

CINQ NOMINÉS POUR UN NOUVEAU PRIX

Qui a conclu les meilleurs deals ?

En plus du prix de meilleur CFO organisé par « Trends-Tendances » et « Trends », le jury décernera cette année une nouvelle récompense, le « Deal of the Year », attribuée à une opération financière particulière dans laquelle une entreprise belge s'est particulièrement distinguée.

GETTYIMAGES

Le 15 mai prochain, outre le traditionnel « Trends-Tendances CFO of the Year », le jury remettra également un autre prix. Le « Deal of the Year » récompensera une opération particulière – fusion et acquisition, introduction en Bourse, augmentation de capital, placement privé, etc. – dans laquelle une entreprise belge s'est particulièrement distinguée dans le courant de l'année 2018.

Le principal critère qui permettra de désigner le vainqueur sera l'importance de la plus-value stratégique et financière que le deal aura créée au profit de l'ensemble des *stakeholders* de l'entreprise. Il sera également tenu compte de la rapidité d'exécution, de la complexité de l'opération et de son mode de financement. Avec ce « Deal of the Year », *Trends-Tendances* et *Trends* désirent récompenser le leadership stratégique et financier. Les nominés sont les suivants...

Aedifica

Objet et montant: Le 21 décembre 2018, Aedifica annonce l'acquisition du portefeuille immobilier de santé de Lone Star Real Estate Fund IV. Le montant de la transaction s'élève à 450 millions de livres sterling (520 millions d'euros).

Motif et cadre stratégique: Grâce à cette acquisition, le spécialiste de l'immobilier de santé coté en Bourse Aedifica fait son entrée sur le marché britannique. Il ajoute ainsi un quatrième pays à son

portefeuille. Il s'agit en outre de l'opération la plus importante qu'Aedifica ait jamais réalisée. Les autres marchés du groupe sont la Belgique, l'Allemagne et les Pays-Bas. Le groupe bruxellois renforce encore sa position en tant qu'investisseur dans l'immobilier de santé en Europe. Le marché britannique de la santé reste fragmenté. Il y a donc des opportunités à saisir pour Aedifica.

Financement: Cette opération a été financée par des lignes de crédit existantes et nouvelles chez ING et JP Morgan. Ceci inclut un crédit pont car Aedifica entend lancer cette année une augmentation de capital.

Partenaires: L'évaluation des biens immobiliers a été effectuée par Jones Lang LaSalle. Le cabinet d'avocats britannique BCLP a fourni un soutien juridique, tandis que Deloitte a agi à titre de conseiller fiscal.

Elia

Objet et montant: Le 23 mars 2018, Elia annonce avoir acquis une participation de contrôle dans la société 50Hertz pour 976,5 millions d'euros.

Motif et cadre stratégique: Par son rachat de parts à IFM Investors, société australienne de gestion d'investissements spécialisée dans les infrastructures, Elia augmente de 20 % sa participation dans 50Hertz. Ce gestionnaire de réseau allemand était détenu par Elia (60%, coût: 486 millions d'euros) et par IFM Investors

(40%) depuis 2010. Une fois cette participation supplémentaire acquise, Elia l'a immédiatement cédée au fonds d'investissement allemand Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). L'opération, qui confère au gestionnaire de réseau belge le contrôle total de 50Hertz, est destinée à générer des synergies et à aboutir à la création d'un groupe européen d'importance majeure. L'actif régulé de 50Hertz a été multiplié par quatre depuis 2010, et sa perte convertie en un bénéfice de 216 millions d'euros, soit un bénéfice sur fonds propres de 14,50 %.

Financement: Le financement provient du consortium formé par BNP Paribas Fortis, ING, Merrill Lynch et NatWest Markets, filiale de The Royal Bank of Scotland. Septante pour cent sont issus d'un emprunt hybride (*partiellement financé par des fonds propres, Ndlr*), au taux de 2,75 % sur cinq ans, 30% d'un emprunt obligataire à 1,50% sur 10 ans, l'un et l'autre largement sursouscrits. Cette dette n'a pas empêché Elia de conserver son excellente notation.

Partenaires: Le conseil financier a été assuré par Bank of America Merrill Lynch et la valorisation calculée par BNP Paribas Fortis. Conseiller juridique: Allen & Overy.

