



INVESTMENT BANKERS

Revue de Presse

Octobre 2019



*22, avenue Pierre 1^{er} de Serbie
75116 Paris, France
Tel: + 33 1 86 95 10 40*

*5th Floor, Front Hall, Shanghai Exhibition Center
No.1000 Yan An Middle Road
Jingan District Shanghai 200040 PR China
Tel: +86 21 2220 6620*

www.benoit-associes.com



Communiqués de presse

La banque d'investissement B&A Investment Bankers recrute Khaled Igué et se déploie vers l'Afrique

Article extrait de : Financial Afrik

8 octobre 2019

- **Après avoir conseillé la République de Côte d'Ivoire pour la création de sa Caisse des dépôts et remporté plusieurs mandats de haut-niveau en Afrique, B&A veut continuer à relier les territoires de maturité économique et de croissance, fort de son succès en Chine.**
- **Khaled Igué rejoint B&A comme Managing Partner et Africa Chairman. Personnalité forte et reconnue au sein de la nouvelle génération des entrepreneurs africains, il a été désigné Young Global Leader par le World Economic Forum de Davos en 2018.**

La banque d'investissement B&A annonce aujourd'hui son déploiement vers l'Afrique, avec la mise en place d'une équipe dédiée.

Fondée en 2011 par Cyril Benoit et Emmanuel Gros, à Paris et à Shanghai, B&A a commencé par défricher un marché jusqu'alors peu exploré, celui du conseil en fusions-acquisitions entre entreprises chinoises et françaises, en visant plus particulièrement le segment des entreprises de taille moyenne.

S'appuyant sur une forte expertise locale, les équipes de B&A ont conseillé de nombreux actionnaires français dans leurs processus de cession aux investisseurs chinois, à l'instar, en 2018, de la cession de Kidiliz à Semir pour créer le numéro deux mondial de l'habillement pour enfants, et aussi accompagné des groupes français, tels que Engie, La Française des Jeux, Mont Blanc Materne ou Saint-Gobain, à détecter des opportunités de croissance en Chine.

Cette stratégie de niche, visant à établir des ponts entre deux mondes, l'un en développement et l'autre à maturité, entame une nouvelle étape majeure, avec l'extension des activités de B&A au continent africain.

Dans ce but, la banque d'investissement annonce l'arrivée de Khaled Igué comme Managing Partner et Africa Chairman. Khaled a jusqu'à présent occupé plusieurs postes de direction pour l'Afrique et l'Europe dans les secteurs de l'énergie et de l'agroalimentaire, notamment à l'Office Chérifien des Phosphates (O.C.P.), chez Eurogroup et Areva.

Personnalité forte et reconnue au sein de la nouvelle génération des entrepreneurs africains, il a été désigné Young Global Leader par le World Economic Forum de Davos en 2018. Il préside également le Think-Tank « Club 2030 Afrique », qu'il a fondé en 2012.

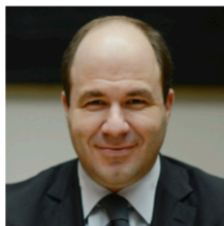
Au cours des derniers mois, B&A a conseillé la République de Côte d'Ivoire pour la création de sa Caisse des dépôts et consignations. Elle travaille sur différentes missions de haut-niveau sur le continent africain, notamment en lien avec l'une des plus grandes institutions financières d'Afrique centrale.

C'est ce qui a convaincu ses dirigeants d'accélérer cette stratégie, afin d'accompagner l'émergence du continent africain aux besoins immenses mais encore sous-financés, et dont l'économie verra la création et le développement de champions régionaux qui deviendront des leaders mondiaux dans les prochaines décennies.

Cyril Benoit, président et fondateur de B&A Investment Bankers a déclaré : « La vision des fondateurs de B&A est la nécessité de relier les territoires de maturité économique économies et les territoires de croissance. Cette vision est mise en œuvre à travers une stratégie éprouvée : s'appuyer sur des équipes solidement implantées localement, pour déceler avant les autres les opportunités économiques. Nous sommes très fiers d'accueillir Khaled Igué pour cette nouvelle étape de notre croissance car il incarne à merveille la nouvelle génération d'entrepreneurs africains, ouverte sur le monde, et ses promesses de développement ».

Khaled Igué, Managing Partner, a déclaré : « Je suis très heureux de rejoindre B&A comme Chairman de l'activité Afrique. Notre stratégie s'inscrit dans le prolongement des nouvelles routes de la soie, initié par la Chine, qui passe par l'Europe mais surtout par l'Afrique. Les possibilités de rapprochement entre les entreprises et les gouvernements de ces trois continents sont considérables et seules les banques d'investissement spécialisées et agiles, avec une expertise reconnue à l'image de B&A, seront à même d'offrir un accompagnement unique aux différentes parties prenantes ».

B&A INVESTMENT BANKERS : EN TÊTE SUR LES TERRITOIRES ÉCONOMIQUEMENT MATURES



Cyril Benoit

Leader : Cyril Benoit
Associés : Cyril Benoit,
Emmanuel Gros
Équipe : 12 professionnels
Création : 2011

Track record : B&A signe une excellente année en conseillant Semmaris, le gestionnaire du marché international de Rungis, lors de la vente du tiers des actions du groupe détenues par Altarea au Crédit agricole. L'équipe s'illustre également en Chine en accompagnant Saint-Gobain dans la vente d'une partie de ses pipe activities à Nanjing Manyuan Technology et Kidiliz à l'occasion de son rachat par Semir.

Différenciation : avec une longue expérience sur le marché asiatique et des filiales à Shanghai ou à Beijing, B&A est un acteur de référence dans les deals franco-chinois et même exclusivement chinois. L'équipe, qui s'illustre de façon croissante sur les opérations complexes cross border en small ou en mid-cap, accélère le développement de ses activités en Afrique.



CLASSEMENTS

FORTE NOTORIÉTÉ

Fusions & Acquisitions - Opérations comprises entre 150 M€ et 500 M€ - Classement 2019 - Banque d'affaires - France -

Fusions & Acquisitions - Secteur : agrobusiness & vins - Classement 2019 - Banque d'affaires - France -

Fusions & Acquisitions - Secteur : distribution & biens de consommation - Classement 2019 - Banque d'affaires - France -

PRATIQUE RÉPUTÉE

Fusions & Acquisitions - Secteur : industrie - small & mid-cap - Classement 2019 - Banque d'affaires - France -

Article extrait de : L'Agefi

4 octobre 2019

[Accueil](#) > [Nominations](#) > [Khaled Igué](#)

Nomination

04/10/2019

Khaled Igué

Partagez cette nomination :



Twitter



LinkedIn



Facebook



E-mail



Imprimer

Benoit & Associés **Managing Partner et Africa Chairman**

Master en affaires publiques - potentiel Afrique, Institut d'Études Politiques - IEP Paris, (2014)

MBA, Institut d'administration des entreprises - IAE Paris, (2012)

diplôme d'ingénieur en génie civil, Institut national des sciences appliquées - INSA Strasbourg, (2008).

Parcours professionnel

Chercheur junior à l'Illinois Institute of Technology, à Chicago, aux Etats-Unis (2009), manager de projets chez Areva (2009-15), directeur des missions de la pratique Energy chez Eurogroup Consulting (2015-16) puis directeur des partenariats publics et institutionnels pour l'Afrique chez OCP (2016-18). Managing Partner et Africa Chairman (depuis 2019) au sein de B&A Investment Bankers.

Article extrait de : Jeune Afrique Business +

3 octobre 2019

Journaliste : Gaëlle Arenson

B&A Investment Bankers cible l'Afrique avec Khaled Igué, un ancien d'OCP et d'Orano

La banque conseil indépendante créée en 2011 avait démarré son activité en travaillant sur des FUSAC entre la France et la Chine, à l'instar par exemple de la prise de contrôle du Kidiliz Group parisien par le chinois Semir l'année dernière.

Benoit & Associés s'attelle désormais au développement d'une clientèle en Afrique avec la nomination de **Khaled Igué** en tant que Managing Partner et Africa Chairman, basé à Paris. L'objectif désormais est de viser les deals *mid cap* et *large cap* en lien avec le continent en accompagnant les dirigeants d'entreprises, grands groupes, états et les divers types d'investisseurs.

Igué est Young Global Leader du **World Economic Forum** depuis janvier 2018, et Co-Founder et Chair de la French African Foundation depuis avril dernier. Cette dernière entité, comme le signalait *Jeune Afrique Business+* alors, a en quelque sorte pris la relève du programme "Young Leaders Afrique-France" lancé en 2017 par la fondation AfricaFrance alors co-présidée par **Bruno Mettling**, président d'**Orange** Afrique Middle East, et par l'ex-premier ministre béninois **Lionel Zinsou**. et qui n'existe plus aujourd'hui.

Ingénieur formé à l'Institut national des Sciences appliquées de Strasbourg, Igué est titulaire d'un MBA de l'IAE de Paris et d'un Executive Master en politique publique de SciencesPo. Il travaillait depuis 2016 chez **OCP**, le géant marocain des phosphates, où il s'occupait des partenariats publics et institutionnels sur le continent. Après cinq ans chez Areva (aujourd'hui **Orano**), de 2009 à 2013, où il était notamment Project Manager près du Project Director au Niger, Igué avait fait un passage chez **Eurogroup Consulting** (conseil en organisation).

Fondé par **Cyril Benoit**, B&A a notamment accompagné la Côte d'Ivoire dans la création de sa **Caisse de dépôts et consignations** l'année dernière comme nous le révélions en mars 2018. La banque boutique travaille sur de nouveaux mandats non dévoilés à ce stade.



Article extrait de : Carnet du Figaro

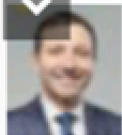
« Les décideurs »

3 octobre 2019

Journaliste : Carole Bellemare

www.lefigaro.fr/decideurs

OLIVIER VOARICK Lenôtre



Nathalie Bellon-Szabo, la présidente du directoire de Lenôtre et DG Monde Sodexo Sports & Loisirs, a trouvé chez Häagen-Dazs son nouveau directeur général. Olivier Voarick, École hôtelière de Paris, ancien de Ladurée, dirigeait le réseau mondial de 900 boutiques du glacier.

KHALED IGUÉ Benoit & Associés



Fondée en 2011 par Cyril Benoit et Emmanuel Gros, la banque d'investissement spécialisée dans les transactions entre la France et la Chine s'ancre en Afrique avec le recrutement de Khaled Igué comme chairman. Le Franco-Béninois de 36 ans, ancien d'Areva, a été désigné Young Leader de Davos en 2018 et a fondé le think-tank Club 2030 Afrique.

FRANÇOIS LEFEBVRE Bpifrance

Il rejoint la direction des activités export de la banque française comme directeur général assurance export. Il était depuis 2013 Senior Financial Officer à la Banque mondiale à Washington.



Chine Éco: Comment vendre son entreprise à un groupe chinois - 22/05

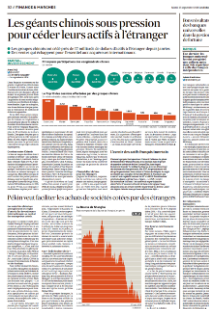


Entretien avec Cyril Benoît, fondateur de la banque d'affaires Benoît et associés. - Chine Éco, du mercredi 22 mai 2019, avec Erwan Morice dans After Business, sur BFM Business.

Tous les soirs, un entrepreneur viendra nous parler de la Chine. Comment développer ses activités en Chine ? Comment les entreprises chinoises peuvent aussi travailler en France ? Nos invités vous donnent également des conseils, les bonnes recettes...

BFM Business est la 1ère chaîne française d'information économique et financière en continu, avec des conseils pour vos finances par des personnalités de référence dans le domaine de l'économie, des interviews exclusives de patrons, de politiques et d'experts. Rendez-vous sur le canal 46 de la TV SFR et en replay sur bfmbusiness.com.

Mise en ligne le 23/05/2019



Article extrait de : Les Echos

25 septembre 2018

Journalistes : Anne Drif et Frédéric Schaeffer

Les géants chinois sous pression pour céder leurs actifs à l'étranger

- Les groupes chinois ont cédé près de 17 milliards de dollars d'actifs à l'étranger depuis janvier.
- Des ventes qui échappent pour l'essentiel aux acquéreurs internationaux.

Pékin veut faciliter les achats de sociétés cotées par des étrangers

Les autorités chinoises assouplissent les règles d'entrée des investisseurs internationaux au capital des entreprises cotées.

En guerre commerciale avec Donald Trump, Xi Jinping a adressé cet été un geste d'ouverture à ses partenaires internationaux. A travers un amendement en cours d'examen, Pékin propose de faciliter les acquisitions de sociétés chinoises cotées en Bourse par les entreprises étrangères. C'est une fenêtre d'opportunité pour les groupes européens. « *Le lien entre les Etats-Unis et la Chine est affecté pour le moment, mais celui entre Pékin et l'Europe, l'Allemagne, le Royaume-Uni et la France surtout, s'intensifie* », note Alain Gallois, CEO de la banque d'investissement de Natixis en Asie-Pacifique.

Pour profiter du marché chinois, les sociétés étrangères ont jusqu'à présent surtout tiré parti du taux de croissance à deux chiffres, monté des joint-ventures ou sont entrées au capital de sociétés privées. Mais ces moteurs sont grippés. « *Les partenariats noués avec des groupes privés chinois se sont révélés parfois assez compliqués dans le passé. Accéder à des sociétés chinoises cotées, plus significatives en taille et qui communiquent de façon plus transparente, serait un puissant levier* », ajoute Alain Gallois.

« *Les groupes étrangers ne peuvent plus s'appuyer sur la seule croissance économique du marché*

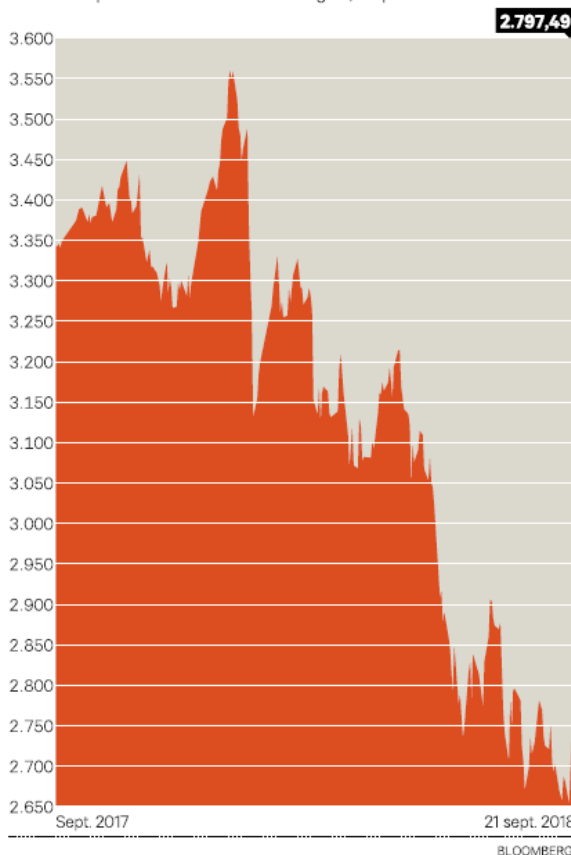
chinois, estime aussi Richard Zhu, responsable d'Alantra en Chine. *S'ils veulent croître et prendre des parts de marché localement, cela passe par une politique d'acquisition.* » Il existe un vivier de 2.101 entreprises privées cotées, valorisées autour de 1 milliard de dollars en moyenne à fin 2017. Publié le 30 juillet, le projet d'amendement du ministère du Commerce prévoit de diviser de moitié le total d'actifs nécessaire aux acheteurs étrangers qui veulent entrer au capital d'une société cotée. Surtout, il favorise le paiement en titres.

Une « *belle fenêtre de tir* » « *Autoriser le paiement en actions est un signal fort des autorités chinoises adressé aux investisseurs étrangers, car le paiement en cash était très limitatif pour ces acquéreurs, compte tenu des valorisations très élevées en Chine. Il va permettre de constituer de véritables groupes unis par échange de titres* », explique Jian-nian Fan, avocat associé de Gide à Shanghai. Là où il faut s'acquitter de 10 à 15 fois les résultats pour entrer au capital d'une société privée, il faut compter de 25 à 30 fois pour une entreprise cotée, précise Richard Zhu.

Pour les groupes étrangers, la décision de Pékin tombe à pic. La Bourse de Shanghai affiche la pire performance des grandes places mondiales cette année, au point d'apparaître désormais sous-évaluée. L'indice composite

La Bourse de Shanghai

Indice composite de la Bourse de Shanghai, en points



de la première place chinoise s'est effondré de 19 % depuis début 2018. « *Il y a une belle fenêtre de tir pour faire des acquisitions en Chine, veut croire Emmanuel Gros, cofondateur de la banque d'affaires B&A.*

Une Bourse extrêmement volatile

Par cette mesure, Pékin espère regagner en attractivité, alors que les difficultés d'implantation poussent des entreprises étrangères à partir. « *Le marché chinois est devenu extrêmement compétitif et un certain nombre de sociétés européennes ont commencé à vendre leurs filiales non stratégiques ou sous-performantes dans le pays* », note Richard Zhu. Le français Etam a ainsi cédé certaines activités à un investisseur de Hong Kong et le laboratoire pharmaceutique portugais Hovione, à un groupe chinois.

« *Le but du gouvernement est aussi d'ouvrir à l'international des groupes chinois encore très locaux* », souligne Antoine de la Gatinais, avocat associé chez Gide. Enfin, les autorités espèrent apporter un peu de stabilité à une Bourse extrêmement volatile. C'est d'ailleurs là que réside le principal frein, selon un auditeur : « *Etre actionnaire minoritaire dans une société chinoise cotée n'est pas sans risque. On peut vite se retrouver face à des difficultés de gouvernance ou d'influence réelle sur la stratégie.* »

— A. D. et F. S. (à Pékin)



Depuis l'an dernier, le groupe privé chinois HNA (ici son siège social à Pékin) a déjà cédé 17 milliards d'actifs. - Crédits photo : Jason Lee/REUTERS

Entreprises (http://premium.lefigaro.fr/societes) | Par Mathilde Visseyrias (@figo-author)

Mis à jour le 21/08/2018 à 19h38

Après une expansion à marche forcée, le groupe a engagé son repli sous la pression de Pékin. La cure d'amaigrissement imposée par le gouvernement chinois au géant HNA (http://www.lefigaro.fr/societes/2018/07/04/20005-20180704ARTFIG00290-hna-un-geant-chinois-du-tourisme-dans-la-tourmente.php), est aussi impressionnante que la boulimie d'acquisitions qui l'a précédée. «Le gouvernement chinois a lancé cet été un ultimatum, obligeant le conglomérat à vendre ses investissements hors de Chine dans les plus brefs délais», confie un bon connaisseur du groupe. Fleuron chinois du secteur privé, HNA, présent dans le tourisme, la logistique et le transport aérien, est considéré comme un «rhinocéros gris» par la presse chinoise à cause de son endettement inquiétant. Avec Fosun (actionnaire du Club Med), Wanda (présent dans l'immobilier, le cinéma et les parcs

d'attractions) et l'empire Alibaba, il se situe quatre à cinq dans ce classement. Mais il a dépassé plus de 50 milliards dans des rachats hors de Chine ces dernières années. HNA doit vendre ses actifs offshore. C'est plus une question politique que financière.

