

IPO L'enseigne d'ameublement Roche Bobois tente sa chance en Bourse



Biens d'équipement

Roche Bobois

CA 249 M€

Localisation Ile-de-France

Le « French art de vivre » de Roche Bobois convaincra-t-il les investisseurs présents sur Euronext? L'entreprise en est évidemment convaincue. L'enseigne d'ameublement haut de gamme (également propriétaire de Cuir Center) va tenter de séduire la Bourse d'ici au 6 juillet, date à laquelle se clôturera la période de souscription de son IPO. L'entreprise a lancé une offre autour d'une fourchette de prix comprise entre 19,75 et 24,30 € par action. Sur la base du cours médian, l'opération pourrait ainsi s'élever à 21,76 M€ (voire jusqu'à 25,02 M€ en cas d'exercice de l'option de



surallocation). L'introduction en Bourse s'effectuera entièrement par le biais de la cession d'un bloc de 10 % du capital codétenu par la famille Chouchan (à l'origine de l'enseigne avec la famille Roche) et par le fonds italien Tamburi Investment Partners. Ce dernier avait pris environ 20 % de Roche Bobois en 2013, en permettant la sortie de plusieurs autres investisseurs (Siparex, Azulis, BNP

Paribas Développement et Isatis Capital). Si l'enseigne parvenait bel et bien à accéder à la cotation, le fonds transalpin serait contraint, pour le solde de sa participation, de respecter une période de lock-up de seulement 180 jours – contre 360 jours pour la quasi-totalité des autres actionnaires. Roche Bobois sera la première « valeur » mid-cap à tenter sa chance en Bourse après la volte-face de Delachaux – qui

avait renoncé à son IPO au profit d'une entrée à son capital de CDPQ, à quelques heures de la fin de la période de souscription. Pour convaincre les investisseurs, l'entreprise – qui affirme être totalement désendettée – fait miroiter la faculté de distribuer sous forme de dividendes de 30 à 40 % de son résultat net consolidé. Mais Roche Bobois se voit aussi en valeur de croissance, avec l'objectif de porter son chiffre d'affaires de 249 à 320 M€, entre 2017 et 2021. Pour ce faire, elle compte accélérer à l'international. Cela passera en premier lieu par les Etats-Unis, où elle compte procéder à près de la moitié des 39 ouvertures nettes de points de vente qu'elle a inscrites dans sa feuille de route, pour les trois prochaines années. Roche Bobois prévoit aussi de continuer à racheter certains magasins jusqu'à présent exploités par des franchisés, pour en accroître l'activité. x.d.

EN BREF

Fnac Darty lorgne Ludendo.

En redressement judiciaire depuis mi-mars et accusant un passif de 150 M€, Ludendo devrait être bientôt fixé sur son sort, d'ici à la fin du mois de juillet. La remise des offres pour la reprise du propriétaire de La Grande Récré (qui est soutenu par NiXEN Partners) s'est clôturée mi-juin. Et le magazine hebdomadaire LSA a révélé que seul Fnac Darty s'est porté acquéreur. Ce dernier propose la reprise de 105 magasins et environ 1200 salariés, soit la quasi-totalité du périmètre détenu en propre. Le président de La Grande Récré, Jean-Michel Grunberg, a quant à lui présenté un plan de continuation qui repose sur le recentrage en France.

REFINANCEMENT Le prothésiste FH Ortho opte pour une unitranche de 18 M€



Matériel médical

FH Ortho

CA 43 M€

Localisation Grand Est

Le prothésiste alsacien FH Ortho se refinance par le biais d'une unitranche de 18 M€ levée auprès de Muzinich & Co et Scor Investment Partners. Cette opération permet à l'ex-Fournitures Hospitalières de simplifier la structure d'endettement héritée de son LBO primaire orchestré fin 2014. A l'époque, LBO France (majoritaire), Naxicap Partners, CM-CIC Investissement et BNP Paribas Développement s'étaient appuyés sur les lignes existantes (dette senior et leasing) auxquelles ils avaient ajouté une



mezzanine souscrite auprès d'ActoMezz. Cette dernière est aujourd'hui intégralement refinancée, ainsi que la dette senior. En revanche, FH Ortho conserve ses financements de leasing, qui ont l'avantage d'afficher un coût très faible. Depuis son acquisition, le spécialiste des prothèses articulaires (hanches, genoux, épaules, pieds...) s'est structuré

notamment grâce à des investissements dans son outil industriel, la mise en place d'un nouvel ERP et la création de filiales au Royaume-Uni et en Pologne. Depuis 2014, il a augmenté son chiffre d'affaires de 40 %, pour le porter à 43 M€. Cette croissance a principalement été générée à l'international (+140 %), où les efforts devraient se poursuivre avec l'objectif d'y afficher 50 % de ses ventes d'ici au débouclage du LBO, contre environ un tiers aujourd'hui. t.l.

Conseils cible : financier : Canaccord Genuity (Denis Vidalinc, Jules Bouvet); **due diligence financière :** Grant Thornton (Frédéric Zeitoun); **juridique :** Agylis (Frédéricque Milotic) • **Unitranche :** Muzinich & Co (Sandrine Richard, Salim Hasnat), Scor Investment Partners (Rémy Chupin, Pierre Cousin); **conseil juridique prêteurs :** KL Gates (Mounir Letayf)