et des discussions sont en cours avec une trentaine d'entre elles. Le dirigeant estime que la croissance organique des entreprises achetées augmente fortement dans les mois qui suivent l'acquisition grâce aux synergies d'achat et à une optimisation des coûts, conduisant à une amélioration de la rentabilité. Avec un chiffre d'affaires en 2021 en hausse de 34 % par rapport à 2020 à 169 millions d'euros, réalisé à 90 % à l'international (Allemagne et États-Unis en tête), Icape prévoit d'atteindre 230 millions d'euros en 2022. ■

Parfum : Robertet met aux commandes un ex-dirigeant de L'Oréal

PACA

Jérôme Bruhat est nommé directeur général de l'entreprise familiale grasseoise de matières aromatiques.

Vincent-Xavier Morvan
— Correspondant à Nice

Petite révolution à la tête de Robertet, leader mondial des matières premières naturelles pour la parfumerie, les arômes et les cosmétiques implanté à Grasse (Alpes-Maritimes). Jasmin, rose, patchouli ou vétiver, Robertet transforme des

produits nobles importés du monde entier ou cultivés sur place.

Dirigée depuis quatre générations par la famille Maubert, l'entreprise a nommé le 14 juin Jérôme Bruhat directeur général. Agé de cinquante-quatre ans, il a fait toute sa carrière chez L'Oréal, du lancement de la marque Ushuaïa jusqu'à la direction de filiales du groupe au Japon, en passant par la direction monde de Gemey Maybelline.

Une ETI patrimoniale

« Cela faisait vingt-huit ans que je dirigeais cette société mais il fallait assurer l'avenir et nous avons considéré que la meilleure solution était de séparer les fonctions de président et de directeur général », explique Phi-

lippe Maubert, soixante-dix ans. Le PDG devient ainsi président non exécutif, chargé de la stratégie de l'entreprise, le nouveau venu se voyant confier l'opérationnel.

Mais, prévient Philippe Maubert, « nous restons une ETI patrimoniale avec une ligne majeure : rester une société indépendante ». D'autres membres de la famille demeurent à la tête de divisions opérationnelles.

Par le passé, Robertet a dû faire face à des tentatives de rachat de concurrents. « Pour rester indépendants, il faut de la croissance, cela passe par de nouveaux marchés et de nouveaux produits », plaide Philippe Maubert.

La croissance externe, qui représente déjà le tiers de la progression

de ce groupe, figure en tête de la feuille de route du directeur général. Le groupe dégage 606 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2021, dont près de la moitié grâce à sa filiale américaine. « Les finances de l'entreprise sont extrêmement saines et permettent de continuer à alimenter Robertet par des acquisitions ciblées », note Jérôme Bruhat en évoquant des sociétés présentes dans le recyclage ou les nouvelles technologies d'extraction. Des enjeux nouveaux se profilent pour le métier d'extracteur, entre incertitudes géopolitiques et contraintes réglementaires européennes accrues. Robertet emploie 2.300 personnes dans le monde, dont un millier à Grasse. ■

Avec le rachat d'Atalys, MasterGrid s'étend à la basse tension

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

L'entreprise grenobloise spécialisée dans les services aux équipements électriques, vient de racheter la société Atalys, située en Moselle.

Florian Espalieu
— Correspondant à Grenoble

Troisième acquisition de l'année pour MasterGrid, spécialiste des services aux équipements électriques. Après Ircamex l'an dernier, KTHV et SHB Electric en février dernier, l'entreprise grenobloise vient de racheter la société Atalys, localisée à Sarrebourg (Moselle). Cette

dernière emploie 45 personnes et réalisait l'an dernier un chiffre d'affaires de 8,5 millions d'euros. Une opération conséquente pour MasterGrid, ses 36 millions d'euros d'activité et les 180 collaborateurs qu'elle comptait fin 2021.

Le montant de la transaction – non révélé – a été financé par de l'emprunt et une augmentation de capital. Celui-ci est détenu à 80 % par le fonds d'investissement Andera partners qui suit l'entreprise depuis sa fondation en décembre 2019 et son externalisation de Siemens.

Historiquement liée à la haute tension et aux installations Merlin Gerin dont elle est issue, MasterGrid étend son expertise avec ces acquisitions : « Nous couvrons désormais tous les niveaux de tension, de 400 à 400.000 volts », indique Ludovic Vallon, président de

l'entreprise. SHB Electric est effectivement spécialiste dans la maintenance d'équipements électriques de moyenne tension et Atalys dans ceux de courant fort, moyenne et basse tension. Outre les clients historiques que sont EDF, RTE et Enedis, devraient donc s'ouvrir des marchés plus larges auprès de l'administration, d'industriels ou

« Nous couvrons désormais tous les niveaux de tension, de 400 à 400.000 volts. »

LUDOVIC VALLON
Président de MasterGrid

du tertiaire avec les grands bâtiments de bureaux.