«HNA doit vendre très vite ses actifs offshore. C'est plus une question politique que financière»

Depuis l'an dernier, HNA se serait déjà défilé de 17 milliards de dollars d'actifs. Mais il a dépassé plus de 50 milliards dans des rachats hors de Chine ces dernières années. HNA doit vendre ses actifs offshore. C'est plus une question politique que financière.

Selon l'agence Bloomberg, HNA a mandaté des conseillers pour trouver des repreneurs étrangers, incluant à Pékin, Valérie de la Roche, l'entreprise de gestion de services aériens ou son investisseur en immobilier d'investissement américain, Cerberus Capital.

La Chine comme un cédant Le géant chinois espère aussi la venue d'un investisseur, plutôt avec la surveillance du gouvernement américain pour sa proximité de la rue Trump, à Washington. Selon Bloomberg, le National Growth Fund (NGF) de Management pour 150 millions de dollars. Il avait été acheté 100 millions de dollars en 2014, par HNA associé à son partenaire.

HNA recense ses intérêts sur la Chine. Une cession de sa participation dans Pierre & Vacances s'inscrit dans cette logique

Depuis l'an dernier, le groupe privé chinois HNA (ici son siège social à Pékin) a déjà cédé 17 milliards d'actifs. - Crédits photo : Jason Lee/REUTERS

En France, Pierre & Vacances se prépare au départ de son partenaire chinois et à la fin de l'année, en 2018, HNA a pris une participation de 10% dans le groupe d'immobilier et de tourisme. Depuis, Pierre & Vacances a multiplié les

Article extrait de : Le Figaro

21 août 2018

Journaliste : Mathilde Visseyrias

AVANT PREMIÈRE Le chinois HNA prépare sa sortie de Pierre & Vacances



Depuis l'an dernier, le groupe privé chinois HNA (ici son siège social à Pékin) a déjà cédé 17 milliards d'actifs. - Crédits photo : Jason Lee/REUTERS

Entreprises (http://premium.lefigaro.fr/societes) | Par Mathilde Visseyrias (@figo-author)
Mis à jour le 21/08/2018 à 19h38

Après une expansion à marche forcée, le groupe a engagé son repli sous la pression de Pékin.

La cure d'amaigrissement imposée par le gouvernement chinois au géant HNA (http://www.lefigaro.fr/societes/2018/07/04/20005-20180704ARTFIG00290-hna-un-geant-chinois-du-tourisme-dans-la-tourmente.php), est aussi impressionnante que la boulimie d'acquisitions qui l'a précédée. «Le gouvernement chinois a lancé cet été un ultimatum, obligeant le conglomérat à vendre ses investissements hors de Chine dans les plus brefs délais», confie un bon connaisseur du groupe.

Fleuron chinois du secteur privé, HNA, présent dans le tourisme, la logistique et le transport aérien, est considéré comme un «rhinocéros gris» par la presse chinoise à cause de son endettement inquiétant. Avec Fosun (actionnaire du Club Med), Wanda (présent dans l'immobilier, le cinéma et les parcs

d'attractions) et l'assureur Anbang, ils sont quatre à être dans ce cas. Quatre géants très endettés et dont la frénésie d'acquisitions a fait craindre pour le système financier chinois.

«HNA doit vendre très vite tous ses actifs offshore. C'est plus une question politique que financière»

Un observateur

Depuis l'an dernier, HNA se serait déjà délesté de 17 milliards de dollars d'actifs. Mais il a dépensé plus de... 50 milliards dans des rachats hors de Chine ces dernières années. «HNA doit vendre très vite tous ses actifs offshore. C'est plus une question politique que financière», analyse un observateur.

Selon l'agence Bloomberg, HNA a mandaté des conseillers pour trouver des repreneurs à Swissport, racheté à l'été 2015. Valorisé 3 milliards de dollars, l'entreprise de prestation de services aéroportuaires au sol intéresserait une société d'investissement américaine, Cerberus Capital.

La Chine comme un eldorado

Le géant chinois négocie aussi la vente d'un immeuble, placé sous la surveillance du gouvernement américain pour sa proximité de la tour Trump, à Manhattan. Toujours selon Bloomberg, le bâtiment pourrait être repris par B & L Management pour 452 millions de dollars. Il avait été acheté 463 millions de dollars en 2016, par HNA associé à des partenaires.

3HNA recentre ses intérêts sur la Chine. Une cession de sa participation dans Pierre & Vacances s'inscrirait dans cette logique

Thierry Hellin, directeur général adjoint du groupe

En France, Pierre & Vacances se prépare au départ de son partenaire chinois d'ici à la fin de l'année. En 2015, HNA a pris une participation de 10 % dans le groupe d'immobilier et de tourisme. Depuis, Pierre & Vacances a multiplié les

projets dans l'empire du Milieu, avec HNA et d'autres partenaires financiers. Son fondateur, Gérard Brémond, considère la Chine comme un eldorado. «HNA recentre ses intérêts sur la Chine. Une cession de sa participation dans Pierre & Vacances s'inscrirait dans cette logique. Nous discutons avec un certain nombre de partenaires, dont la Caisse des dépôts chinoise avec qui nous collaborons déjà», confie Thierry Hellin, directeur général adjoint du groupe.

Chen Feng, cofondateur de HNA, est désormais seul aux commandes après le décès accidentel du patron, Wang Jian. **Âgé de 65 ans, Wang Jian a fait une chute mortelle début juillet, alors qu'il était en villégiature dans le Vaucluse.** (<http://www.lefigaro.fr/flash-eco/2018/07/04/97002-20180704FILWWW00084-le-patron-de-hna-decede-accidentellement-en-france.php>) «Le grand mouvement de désendettement a débuté l'an dernier. Les cessions et le recentrage sur l'aérien et le tourisme étaient déjà engagées avant la mort de Wang Jian. HNA réduit ses ambitions dans l'hôtellerie», affirme Emmanuel Gros, banquier d'affaires chez B & A.

En avril, HNA a cédé sa part de 25 % acquise il y a un an et demi dans le groupe hôtelier Hilton, pour 6,3 milliards de dollars. En juin, il a vendu au thaïlandais Minor International sa part de 26,5 % dans l'espagnol NH Hotel Group, pour 622 millions d'euros. Enfin, ce mois-ci, HNA a renoncé à son investissement dans Radisson (486 hôtels). Il en a cédé le contrôle à un consortium mené par son compatriote Jin Jiang. Déjà propriétaire de Louvre Hotels (Campanile, Kyriad), Jin Jiang vise, lui, une place de leader mondial de l'hôtellerie, d'ici cinq ans.

*Cet article est publié dans l'édition du Figaro du 22/08/2018. **Accédez à sa version PDF en cliquant ici*** (<http://kiosque.lefigaro.fr/le-figaro/2018-08-22>)



(<http://plus.lefigaro.fr/page/mathilde-visseyrias>)

Mathilde Visseyrias (<http://plus.lefigaro.fr/page/mathilde-visseyrias>)



Le pays, sous l'injonction de son gouvernement, a mis la pédale douce l'an passé et en 2018 sur les acquisitions à l'étranger. A l'inverse, il est en train d'assouplir ses règles pour permettre des opérations de rachats chez lui. Une aubaine pour certains banquiers d'affaires, comme la petite boutique Benoit & Associés qui a fait toute une spécialité des transactions cross border entre la France et la Chine.

Rarement la Chine n'est pas au devant de la scène internationale. Les déclarations fracassantes à répétition de Donald Trump, manifestement bien décidé à en découdre commercialement avec son homologue chinois n'y sont pas étrangères. Et viennent complexifier la perspective des relations entre les deux plus grandes puissances économiques mondiales. Ce qui n'empêche pas, bien au contraire, certains banquiers conseils, comme ceux de la petite banque d'affaires créée il y a 7 ans, Benoit & Associés, d'y voir de nouvelles opportunités. Conseils de la société de textile pour enfants Kidiliz (ex Groupe Zannier, un temps coté en Bourse avant d'en sortir il y a un bon moment), Cyril Benoit et Emmanuel Gros, les fondateurs de la boutique ont effectivement réussi à lui trouver un acquéreur chinois, Semir Group, susceptible de créer un empire textile en Chine.

« En 2018, les acquisitions chinoises devraient être plus rationnelles et plus stratégiques que par le passé. Raison pour laquelle les montants totaux devraient être inférieurs à ceux constatés en 2016. Pour autant, compte tenu du contexte actuel, l'Europe et la France devraient être des destinations privilégiées des candidats à des investissements hors des frontières chinoises », estime Emmanuel Gros. Rappelons qu'en 2016, les Chinois avaient investi 210 milliards de dollars hors de leur pays. En 2017, après un recadrage assez « efficace » du gouvernement chinois craignant une fuite des capitaux et un endettement insoutenable du pays, ce montant est revenu à 120 milliards de dollars.

« Il ne faut pas voir l'intérêt des investisseurs chinois comme une menace. Un pays sans échanges commerciaux est un pays en déclin. Il n'y a qu'à voir certaines statistiques pour s'en convaincre », ajoute Cyril Benoit. De fait, la France a enregistré 30 milliards d'euros d'investissements étrangers l'an passé. Sur ce total, ceux en provenance de Chine ont représenté 2 milliards d'euros. En parallèle, les deux fondateurs de la banque constatent une indéniable ouverture de l'Empire du Milieu. Ouverture qui s'opère dans la durée mais de manière « inexorable ». « A l'image de l'énorme événement prévu à Shanghai en octobre prochain où 150.000 visiteurs de 100 pays sont attendus et où le gouvernement chinois a bien l'intention de montrer ses nouvelles dispositions et ses ambitions sur le sujet de l'importation », précise Emmanuel Gros.

De bonnes nouvelles pour les entreprises françaises ? Assurément pour celles qui souhaitent développer leur business là-bas, voir acquérir des acteurs locaux, stratégie devenue plus facile ces derniers mois lorsque les protagonistes ne figurent pas sur les listes des secteurs interdits. Une perspective également plutôt flatteuse pour celles qui veulent trouver un acquéreur pour résoudre un problème de succession ou de développement. Reste que la peur de « l'invasion chinoise » est bel et bien ancrée dans les mentalités françaises et freinent nombre de deals. Y compris au sein des pouvoirs publics, en train de peaufiner de nouveaux « poison pills » pour rendre plus difficile tout intérêt non sollicité. Du grain à moudre pour les équipes de Benoit & Associés qui se sont faits une spécialité des opérations cross border entre la France et la Chine.

« En 2018, les acquisitions chinoises devraient être plus rationnelles et plus stratégiques que par le passé. Raison pour laquelle les montants totaux devraient être inférieurs à ceux constatés en 2016. Pour autant, compte tenu du contexte actuel, l'Europe et la France devraient être des destinations

privilegiées des candidats à des investissements hors des frontières chinoises », estime Emmanuel Gros. Rappelons qu'en 2016, les Chinois avaient investi 210 milliards de dollars hors de leur pays. En 2017, après un recadrage assez « efficace » du gouvernement chinois craignant une fuite des capitaux et un endettement insoutenable du pays, ce montant est revenu à 120 milliards de dollars.

« Il ne faut pas voir l'intérêt des investisseurs chinois comme une menace. Un pays sans échanges commerciaux est un pays en déclin. Il n'y a qu'à voir certaines statistiques pour s'en convaincre », ajoute Cyril Benoit. De fait, la France a enregistré 30 milliards d'euros d'investissements étrangers l'an passé. Sur ce total, ceux en provenance de Chine ont représenté 2 milliards d'euros. En parallèle, les deux fondateurs de la banque constatent une indéniable ouverture de l'Empire du Milieu. Ouverture qui s'opère dans la durée mais de manière « inexorable ». « A l'image de l'énorme événement prévu à Shanghai en octobre prochain où 150.000 visiteurs de 100 pays sont attendus et où le gouvernement chinois a bien l'intention de montrer ses nouvelles dispositions et ses ambitions sur le sujet de l'importation », précise Emmanuel Gros.

De bonnes nouvelles pour les entreprises françaises ? Assurément pour celles qui souhaitent développer leur business là-bas, voir acquérir des acteurs locaux, stratégie devenue plus facile ces derniers mois lorsque les protagonistes ne figurent pas sur les listes des secteurs interdits. Une perspective également plutôt flatteuse pour celles qui veulent trouver un acquéreur pour résoudre un problème de succession ou de développement. Reste que la peur de « l'invasion chinoise » est bel et bien ancrée dans les mentalités françaises et freinent nombre de deals. Y compris au sein des pouvoirs publics, en train de peaufiner de nouveaux « poison pills » pour rendre plus difficile tout intérêt non sollicité. Du grain à moudre pour les équipes de Benoit & Associés qui se sont faits une spécialité des opérations cross border entre la France et la Chine.

LES DÉCIDEURS PAR C

« YOUNG LEADERS »
France China Fondation

Passerelle entre la France et la Chine, la Fondation publie la liste de ses « Young Leaders » 2018, appelés à jouer un rôle clé dans les relations franco-chinoises. Parmi eux : Boris Derichebourg, président de la société éponyme ; Jérémie Dyen, président de la fintech MCS ; Emmanuel Gros, cofondateur de Benoit & Associés ; Roland Moquet, directeur financier d'Axa ; Pierre Pasqual, gérant chez Lazard ; Clément Schwebig, directeur financier de Turner Broadcasting System ; et Sibyle Veil, PDG de Radio France.

JOHN REED
Sanoil

Suite au départ à la retraite d'Elan Zerkow, John Reed récupère la présidence mondiale de la recherche et du développement du groupe pharmaceutique français. Il devient par ailleurs membre du comité exécutif.

XAVIER DOMINO
Radio France

À 39 ans, il quitte le Conseil d'Etat pour devenir secrétaire général de Radio France. Français et normalien, il est entré au Conseil d'Etat en 2007.

Olivier Servie

C'est ce qu'on d'un père : avec le succès oncologique (il meurt de cancer) d'André Sirex, le laboratoire S sa première implantation à l'ouest Atlantique et renforce sa la concurrence. « L'arrêt de notre budget de R&D sera un malin », reconnaît son gendre Laurent, qui parle d'une « part de la croissance, contre il encore beaucoup à faire ».

Successeur de Jacques S

L'un des autres en le Ministère depuis 2010, le groupe français, surtout son des international sous la coupe d'un, successeur du fondateur, vice, mais personnel jusqu'à son ? à la présidence en 2014 après directeur financier. Il a su tenu en équilibre « une redécouverte de la vision du groupe orientée stratégique ». Serait donc, mais aussi précédant, les trois mois de ce patron 100 %. Si son premier pas dans le gr

Article extrait du Figaro

Encart Décideurs

31 mai 2018

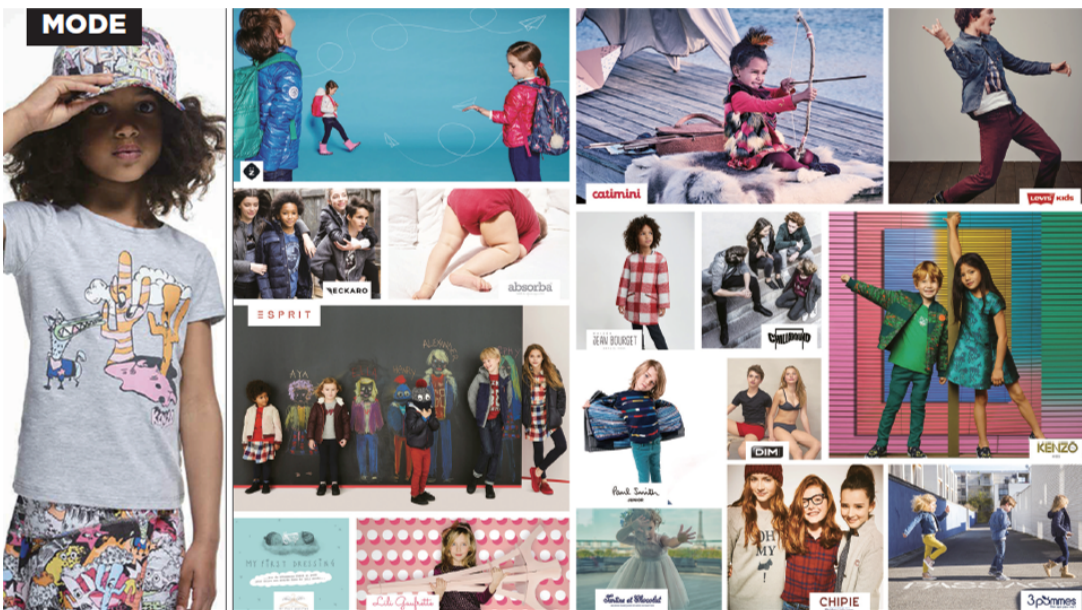
« YOUNG LEADERS » France China Fondation

Passerelle entre la France et la Chine, la fondation publie la liste de ses « Young Leaders » 2018, appelés à jouer un rôle clé dans les relations franco-chinoises. Parmi eux : **Boris Derichebourg**, président de la société éponyme ; **Jérémie Dyen**, président de la fintech MCS ; **Emmanuel Gros**, cofondateur de Benoit & Associés ; **Roland Moquet**, directeur financier d'Axa ; **Pierre Pasqual**, gérant chez Lazard ; **Clément Schwebig**, directeur financier de Turner Broadcasting System ; et **Sibyle Veil**, PDG de Radio France.



Article extrait du magazine de la CCIFC Connexions

P.TI - Mai 2018



Kidiliz Group est présent depuis plus de 20 ans. Ce rapprochement, complémentaire en termes de marchés et d'offres produits, va permettre à Kidiliz Group de poursuivre son développement en Europe et d'accélérer sa présence sur le marché chinois. Le groupe Semir, quant à lui, pourra renforcer son expertise du marché textile enfant premium. Sam Qiu, président du groupe Semir, commente : « Cette transaction représente une évolution stratégique et enthousiasmante pour le groupe Semir, avec l'ambition très claire de bâtir un leader mondial de la mode enfantine en unissant nos deux sociétés. Nos atouts sont très complémentaires et des synergies existent dans les domaines de l'accès aux marchés et des approvisionnements au niveau mondial. A court terme, nous nous attendons à générer plus de croissance sur nos marchés respectifs. A long terme, les opportunités seront nombreuses grâce aux équipes passionnées qui composent nos deux Groupes ». Rémy Baume, Président de Kidiliz Group, déclare : « Le développement à l'international de Kidiliz Group a toujours été un point majeur de notre stratégie long terme. Nous partageons avec le groupe Semir, qui nous apporte les moyens nécessaires pour consolider notre croissance en Europe et amplifier notre présence en Chine, une forte ambition de développement. Nos cultures d'entreprises respectives feront de nos futurs programmes de développement communs des projets passionnants ».

