

LE DEAL DE LA SEMAINE

Keensight Capital et Isai Gestion entrent au capital d'Ividata

Le fonds de croissance et d'acquisitions Keensight Capital et Isai Gestion, un fonds rassemblant des entrepreneurs spécialisés dans la tech, ont pris une participation majoritaire au capital d'Ividata, spécialiste des sujets Big Data et de l'intelligence artificielle. Une opération réalisée aux côtés d'Etienne Aboulker, cofondateur et directeur général d'Ividata, qui a profité de ce premier LMBO pour réinvestir de manière significative. Le montant de l'opération aurait atteint environ 50 millions d'euros, financés notamment au travers d'une dette senior apportée par LCL et Banque Populaire Rives de Paris. En leur qualité d'actionnaires majoritaires, Keensight Capital et Isai Gestion accompagneront désormais Ividata dans son expansion géographique à l'international, dans l'acquisition de sociétés présentant une offre complémentaire, ainsi que dans le lancement de nouveaux services à forte valeur ajoutée. Créé en 2013 et basé à Levallois-Perret, Ividata est un groupe de consulting de référence couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur du Big Data, de la stratégie jusqu'à l'utilisateur final, en passant par la Data Science (science des données) et la Data Privacy (confidentialité des données). La société, consti-

tuée de 250 salariés, accompagne une centaine de sociétés de premier plan parmi lesquelles Danone, France Télévisions, La Poste, Sanofi, Société Générale, Kering, BMW ou encore Total, et entretient par ailleurs des relations historiques avec de grands laboratoires pharmaceutiques. Elle est structurée autour de cinq grands domaines d'expertise : le Big Data, le Data management, les services numériques, l'infrastructure et l'industrie pharmaceutique/retail. Depuis sa création, Ividata enregistre une croissance annuelle moyenne de 82 % et a réalisé en 2018 un chiffre d'affaires de près de 40 millions d'euros. Keensight Capital et Isai Gestion ont été assistés par **Hoche Avocats** avec **Grine Lahreche**, associé, **Christophe Bornes**, counsel, **Sophie Millet**, **Audrey Szultz** et **Tassadit Cherifi** en corporate/M&A, ainsi que par **Arsene** en fiscal avec **Mirouna Verban**, associée, et **Edith Benfredj-Coudounari**. **Delsol Avocats** a conseillé les fondateurs d'Ividata avec **Henri-Louis Delsol**, associé, **Vincent Guevenoux** et **Alexandre Zitoune** en corporate/M&A, **Mathieu Le Tacon**, associé, et **Eve Dauvois** en fiscal, et **Elsa Lederlin**, associée, et **Marion Stofati** en droit du travail.

Le conseil des fondateurs d'Ividata : Henri-Louis Delsol, associé chez Delsol Avocats

Pour quelles raisons la société Ividata a-t-elle choisi de faire entrer Keensight Capital et Isai Gestion à son capital ?

L'un des objectifs principaux d'Ividata était de pouvoir réaliser des opérations de croissance externe dans le domaine du digital et du Big Data et de commencer à accélérer son déploiement à l'international. Dans le cadre d'un processus compétitif, les fondateurs de la société ont donc choisi d'accorder leur confiance aux deux fonds d'investissement Keensight Capital et Isai Gestion qui, d'une part, pouvaient apporter la trésorerie nécessaire pour satisfaire les ambitions d'Ividata et d'autre part, répondaient aux attentes du groupe en matière de complémentarité sectorielle et humaine.

Quelles ont été les principales particularités du deal ?

Nous sommes sur une opération de LBO somme toute assez classique, qui a rendu possible le financement de la sortie de l'un

des cofondateurs et a permis à Etienne Aboulker, cofondateur et dirigeant d'Ividata, de réinvestir une partie significative, à la hauteur de la confiance que les fonds d'investissement placent en lui. Sur les aspects financiers de l'opération, nous pouvons tout de même noter un ratio d'endettement bancaire relativement faible. Il y a eu un investissement conséquent de la part de Keensight Capital et d'Isai Gestion.

Que retiendrez-vous de cette opération ?

Ce dossier est représentatif de la belle dynamique du marché sur le secteur small/mid cap. Généralement, ce type d'opérations s'observe plutôt dans des entreprises industrielles, rarement dans des sociétés qui ne dégagent leur rentabilité que sur les travaux des consultants. Ce deal est donc la parfaite illustration que les

opérations à effet de levier peuvent s'étendre à des secteurs autres, jusque dans les métiers du consulting. ■

Propos recueillis par Chloé Enkaoua