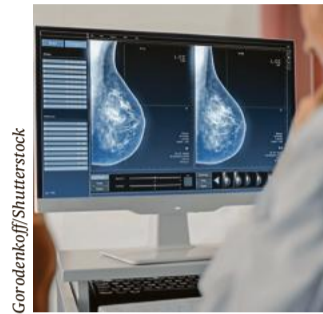
Couverture territoriale

Le rachat des deux sociétés permet aussi à MasterGrid de s'étendre géographiquement : dans l'ouest de l'Île-de-France grâce à SHB Electric, dans l'Est avec Atalys. La société drômoise KTHV offrant quant à elle ses compétences de bureau d'études spécialisé dans l'ingénierie de postes électriques haute tension. Les effectifs de l'entreprise, aujourd'hui 220 personnes, devraient encore s'étoffer d'une vingtaine de recrues d'ici à la fin de l'année. Le chiffre d'affaires visé s'élevant quant à lui à 60 millions d'euros. Avant un déploiement plus large à l'international dans les prochaines années. MasterGrid possède déjà plusieurs filiales en Malaisie, à Dubaï, au Maroc et en Arabie Saoudite. ■

innovateurs

LE PROJET ONCOLAB

La recherche anticancer standardise ses données



Frank Niedercorn
— Correspondant à Bordeaux

Si l'intelligence artificielle est un enjeu important dans la lutte pour la recherche médicale, encore faut-il avoir rapidement accès aux données. C'est tout l'enjeu du projet Oncolab mené par un consortium public-privé et doté d'un budget de près de 11 millions d'euros, notamment financé par Bpifrance. « C'est pour l'état le projet le plus ambitieux en matière de standardisation des données en oncologie », se félicite Amaury Martin, directeur adjoint de l'Institut Curie.

Son objectif est de standardiser l'accès aux données de santé produites en oncologie dans quatre établissements spécialisés : l'Institut Curie, l'Institut Bergonié à Bordeaux, l'IUCT-Oncopole et le CHU à Toulouse. Côté technologie, le projet associe deux start-up, Arkhn et Owkin, la nouvelle licorne française spécialiste de l'IA, qui pourront s'appuyer sur l'Inria. « Un projet de recherche basé sur l'intelligence artificielle exige six mois, voire un ou deux ans pour

accéder aux données. L'enjeu est de réduire ce délai à quelques semaines », résume Emeric Lemaire, cofondateur d'Arkhn.

Médecine prédictive

Dans le monde hospitalier, les données sont éparpillées dans des dizaines de systèmes informatiques propres à chaque service. Si, dans l'imagerie médicale, les industriels se sont mis d'accord sur un langage commun, ce n'est pas le cas pour le séquençage du génome, ni même la biologie, où il existe plusieurs normes d'échanges informatiques. Quant aux comptes rendus d'examen cliniques, ils sont écrits ou dictés.

C'est Arkhn qui va piloter le projet. « Nous allons chercher ces données stockées dans des silos qui ne se parlent pas pour les traduire dans un langage standard, une sorte d'espéranto médical », résume Emeric Lemaire. Grâce à ce langage commun, l'enjeu est de disposer de données structurées et pertinentes, notamment mises à profit par Owkin. « Avec ces technologies, on rend possible l'avènement de la médecine personnalisée et prédictive, qui permettra d'anticiper l'apparition d'un certain type cancer chez un patient et de savoir à quel traitement il répondra le mieux », espère Nicolas Portolan, directeur général adjoint de l'Institut Bergonié à Bordeaux. « L'objectif est que d'ici à trois ans, la durée du projet, les hôpitaux soient en mesure de donner un accès éthique et efficace à leurs données », espère Emeric Lemaire. ■

LA TECHNOLOGIE CAP 2020

La station météo qui se met à la portée des agriculteurs



Date de création : 2007
Président : Denis Boisgontier
Effectif : 5 personnes
Secteur : agronomie

Cap 2020 veut faire la pluie et le beau temps dans l'agriculture. Lors de la première édition du Salon Vi-TIC, dédié aux innovations de la filière vitivinicole, la société dévoilera ce 28 juin le hub agrométéorologique « metS » (météo intelligente et spatialisée). C'est une station connectée, modulable et économique qui coûte 150 euros, contre 500 euros environ pour les systèmes équivalents sur le marché. Avec un prix plus abordable, Denis Boisgontier, son président, estime que ses clients pourront en installer plusieurs sur leurs parcelles. « Protéger ses cultures est très coûteux, donc pouvoir identifier précisément quelle zone sera touchée, notamment par le gel, permet de réaliser de grandes économies ». Basée à La Teste-de-Buch, en Gironde, la société propose déjà une « sta-

tion météo virtuelle », un logiciel de simulation atmosphérique qui capte les données des stations météo et modélise des prévisions en fonction des coordonnées GPS de l'utilisateur. Le hub sera plus précis, car il permettra de véritables relevés sur la parcelle.

Changement d'échelle

Le 4 juillet, Cap 2020 se verra remettre un prix au concours i-Nov piloté par Bpifrance et l'Ademe, assorti d'une aide de 314.000 euros pour son autre projet, eSAM-BIO, plus perfectionné que ses pièges à insectes connectés CapTrap. Si ces derniers ne s'attachent qu'à évaluer automatiquement les populations d'insectes ravageurs, eSAM-BIO permettra d'évaluer toutes sortes de biodiversités d'insectes pour suivre les émergences et migrations de certaines espèces ou évaluer l'impact de produits phytosanitaires. Après la crise sanitaire, qui a fait fondre son CA de 541.000 euros en 2018 à 207.000 euros en 2021, la société annonce sa fusion avec WeatherForce, spécialisé en météorologie et climatologie, et TerraNIS, qui se concentre sur la géo-information basée sur l'observation de la terre. « Outre un changement d'échelle avec une équipe qui passera de 5 à 50 salariés, cette fusion devrait créer des synergies pour produire des outils d'aide à la décision multitechnologiques », justifie Denis Boisgontier. — **Léo Da Veiga**