Mariage entre les groupes **Sémir et Kidiliz**

Le groupe français Kidiliz, leader européen de la mode pour enfants, et le groupe Semir, groupe industriel leader de la mode enfantine en Chine, ont annoncé en mai leur entrée en négociations exclusives.



EMMANUEL GROS
B&A

Avec environ 2 milliards d'euros de chiffre d'affaires combiné, le rapprochement entre les deux groupes va créer le numéro deux mondial dédié à la mode enfantine. Au terme de la transaction évaluée à 110 millions d'euros, le groupe Semir rachètera l'intégralité de Kidiliz Group, avec le soutien de son management. Créé en 1996, le groupe Semir est un leader multimarque du marché de l'habillement en Chine, qui détient 6 % des parts de marché de la mode enfantine en Chine. Le Groupe possède la marque Balabala, leader incontestée sur le marché chinois de la mode enfantine, et Semir, une autre marque majeure, leader sur le segment jeune « casual ». Le groupe Semir exploite un certain nombre

de marques internationales sur le marché chinois à travers des joint-venture et des accords de licences. Coté à la bourse de Shenzhen depuis 2011, avec une capitalisation boursière d'environ 3,9 milliards d'euros, il compte 3 000 collaborateurs, un réseau de 8 000 magasins mono marques et génère 25 % de ses ventes en ligne pour un chiffre d'affaires de 1,6 milliard d'euros. Le groupe est contrôlé par ses fondateurs, la famille Qiu.

Le groupe Kidiliz, fort d'un portefeuille de 15 marques premium, a réalisé 427 millions d'euros de chiffres d'affaires en 2017. Créé en 1962 par la famille Zannier, il bénéficie d'une présence internationale significative dans plus de 80 pays. La Chine, qui a compté environ 17 millions de naissances en 2017, est une zone géographique de débouchés forts où

Focus entreprise

B&A Investment Bankers

La banque d'affaires française B&A, conseil exclusif de l'actionnaire cédant, a organisé un processus de cession au niveau mondial auquel ont pris part plusieurs acquéreurs potentiels stratégiques et financiers chinois. Cette opération est une formidable illustration de la capacité unique de B&A à mener à bien des transactions transfrontalières impliquant des contreparties chinoises. L'équipe dédiée au projet est composée de Cyril Benoit (Fondateur et Chairman, Paris), Emmanuel Gros (Cofondateur et Vice-Chairman, Shanghai), Gonzague Rondouin (Vice-Président, Paris), Tingting Shen (Senior Associate, Paris) et Tifa Gu (Senior Associate, Shanghai).

Article extrait de CFNews

Jean-Philippe Mas - 04/05/2018



Article extrait de l'Agefi

Olivier Pinaud - 04/05/2018

L'AGEFI Quotidien / Edition de 7H

Les industriels chinois confirment leur goût pour le prêt-à-porter français

Olivier Pinaud 04/05/2018 L'AGEFI Quotidien / Edition de 7H

Semir s'empare de Kidiliz (ex-Groupe Zannier), juste après le rachat de Naf Naf par La Chapelle, illustrant le besoin de ces groupes de sortir de leur pays.

Deux semaines après l'annonce de la vente de Naf Naf à Shanghai La Chapelle Fashion, un autre investisseur chinois met la main sur un groupe français de prêt-à-porter. La famille Zannier, propriétaire de Kidiliz qui regroupe des marques de mode pour enfants comme Catimini, Absorba ou Z, a officialisé hier son entrée en négociations exclusives avec Zhejiang Semir Garment (Semir). Les modalités financières de la transaction - qui doit être finalisée dans les prochaines semaines - ne sont pas connues.

Coté à la Bourse de Shenzhen, Semir capitalise environ 4 milliards d'euros. Il est le numéro un chinois des vêtements pour enfants, avec sa marque Balabala. Mais, malgré un marché local en croissance de l'ordre de 20% chaque année, le groupe avait besoin de mener une acquisition. «Sa problématique était double : comment passer du monoproduit au multimarque et comment engager son internationalisation ? En achetant Kidiliz, Semir répond en une seule opération à ces deux questions, alors que le faire organiquement aurait demandé beaucoup plus de temps», explique Cyril Benoit, fondateur de B&A, qui a conseillé la famille Zannier. Semir, qui signe ainsi sa première acquisition à l'étranger, était accompagné par KPMG.

D'autres groupes chinois de prêt-à-porter sont confrontés à la même problématique de développement, ce qui explique les nombreuses transactions de ces derniers mois. Outre Naf Naf, SMCP est passé entre les mains de Shandong Ruyi en 2016. Ce dernier a également regardé le dossier Kidiliz, tout comme ABC Kids, le numéro un chinois de la chaussure pour enfants.




En revanche, Cyril Benoit veut tordre le cou au fait que les groupes chinois dépenseraient sans compter : ils «ne surpayent pas, ou ne surpayent plus, leurs acquisitions», selon lui, même si, «compte tenu de la croissance de leur marché sous-jacent, et donc des synergies qu'ils peuvent espérer, et du fait de leurs multiples de valorisation souvent plus élevés sur leurs places boursières, ils sont en capacité d'offrir des valorisations plus intéressantes que leurs compétiteurs européens ou américains». Semir capitalise environ 13 fois l'Ebitda 2018 quand Carter, l'américain numéro un mondial des vêtements pour enfants, affiche un multiple de 10,7 fois, selon S&P Capital IQ.



Article extrait de Capital Finance (Les Echos)

Date : 3 mai 2018

Le chinois Semir est en passe de reprendre Kidiliz à Zannier pour 110 M€

Publié à 13:29 | Mis à jour à 13:59 |   



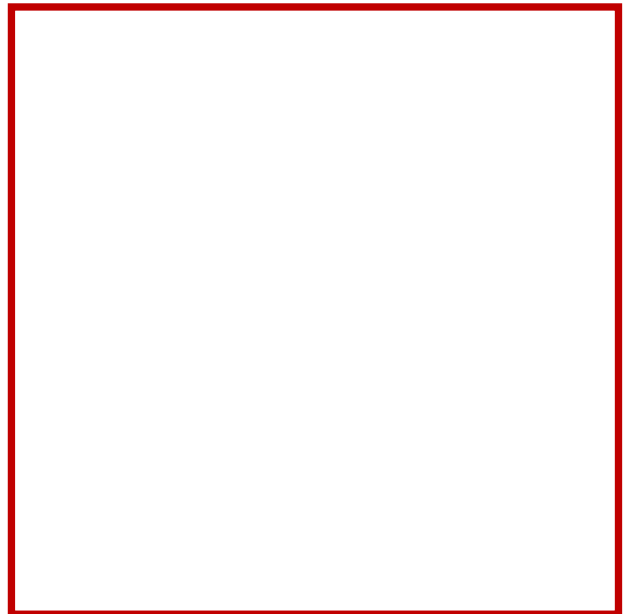
Après avoir cédé IKKS à LBO France en 2015, la famille Zannier s'apprête à vendre le reste de son groupe. En effet, elle est entrée en négociations exclusives avec le corporate chinois Zheijiang Semir Garment (Semir) pour lui céder 100 % de Kidiliz Group, un réseau de marques de prêt-à-porter pour enfants. Contrôlé par la famille Qiu et coté à la Bourse de Shenzhen depuis 2011, l'acquéreur se présente comme le numéro un de l'habillement pour enfants en Chine, à travers sa marque Balabala. Il dit aussi occuper la troisième place mondiale. Si la transaction va à son terme, il se hisserait alors au deuxième grand à l'échelle planétaire, avec plus de 2 Md€ de chiffre d'affaires consolidé – quand le leader, Carter's Inc, en affiche 3,4 Md\$ (2,8 Md€). Semir s'est d'ores et déjà entendu avec la famille Zannier autour d'une offre valorisant aujourd'hui Kidiliz 110 M€ - le prix final fera l'objet d'ajustements liés au fonds de roulement à la date du closing. Une fois obtenues les autorisations réglementaires de rigueur, Semir devrait donc ravir ce périmètre affichant 427 M€ de chiffre d'affaires en 2017, pour un Ebitda légèrement inférieur à 20 M€ (sur cet exercice, la perte nette après impôts est ressortie à 27 M€ - à titre exceptionnel). Il met précisément la main sur un portefeuille de quinze marques textiles pour enfant, soit 10 détenues en propre (Catimini, Z, Chipie...) et cinq exploitées sous licences (Kenzo Kids, Paul Smiths Junior...). Elles sont distribuées dans un réseau de 11 000 boutiques, dont 829 détenues en propres.

Dans les coulisses de l'auktion

Semir sort ici vainqueur d'un processus de vente mené par la banque d'affaires franco-chinoise Benoit & Associés. Mandatée en juillet, celle-ci a mobilisé des « bidders » de l'Empire du milieu dès le mois de septembre 2017. « Intégrer de potentiels acquéreurs chinois dans un processus de vente compétitif nécessite des aménagements, précise Cyril Benoit, fondateur de B&A. Par exemple, il faut leur permettre de rencontrer le management rapidement, en plus des actionnaires. » En amont des enchères officielles, qui ont débuté en octobre, une demi-douzaine de chinois s'est donc manifestée, dont Fosun (Club Med), Shanghai La Chapelle Fashion (Naf Naf) ou encore Shandong Ruyi (SMCP). Quid des acquéreurs stratégiques européens ? Ils auraient regardé le dossier, mais ne seraient montrés intéressés que par des ventes par appartement. Des financiers se sont joints à l'auktion : l'un d'entre eux affrontait encore Semir au dernier tour du processus, mais il aurait été « moins-disant ». « Les multiples des entreprises cotées sont en moyenne plus élevés en Chine. Les acquéreurs peuvent donc refléter dans leur prix d'acquisition une partie de la création de valeur qui sera dégagée lors d'une éventuelle cotation de la cible, explique Cyril Benoit. Semir a aussi intégré le potentiel de développement de Kidiliz sur son marché intérieur qui a vu naître 17 millions d'enfants en 2017. Cette synergie est, avec les marques, la clef du deal. »

Article extrait du magazine Challenges

Date : 3 mai 2018



Article extrait de : Le Figaro

Date : 3 mai 2018



Article extrait de : Challenges.fr

Date : 3 mai 2018

https://www.challenges.fr/services-et-distribution/apres-smcp-le-groupe-zannier-rebaptise-kidiliz-est-vendu-au-chinois-semir_584585

Services et distribution

Le groupe Zannier passe sous pavillon chinois

Par **Kira Mitrofanoff** le 03.05.2018 à 09h53

ABONNÉS

Le distributeur français de mode enfantine, qui possède notamment les marques Z, Catimini et Absorba, est racheté par le groupe chinois Semir. Ils formeront le numéro deux mondial du secteur.

BOURSE > LE 03/05 À 14h57
CAC 40 -0,31% 5512,00

SUR LE MÊME SUJET

- **Pierre Agnès, le patron du groupe de vêtements de surf Quiksilver, porté disparu en mer**
- **Les secrets de Primark pour vendre des vêtements à prix cassés**
- **Comment Le Slip Français veut devenir "le leader numérique du sous-vêtement"**

D'un Z à l'autre... Le groupe Zannier, rebaptisé Kidiliz en 2016, va être racheté par Zhejiang Semir Garment. Les deux groupes sont entrés en négociations exclusives selon un communiqué publié jeudi 3 mai. L'entreprise familiale, qui possède une quinzaine de marques et licences plutôt premium, comme Z, Catimini, Absorba, 3 Pommes, ou Chipie, était conseillée par B&A. Cette banque d'affaires française, spécialisée sur la Chine, est présidée par Cyril Benoit, ancien de la direction du Trésor et de Perella Weinberg à Londres. "Ensemble, les deux sociétés donnent naissance au numéro deux mondial de la mode enfantine avec un chiffre d'affaires de 2 milliards d'euros", salue-t-il.

L'entreprise familiale, créée par Roger Zannier et sa sœur en 1962 à Saint-Chamond dans la Loire, passe donc sous pavillon chinois quelques semaines après la vente de Naf Naf à un consortium d'investisseurs, emmené par La Chapelle, le leader de l'habillement féminin à petits prix en Chine. Kidiliz, lui, est repris par le numéro un de la mode enfantine de ce pays, connu notamment pour sa marque Balabela. Le groupe Semir, coté à Shenzhen, réalise 1,6 milliard d'euros de chiffre d'affaires et compte 8.000 points de vente.

Belles perspectives pour Kidiliz

Ce rachat, de l'ordre de 150 millions d'euros, ouvre de belles perspectives à l'entreprise française qui réalise déjà plus de la moitié de ses ventes, de 427 millions d'euros, à l'international. "La Chine enregistre plus de 18 millions de naissances par an, ses consommateurs ont un appétit immense pour les marques et le e-commerce est en plein essor", souligne Rémy Baume, le président de Kidiliz. Evidemment, le succès de la vente de SMCP (Sandro Maje Claudie Pierlot) au Chinois Shandong Ruyi, en 2016, est dans tous les esprits. Portées par son développement en Asie, les ventes du groupe français se sont envolées, notamment en Chine, tout comme sa rentabilité opérationnelle.

Grâce à Zhejiang Semir Garment, Kidiliz espère, lui, retrouver le chemin de la croissance avec l'ouverture de points de vente et l'acquisition de nouvelles marques. "Nous allons développer Catimini et Absorba en Chine avec un réseau de magasins en propre", explique le dirigeant du groupe. De son côté, la famille Qiu, qui contrôle Semir, compte sur le savoir-faire de l'entreprise française pour accélérer. "Nos atouts sont très complémentaires et des synergies existent dans les domaines de l'accès aux marchés et des approvisionnements au niveau mondial", explique son président, Sam Qiu. Le groupe Zannier possède notamment un puissant bureau d'achat en Chine depuis plusieurs décennies. Ensemble, les deux groupes visent la place de numéro un mondial.



Le groupe Zannier, rebaptisé Kidiliz en 2016, va être racheté par Zhejiang Semir Garment. Les deux groupes sont entrés en négociations exclusives selon un communiqué publié jeudi 3 mai. © IOR



Article extrait du magazine Challenges

Date : 29 mars 2018

La privatisation de la Française des jeux se précise

La Française des jeux devrait faire l'objet d'une introduction en Bourse à la faveur d'une baisse de 72 à 25% de la participation de l'Etat. Au nom du jeu responsable, Bercy conserverait tout même une forme de contrôle via un mécanisme de droit de vote renforcé. La privatisation d'Aéroports de Paris (ADP) devrait se faire en priorité à la fin de l'année, celle de la FDJ interviendrait dans la foulée, assortie d'une loi sur les jeux, qui créerait notamment une nouvelle autorité administrative indépendante.

Plus de 1 000 emplois sont menacés chez Chauss Expo

Les administrateurs judiciaires du distributeur de chaussures Chauss Expo (107 millions d'euros de chiffre d'affaires, 1 119 salariés) ont laissé aux repreneurs éventuels jusqu'au 14 mai pour la remise de leurs offres. En attendant, la société détenue par la famille Desmazières a mis en vente 43 fonds de commerce. Le groupe Royer, qui distribue notamment Kickers ou New Balance, pourrait faire une offre sur quelques points de vente.



La loi Pacte prend du retard



Promise « au printemps » par le ministre **Bruno Le Maire**, la loi Pacte sur la croissance des entreprises sera bien présentée début mai.

Mais les débats sont reportés à cause de l'encombrement parlementaire. La discussion pourrait être scindée en deux temps, en juillet, puis à la rentrée. L'usage des ordonnances n'est « pas prévu à l'heure qu'il est », a expliqué le 27 mars le secrétaire d'Etat Christophe Castaner.

Sciences-Po Paris forme des espions



Sana de Courcelles, directrice exécutive de l'École d'affaires publiques de Science-Po Paris, inscrit sa filière « sécurité-défense » dans la formation des 1 500 postes de « connaissance et anticipation » que va recruter la communauté française du renseignement (DGSE, DGSI...) d'ici à 2025.

Abidjan se dote d'une Caisse des dépôts

Cyril Benoit (Benoit & Associés Investment Bankers) et Benoît Chervelier (one2five advisory) conseillent la Côte d'Ivoire pour mettre en place sa Caisse des dépôts et consignations. Une levée de fonds internationale va être organisée, notamment en Asie.

La police financière fusionne

La Police judiciaire va créer, d'ici à l'automne, une nouvelle sous-direction spécialisée uniquement sur les affaires financières, qui regroupera deux offices centraux déjà existants : l'OCLCIFI, compétent en matière de fraude fiscale et de probité (corruption, détournement de fonds publics, trafic d'influence), et l'OCRGDF, qui traite les affaires de blanchiment et de fraude liées au crime organisé ou au financement du terrorisme.

Les hôtels **Mama Shelter** poursuivent leur maillage international. Après Prague et Rome, des projets sont en cours à Melbourne, Edimbourg et Glasgow.

Via une loi présentée le 11 avril prochain, les **Juges** seront déchargés de certaines tâches en matière matrimoniale et d'adoption.

L'ambassadeur du Royaume-Uni en France **Edward Llewellyn** a prévu une tournée au sein de la communauté française outre-Manche. Pour la rassurer face au Brexit.

Pierre Moscovici a rencontré dès le 6 mars l'Allemand Olaf Scholz. Avant même que celui-ci ne soit nommé ministre des Finances du gouvernement Merkel.

La ministre **Laura Flessel** va tester cinq « liv-lab », des lieux de diversification des pratiques sportives. Chacun aura un budget de 100 000 euros.

Argument de la direction d'**Air France** face aux pilotes grévistes : « Vous prenez le risque de perdre en intéressement les 6 % de hausse que vous réclamez en salaire. »

Avec son partenaire Fung Retailing, **Petit Bateau** va ouvrir 300 magasins en Chine en cinq ans.

SOMMAIRE EN PAGES 18 ET 19

Paris part à l'assaut de Pékin

Le président Macron s'est rendu le 8 janvier en Chine. Objectif : intensifier les relations bilatérales. Mais certains Français y tirent déjà leur épingle du jeu.



Article extrait du magazine Challenges

Date : 1^{er} novembre 2017

Actualité internationale

Paris part à l'assaut de Pékin

Le président Macron s'est rendu le 8 janvier en Chine. Objectif : intensifier les relations bilatérales. Mais certains Français y tirent déjà leur épingle du jeu.

