

**Bridgepoint**



## **SAGARD acquiert HMY (HERMES METAL et YUDIGAR) auprès de BRIDGEPOINT et d'autres investisseurs**

**Paris, le 20 décembre 2004** – Sagard, associé au management de la société, a acquis auprès de Bridgepoint et d'autres investisseurs la totalité du capital d' **HMY**.

HMY est le leader français et européen de l'agencement et de l'aménagement de magasins. Le groupe conçoit, fabrique, livre et installe à travers toute l'Europe une gamme complète d'équipement et de mobilier pour la grande distribution alimentaire (hypermarchés, supermarchés, hard discount) et pour les principales chaînes de distribution spécialisée. Le groupe réalise un chiffre d'affaires d'environ 300 M€, dont 60% en France, son marché historique, et 30% en Espagne, suite à l'intégration réussie du numéro un espagnol, Yudigar.

Frédéric Stolar, l'associé de **Sagard** qui a piloté cette opération, confirme avoir été très impressionné par les qualités de l'entreprise : *« C'est une superbe société, très technique au plan industriel et avec un remarquable savoir faire de prestataire de services. Ses parts de marché reposent sur un outil industriel et une logistique de déploiement parfaitement rodés pour servir des clients particulièrement attachés à des délais et des normes de qualités extrêmement stricts. Solide leader sur ses marchés de référence, elle a tout à fait le profil que nous recherchons »*. Au delà du potentiel sur ses marchés traditionnels, Sagard anticipe pour HMY une croissance ambitieuse sur de nouveaux marchés européens tels que le Royaume-Uni ou encore le segment des chaînes de magasins de réseau, sur lesquels les premiers signaux semblent prometteurs. *« Notre objectif, »* a précisé Frédéric Stolar *« est d'aider le management à franchir une nouvelle étape dans le développement d' HMY. A ce titre, nous mettrons à leur disposition nos moyens et nos réseaux pour leur permettre de consolider activement leurs marchés dans les meilleures conditions »*

L'équipe de management qui réinvestit significativement dans le LBO détiendra plus de 20% du capital d' HMY. *« Le contact s'est fait immédiatement »* a déclaré Joël Goulet, Président d'HMY. *« L'importance du travail fait par Sagard pour comprendre notre métier et la pertinence de leur analyse nous ont convaincu de leur intérêt pour notre société. Bridgepoint nous a permis de consolider notre activité et de réussir l'intégration de l'Espagne ; avec Sagard, c'est une nouvelle étape de notre développement qui s'ouvre. Ils partagent nos ambitions et nos visions de consolidation du marché »*.

Depuis 2000, **Bridgepoint** s'était en effet attaché, en étroite collaboration avec le management, à poursuivre le développement d'HMY sur ses deux marchés de référence et à consolider sa position en Europe. Cela s'est traduit par l'introduction d'*Evolution P25*, un mobilier commun à l'ensemble du groupe dont les caractéristiques ont été adoptées par l'ensemble du marché ainsi que par l'optimisation de son organisation industrielle en jouant sur les complémentarités des différents sites de production ; et enfin par l'acquisition de Métal Concept, fabricant de mobilier commercial. En parallèle, Bridgepoint a accompagné la



diversification du groupe vers les chaînes spécialisées, comme le bricolage (DIY) ou les chaînes de boutiques (textile, parfumerie...) ainsi que la création de filiales commerciales notamment en Grande Bretagne et en Italie.

*« L'opportunité de cession d'HMY de notre portefeuille a été présentée à des acquéreurs tant financiers qu'industriels », a précisé Benoît Bassi de Bridgepoint. « Parmi ces derniers, des acteurs d'envergure internationale ont récemment manifesté leur intérêt pour le groupe. Nous avons décidé de choisir conjointement avec le management l'offre de Sagard qui était la plus séduisante. Le management d'HMY souhaite saisir rapidement les opportunités de croissance externe, d'où la nécessité pour HMY d'avoir à ses côtés un nouvel actionnariat capable d'accompagner son développement et de soutenir financièrement ces projets ».*

Sagard, associé à Crédit Agricole Private Equity et CDP Capital (groupe Caisse des Dépôts et des Placements du Québec), était conseillé par Rothschild (M&A), Bain & Cie (Stratégie), Ernst & Young (Audit), Latham & Watkins (Juridique). ING sera le chef de file sur le financement de l'opération.

Bridgepoint était conseillé par Downer & Company (M&A), Linklaters (Juridique).

---