Collibra

Objet et montant: Début janvier 2019, Collibra annonce avoir finalisé fin de l'année précédente une nouvelle levée de



fonds, récoltant 58 millions de dollars (48 millions d'euros).

Motif et cadre stratégique: Collibra conçoit des logiciels destinés à optimiser la gestion des données, en faciliter l'accès et surveiller la qualité et le traitement correct des informations. La niche de la gouvernance des données est en pleine croissance. La petite entreprise de logiciels d'origine bruxelloise a été qualifiée de «leader» par le célèbre bureau d'études Gartner. Collibra investit massivement dans son organisation et la R&D pour asseoir son avance commerciale et technologique. Début 2017, l'entreprise avait déjà récolté 50 millions de dollars. Fin 2017, les nouveaux investisseurs Battery Ventures et Iconiq Capital ont proposé d'injecter de l'argent frais dans Collibra. Une autre surprise attendait la jeune entreprise début 2019. Collibra a en effet collecté par moins de 100 millions d'euros, notamment auprès de la branche d'investissement d'Alphabet, la holding chapeautant Google. Collibra est la première de la nouvelle génération de start-up belges à dépasser une valorisation d'un milliard de dollars.

Financement: Battery Ventures et Iconiq Capital sont des sociétés d'investissement. Battery Ventures a investi précédemment dans des entreprises technologiques à succès présentant le même modèle commercial que Collibra. Iconiq Capital est le gestionnaire de patrimoine de Mark Zuckerberg et d'autres milliardaires technologiques.

Showpad

Objet et montant: En juin de l'an dernier, Showpad a annoncé la reprise de la société LearnCore, pour un montant de 34 millions de dollars (28 millions d'euros).

Motif et cadre stratégique: Showpad est une plateforme logicielle d'aide aux équipes de vente et de marketing. L'entreprise gantoise compte plus d'un milliard de clients dont des multinationales comme GE Healthcare, Coca-Cola et Goodyear. Les fondateurs Pieterjan Bouten et Louis Jonckheere ont absorbé le spécialiste américain du coaching en ligne des équipes de vente afin de proposer une offre globale. Il existe sur le marché d'autres acteurs offrant des solutions similaires pour aider les vendeurs avec du matériel de vente et de marketing approprié, mais l'acquisition de LearnCore permet à la plateforme d'intégrer dans son offre un service de coaching en ligne personnalisé dans le but de se différencier de la concurrence.

Financement: Pour effectuer cette transaction, Showpad a levé des fonds auprès de ses actionnaires Insight Ventures et Dawn Capital, deux importants fonds de capital à risque, dont les sièges se situent respectivement aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne.

Partenaires: Le département américain et belge de DLA Piper assure l'encadrement juridique. La branche belge de PWC a également prodigué de nombreux conseils.

iTeos Therapeutics

Montant: Le 20 juin 2018, iTeos Therapeutics annonce avoir procédé à une nouvelle levée de fonds. Son montant s'élève à 75 millions de dollars (64 millions d'euros).

Motif et cadre stratégique: Avec les fonds récoltés, iTeos entend développer plus rapidement des traitements contre le cancer dans le domaine de l'immunothérapie. Ces traitements stimulent le système immunitaire du patient atteint de cancer et l'incite à lutter contre les cellules cancéreuses et à les éliminer. iTeos, dont le siège est établi à Gosselies, souhaite également utiliser l'argent pour l'agrandissement de son nouveau site à Cambridge, Massachusetts. Cette région est *the place to be* pour les entreprises biotechs sur la côte Est des Etats-Unis. Le CEO y a d'ailleurs emménagé. Pour une société biotech toute jeune, le montant obtenu est remarquable, mais iTeos doit pouvoir évoluer vite car elle est en concurrence avec des acteurs solides financièrement.

Financement: La levée de fonds a été menée par un fonds d'investissement américain, MPM Capital, et a attiré de nouveaux investisseurs: HBM Partners, 6 Dimensions Capital et Curative Ventures. Tous les investisseurs existants, comme Fund+, VIVES II, SRIW et SFPI, y ont également participé.

Partenaires: Les conseillers juridiques de cette levée de fonds ont été Goodwin aux Etats-Unis et Argo Law en Belgique. ©