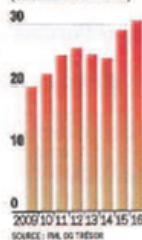
Emmanuel Macron et Xi Jinping, côte à côte à Pékin. Cette première visite d'Etat du président français – dont la cote de popularité en Chine est bonne – peut-elle renverser la vapeur alors que le déficit commercial avec le géant d'Asie atteint des sommets ? Le chef de l'Etat s'est en tout cas envolé le 8 janvier accompagné de plus de 50 patrons, dont ceux d'Airbus, Sodexo, Auchan et Dassault. L'Elysée espère « des contrats en nombre assez exceptionnel ». Pour l'heure, l'Hexagone vend chaque année 18 milliards d'euros de biens et de services à l'empire du Milieu, mais lui en achète pour 50 milliards. Un mal durable et en constante progression depuis que la Chine est entrée à l'OMC, en 2001. « Aucune visite de président français n'a permis de rééquilibrer les échanges commerciaux », confirme Zhang Feng, économiste à Shanghai. Inexorablement, l'écart se creuse.

Positions renforcées

Une fatalité ? Pas si sûr. Car, sur place, les Français creusent leur sillon. A l'instar de Benjamin Devos, arrivé en 2004 pour un stage dans l'hôtellerie, qui a cofondé une chaîne de boulangerie haut de gamme. Comptoirs de France compte aujourd'hui une quinzaine de boutiques à Pékin. Si, pour le quadragénaire, « la Chine est culturellement difficile, elle devient de plus en plus favorable au business ». Les entreprises tricolores y sont plus de 1600 à s'être enregistrées, générant un chiffre d'affaires supérieur à 60 milliards d'euros par an. Sur place, elles emploient près d'un demi-million de salariés. Lentement, les positions françaises s'améliorent, donc. Elles captent désormais 1,6% du commerce extérieur chinois (contre 1,2% pour le Royaume-Uni et 1% pour l'Italie). « La France n'a pas souffert de la

DÉSÉQUILIBRE PATENT

► Déficit commercial entre la France et la Chine (en milliards d'euros)



Si la France vend chaque année 18 milliards d'euros de biens et de services à la Chine, elle lui en achète pour 50 milliards.



Emmanuel Macron, Xi Jinping et leurs épouses, à Pékin, le 8 janvier. Le président français espère y signer « des contrats en nombre assez exceptionnel ».

chute progressive, depuis 2014, de la croissance chinoise », souligne Julien Marcilly, économiste en chef de la Coface. Mieux, l'Hexagone s'est renforcé sur certains segments en croissance, tels l'aéronautique ou l'agroalimentaire. Il pointe au 12^e rang des pays fournisseurs de l'empire du Milieu (gagnant ainsi cinq places en trois ans). Dans le détail, l'aéronautique représente le premier poste d'exportations françaises, suivie des biens d'équipements mécaniques, des matériels électriques, électroniques et informatiques.

Secteurs clés sous tutelle

Pour autant, le pays reste une destination business compliquée, avec des règles du jeu opaques pour un étranger. Un point que condamne depuis des années la chambre européenne de commerce à Pékin. En réponse, Xi Jinping a promis au dernier Forum économique mondial de Davos une ouverture graduelle du marché. Faut-il y croire ? Pour Emmanuel Gros, associé à Shanghai au sein de la banque d'affaires Benoit & Associés, « certaines décisions vont en effet dans le bon sens, no-

tamment celle qui devrait bientôt permettre à une firme étrangère de contrôler jusqu'à 51% de coentreprises actives en Chine dans le courtage. Chose impossible jusqu'à présent ». Mais des pans entiers de l'économie chinoise restent sous la tutelle du régime. Il en est ainsi de l'automobile, de l'énergie, des assurances, du digital, de la « silver économie »... Des secteurs en plein boom, dans lesquels une entreprise étrangère désireuse d'investir doit obligatoirement s'associer avec un acteur local, en ne détenant pas plus de 49% des parts.

Autant de freins qui limitent donc la percée française sur place. Et protègent les intérêts des conglomérats chinois. « Ceux-ci, dans le même temps, avancent leurs pions sur des marchés tiers. En particulier en Afrique ou en Asie centrale, alerte Emmanuel Gros. Là, les entreprises tricolores perdent déjà du terrain. » Benjamin Devos, lui, y croit plus que jamais. Il constate de « nets progrès depuis dix ans ». Il est d'ailleurs ravi de la visite d'Emmanuel Macron. C'est lui qui a fourni la délégation en pains et viennoiseries. **Pierre Tiessen (à Pékin)**



Article extrait du Journal du Dimanche

Date : 29 octobre 2017

Des amis qui leur veulent du bien

INFLUENCE Politiques, patrons, banquiers et consultants : ils sont au cœur du réseau franco-chinois

Une visite au laboratoire Biomérieux à Lyon, un débat avec Laurent Alexandre sur l'intelligence artificielle, une réception dans le nouveau QG de Kering et, *last but not least*, une rencontre à l'Élysée avec Emmanuel Macron. Les quarante « Young Leaders » français et chinois de moins de 45 ans de la France China Foundation (FCF) n'ont pas chômé, du 13 au 16 octobre. Créée en 2013 sur le modèle de la French-American Foundation, et

parrainée par deux amis patentés de la Chine, les anciens ministres Jean-Pierre Raffarin et Laurent Fabius, et côté chinois, par les trois plus grands entrepreneurs du Net, dont Jack Ma (Alibaba), la FCF œuvre à casser les préjugés avec les valeurs montantes des deux nations : des artistes, chercheurs, entrepreneurs et des politiques – dont Emmanuel Macron et Édouard Philippe, tous deux anciens Young Leaders – mis en réseau sur WeChat. Futurs ambassadeurs, ouvreurs de porte acculturés, lobbyistes ? « L'amitié n'est pas un concept galvaudé en Chine », assure Cyril Benoit. L'ancien Young Leader a créé il y a sept ans

une banque d'affaires qui a vendu le négociant bordelais Diva au groupe d'État chinois Bright Foods.

Ministre de l'Énergie bis

Doyen des réseaux d'amitié, le comité France-Chine fondé depuis près de quarante ans, rassemble 85 entreprises actives en France et en Chine, dont les deux tiers sont cotées au CAC 40. Il est coprésidé par Jean-Pascal Tricoire, PDG de Schneider Electric qui dirige son groupe depuis à Hongkong. Autre figure patronale sinophile : Hervé Machenaud. L'ancien numéro 2 d'EDF a longtemps été considéré comme le ministre de l'Énergie bis

d'un empire du Milieu, où il vit depuis plus de dix ans.

Dans la finance, Jean Lemierre, président du conseil d'administration de BNP Paribas fait partie du cercle très fermé des conseillers de la China Investment Corporation, le fonds souverain chinois. Mingpo Cai est aussi devenu un homme clé des relations franco-chinoises. Son fonds Cathay Capital gère 500 millions d'euros destinés aux entreprises de taille moyenne des deux pays. En outre, il a recruté l'an passé l'ancien patron du Trésor, Bruno Bézard.

La communauté des conseils compte aussi ses amis de la Chine. Champions de l'intermédiation,

André Chieng et sa société AEC conseillent les grands groupes désireux de s'y installer. Tout comme André Loeseckrug-Pietri, patron du fonds A Capital, à l'origine de l'accord entre le Club Med et le conglomérat Fosun. Passé au privé à l'été, le socialiste Jean-Marie Le Guen, monétise désormais les contacts noués quand il était vice-président du groupe d'amitié France-Chine au Parlement pour le courtier d'assurance Siaci Saint Honoré. Harold Parisot, lui, a fondé le China Business Club en 2012 pour créer le plus de passerelles possible avec la clientèle chinoise et développer son business dans l'immobilier de prestige en France. ● **B.B.**

IAN LANGSDON/POOL/MAXPPP

RANKED BY



LEADERS LEAGUE

2017

BENOIT & ASSOCIÉS : AGILITÉ ET EXPÉRIENCE SUR LES DEALS DE HAUT NIVEAU



Cyril Benoit

Leader :
Cyril Benoit

Associés-fondateurs :
Cyril Benoit, Emmanuel Gros

Équipe :
2 associés, 1 *managing partner*, 1 *senior partner*,
7 collaborateurs

Création :
2011

Track record : Benoit & Associés est récemment intervenu dans le cadre du rachat par Synerlink (groupe Barry-Wehmiller) de Sogameca, fabricant de machines de précision et de technologies de découpe, et de l'investissement du family office chinois CCIG dans le groupe immobilier HPC. La banque d'affaires s'est également illustrée en conseillant Impala, la holding d'investissement créée par Jacques Veyrat, lors de la cession d'Arjo Systems.

Différenciation : faisant preuve d'une grande agilité sur les opérations internationales les plus complexes, les équipes se distinguent par une connaissance intime de l'environnement économique chinois. Ces liens sont renforcés par la présence d'un bureau à Shanghai, dirigé par Emmanuel Gros.

CLASSEMENTS

FORTE NOTORIÉTÉ

Fusions & Acquisitions - Distribution & Biens de consommation - Classement 2017 des meilleures banques d'affaires (France) - France

Fusions et acquisitions - Opérations entre 75 M€ et 500 M€ - Classements 2017 des meilleures banques d'affaires (France) - France

PRATIQUE RÉPUTÉE

Fusions & Acquisitions - Industrie (Small & Mid-cap) - Classement 2017 des meilleures banques d'affaires (France) - France

Fusions et acquisitions - Agrobusiness & Vins - Classements 2017 des meilleures banques d'affaires (France) - France



VOIR TOUS LES
CLASSEMENTS

Classement 2016

Catégorie : « Pratique réputée » - Domaine :
Agrobusiness & Vins

Catégorie : « Forte Notoriété » - Domaine :
Opérations comprises entre 75 et 500M€

Classement 2015

Catégorie : « Forte Notoriété » - Domaine :
Agrobusiness & Vins

Catégorie : « Forte Notoriété » - Domaine :
Opérations comprises entre 75 et 500M€

ENTREPRISES & MÉDIAS

Europe 1 remanie

Frédéric Schlesinger, qui a pris les rênes de la station de la rue François-I^{er}, va avancer dès cet été sur l'organisation qu'il veut mettre en place, alors que la prochaine vague d'audiences, cette semaine, s'annonce une nouvelle fois difficile. Le directeur de la rédaction depuis 2013, Nicolas Namias, devrait quitter Europe 1 avant la rentrée. Il serait pressenti pour rejoindre LCI, dirigée par Thierry Thuillier. Pour lui succéder, Schlesinger devrait nommer Donat Vidal Revel, ex-directeur adjoint des rédactions de Parisien - Aujourd'hui en France. Le numéro deux de la rédaction, Nicolas Escoulan, serait aussi sur le départ, de même que la directrice des programmes, Nathalie André. ■

L'Obs en avance

Le magazine L'Obs a annoncé la venue de son directeur général, Frédéric Schlesinger, à la tête de la station de radio Europe 1. Le directeur de la rédaction de L'Obs, Nicolas Namias, a été nommé directeur de la rédaction de Parisien - Aujourd'hui en France. Le directeur de la rédaction de L'Obs, Nicolas Namias, a été nommé directeur de la rédaction de Parisien - Aujourd'hui en France. ■

Article extrait de La Lettre de l'Expansion

Date : 17 juillet 2017



ENTREPRISES & MÉDIAS

Europe 1 remanie

Frédéric Schlesinger, qui a pris les rênes de la station de la rue François-I^{er}, va avancer dès cet été sur l'organisation qu'il veut mettre en place, alors que la prochaine vague d'audiences, cette semaine, s'annonce une nouvelle fois difficile. Le directeur de la rédaction depuis 2013, Nicolas Namias, devrait quitter Europe 1 avant la rentrée. Il serait pressenti pour rejoindre LCI, dirigée par Thierry Thuillier. Pour lui succéder, Schlesinger devrait nommer Donat Vidal Revel, ex-directeur adjoint des rédactions de Parisien - Aujourd'hui en France. Le numéro deux de la rédaction, Nicolas Escoulan, serait aussi sur le départ, de même que la directrice des programmes, Nathalie André. ■

L'Obs en avance

■ **DIM** vient de se séparer de sa DRH Monde, Elizabeth Burger. Tous les marchés européens de la marque seraient en recul depuis janvier, sauf le russe. Le propriétaire, Hanes, maintient toutefois l'objectif de 1 milliard d'euros de chiffre d'affaires en Europe pour 2020, contre 611 millions d'euros en 2017.

■ **CAISSE D'ÉPARGNE** Midi-Pyrénées et l'Ecureuil Languedoc-Roussillon pourraient fusionner en 2020 dans le cadre de la nouvelle région Occitanie, à l'occasion du renouvellement des directoires des deux établissements.

■ **BENOIT & ASSOCIÉS**, banque d'affaires experte des transactions, notamment avec des investisseurs chinois, anticipe une nouvelle progression de 50 % de son chiffre d'affaires en 2017. Elle vient de conclure un joint-venture entre Human Performance Capital, développeur immobilier français, et China Capital Investment Group, un family-office basé à Shanghai, et la cession d'Arjo Systems à une filiale d'Assa Abloy.

■ **STEELE & HOLT** boucle la sortie du capital de Sylvain Fort, cofondateur du cabinet de conseil en communication corporate et stratégique, qui a intégré le cabinet d'Emmanuel Macron à l'Élysée. Le tour de table est désormais composé de Daphné Claude, l'autre cofondatrice, Servane Tasle et Laura Barkatz. Le cabinet, qui a connu une croissance de 23 % en 2016, compte désormais 12 collaborateurs et déménage rue de la Paix.

■ **DEMEURES ÉMILE GARCIN** va ouvrir deux nouvelles agences : à Paris dans le Marais et à Vannes dans le Morbihan.

■ **ALTO AVOCATS**, implanté à Paris et à Rouen, se lance dans le conseil pro bono à des start-up. Sélectionnée par la station F de Xavier Niel, elle a prévu un mois de conseil gratuit aux start-up du projet. Par ailleurs, devenu partenaire de Raise, le cabinet offre des prestations aux sociétés aidées par la société d'investissement de Gonzague de Bliignières et de Clara Gaymard.

■ **TF1** cherche à doper sa 20-Heures face à la concurrence de France 2 à la rentrée avec Anne-Sophie Lapix et Lauren Delahousse, le dimanche. Changements en vue : des sujets et des directs plus percutants, originaux et traités plus longuement, des invités exclusifs plus en prise avec l'actualité. Comme lors de la récente venue du nouveau président de l'Assemblée Française de Rugby, le soir de son élection : son interview a connu une courbe d'audience croissante, pas plutôt rare pour les sujets politiques.

■ « **TÉMOIGNAGE** chrétien » dirigé par Bernard Stéphan et l'avocat Jean-Pierre Mignart se retrouve, après une crise en 2014, dans la tourmente, avec une mise en redressement judiciaire depuis quelques semaines. Au bord du dépôt de bilan, l mensuel pourrait être repris avant la fin du mois par Jacques Maillot, un des actionnaires historiques du journal, associé Christine Pedotti, sa rédactrice en chef. Ils comptent mettre en place une nouvelle formule dans les mois à venir.



Article extrait de Mergermarket

DEALSPEAK – Part I

Date : avril 2017



Interview: Cyril Benoit, B&A Investment Bankers



Cyril Benoit is founder and chairman of B&A Investment Bankers, which he established in 2011. Prior to forming the boutique, Cyril has held a variety of senior political and financial positions including advisor to former Prime Minister, Laurent Fabius, working at the office of Congressman, Tom Lantos in Washington DC; Head of M&A at UNIBAIL and Principal at EUR 1.2bn private equity fund, Perella Weinberg Real Estate.

He was chairman of the Aspen Institute France between 2013-2015. He is currently the chairman of the think tank Vouloir la République, which has launched a campaign to fight the spread of Front National, the far-right party.

How has M&A activity in France fared since the beginning of the year? What are the driving sectors for M&A and the main challenges dealmakers face in 2017?

Significant transactions, such as the pending Safran-Zodiac deal, have contributed to a positive momentum. But overall deal count seems lower than for the last couple of years.

Deals that were announced or that closed during Q1 were all quite advanced towards the end of last year. It is more relevant to try and gauge the pipeline of potential deals this year. The upcoming elections, together with the heightened regulatory and political pressure around the world and in France, are clearly headwinds. Let's not forget that 2016 was a record year for deals withdrawn, the highest volume since the 2008 financial crisis.

How do you see the mid-market performing in 2017? What is driving activity?

Looking at the fundamentals, I am genuinely optimistic. Dealmakers around the globe continue to look for targets complementing organic growth with financial performance and innovation. Hence consumer and leisure opportunities as well as industrials focusing on know-how and technologies to counter-balance the erosion of competitiveness in manufacturing, are definitely high-value targets. France is a fantastic reservoir of such companies.

In this context, we anticipate increased competition between corporate acquirers, looking for value creation and transformational deals, and financial sponsors looking to deploy record piles of cash. In France, the appetite of strategic buyers competing with private equity funds is limited to only a number of high quality primary deals available in the market. This situation should continue to boost valuations.

Our pipeline shows the appetite of Chinese corporates and funds looking for western targets is not fading. Chinese outbound M&A focuses on brands, know-how and profitability, with a view to deploy their businesses in the Chinese domestic market fueled by its booming middle-class. In 2016, China outbound activity in EMEA increased by approximately 250% year-on-year. We are confident this trend is structural and will support Chinese outbound M&A in the mid-term.

However, it is too early to draw a simple conclusion on the performance of the mid-market. There is too much uncertainty in relation with the French elections, its impact on the European Union, and even the world in case of an extreme scenario. Mid-term, the evolution of the cost of funding also raises questions.

Have you observed a slowdown of M&A activity this year because of the disputed and uncertain French Presidential and Legislative elections?

At the end of this improbable campaign, two political blocks are emerging, each of them divided into two. At the centre of the chess mat, we find a pro-market and pro-European block represented by François Fillon and Emmanuel Macron. Obviously, there are nuances in their approaches but neither is a threat to the business environment in general, and M&A activity in particular. In fact, their programmes are pro-business and quite pragmatic.

The other block is anti-liberal, in the broadest meaning of this word, and claims to be opposed to free trade, capitalism and the European Union. Whether Marine Le Pen (far right) or Jean-Luc Mélenchon (far left) wins, the economical outcome for France and its partners would be disastrous.

French League Tables

Financial Advisors Q1 2017/(Q1 2016)

1/(1)	Rothschild	US\$ 34.4bn	▲
2/(-)	Citi	US\$ 30.8bn	-
3/(31)	Mediobanca	US\$ 24.7bn	▲

Legal Advisors Q1 2017/(Q1 2016)

1/(14)	Jones Day	US\$ 37.3bn	▲
2/(4)	Bredin Prat	US\$ 35.5bn	▲
3/(-)	Cravath, Swaine & Moore	US\$ 33.8bn	-

Adtech startups explore strategic options in record numbers

More privately adtech firms than ever are looking at strategic options amid strong competitive pressures and a financing squeeze, according to *Mergermarket* intelligence.

