



**Charles-Antoine BLANC**

ACQUISITION DE COVER



# Présentation

---



**Nom du candidat : Charles-Antoine BLANC**

**Date de naissance : 24/06/1979**

**Fonction actuelle : Directeur Financier Groupe**

**Date de prise de fonction : février 2013**

**Secteur d'activité : Collecte et Recyclage de déchets industriels et ménagers**

**Email : charles-antoine.blanc@paprec.com**

**Téléphone / Portable : 01 42 99 43 14**

**Adresse postale : 7, rue du Docteur Lancereaux 75008 Paris**

# Contexte



**Nom du projet : ACQUISITION de COVED (345 M€ de chiffre d'affaires, 3000 salariés, 3 millions de tonnes de déchets traités par an, 100 sites exploités en France)**

## **Description brève :**

Le 8 décembre 2016, PAPREC GROUP a signé, avec le groupe SAUR, un engagement d'achat irrévocable de la société COVED. Après achèvement des consultations et réceptions des autorisations habituelles, notamment celle des Autorités de la Concurrence, le rachat effectif est intervenu le 5 avril 2017. Il permet la création d'un champion national de la collecte, de la valorisation et du recyclage des déchets. L'ensemble constitué, totalise un chiffre d'affaires supérieur à 1,4 milliard d'euros avec 8 000 collaborateurs et valorise près de 10 millions de tonnes de déchets par an.

Pour financer cette opération Paprec GROUP a émis avec succès 225 millions d'euros sous la forme d'obligations vertes (« Green Bonds »), ces obligations destinées à financer des projets favorisant la protection de l'environnement. Il s'agit de la deuxième émission de ce type. En effet, Paprec a été en 2015, la première entreprise de taille intermédiaire (ETI) française à faire appel à ces obligations.

**Date / Période durant laquelle s'est déroulé le projet : 3<sup>ème</sup> trimestre 2016 – 1<sup>er</sup> quadrimestre 2017**

## **Problématique et objectifs :**

Dans un laps de temps très court, cette opération suivait plusieurs objectifs :

- Réaliser des audits approfondis afin de vérifier que cette acquisition nous permettra à terme de :
  - continuer à croître et nous rapprocher de Suez et Véolia en terme de concurrence dans la gestion globale des déchets en France ;
  - Compléter nos savoir-faire en rachetant une entreprise très compétente dans la collecte d'ordures ménagères et la gestion de centres d'enfouissement ;
  - Compléter notre maillage géographique en rachetant une entreprise dont bon nombre de points d'implantation sont localisés à d'autres endroits que les points d'implantation historiques de Paprec.
  - Créer des synergies industrielles fortes du fait de la complémentarité de nos métiers mais également de nos savoir-faire respectifs (Coved a de vrais compétences en gestion des ordures ménagères quand nous sommes très qualifiés pour collecter et valoriser les déchets industriels).
- Mettre en place un financement nécessaire à la réalisation de cette opération de croissance externe. A ce titre, il a tout d'abord été mis en place un bridge de financement en « fonds certains » de 225 M€ apporté par Crédit Suisse et Crédit Agricole CIB qui a été substitué en mars 2017 par une émission obligataire Senior Secured de type Green Bond sur les marchés financiers
- Convaincre les actionnaires du groupe Paprec du bien-fondé de cette acquisition et de la création de valeur induite
- Convaincre les agences de notation financière (Standard & Poors et Moody's) quant à la pertinence financière de cette acquisition financée intégralement par endettement de sorte à ce que nos ratings corporate ne soient pas revus à la baisse

# Déroulé

---



## Étapes du projet :

Cette opération a été menée dans des délais très courts. Le processus de cession était conduit par Rothschild.

Nous avons été acceptés en phase 2 à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2016 et devons formuler une offre ferme et financée en « fonds certains » pour la mi-novembre 2016.

Au-delà des éléments relatifs à l'appréciation favorable ou non de cette opportunité d'investissement, il a fallu sécuriser dans un laps de temps très court, **un financement bancaire « en fonds certains »** afin de rassurer les cédants sur notre capacité à faire.

Nous avons ainsi monté en 3 semaines un bridge de financement de 225 millions d'euros. Ce bridge de financement a fait l'objet au cours du premier trimestre 2017 d'un refinancement sur le marché obligataire par **une augmentation (TAP) de notre souche Senior Secured Green Bond** émise initialement en mars 2015.

## Ressources humaines et financières mobilisées :

La direction financière a instruit le dossier, levé des financements, négocié le SPA, mené des études, réalisé des visites de sites et conduit les négociations de la transaction jusqu'à sa signature. Tout cela, dans un temps très court.

## Moyens mis en œuvre (moyens de communication, prestations externes...) :

Le groupe a été accompagné dans cette opération par les banques Crédit Suisse et Crédit Agricole CIB. Paprec Group était, par ailleurs, conseillé par EY Corporate Finance et par le cabinet Weil. Les banques étaient, de leur côté, conseillées par le cabinet d'avocats Latham & Watkins.

# Résultats

---



## Lister les résultats tant qualitatifs que quantitatifs :

- Cette acquisition permet à Paprec de devenir un champion national de la collecte, de la valorisation et du recyclage des déchets. Ce nouvel ensemble réalise un chiffre d'affaires de près de 1,5 milliard d'euros par an, compte 8 000 collaborateurs et valorise près de 10 millions de tonnes de déchets chaque année.
- L'opération d'émission obligataire Green Bond a été un véritable succès puisque sursouscrite 3 fois en moins de 24 heures (près de 700 M€ de demande pour 225 M€ nécessaire). Ceci nous a permis d'émettre dans des conditions favorables et réduire significativement le coût financier de ce nouvel emprunt (de l'ordre de 25% en comparaison avec la souche initialement émise en mars 2015).

# Innovation

---



**En quoi le projet est-il innovant ?**

Paprec est la première entreprise de taille intermédiaire (ETI) française à avoir émis un Green Bond en mars 2015.

Devant le succès de cette première opération, nous avons estimé qu'il était important de poursuivre dans cette voie et émettre un nouveau Green Bond en mars 2017.

# En conclusion

---



## Les 3 points forts à retenir de votre projet :

- Capacité à mettre en place un financement de 225 M€ pour acquérir Coved dans un délais très court :
  - 3 semaines pour le bridge de financement en fonds certains
  - 2 mois pour réaliser avec succès l'émission obligataire
- Capacité à convaincre l'ensemble des parties prenantes du bien-fondé de cette opération de croissance externe (Actionnaires, banquiers, agences de rating)
- Capacité à négocier les termes et conditions du rachat de Coved

## Vos motivations à déposer votre dossier pour le Prix du Jeune Financier :

Ce serait pour moi une reconnaissance, de la part de la communauté financière, que je souhaite pouvoir partager avec mes équipes qui ont activement contribué au succès de cette opération