

Penelope ouvre ses portes et se refinance

PAR THOMAS LOELLET | 28 février 2023



Contrôlée par LFPI depuis 2016, l'entreprise spécialisée dans l'accueil réalise une acquisition structurante qui lui permet d'atteindre 200 M€ de chiffre d'affaires consolidé, en s'emparant de FMG Sales & Marketing, qu'il valorise près de 75 M€.

La feuille de route de **Penelope**, rédigée lors de son **LBO ter** mené par **LFPI**, majoritaire, et **Bpifrance** en 2016, plaçait la **croissance externe** comme l'un des piliers du développement du groupe. Cet **acteur** principalement reconnu pour ses **services d'accueil en entreprises** a signé plusieurs petites croissances externes depuis, qui lui ont notamment permis d'afficher **135 M€ de chiffre d'affaires en 2022**, contre 100 M€ six ans plus tôt. Mais il passe désormais à la vitesse supérieure en menant un transformant sur **FMG Sales & Marketing**. Conseillé par **Invest Corporate Finance**, il signe cette acquisition auprès de **Raphaël Laurenty** qui contrôlait **plus de 95%** de cette société francilienne spécialisée dans le **marketing opérationnel**.

Une valorisation entre 70 et 75 M€



Thibaut Murret-Labarthe, LFPI

Celle-ci lui apporte **65 M€ de ventes annuelles**, lui permettant de constituer un pôle de poids sur ce métier dans lequel il générait déjà environ **20 M€ de revenus**. L'ensemble consolidé atteint donc la barre des **200 M€ de chiffre d'affaires**. La transaction serait conclue sur une **valeur d'entreprise autour de 70 à 75 M€**, selon nos informations, soit entre **8 et 10 fois l'Ebitda** de la cible. Raphaël Laurenty **réinvestit** dans Ithaque Investissement, la *holding* de tête de Penelope, mais prend du recul sur l'opérationnel. Plusieurs de ses cadres clés, dont **François Facompez** (jusqu'à DG de FMG qui prend la tête du pôle marketing opérationnel) investissent aussi une partie de leur *cash-out*. « Nous avons eu nos premiers échanges il y a plus de deux ans, retrace Thibaut Murret-Labarthe, *partner* chez LFPI. S'assurer de la comptabilité des

deux entreprises était clé pour cette opération, et ce compte tenu des enjeux croisés : nous assurer d'un alignement culturel entre la direction de FMG et celle de Penelope qui reste à la tête de l'ensemble consolidé, et d'un alignement opérationnel compte tenu du fait que FMG va prendre sous son aile les activités de marketing opérationnel de Penelope. »

Refinancement et international



Olivier Lange, LFPI

Cette opération d'envergure est notamment financée via la **levée d'une nouvelle dette en deux tranches** arrangées par le **LCL**. Celle-ci permet aussi de refinancer la **dette LBO** de Penelope, qui était encore d'une **quarantaine de millions d'euros** entre **senior** et **mezzanine**. Le **levier net** post refinancement ressortirait entre **3 et 3,5 fois l'Ebitda** de l'ensemble consolidé, selon nos informations. Ce *build-up* mobiliserait aussi un **réinvestissement** de **LFPI, Bpifrance**, ainsi que du management de Penelope placé sous la direction de **Christophe Thomas**. « Au-delà de l'équilibrage du groupe désormais présent sur deux métiers forts avec un profil de clients complémentaire, ce rapprochement permet d'intégrer un très bon outil logiciel qui a été développé par FMG, poursuit Olivier Lange, président de LFPI Gestion. Leur solution permet de placer efficacement les collaborateurs, d'avoir un suivi fonctionnel de la mission et de pouvoir récolter un retour client, ce qui est essentiel dans ces métiers centrés sur la ressource-humaine. » En effet, le groupe affiche post-acquisition quelque **4 500 collaborateurs**, dont **800 sont issus de la cible**. La gestion de ce capital-humain est donc essentielle. Par ailleurs, cette opération est relative pour Penelope, puisqu'il affichait de son côté une **marge d'Ebitda** de l'ordre de **10%**, alors que FMG, centré sur le métier du marketing opérationnel mieux « margé » extériorise un peu plus de **12% d'Ebitda**. Mais LFPI ne souhaite pas s'arrêter après ce *build-up*, puisque l'investisseur ambitionne de procéder à des acquisitions hors de France, dans les pays limitrophes, pour enclencher **l'internationalisation du groupe**.

Les intervenants de l'opération

Les intervenants de l'opération FMG SALES AND MARKETING

LBO / Build Up - 41 conseils



Société cible	FMG SALES AND MARKETING
Acquéreur ou Investisseur	PENELOPE , Christophe Thomas, GROUPE LFPI , Olivier Lange, Thibaut Murret-Labarthe, BPIFRANCE INVESTISSEMENT , Ménéleé Chesnot, MANAGER(S)
Cédant	FONDATEUR(S) , Raphaël Laurenty
Acquéreur Banquier d'Affaires / Conseil M&A	INVEST CORPORATE FINANCE , Gwénaél Le Berre, Stéphane du Périer
Acquéreur Avocat Corporate	MERMOZ AVOCATS , Thomas Hermetet, Nicolas Privat, Marina Llobell, Nada Sbaï, Ilias Dhaou
Acq. Avocat d'Affaires Concurrence	SWANN AVOCATS (LMP AVOCATS) , François Loubières
Acq. DD Juridique et Fiscale	MERMOZ AVOCATS , Nicolas Privat, Marina Llobell, Ilias Dhaou, Laetitia Ayoub
Acq. DD Sociale	CHASSANY WATRELOT & ASSOCIÉS (CW ASSOCIÉS) , Hélène Guillot
Acq. DD Financière	EY TS , Laurent Majubert, Loïc Favre
Acq. DD Stratégique	INDEFI , Julien Berger
Cédant Avocat corporate	TDC AVOCATS , Aurélie d'Hieux-Lardon
VDD Financière	COGEED , Dominique Leveque, Gael d'Hauteville
Dette Arrangeur	LCL
Dette	SOCIETE GENERALE (FINANCEMENT) , BANQUE PALATINE , CAISSE D'EPARGNE ILE DE FRANCE (CEIDF) , BNP PARIBAS (FINANCEMENT) , GROUPE CIC , LA BANQUE POSTALE FINANCEMENT ET INVESTISSEMENT , BPIFRANCE FINANCEMENT
Dette Avocat	DE PARDIEU BROCAS MAFFEI , Christophe Gaillard
Conseil Financement	PRETIUM PARTNERS , Bénédicte Leneveu, Charlotte Cahon