The dominance of Alphabet's Google in search advertising, and Facebook's dominance in social advertising has made it harder for others to compete successfully. Verizon Communications is making a push to be a third force, firstly with its acquisition of AOL and more recently the operating business of Yahoo!.

That leaves a lot of other companies vying for the remaining small chunk of the market which could lead to greater consolidation so they can compete more effectively.

Quote of the week

“ Looking at the fundamentals, I am genuinely optimistic ”

Cyril Benoit, founder and chairman of B&A Investment Bankers



Article extrait de Mergermarket

DEALSPEAK – Part II

Date : avril 2017



But if Mélenchon's policies are outdated, naïve and dangerous, the man somehow sounds generous and is a genuine Republican. In a last attempt to gain a broader base of supporters, he altered his position on the EU by saying he is not pushing for a Frexit but a renegotiation of the treaties. Marine Le Pen's accession to power could lead to civil unrest. Her true agenda is to shut down France.

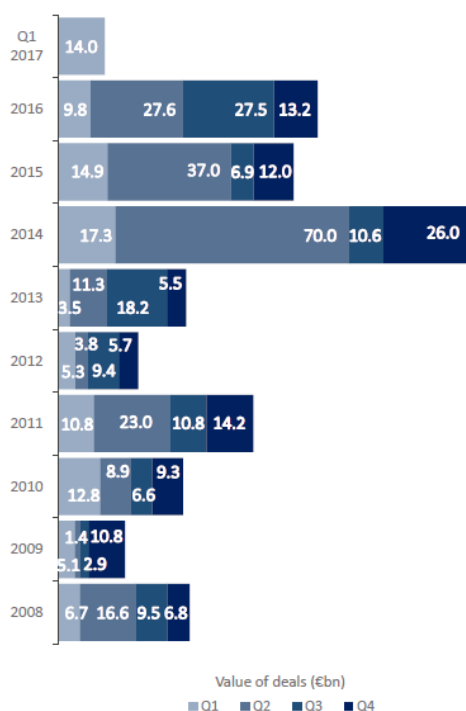
How are foreign investors reacting to the French political situation? Are some deals dependent on the outcome of the elections?

After Trump and Brexit, everyone knows that anything can happen. In 2012, a CAC40 company asked us to appraise the consequences of an exit of Portugal from the Eurozone, where it was considering a significant investment. The Lisbon treaty does not account for a Eurozone exit. The legal framework of currency redenomination would be determined, to a large extent, by the exiting country laws. Therefore, many scenarios could be envisaged.

The conclusion was quite straightforward but unsatisfactory: apart from a specific MAC clause in the contract, there was no comprehensive path to be protected from this risk. The investor could seek to match assets with liabilities of similar characteristics. Eventually, the answer was purely financial and speculative.

For the same reason I guess, we don't see investors today connecting a deal directly to the outcome of the French elections except in some specific situations directly involving the government. Investors somehow price the risk in their deal. Then, timetable management is the proper and elegant way to handle uncertainty. For both sides, it saves face. But to conclude, let me be blunt: if Marine Le Pen or Jean-Luc Mélenchon is elected, we are not simply looking at a Frexit. We will enter uncharted territories.

French M&A: Quarterly Breakdown



SME Finance: Bridging the gap

The SME finance market is booming in the UK, France and across Europe, with a significant equity fundraising being carried out in a bid to drive growth and build scale, according to Mergermarket intelligence.

However despite the strong investment interest in the sector, M&A activity has so far been relatively low. In the medium term, consolidation is expected but M&A is not going to be driven simply by players looking to consolidate their balance sheets and benefit from economies of scale, but by businesses such as payment services providers looking for new revenue streams.

Advisors cash in on surge in EMU dealmaking

Morgan Stanley, JPMorgan and Evercore Partners were the three advisers to best benefit from a surge in Energy, Mining & Utilities activity throughout the first quarter of the year, according to Mergermarket data.

The sector has been the most targeted one globally by value, having seen 293 deals take place worth USD 163.8bn. This represents a 108.6% increase compared to the first three months of 2016.

Morgan Stanley tops Mergermarket's EMU Financial Advisor League Table by value following mandates on three of the five largest deals. The bank saw a 197.1% increase in the value of deals versus the equivalent period last year after advising on 15 deals worth 53.6bn in Q1.

Consumer Hearts Technology

Joining a trend increasingly encroaching all sectors including media, telecommunications, pharmaceuticals, and even industrials, consumer companies are fast conducting technology deals to remain closer and swiftly adapt to a tech-savvy, yet fickle consumer. This is especially likely in retail, where bricks and mortar retailers will undertake deals to reach sophisticated online shoppers.

More so now than ever, technology is fast changing consumer behavior: the way we shop; the way we see, access, process and digest information; the way we drive; even the way we communicate. Consumer companies would be wise to explore transactions now that would integrate appropriate technologies that are real differentiators versus passing fads.

Date : 22 juin 2016

Nouvelle incursion chinoise dans le tourisme français

Hywin Financial Holding prend 35 % d'Odalys.

MATHILDE VISSEYRIAS
mvisseyrias@lefigaro.fr

TOURISME À vitesse accélérée, les investisseurs chinois continuent de mettre la main sur les fleurons du tourisme français. Un plan quinquennal du gouvernement a clairement identifié le secteur comme stratégique. De plus en plus de Chinois voyageant en dehors de leur pays, les autorités trouvent normal que ces nouveaux touristes puissent faire le tour du monde en étant pris en charge par des groupes chinois. Ils étaient 120 millions en 2015, ils devraient être 220 millions en 2025.

Des hôtels aux clubs de vacances, en passant par les plateaux-repas dans les avions, rien n'est oublié. Le Club Med a été racheté par Fosun, qui discute aujourd'hui avec la Compagnie des Alpes pour rentrer à son capital; Pierre & Vacances s'est associé à HNA, qui a par ailleurs racheté Servair; Accorhotels a comme premier actionnaire Jin Jiang (à plus de 15%), déjà propriétaire de Louvre Hotels.

Ce mardi, Odalys, numéro deux français et européen des résidences de tourisme derrière Pierre & Vacances, a, lui, annoncé l'acquisition de 35 % de son capital par le groupe chinois Hywin Financial Holding Group. Ce dernier a racheté des actions auprès des actionnaires historiques, principalement le Groupe

Duval. Les deux nouveaux alliés créeront également une société commune (contrôlée à 65 % par Hywin Financial Holding), pour développer Odalys en Chine. « Il y a un an, nous avons été approchés par plusieurs groupes chinois, raconte Éric Duval, président du Groupe Duval (700 millions d'euros de chiffre d'affaires). Hywin est une société familiale avec qui nous avons eu le plus d'affinités. Ils veulent apprendre avec nous les savoir-faire du tourisme, tout en nous ouvrant les portes de la Chine. »

Transactions internationales

L'intérêt des Chinois dépasse toutes les attentes. Les primes qu'ils sont prêts à payer pour s'emparer de leurs cibles prouvent leur détermination. Depuis le mois dernier, Pékin autorise pour les grandes transactions internationales que les entreprises chinoises, y compris publiques, se fassent concurrence entre elles et, dans une certaine mesure, sans accord préalable du gouvernement.

« Depuis deux ans, on assiste à un assouplissement des règles écrites et informelles restreignant les investissements des entreprises chinoises à l'étranger, ainsi qu'une acculturation aux pratiques de marché internationales, constate Cyril Benoit, président de B&A Investment Bankers. Ce qui leur manque encore, c'est d'explicitier leurs intentions. » ■

ODALYS EN CHIFFRES

EXERCICE 2014-2015

246

millions d'euros
de chiffre d'affaires

377

villages de vacances

Pourquoi le chinois Shandong Ruyi veut récupérer Sandro et Maje

Le roi du textile chinois est sur les deux continents. Au nord, il s'agit d'acquiescer aux exigences des investisseurs étrangers. Et de profiter de leurs technologies et de leur expérience dans la production des textiles.



A Dongguan, les temps difficiles d'un atelier familial



Article extrait de Les Echos

Date : 11 avril 2016

3 QUESTIONS À EMMANUEL GROS

Cofondateur de la banque d'affaires B&A, responsable de la zone Chine Asie-Pacifique

« Les Chinois n'ont pas le savoir-faire pour développer une marque »



Propos recueillis par A. R.

● En quoi la prise de contrôle de Sandro, Maje et Claudie Pierlot par Shandong Ruyi est-elle significative ?

Ce type de marques aiguise les appétits d'acquéreurs chinois qui présentent tous le même profil. Historiquement, ce sont des sous-traitants textiles, qui travaillent les matières premières. Ils sont proches des groupes d'Etat, mais aujourd'hui souffrent de la hausse des coûts de production et de la pression de leurs donneurs d'ordre. Ils doivent donc chercher de l'oxygène, car ils sont pris en tenaille.

« Les sous-traitants textiles chinois souffrent de la hausse des coûts de production et de la pression de leurs donneurs d'ordre. »

● Comment s'y prennent-ils pour compenser la baisse des commandes ?

Une des solutions consiste à acheter un de ses donneurs d'ordre justement. Une autre est d'acquiescer une marque reconnue internationalement, comme dans le cas de Shandong Ruyi. Car c'est l'une des grandes faiblesses de la Chine : à quelques exceptions près - Huawei dans les téléphones, Alibaba dans le commerce électronique ou DJI dans les drones grand public -, les industriels chinois n'ont pas le savoir-faire pour se faire un nom. L'autre solution pour trouver de nouveaux relais de croissance, c'est de se positionner sur un secteur encore peu ou pas développé en Chine et de combler ce vide de marché.

● C'est le cas du luxe dit « abordable » ?

Le segment du luxe abordable fait défaut en Chine. Le secteur du très haut de gamme, avec le luxe, y est présent, même s'il souffre actuellement. En bas de l'échelle, on trouve le « fast retail », lui aussi très bien représenté avec des marques comme Zara ou Uniqlo. Un secteur qui, à l'inverse, se porte bien. Entre les deux, il n'y a pas grand-chose. C'est typiquement ce que cherche un groupe comme Shandong Ruyi avec les marques Sandro, Maje et Claudie Pierlot. ■

La Chine fait son marché en France

Suivant la feuille de route de Pékin, qui cherche à réorienter la croissance du pays vers la consommation, les investisseurs chinois multiplient les rachats de marques européennes. En particulier dans l'Hexagone.

Cela fait plusieurs années que Qiu Yafu y pensait. Le président de Shandong Ruyi, l'un des principaux groupes de textile chinois, avait annoncé sa stratégie : racheter des marques occidentales pour ne plus rester cantonné au rôle de simple sous-traitant, et ouvrir des magasins un peu partout en Chine afin de toucher le consommateur final. Le voilà sur le point de concrétiser son projet : le 31 mars, il a annoncé le rachat à 80% du groupe de mode parisien SMCP (marques Sandro, Maje et Claudie Pierlot), pour un prix qui le valorise à 1,3 milliard d'euros. Un rapprochement qui doit conduire au déploiement des trois enseignes dans tout le pays.



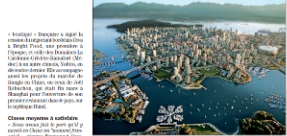
Boutique Sandro, à Paris. Le 31 mars, le géant du textile chinois Shandong Ruyi a annoncé le rachat de 80% du groupe de mode français SMCP.

LES CHINOIS ont investi 23 milliards de dollars en Europe en 2015, soit 1,27 milliard en Suisse, 1,3 en Allemagne, 2,5 en Pays-Bas, 3,3 en Royaume-Uni, 3,6 en France, 7,8 en Italie et 3,23 dans d'autres pays.

LE GÉANT du textile chinois Shandong Ruyi a annoncé le rachat de 80% du groupe de mode français SMCP. Le montant de l'opération n'est pas précisé, mais il est évalué à 1,3 milliard d'euros. Le groupe chinois a déjà racheté d'autres marques européennes, notamment la marque de chaussures de luxe Ferragamo en Italie.

SMCP (Sandro, Maje, Claudie Pierlot) a été racheté à 80% par Shandong Ruyi.

Le montant de l'opération n'est pas précisé, mais il est évalué à 1,3 milliard d'euros.



Vancouver veut devenir la Mecque de l'écologie

Grâce au volontarisme et au sens du marketing de son maire, la bastionne ville de l'ouest canadien s'efforce de devenir une grande entreprise verte.

Depuis 2011, les élus de Vancouver ont fait de la ville une véritable entreprise verte. Le maire, Gregor Robertson, a lancé une stratégie ambitieuse pour transformer la ville en une véritable entreprise verte. Cette stratégie est basée sur trois piliers : l'énergie, l'eau et les déchets. Le maire a lancé une campagne de sensibilisation pour encourager les citoyens à adopter des comportements plus écologiques. Il a également lancé une série de projets de construction de bâtiments à énergie zéro. Ces projets sont destinés à servir de modèles pour d'autres villes. Le maire a également lancé une série de projets de construction de bâtiments à énergie zéro. Ces projets sont destinés à servir de modèles pour d'autres villes.

Article extrait de CHALLENGES

Date : 7 avril 2016

Actualité internationale

La Chine fait son marché en France

Suivant la feuille de route de Pékin, qui cherche à réorienter la croissance du pays vers la consommation, les investisseurs chinois multiplient les rachats de marques européennes. En particulier dans l'Hexagone.

Cela fait plusieurs années que Qiu Yafu y pensait. Le président de Shandong Ruyi, l'un des principaux groupes de textile chinois, avait annoncé sa stratégie : racheter des marques occidentales pour ne plus rester cantonné au rôle de simple sous-traitant, et ouvrir des magasins un peu partout en Chine afin de toucher le consommateur final. Le voilà sur le point de concrétiser son projet : le 31 mars, il a annoncé le rachat à 80% du groupe de mode parisien SMCP (marques Sandro, Maje et Claudie Pierlot), pour un prix qui le valorise à 1,3 milliard d'euros. Un rapprochement qui doit conduire au déploiement des trois enseignes dans tout le pays.

Les groupes chinois ne veulent pas seulement accéder à certains marchés. Ils veulent aussi maîtriser la formule magique du branding.

Investissements doublés
Patron milliardaire, propriétaire d'une demeure coûteuse dans la baie de Sydney, en Australie, Qiu Yafu n'est pas seul à s'intéresser au Vieux Continent. D'après une étude récente du cabinet américain Baker & McKenzie, l'Europe est devenue en 2015 la principale cible des investissements chinois, en particulier la France (voir graphique ci-dessous), et les montants engagés

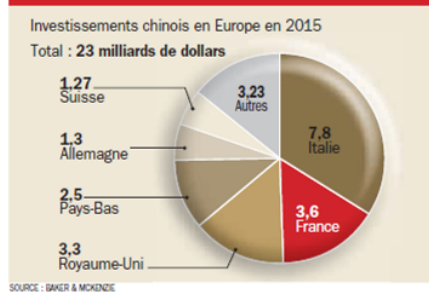


Boutique Sandro, à Paris. Le 31 mars, le géant du textile chinois Shandong Ruyi a annoncé le rachat de 80% du groupe de mode français SMCP.

depuis le début de 2016 représentent déjà le double du total de l'an dernier. En 2015, le Club Med a été racheté par Fosun, l'aéroport de Toulouse par un consortium chinois, et Louvre Hotels par le géant du tourisme Jin Jiang. Le mouvement se poursuit. Le 30 mars, Pierre & Vacances a réalisé une aug-

mentation de capital de près de 25 millions d'euros réservée à HNA, maison mère de Hainan Airlines. Avec 10% du capital de l'entreprise, fondée et toujours dirigée par Gérard Brémond, HNA aura deux représentants au conseil d'administration du spécialiste des résidences de vacances, également propriétaire de Center Parcs.

« Le phénomène est récent et il est en accélération », souligne Emmanuel Gros, qui dirige la branche Asie de B&A Investment Bankers, une banque d'affaires spécialisée dans les fusions-acquisitions internationales, qu'il a cofondée en 2011 avec Cyrille Benoit. Installé à Shanghai depuis 2002 – il est aussi vice-président de la chambre de commerce franco-chinoise –, il témoigne de la montée en puissance de ces deals avec la Chine, désormais troisième investisseur mondial. En 2012, la



L'EUROPE, CIBLE N°1
L'Europe est la première destination des investissements chinois, devant l'Amérique du Nord (17 milliards de dollars). Leur montant total, qui s'établissait en moyenne à 8,6 milliards depuis 2008, atteignait 18 milliards en 2014. Les investissements ont plus que doublé l'an dernier en Italie et en France.

« boutique » française a signé la cession du négociant bordelais Diva à Bright Food, une première à l'époque, et celle des Domaines La Cardonne-Grivière-Ramafort (Médoc) à un autre chinois, Yofoto, en décembre dernier. Elle accompagne aussi les projets du marché de Rungis en Chine, ou ceux de Joël Robuchon, qui était fin mars à Shanghai pour l'ouverture de son premier restaurant dans le pays, sur le mythique Bund.

Classe moyenne à satisfaire

« Nous avons fait le pari qu'il y aurait en Chine un "moment français" », résume Emmanuel Gros. Pour ce diplômé de l'Essec, qui parle mandarin, le « moment allemand » est un peu passé : la Chine ne veut plus être « l'atelier du monde » et achète donc moins d'équipements industriels. La croissance chinoise cherche à se réorienter vers la consommation, comme le prévoit la feuille de route du président Xi Jinping. Cible de cette transformation économique en cours : une classe moyenne qui augmente de 20 millions de personnes par an, et qui achète chaque année 21 millions de véhicules. Or cette population a envie de visiter le monde – on a dénombré l'an dernier 120 millions de touristes chinois, en hausse de 20 % –, d'acheter des vêtements de « luxe accessible » – comme ceux de SMCP –, mais aussi des produits alimentaires de qualité, surtout pour les enfants, dans un pays où les scandales alimentaires détournent ces foyers aisés des produits locaux.

A travers ces rachats, ce n'est pas seulement l'accès à certains marchés que les entreprises chinoises recherchent. Elles veulent aussi s'approprier des méthodes de management nouvelles pour elles, et la formule magique du *branding*, cet art du marketing des marques qui leur manque cruellement pour l'instant. « Nous devons rendre notre business plus sophistiqué », indiquait en 2015 Qiu Yafu, dans une interview au *Nikkei Asian Review*. Hausse des prix des matières premières, des coûts de l'électricité et des coûts salariaux (+ 9 % en 2015) : ce patron avisé sait qu'il n'a guère d'autre choix. **Anne-Marie Rocco**



Vue de Vancouver. Troisième ville la plus verte du monde, derrière Copenhague et San Francisco.

Vancouver veut devenir la Mecque de l'écologie

Grâce au volontarisme et au sens du marketing de son maire, la huitième ville du Canada apparaît désormais comme un modèle environnemental.

UN PLAN VERT EFFICACE

-21% de kilomètres parcourus en voiture par chaque habitant depuis 2007.

-7% de gaz à effet de serre depuis 2007.

-18% de déchets solides enfouis ou incinérés depuis 2008.

+20% d'emplois verts depuis 2010.

37 000 arbres plantés depuis 2010.

51% des déplacements se font en transports en commun, à vélo ou à pied.

SOURCES : THE VANCOUVER SUN, THE GLOBE AND MAIL, MAIRE DE VANCOUVER.

Depuis 2013, les prix et les vivats pleuvent sur Vancouver aussi régulièrement que les averses arrosent cette cité de Colombie-Britannique, sise au bord du Pacifique, dans le Grand Ouest canadien. Cette année-là, le WWF l'a couronnée capitale mondiale d'Une heure pour la Terre. Puis elle a été élue Économie la plus dynamique du Canada par le think tank Conference Board, « 4^e métropole la plus saine » de la planète par CNN, « 3^e ville la plus agréable à vivre » du monde par Mercer, et, surtout, « 3^e cité la plus verte » du globe au classement Siemens-*The Economist*. L'acteur environnementaliste Leonardo DiCaprio a chanté ses louanges, tout comme le secrétaire d'Etat américain John Kerry.

Il faut dire que son maire, George Robertson, quinquagénaire au sourire hollywoodien, ne s'économise pas. Il court le monde pour livrer sa recette d'« une croissance durable qui génère qualité de vie et profit ». Il a rencontré le pape François,

Barack Obama, est allé à la COP21 à Paris – où il a décroché un autre prix –, a été reçu par Anne Hidalgo. But ultime de ce VRP au discours accrocheur : « *Faire de Vancouver la ville plus verte du monde en 2020* ». Pour l'heure, la cité anglophone de 600 000 âmes (2 millions avec le Grand Vancouver) est troisième, après Copenhague et San Francisco. Et, depuis l'arrivée au pouvoir du Premier ministre Justin Trudeau, elle est devenue la figure de proue d'un nouveau Canada, écolo-centré (*lire encadré page 40*).

Chasse à la voiture

C'est grâce au volontarisme et au sens du marketing de son maire que la métropole du Pacifique s'est taillé cette réputation de Mecque de l'écologie. Sitôt élu fin 2008, l'ancien chef d'entreprise – il a cofondé Happy Planet, entreprise de jus de fruits bio – a lancé une série d'actions. Les bottines ont-elles suivi les babines, comme disent les Québécois ? Y a-t-il eu des résultats ? « Oui, affirme Andrea Reimer, maire ad- ▶▶▶

Des entrepreneurs français sont surpris par l'image négative de l'économie chinoise décrite par certains médias occidentaux

PARIS, 7 mars (Xinhua) -- Emmanuel Gros et son cousin Cyril Benoît, deux entrepreneurs français qui s'occupent d'affaires d'investissements entre la Chine et la France, surveillent étroitement l'évolution de l'économie chinoise depuis au moins quatre ans. En tant que témoins sur place en Chine, ils ont été surpris par l'image négative de l'économie chinoise décrite par certains médias occidentaux.

Lors d'un petit-déjeuner de presse organisé récemment à Paris, MM. Gros et Benoît ont partagé leurs opinions avec les invités. A leurs yeux, le ralentissement de la croissance et les troubles boursiers sont loin de refléter l'image complète de l'économie chinoise. En réalité, la Chine est en pleine transition économique qui apportera des tas de nouvelles opportunités sur le marché du pays.

LA CHINE N'EST PAS DU TOUT AU BORD DE L'EFFONDREMENT

"Je suis très surpris par l'image générale très négative sur la Chine présentée par certaine presse française", a indiqué M. Gros, Co-fondateur de la société Benoît & Associés Investment Bankers, lors du petit-déjeuner de presse.

Quand on voit la réalité sur le terrain, plusieurs chiffres présentent une autre image de l'économie chinoise, a-t-il noté, précisant que l'année dernière en Chine, le volume des ventes du commerce de détail a augmenté d'environ 11%, la vente des véhicules de passagers a réalisé une croissance de plus de 7%, et le revenu nominal par habitant chinois a augmenté de presque 9%.

Selon M. Benoît, fondateur de Benoît & Associés, on ne doit pas exagérer l'importance des risques auxquels l'économie chinoise fait face. Par exemple, bien que des troubles aient été constatés sur la bourse de Shanghai depuis juin dernier, ces fluctuations boursières n'ont ni secoué les fondamentaux de l'économie chinoise, ni expliqué les fondamentaux réels.

"Il faut comprendre que la bourse chinoise finance l'économie seulement autour de 3%, donc, (en cas de krach boursier) ça influence peu pour un pays", a-t-il expliqué, ajoutant que le marché boursier chinois est plus facilement influencé par les émotions irrationnelles car la plupart des investisseurs sur ce marché sont des investisseurs individuels, au lieu d'être des investisseurs institutionnels comme sur les marchés occidentaux.

Pour M. Benoît, qui a travaillé dans le cercle politique de l'Etat français avant de se lancer dans son métier commercial, et qui a également été qualifié comme l'un des meilleurs "défricheurs" parmi les entrepreneurs de l'Hexagone, il s'est dit "frappé par la qualité de la formation d'expertise des dirigeants chinois sur l'économie".

Quelques fois, les politiques économiques lancées par la Chine sont meilleures que celles de certains pays occidentaux, a-t-il indiqué.

Chaque année, il y a des médias, des experts, qui annoncent que l'économie chinoise est très instable, que l'économie de la Chine ne peut pas continuer, en revanche, c'est très loin de la réalité, a noté M. Gros.

LE MARCHE CHINOIS EST PLEIN DE NOUVELLES OPPORTUNITES

L'économie chinoise est en transition structurelle et le marché du pays est plein de nouvelles opportunités, ont souligné MM. Gros et Benoît lors de leurs échanges avec la presse.

Où sont les nouvelles opportunités? Chez les consommateurs chinois, a indiqué M.Benoît.

Dans les prochaines années en Chine, avec la classe moyenne qui émerge et la hausse du revenu par habitant, la qualité de vie sera le mot clé au coeur des demandes des Chinois, selon l'entrepreneur.

"Comment je m'habille, qu'est-ce que je mange, comment je me soigne, comme éduquer mes enfants...il y a beaucoup de choses", a-t-il précisé, ajoutant que les entreprises françaises, qui sont célèbres dans les secteurs tels que le tourisme ou les produits de luxe, bénéficieront surtout de cette évolution.

"C'est le moment français sur le marché chinois, et on doit saisir cette opportunité", a noté M. Gros.

Selon lui, l'accélération des investissements à l'étrangers en provenance de la Chine apporte aussi de nouvelles opportunités pour la France et l'Europe. Par rapport au début du siècle, les entreprises chinoises qui visent en dehors de la Chine ont des cibles plus claires aujourd'hui, alors que les nouvelles technologies sont leurs favorites.

Les deux entrepreneurs ont également fourni des conseils pour les entreprises chinoises et françaises qui veulent s'implanter respectivement en Europe et en Chine.

Selon eux, les entreprises chinoises doivent améliorer leur communication avec la société locale lors de leur implantation en Europe, parce qu'une communication "transparente, précise et rapide" facilitera grandement leurs réussites sur le continent.

Et les entreprises françaises ne doivent pas pénétrer le marché chinois sans apprendre à faire du marketing sur les réseaux sociaux, alors qu'Internet est déjà une plate-forme clé pour les consommateurs chinois qui comptent environ 700 millions d'internautes.

- en français: http://french.xinhuanet.com/2016-03/08/c_135168483.htm

- en anglais: http://news.xinhuanet.com/english/2016-03/08/c_135164762.htm

- en chinois: http://news.xinhuanet.com/mrdx/2016-03/08/c_135165676.htmhttp://news.xinhuanet.com/mrdx/2016-03/08/c_135165676.htm



Les groupes chinois mènent la consolidation du secteur hôtelier

Le conglomérat HNA serait en lice contre Accor afin d'acquérir l'américain Carlson Rezidor Hotel pour 2 milliards de dollars.

» Suite p. 5

Les groupes chinois mènent la consolidation du secteur hôtelier

Le conglomérat HNA serait en lice contre Accor afin d'acquérir l'américain Carlson Rezidor Hotel pour 2 milliards de dollars.

Par Yves-Marc LE REOUR

La présence de groupes chinois devient de plus en plus fréquente dans les fusions et acquisitions du secteur hôtelier. Selon Bloomberg qui citait hier des sources proches du dossier, le conglomérat chinois HNA est en lice contre le français AccorHotels pour acquérir l'américain Carlson Rezidor Hotel Group, qui exploite notamment les enseignes Radisson et Park Plaza. La transaction pourrait atteindre 2 milliards de dollars et «un acquéreur est susceptible d'être choisi au premier semestre 2016», précisent ces

mêmes sources.

Premier groupe hôtelier mondial, AccorHotels a lui-même attiré l'intérêt du groupe chinois Jin Jiang International qui est monté le mois dernier à plus de 10% du capital de sa cible via ses sociétés Rubyrock Capital et Golden Apple Capital. Ce n'est d'ailleurs pas le premier investissement réalisé en France par Jin Jiang, qui a racheté voici un an Louvre Hotel Group au fonds Starwood Capital. L'opération, qui s'est élevée à 1,3 milliard d'euros, a permis au groupe chinois de s'emparer des marques Campanile, Kyriad ou Première Classe, ainsi que des enseignes Golden et Royal Tulip.

HNA est de son côté l'actionnaire de référence du groupe espagnol NH Hotel. Il a par ailleurs pris l'an dernier pour plus de 400 millions d'euros une participation de 23,7% dans la compagnie aérienne brésilienne Azul et racheté pour environ 2,5 milliards d'euros Swissport International, entreprise aéroportuaire

jusqu'alors contrôlée par PAI Partners. L'intérêt renforcé des groupes hôteliers chinois pour leurs concurrents étrangers est cohérent avec la réorientation de l'économie vers les secteurs considérés par Pékin comme prioritaires dans le développement du pays.

« Les secteurs liés à la consommation, notamment l'industrie du tourisme et celle des loisirs, ont remplacé l'industrie lourde ou les matières premières comme principales sources de croissance de l'économie chinoise », relevait hier Cyril Benoit, fondateur de la banque d'affaires Benoit et Associés, à l'occasion d'une réunion sur les investissements entre la France et la Chine. Dans une logique de mondialisation, les entreprises chinoises profitent également d'une valorisation généralement élevée pour accélérer leur croissance externe dans des pays plus matures. Elles gagnent ainsi des parts de marché tout en améliorant leur niveau de rentabilité. ●

Et si la Chine réservait de bonnes surprises ?

MACRO-ÉCONOMIE

03/03/2016 - 16:23

Envoyer à un ami

Imprimer



Pour la banque d'affaires Benoit & Associés, les discours alarmistes sur l'économie chinoise oublient un peu vite la solide transition du pays tournée vers la consommation intérieure et le développement international des grands groupes. Le tout orchestré par une politique cohérente à long terme.

Il y a 15 ans, de nombreux observateurs alertaient sur les risques d'instabilité sociale, il y a dix ans c'était le risque de surchauffe, et aujourd'hui, à l'inverse, c'est le ralentissement qui inquiète. Face à la persistance des discours alarmistes malgré les précédentes erreurs de diagnostic, « j'ai l'impression de ne pas vivre dans le même pays », avoue Emmanuel Gros, vice-président de la Chambre de commerce française à Shanghai et co-fondateur de la banque d'affaires Benoit & Associés (B&A), fondée en 2011 et présente en Chine depuis 2013.

Car les récentes tribulations boursières du pays ont occulté une tendance plus forte : l'accélération de la consommation chinoise. En 2015, les ventes au détail ont progressé de 11%, poussées par une augmentation moyenne des salaires de 9%. 120 millions de touristes Chinois ont voyagé à l'étranger (+20%), et la consommation culturelle n'est pas en reste,

puisque le pays est en deuxième position au Box Office mondial.

Les préoccupations sont surtout venues des mauvaises performances boursières, mais comme le rappelle Cyril Benoit de B&A, la Bourse ne finance l'économie chinoise qu'à hauteur de 3%, le reste reposant essentiellement sur des prêts bancaires.

Pour B&A, le vrai problème réside dans le manque de communication des autorités chinoises, qui peinent encore à réaliser l'impact mondial de leur situation économique. Mais les responsables auraient au moins le mérite de ne pas surréagir face aux premières inquiétudes, et de poursuivre une politique cohérente à long terme. De fait, le ralentissement économique était partiellement anticipé par la Chine, qui n'a manqué que de 0,1 point son objectif de croissance. De plus, pour Emmanuel Gros, le prochain plan quinquennal 2016-2020 paraît plutôt réaliste.

Ainsi, les autorités visent un doublement du revenu et du PIB par habitant sur la période 2010-2020, et souhaitent mettre l'accent sur les activités à forte valeur ajoutée. Il s'agit de réorienter, par exemple, la main d'œuvre industrielle vers les services à la personne, favoriser le e.commerce pour capitaliser sur les 700 millions d'internautes chinois, et porter à 20% la part du renouvelable dans la production énergétique. Et les objectifs s'étendent jusqu'en 2049, où les autorités visent le statut de « pays développé ».

Ainsi, B&A, qui se veut entièrement « sinoptimiste », constate déjà les effets du dynamisme économique entraîné par cette transition. Les grands acteurs des biens de consommation et de services à la personne s'agrandissent et investissent même de plus en plus à l'étranger. Rien que sur les deux premiers mois de 2016, le montant des fusions-acquisitions par des sociétés chinoises hors de Chine s'élevait à 80 milliards, plus de la moitié du millésime 2015, qui s'élevait à 120 milliards avec une progression de 70%.

Or, pour B&A, cette intensification du marché des services fera de 2016 le « moment français ». L'hexagone est en effet particulièrement compétitif sur les produits de consommation et l'art de vivre, tandis que la phase industrielle de la Chine avait surtout profité aux groupes allemands.

Jean-Marie Messier (Messier Marie) concille Orange dans ses discussions avec Bouygues, épaulé par Grégoire Chertok (Bouichild & Co).

Les laboratoires Fabre et Servier discutent d'un rapprochement

Indice : M&A
Plus de 100 milliards de chiffre d'affaires, 100 000 employés, 100 pays... Les laboratoires Fabre et Servier ont décidé de discuter d'un rapprochement.

Le pharmacien Pierre Fabre, en possession à 80% de son capital par le groupe Pierre Fabre, est en contact avec Servier pour discuter d'un rapprochement. Les deux entreprises ont une activité complémentaire et pourraient constituer un groupe pharmaceutique de premier ordre.

Voies d'accès : La construction des aéroports est en retard. Les travaux de construction sont en retard de 10 à 20%.

La construction des aéroports est en retard. Les travaux de construction sont en retard de 10 à 20%.

Outils : Les outils de gestion sont en retard. Les outils de gestion sont en retard de 10 à 20%.

La caisse des dépôts se lance de Fort vert

La caisse des dépôts se lance de Fort vert. Les travaux de construction sont en retard de 10 à 20%.

Avion de ligne : Les avions de ligne sont en retard. Les avions de ligne sont en retard de 10 à 20%.

Un monde assésé : Le monde assésé est en retard. Le monde assésé est en retard de 10 à 20%.

Avion de ligne : Les avions de ligne sont en retard. Les avions de ligne sont en retard de 10 à 20%.

Gentils au chevet de Larvin : Les gentils au chevet de Larvin sont en retard. Les gentils au chevet de Larvin sont en retard de 10 à 20%.

Collecteur Square accéléré : Le collecteur Square accéléré est en retard. Le collecteur Square accéléré est en retard de 10 à 20%.

Collecteur Square accéléré : Le collecteur Square accéléré est en retard. Le collecteur Square accéléré est en retard de 10 à 20%.

Cherchez tout : Cherchez tout est en retard. Cherchez tout est en retard de 10 à 20%.

LES COLLABORATEURS DES ENTREPRISES AVIS COLLABORATEURS

LES COLLABORATEURS DES ENTREPRISES AVIS COLLABORATEURS

LES COLLABORATEURS DES ENTREPRISES AVIS COLLABORATEURS

Article extrait du journal CHALLENGES

Le Confidentiel

Date : 10 décembre 2015

Ex-collaborateur de Laurent Fabius, le banquier d'affaires Cyril Benoit (B&A) a conseillé LBO France pour la reprise de Fram.

Date : samedi 28 novembre 2015

Fram, les dessous d'un rocambolesque sauvetage

Sa reprise à la barre du tribunal de commerce de Toulouse n'a pu être évitée par l'ex-patron.

IVAN LETESSIER [@ivanLetessier](#)
ET MATHILDE VISSEYRIAS
[mvisseyrias@lefigaro.fr](#)

TOURISME Georges Colson s'est battu jusqu'au bout, sans pouvoir échapper au pire. Fleuron déchu du tourisme français fondé par son beau-père, Fram, qu'il a dirigé de 1991 à 2013, après y avoir fait toute sa carrière, va être repris à la barre du tribunal de commerce de Toulouse par LBO France. Le fonds d'investissement souhaite le marier avec Karavel-Promovacances pour créer un poids lourd du tourisme, réalisant 700 millions d'euros de chiffre d'affaires avec 1 100 salariés.

Au passage, 77 salariés de Fram vont perdre leur emploi, et les actionnaires, leur patrimoine professionnel. À commencer par Georges Colson, qui détenait 40 % de Fram. « Il aurait dû céder Fram il y a longtemps, assure un bon connaisseur du dossier, mais il s'est accroché jusqu'au bout, ce qui a précipité la chute du groupe. »

Dans sa tentative de rester maître à bord, puis de choisir un repreneur qui lui soit favorable, Georges Colson a profité de la bienveillance du tribunal de commerce de Toulouse et d'élus locaux, soucieux de préserver l'ancrage local de Fram. À tel point que certains, pour échapper à ce qu'ils décrivent comme la « cassoulet connection », ont souhaité dépayser le dossier à Paris.

Georges Colson s'est en revanche opposé à sa demi-sœur, Marie-Christine Chaubet (actionnaire à 40 %), qu'il avait évincée de la tête de Fram en 2006. Depuis, ils se font la guerre, ne s'entendant que pour évincer les dirigeants de transition



Une agence de voyages Fram, à Nantes. ALAN DENANTES/GAMMA RAPHO

imposés par le tribunal de commerce pour tenter de sauver Fram. Ces derniers jours, dans la Ville rose, Marie-Christine Chaubet était accompagnée d'un garde du corps, tant les pressions étaient fortes.

« Ma cliente regrette que la proposition de LBO France et Karavel, sur la table dès juin, n'ait pas été immédiatement saisie, confie son avocat, Didier Bruère-Dawson. Georges Colson motivait son refus par une éventuelle offre conjointe de Selectour Afat, représenté par Jean-Pierre Mas, et de HNA. »

Réelle ou fantasmée, l'entrée en scène du chinois HNA, actionnaire d'Aigle Azur, est l'un des épisodes les plus rocambolesques de la reprise de Fram. Là encore, un Toulousain est à la manœuvre : Jean-Pierre Mas, ex-patron du réseau d'agences de voyage Selectour Afat, aujourd'hui à la tête du Syndicat des agents de voyage. « La première rencontre entre Selectour Afat, dont

je suis toujours administrateur, et le représentant de HNA en Europe, Gérard Houa, est le fruit du hasard, assure-t-il. Le commissaire aux comptes de Selectour Afat, qui est aussi celui d'Aigle Azur, nous a mis en relation. Je n'ai pas fait cela pour Georges Colson, même si nous sommes amis depuis plus de vingt ans, mais parce que je suis persuadé qu'un distributeur doit développer une activité de production de voyages. »

Considérations politiques

Le 12 octobre, une mystérieuse entité, baptisée HNA Group Europe, remet une offre de reprise pour 7 millions d'euros, qui permettrait à Fram d'éviter le dépôt de bilan... et à Georges Colson de tout perdre. Refus de Marie-Christine Chaubet, qui doute du sérieux de l'offre. « Ma cliente n'a jamais rencontré un représentant chinois de HNA, bien qu'elle ait proposé d'aller sur place », souffle son avocat.

Jean-Pierre Mas assure avoir rencontré les dirigeants de HNA Tourism spécialement venus de Chine. « Ce n'était pas des Chinois fantoches, assure cette influente figure du tourisme, très actif tout au long de la procédure. Une divergence entre HNA Group Europe et HNA Tourism a empêché le déblocage des fonds. Je m'étonne de l'attitude ambiguë du Ciri à Bercy, qui a dès le début favorisé LBO France. »

Bercy a tout fait pour éviter la liquidation de Fram. L'ambassadeur de France en Chine a écrit au patron de HNA en insistant sur l'urgence de la situation. Le gouvernement a tenu compte des considérations politiques locales, mais Laurent Fabius, mobilisé pour défendre le tourisme français, a préféré rester en dehors des affaires toulousaines.

« Nous avons adopté une attitude taoïste, raconte Cyril Benoit, banquier de LBO France. Avec cette maxime : il n'est pas nécessaire de vaincre, mais il est nécessaire de ne pas être vaincu ! Face à une concurrence opaque mais forts du projet stratégique de Karavel, surréagir ou se sentir menacés par des théories du complot aurait été une erreur. »

LBO France a écrit au président de HNA, soulignant l'intérêt du dossier, sa grande complexité et les investissements à réaliser. « Nous avons alors constaté que la mobilisation de HNA pour ce projet était insuffisante, conclut le banquier. Cet épisode aura surtout servi les intérêts de ceux qui luttèrent contre un sauvetage rapide de Fram. » S'ils ont soutenu des offres tardives et opportunistes de NG Travel (Directours) et DocteGestio, ces derniers ne sont pas parvenus à leurs fins. ■

Georges Colson aurait dû céder Fram il y a longtemps. Mais il s'est accroché jusqu'au bout, ce qui a précipité la chute du groupe

UN BON CONNAISSEUR DU DOSSIER

L'appétit du monde pour le cacao fait monter les prix

Les cours ont été progressivement tirés en arrière des dix derniers années.

Marcus Jaque marcus@lesechos.fr

Le prix du cacao a augmenté de 100 à 150 dollars par tonne en 2015, selon les données de la London Cocoa Exchange. Le marché de référence, basé à Londres, a enregistré une hausse de 2,20 dollars, à 2 200 dollars la tonne, le 27 octobre. Les données sont provisoires et peuvent varier.

Le cacao revient en force à la Bourse de Paris
KXO International, qui développe une plantation de cacao en Côte d'Ivoire, a fait mardi ses premiers pas sur les marchés financiers de la Bourse de Paris. L'offre de 20 millions de parts a permis au holding belge de lever 1,4 milliard de euros, soit moins que prévu, avec un prix initial de 70 euros par action. KXO est devenu la plus grande plantation mondiale d'objets d'investissement.

à la hausse de la demande. L'Espagne intermédiaire du cacao pourrait atteindre 1 million de tonnes en 2015, contre 900 000 tonnes en 2014. En parallèle, le prix du cacao a augmenté de 100 à 150 dollars par tonne en 2015, selon les données de la London Cocoa Exchange. Le marché de référence, basé à Londres, a enregistré une hausse de 2,20 dollars, à 2 200 dollars la tonne, le 27 octobre. Les données sont provisoires et peuvent varier.

Article extrait du journal LES ECHOS

Journaliste : Christophe Palierse

Date : mercredi 28 octobre 2015

Pour sa reprise, le groupe FRAM expérimente le « prepack cession »

VOYAGE
FRAM serait repris dans le cadre d'un nouveau dispositif de cession.

Christophe Palierse cpalierse@lesechos.fr

Cette innovation d'une ordonnance de mars 2014 portant réforme du droit des entreprises en difficulté a été récemment utilisée pour la première fois dans le cadre de la reprise de NextiraOne, une ancienne filiale d'Alcatel par le fonds Butler Industries.

Il reviendra au conciliateur de faire un rapport au tribunal sur le plan de cession de la société, lequel doit être mis en œuvre dans le cadre de la reprise de NextiraOne – une ancienne filiale d'Alcatel – par le fonds Butler Industries. Celle-ci sera consécutive à la déclaration en cessation des paiements de FRAM qui devrait intervenir jeudi.

Pour sa reprise, le groupe FRAM expérimente le « prepack cession »

VOYAGE

FRAM serait repris dans le cadre d'un nouveau dispositif de cession.

Christophe Palierse cpalierse@lesechos.fr

Confirmé mardi par sa direction, le projet d'adossement du voyage toulousain en difficulté FRAM au groupe Karavel-Promovacances implique le recours à un nouveau dispositif de cession d'entreprise sous la houlette du tribunal de commerce, le « prepack cession ».

Cette innovation d'une ordonnance de mars 2014 portant réforme du droit des entreprises en difficulté a été récemment utilisée pour la première fois dans le cadre de la reprise de NextiraOne – une ancienne filiale d'Alcatel – par le fonds Butler Industries.

Concrètement, le « prepack cession » vise à préparer la cession totale ou partielle d'une société en amont de son redressement judiciaire ou de sa liquidation dans le cadre d'une procédure de prévention, mandat ad hoc ou conciliation. En l'espèce, FRAM est sujet à l'un ou l'autre de ces régimes depuis trois ans, la dernière période de conciliation ayant été prorogée par le tribunal de commerce de Toulouse.

Il reviendra au conciliateur de faire un rapport au tribunal sur le plan de cession de la société, lequel doit être mis en œuvre dans le cadre d'une procédure collective express. Celle-ci sera consécutive à la déclaration en cessation des paiements de FRAM qui devrait intervenir jeudi.

Une société sœur

Si le projet de cession, négocié par la direction du groupe, ardemment souhaité par les pouvoirs publics et la caisse de garantie du secteur, l'APST, apparaît comme le scénario numéro un, le tribunal doit s'assurer que tous les candidats repreneurs potentiels peuvent être en mesure de présenter une offre et aient accès à l'ensemble des informations.

S'agissant du projet d'adossement à Karavel-Promovacances, celui-ci prévoit, selon nos informations, la reprise de FRAM par une filiale spécifique de LBO France, l'actionnaire de référence de Karavel, conseillé dans cette opération par la banque d'affaires Benoit & Associés et le cabinet d'avocats Racine. En clair, FRAM serait une société sœur de Karavel, tout étant adossé à ce dernier sur le plan opérationnel. Ce spécialiste du voyage en ligne, qui n'en a pas moins amorcé son développement dans la distribution physique, apporterait son précieux savoir-faire.

 Lire également l'enquête Page 12



Article extrait du journal LES ECHOS

Date : jeudi 27 août 2015

L'appétit chinois pour les sociétés européennes devrait faiblir

Les secousses boursières devraient pousser l'Etat chinois à freiner des grandes opérations hors du pays.

Anne Drif
adrif@lesechos.fr

Le krach boursier chinois signe-t-il la fin programmée de la déferlante d'acquisitions chinoises sur le Vieux Continent, et, avec elles, de la surenchère sur les prix ? Le mouvement devrait en tout cas marquer une pause. Il est peu probable, en effet, que le gouvernement chinois, mobilisé sur le front boursier et de la croissance interne, laisse désormais un conglomérat du pays s'enliser dans les surenchères pour un groupe de tourisme, comme le fit Fosun sur le Club Med.

Et ce, en dépit de la tournée effectuée par le Premier ministre chinois en Europe et notamment en France fin juin. « Objectivement, relève un banquier qui a mené plusieurs opérations avec des investisseurs chinois ces derniers mois, dans les processus de vente où les Chinois sont acheteurs, les transactions ne vont pas être facilitées, du moins à court terme. » Si une nouvelle crise, comme celle qu'a traversée PSA, devait resurgir, il serait donc difficile de compter sur ces chevaliers blancs à court terme.

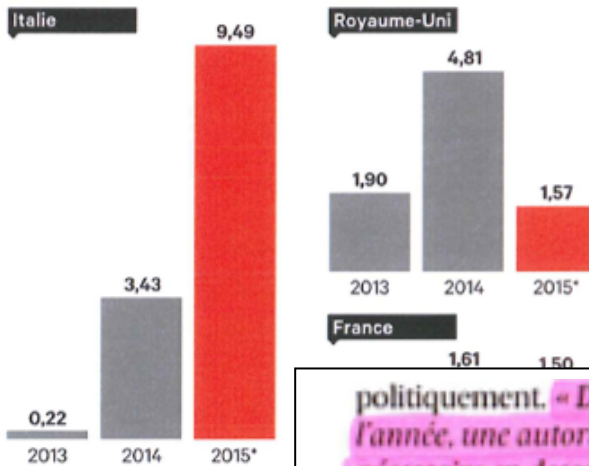
D'autres préoccupations

Depuis le début de l'année, la Chine s'est affirmée comme le quatrième acquéreur le plus actif en Europe (13,74 milliards de dollars), selon Thomson Reuters. Associé à ceux de Hong Kong, les acquéreurs du pays grimpent même à la troisième place derrière les Etats-Unis et le Canada, cumulant pour 31,977 milliards de dollars de rachats sur le Vieux Continent. Mais les groupes de l'Empire du Milieu sont en perte de vitesse.

Leur volant d'acquisitions est resté étal entre 2015 et 2014, année où la Chine était en deuxième position des acquéreurs étrangers les plus offensifs. En outre, dans des pays comme la France, l'Allemagne ou la Grande-Bretagne, les groupes chinois ont réduit leur montant d'acquisitions, l'Italie ayant une plus grande force d'attraction

Les acquisitions chinoises, par pays

En milliards de dollars



* FIN AOÛT

(rachat des pneus Pirelli par ChemChina, prises de participations de la banque centrale chinoise dans UniCredit, MPS)

Désormais, la puissance publique chinoise, dont le blanc-seing est nécessaire sur les grandes acquisitions hors du pays, ne verrait plus d'un bon œil que des liquidités sortent des frontières, surtout au prix fort. « Beaucoup d'acteurs pourraient avoir aujourd'hui d'autres préoccupations », relève Gilberto Pozzi, le coresponsable des fusions-acquisitions de Goldman Sachs. D'autant que certains sont proches du gouvernement. Sans compter, du côté des vendeurs et des Etats européens, les questions que pose la stabilité à long terme de ces acteurs au capital de leurs cibles européennes. « Il sera certainement plus compliqué d'annoncer que l'on vend à un groupe chinois et pour l'Etat français, de favoriser ce type d'acteurs », relève un autre banquier.

Il est donc peu probable que la polémique sur la cession de l'aéroport de Toulouse se rejoue à court terme, alors que Bercy s'apprête à donner le coup d'envoi à la vente des plates-formes de Nice et Lyon. Surtout après la disparition du milliardaire chinois, Mike Poon, patron du

politiquement. « Depuis le début de l'année, une autorisation n'est plus nécessaire en dessous du milliard », rappellent Cyril Benoit et Emmanuel Gros de la boutique B&A, spécialisée sur les transactions franco-chinoises. Les petites et moyennes acquisitions devraient donc se maintenir. Le krach boursier en tant que tel ne freine pas leur capacité de rachats, la Bourse ne constituant que 3 % de leurs financements.

Enfin, la logique stratégique d'acquisitions en Europe persiste. « Mieux valorisées, les entreprises chinoises sont cependant moins rentables que leurs homologues européennes ; elles viennent donc y chercher la productivité qu'elles n'ont pas », explique-t-on chez B & A.

d'acquisitions chinoises vont se maintenir, estime Gilberto Pozzi, de Goldman Sachs. ■

DÉCRYPTAGE

Un banquier normalien à la conquête de la Chine

26/06/2015 - 15:02 | Pascale Besses-Boumard

Envoyer à un ami | Imprimer



Cyril Benoit, ancien collaborateur de Laurent Fabius et chargé de mission de Léon Bressler a créé voici trois ans une "boutique" afin de développer les opérations de M&A entre la France et la Chine. Il profite d'un fort appétit des entreprises françaises pour réussir leur incursion sur ce marché très "compliqué".

Les Bourses asiatiques connaissent un sérieux retour de bâton depuis plusieurs semaines. Après avoir, certes, grimpé à un rythme hallucinant au cours du premier trimestre. Ce qui n'empêche pas certains de fonder de très gros espoirs sur l'axe France/Chine.

C'est le cas de Cyril Benoit, banquier d'affaires au profil atypique. Normalien de 41 ans, il débute en effet sa carrière en tant que plume de Laurent Fabius lorsqu'il était au perchoir de l'Assemblée Nationale. Il gravite alors dans différentes sphères publiques dont la direction du Trésor. Il part ensuite dans le privé en rejoignant une grande figure de l'immobilier français : Léon Bressler dont il devient le chargé de mission avant de diriger le pôle M&A d'Unibail. Il participe d'ailleurs à la préparation de son rapprochement avec Rodamco, opération qui fera de la foncière fondée par Bressler la plus grosse entité européenne. En 2008, il part d'ailleurs rejoindre son mentor parti à Londres pour lever des fonds dans l'immobilier. Pour l'anecdote, Léon Bressler, plus actif que jamais, est en train de boucler un troisième fonds de 1,5 milliard d'euros dans le secteur.

Mais en 2012, Cyril Benoit décide de voler de ses propres ailes et crée sa propre banque d'affaires, Benoit & Associés. Boutique résolument ancrée sur une niche : celle des opérations de M&A entre la France et la Chine. Pour cela, il profite de son carnet d'adresses français mais aussi et surtout de l'expertise de l'un des associés (et cousin) installé à Shanghai depuis 15 ans. Celui-ci a réussi à y développer du business et connaît bien la façon de procéder. De même a-t-il tissé des liens avec toutes les parties prenantes incontournables. Du coup, Cyril Benoit, surnommé le « Dragon de l'Ouest » par les chinois bénéficie d'un avantage certain que lui reconnaissent bien volontiers ses clients, à commencer par les fonds LBO France et Ardian ou Engie et l'Oréal. Il vient, par exemple, de trouver le partenaire chinois qui permettra à Joël Rebuchon d'ouvrir son premier atelier culinaire à Shanghai, avant d'en ouvrir d'autres dans plusieurs agglomérations chinoises. Cyril Benoit compte, il est vrai, sur un élément clé : les entrepreneurs français sont complètement perdus lorsqu'il s'agit de s'installer en Chine. Les joint-ventures, on l'a vu, ne marchent pas. Il faut trouver d'autres solutions pour pouvoir envisager une incursion réussie. D'où l'organisation de road show d'immersion réunissant autour du client les partenaires susceptibles d'être intéressés, les politiques locaux, les différentes autorités, les avocats, les juristes, en bref toute la chaîne d'interlocuteurs qui auront leur mot à dire en cas d'accord.

Il est tout aussi actif pour permettre à des groupes chinois de trouver des pépites françaises. Les investisseurs chinois s'organisent en effet et réussissent de plus en plus à se trouver très bien placés dans les appels d'offres. C'est ce qui s'est passé dans le cadre de la cession du centre commercial Beaugrenelle l'an passé. C'est ce qui s'est passé aussi lors de la cession de la concession de l'aéroport de Toulouse où le premier ministre Chinois, en visite en France la semaine prochaine, a d'ailleurs prévu d'aller.

De quoi donner du grain à moudre à ce banquier littéraire appelé, aujourd'hui, à écrire une nouvelle page de l'axe France/Chine.

l'Opinion Les 50

Les 50 défricheurs qui pensent, rêvent et font l'actualité de demain

Cliquez sur les vignettes ci-dessous pour accéder au portrait de la personnalité



Défricheurs

Cyril Benoit, traduit le français des affaires en chinois

Président du conseil de surveillance d'Aspen France, banque Benoit&Associés

Partage    

Publié le mardi 04 novembre à 20h00
Par Cyrille Lachèvre

De la politique à la banque d'affaire. En apparence, le parcours est très classique. Mais tout dépend de la banque d'affaire. Cyril Benoit - normalien, ancienne plume de Laurent Fabius qu'il a suivi comme conseiller à Bercy - a fait ses gammes quelques années dans le privé

(Unibail, Perella Weinberg) avant de lancer, avec son cousin Emmanuel Gros, sa banque d'affaires Benoit&Associés. Une banque spécialisée dans les opérations de fusion acquisition de small et mid caps entre la France et la Chine. C'est la seule banque d'affaire sur ce segment promise à un développement exponentiel : « On recense seulement 250 entités chinoises en France, représentant 4 milliards de dollars d'investissement et 10000 emplois créés environ, alors qu'on compte 2600 entreprises françaises en Chine pour 550000 embauches ! », explique Cyril Benoit. « Les chinois ont notamment besoin de notre savoir faire et de nos marques, et la France peut répondre aux besoins des consommateurs chinois dans l'agro alimentaire, la mode, les loisirs mais aussi la santé et la « silver économie », poursuit-il. B&A a ainsi monté le rachat de Diva Bordeaux par le groupe d'Etat Bright Food (première prise de contrôle d'une PME française par un groupe d'Etat chinois), l'ouverture des restaurants de Joël Robuchon en Chine continentale et débute l'accompagnement de la Semmaris (marché de gros de Rungis) dans ce pays : « Nous sommes des défricheurs autant que des déchiffreurs, notre rôle étant d'être les traducteurs de confiance des chinois pour leur permettre de comprendre la France ». Ce faisant, le banquier d'affaire qui garde toujours un oeil sur la politique puisqu'il préside l'Institut Aspen France retrouve un peu le rôle de conseiller qu'il avait du temps de sa vie en cabinet. « A une différence près : dans le monde des affaires, nous sommes confrontés quotidiennement au réel ».



BFM BUSINESS – Émission « Chine Hebdo » avec Mathieu Jolivet.

Interview par Mathieu Jolivet le 2 juillet à 10h - Cyril Benoit sur les investissements chinois en France et l'activité de B&A.

<http://bfmbusiness.bfmtv.com/mediaplayer/podcast/chine-hebdo/>

RADIO CLASSIQUE – Émission « La Question Économique » avec Nicolas Pierron.

Interview par Nicolas Pierron le 1^{er} juillet 2015 à 6h55 - Cyril Benoit sur les investissements chinois en France, thème à l'occasion de la visite du premier Ministre chinois, Li Keqiang.

The screenshot shows the website interface for Radio Classique's 'La Question Économique' program. At the top, there is a navigation bar with links for 'RADIO', 'ACTU CLASSIQUE', 'ÉVÉNEMENTS', 'VIDÉOS', 'BOUTIQUE', 'JEUX', 'CLUB', and 'SE CONNECTER'. Below this is a search bar and a secondary menu with options like 'RETROUVER UN MORCEAU', 'CONCERTS EN DIRECT', 'GRILLE DES PROGRAMMES', 'LES ÉMISSIONS', 'PASSION CLASSIQUE', 'MORCEAUX PRÉFÉRÉS', 'LES PRÉSENTATEURS', and 'ÉCOUTER RADIO CLASSIQUE'. The main content area features the program title 'LA QUESTION ÉCONOMIQUE' and a 'Retour à la liste des émissions' button. A red 'RADIO CLASSIQUE' logo is on the left. The program is presented by Nicolas Pierron, with a schedule from Monday to Friday at 6h55. A description states that the program features top French economists. A 'PRÉSENTATEUR' section includes a photo of Nicolas Pierron and links to his profile. A 'RÉÉCOUTER LES DERNIÈRES ÉMISSIONS' section lists recent dates from June 22 to July 2, 2015. A 'CLASSICA' sidebar promotes a music guide. At the bottom, there is a 'Tweets' section showing a tweet from Radio Classique about a concert by Alain Duault.

Le Premier ministre chinois en tournée d'investissements en France

● Li Keqiang vient avec 200 entreprises chinoises.
● Les besoins du pays évoluent.

Le poids de la France dans les investissements chinois en Europe

En milliards de dollars

En 2014, la France a enregistré la prise de participation de Dongfeng dans PSA.

Naissance de la banque asiatique d'investissement

Les Echos WINE CLUB

CHÂTAU DE LA NAVIGNE 2011

à partir de 14,90€

www.lesechos-wineclub.fr

Article extrait du journal LES ECHOS

Date : Mardi 30 juin 2015

Le Premier ministre chinois en tournée d'investissements en France

- Li Keqiang vient avec 200 entreprises chinoises.
- Les besoins du pays évoluent.

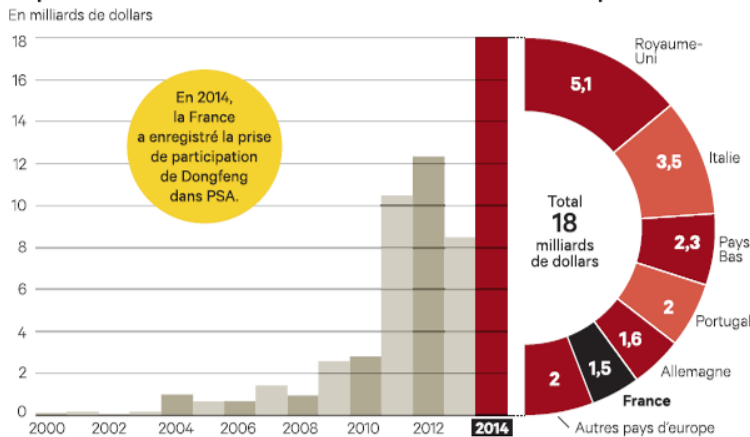
BILATÉRAL

Michel De Grandi
mgrandi@lesechos.fr

C'est presque une tradition : la France met toujours les petits plats dans les grands pour recevoir un dirigeant chinois. Et la visite officielle qu'effectue Li Keqiang, le Premier ministre, à partir de ce mardi pour trois jours ne va pas déroger à cette règle. Outre des rencontres avec les autorités françaises et des annonces de contrats (dans l'aéronautique, notamment du côté d'Airbus), le chef du gouvernement chinois doit se rendre au siège de l'OCDE avant de s'envoler vers Toulouse. Durant cet autre temps fort de sa visite, il présidera aux côtés de Manuel Valls un sommet économique. Il doit également se rendre à Marseille et Arles.

« Des opportunités à saisir » Li Keqiang, qui est plutôt en charge des questions économiques comparé au président Xi Jinping dont l'action est dédiée à la diplomatie et au succès de la campagne anticorruption, vient accompagné d'une délégation de 200 chefs d'entreprise. « Il y a des opportunités à saisir en Europe », souligne Charlie Carré, économiste Asie chez Coface. La zone euro est en phase de sortie de crise et offre donc un rendement sur investissement plus rapide. En outre, la faiblesse de l'euro et la crise ont rendu les actifs particulièrement attractifs et rendent les investissements encore plus intéressants.

Le poids de la France dans les investissements chinois en Europe



Période 2000-2014



D'investissements en France, il sera forcément question à un moment où Paris multiplie les gestes pour attirer les capitaux chinois. A Pékin, en janvier, Manuel Valls l'avait rappelé haut et fort : « la France est un pays qui vous attend ». Au cours de la période 2000-2014, l'Hexagone se maintient dans le peloton de tête des pays européens d'accueil d'investissements chinois, selon un récent rapport de Baker & McKenzie : l'Hexagone se situe ainsi au troisième rang avec 8 milliards de dollars, derrière l'Allemagne (8,4 milliards) mais bien loin du Royaume-Uni (16 milliards de dollars). Pour la seule année 2014, en revanche, la France n'apparaît pas dans le Top 5. Sur les 18 milliards de dollars investis dans l'espace européen, la France se situe juste derrière l'Allemagne (1,6 milliard) qui est cinquième du classement. Avant

elle, le Portugal (2 milliards), les Pays-Bas (2,3 milliards), l'Italie (3,5 milliards) et le Royaume-Uni (5,1 milliards).

Difficile de lutter

Pour la France, il est effectivement difficile de lutter face au Royaume-Uni, qui bénéficie de l'effet de sa place financière, ou à l'Allemagne particulièrement attractive du fait de son tissu de petites et moyennes entreprises manufacturières à forte valeur ajoutée. Certes, comme le souligne le cabinet américain d'avocats, « l'espace français est rendu plus attractif par la volonté affichée des autorités françaises de céder des participations stratégiques à des groupes chinois ». Ce fut le cas par exemple pour GDF Suez avec CIC (China Investment Corp) ou encore du groupe PSA avec Dongfeng. Mais ce n'est pas tout.

« Les Chinois veulent entrer dans des entreprises qui ont fait leurs preuves en France et qui ne sont pas encore en Chine », commente pour sa part Cyril Benoit, fondateur et directeur général de Benoit & Associés qui opère sur les deux marchés. « Les firmes chinoises viennent acheter la profitabilité des entreprises européennes pour l'injecter ensuite dans leur marché », explique-t-il. A mesure que le pays tente de réorienter sa croissance avec la consommation intérieure, sans grand succès pour l'instant, ses besoins se déplacent. Ils se concentrent de plus en plus vers les biens de consommation – le prêt-à-porter, l'agroalimentaire – ainsi que sur les services à la personne – maisons de retraite, résidences étudiants. Sans oublier, bien sûr, l'immobilier qui reste un secteur très prisé par les investisseurs. ■

Naissance de la banque asiatique d'investissement

Cinquante Etats – dont la France, l'Allemagne et la Grande-Bretagne – ont signé, lundi à Pékin, l'accord entérinant les statuts de la nouvelle Banque asiatique d'investissement dans les infrastructures (BAII) lancée à l'initiative de la Chine, laquelle aura un poids prédominant dans l'institution (30 % des parts et 26 % des droits de vote). La majorité qualifiée des trois quarts des voix des membres étant exigée pour certaines décisions structurelles, la Chine disposera par conséquent d'une minorité de blocage. L'Inde est le deuxième plus gros contributeur de l'institution (8,4 %), suivie par la Russie (6,5 %). Les cinquante membres fondateurs devraient être rejoints d'ici à la fin de l'année par sept autres : le Danemark, la Pologne, l'Afrique du Sud, le Koweït, la Malaisie, les Philippines et la Thaïlande. En revanche, les Etats-Unis comme le Japon refusent toujours d'adhérer à ce projet. Dotée d'un capital de 100 milliards de dollars, la BAII doit être opérationnelle d'ici à décembre et contribuer à financer des travaux d'infrastructures en Asie, région où les investissements dans ce domaine font souvent défaut.

« LES ECHOS » / SOURCE : BAKER & MCKENZIE / PHOTO : AFP

enquête

L'offensive très discrète des banques chinoises en France

FINANCE // Avec l'arrivée imminente d'une quatrième enseigne, les ambitions des géants bancaires chinois se révèlent au grand jour dans l'Hexagone. Mais quelles sont au juste les intentions de ces établissements aux dimensions mondiales ?



Lebanese de l'ICBC en France, Bank of China et Citibank se sont récemment installés à Paris et à Lyon. L'arrivée d'une quatrième enseigne est attendue pour le début de l'été.

Les ambitions mondiales
Les banques chinoises ont une ambition mondiale. Elles sont présentes dans plus de 100 pays et ont des actifs de 100 milliards de dollars. Elles sont en concurrence avec les banques occidentales sur le marché international.

Les banques chinoises ont une ambition mondiale. Elles sont présentes dans plus de 100 pays et ont des actifs de 100 milliards de dollars. Elles sont en concurrence avec les banques occidentales sur le marché international.

Article extrait du journal LES ECHOS

Date : Vendredi 26 juin 2015

L'offensive très discrète des banques chinoises en France

FINANCE // Avec l'arrivée imminente d'une quatrième enseigne, les ambitions des géants bancaires chinois se révèlent au grand jour dans l'Hexagone. Mais quelles sont au juste les intentions de ces établissements aux dimensions mondiales ?

Edouard Lederer
elederer@lesechos.fr

Elles se feront face dès la semaine prochaine, de part et d'autre du boulevard Haussmann, au cœur traditionnel et prestigieux du Paris des affaires. Dans quelques jours, China Construction Bank – quatrième banque mondiale par sa capitalisation – inaugurerait en grande pompe sa succursale française, en présence de son président, Wang Hongzhang. Elle rejoindra ainsi son concurrent ICBC, autre groupe bancaire chinois, installé dans ce même quartier de l'Opéra depuis quatre ans et qui, il y a peu, avait marqué les esprits en ouvrant les Abrisbus parisiens de publicités pour un livret d'épargne. Après des décennies de calme plat, les ambitions des géants chinois se révèlent au grand jour. Mais qui sont au juste ces nouveaux acteurs du paysage financier hexagonal, et quelles sont leurs intentions ? Constituent-ils déjà une menace pour les banques tricolores ?



Pour l'heure – et malgré leur taille – ces établissements se font en réalité très discrets. Leurs services peuvent s'adresser à une clientèle de particuliers, mais ils visent surtout « des opérations de haut de bilan, à destination de grands groupes et d'institutionnels. Ils interviennent à la marge sur des émissions obligataires en renminbi [RMB ou yuan, la devise chinoise, NDLR], ou encore dans certains crédits syndiqués, mais ce n'est pas flagrant », constate un bon connaisseur du sujet. Le problème de ces banques est quelles touchent rapidement leurs limites d'intervention. « Pour mettre de gros tickets dans un crédit, au-delà d'un certain seuil, elles doivent obtenir l'accord du siège, ce qui

seules l'appétit international des établissements de crédit – jouent tout de même un rôle important. Les banques chinoises sont désormais confrontées chez elles à de nouvelles difficultés : concurrence croissante encouragée par la banque centrale chinoise, créances douteuses pesant sur leurs bilans et formidable succès de réseaux sociaux venant directement les concurrencer sur le métier de banque de détail... Autant de menaces qui les encouragent à chercher hors de leurs frontières un surcroît d'activité.

La température monte
Mais, pour l'heure, celles qui tentent l'aventure à l'étranger s'avancent prudemment. Grands pragmatiques, les nouveaux entrants ne se développent qu'au gré des besoins et de leur intégration dans des marchés qu'ils défrichent peu à peu. « Sous différentes modalités, les banques chinoises viennent aussi en France pour apprendre. Cela est particulièrement vrai dans les opérations de M&A, où leurs pratiques étaient dans un premier temps éloignées des standards de marché. Ce qui peut donner le sentiment que leur développement est un peu lent », explique Emmanuel Gros, associé chez Benoit & Associés. Cet état d'esprit explique le discours très consensuel de ces nouveaux venus, à mille lieues des ambitions décomplexées à l'anglo-saxonne. « Notre rôle est d'être un pont entre la Chine et la France : nous nous appuyons sur une base de 40 millions de clients professionnels chinois que nous pouvons accompagner. En France, nous travaillons avec les grands "corporate" et nous souhaiterions aussi accompagner des entreprises de taille moyenne actives dans le marché chinois », souligne Yu Qide, directeur général adjoint chez ICBC Europe, à la tête de la succursale parisienne.

Entre mondanités et déjeuners officiels, on assiste plutôt à une parade de séduction entre les établissements français et chinois, aux frontières de la finance et de la diplomatie.

Cette position est de toute façon cohé-

Cyril Benoit : *ouvrir la France*

Par Joseph d'Arrast

Après avoir été plume de Laurent Fabius puis banquier d'affaires, ce normalien de 40 ans a fondé en 2011 sa propre structure qui veut nouer un lien privilégié avec les investisseurs chinois.



« La France devrait être à l'avant-garde de la compétition mondiale. »

Dans les locaux de sa jeune banque d'investissement qui aborde sereinement son quatrième exercice, Cyril Benoit nous reçoit avec affabilité, bien campé dans un bureau où trônent pêle-mêle une maquette grandeur nature de R2D2, le Concorde, une photographie de Shanghai signée de l'artiste américaine Sabine Wild et un tableau du camerounais Barthélémy Togo. « À chaque fusac' réalisée, on s'offre une œuvre d'art », explique-t-il. Avec ses deux associés fonda-

teurs, et leur équipe à Shangai, ils ont fidélisé un solide portefeuille de clients. Comme on pouvait s'y attendre, la pérennité de la croissance chinoise ne fait aucun doute pour lui : « le pays est dans une phase de transition, d'un modèle centré sur l'investissement et les infrastructures à un modèle alimenté par la consommation domestique. Cette transition représente une formidable opportunité pour les groupes français. » Il a accompagné Manuel Valls et Laurent Fabius lors de leur récent déplacement en Chine. « Je crois que j'étais le seul jeune créateur d'entreprise », se souvient-il.

Car Cyril Benoit, s'il a fait sa mue, est désormais loin de ses bases. Normalien diplômé en philosophie, il s'investit d'abord dans le débat public en fondant *Vouloir la République*, un club de réflexion et de convergence où il invite un certain Laurent Fabius. Le lendemain, on lui propose de rejoindre son équipe avec Stéphane Israël (voir son portrait dans la LDP 599). A la Présidence de l'Assemblée nationale, les deux jeunes hommes sont chargés des discours et de l'animation de son réseau intellectuel.

Après une expérience de six mois à Washington auprès du démocrate Tom Lantos, fervent militant des droits de l'homme, il rejoint le cabinet de Laurent Fabius à Bercy.

« J'ai vite senti que j'avais maintenant besoin d'apprendre un vrai métier », confie-t-il. Cyril Benoit travaille un temps à l'industrie avec Christian Pierret puis apprend le métier à la Direction du Trésor où il s'occupe notamment de la présidence française du G8 et participe au groupe constitutif de l'Agence des participations de l'État.

« On peut dire que j'ai construit ma vie en cycle de sept ans », s'amuse l'ancien de Bercy. Après cette première expérience dans la sphère publique, il veut « apprendre l'entreprise », tout en reconnaissant que le parcours inverse devrait se voir plus souvent : « il serait fou de composer un gouvernement uniquement de chefs d'entreprise, comme il serait fou de composer un gouvernement uniquement de hauts fonctionnaires. Nous avons en France le corps politique qui a le moins évolué. Résultat, nos élites sont aussi les moins acculturées à la mondialisation. »

Cyril Benoit va alors pousser la porte de Léon Bressler, le PDG d'Unibail, qui l'embauche un an plus tard comme chargé de mission. Il lui confie rapidement plusieurs deals avant de passer Directeur financier et des investissements. En 2007, il suit son patron au sein de Perella Weinberg Partners à Londres.

« J'ai vu la formation de la bulle 2008, son explosion, la crise puis le succès du fonds sur de nouvelles bases. » Lorsqu'on l'interroge sur le discours de Bourget de 2012, le banquier hoche la tête : « une certaine finance fait beaucoup de mal, croyez-moi. »

C'est finalement à son retour de Londres, en 2011, que naît l'opportunité de sa banque d'investissement. « Je comptais attendre un peu avant de me lancer mais j'ai préféré saisir l'opportunité tout de suite. » Après de nouveau sept ans dans la finance, Cyril Benoit entame donc sa troisième vie. Mais le jeune entrepreneur ne délaisse pas le débat public pour autant. Président du Conseil de Surveillance de l'Institut Aspen France de 2013 à 2015, il continue d'écrire avec abondance dans la presse et nous livre un constat en forme de regret : « la France est encore un pays riche, dont le PIB par habitant est supérieur à celui des BRICS réunis. Nous vivons sur un gros éredon qui donne l'illusion qu'ajuster notre système aux marges est la meilleure politique. C'est en réalité sous-optimal. Avec une vraie transformation, nous pourrions être à l'avant-garde de la compétition mondiale. » La France, ce surdoué qui s'ignore...■

CESSION DE WFS :

B&A conseil financier de LBO France

01/06/15

Platinum Equity orchestrera le LBO secondaire de WFS Group, Transactions - Capital Finance

Lundi 1 juin 2015

Platinum Equity orchestrera le LBO secondaire de WFS Group

Par Xavier Demarle | 27/04/2015 | 15:18

Valorisé entre 300 et 350 M€, le prestataire de services aéroportuaires quittera le portefeuille de LBO France d'ici à la fin du deuxième trimestre.

A l'heure où il poursuit toujours la levée de son fonds de middle market, White Knight IX, LBO France se sera montré particulièrement actif, au premier semestre de 2015, en matière de cessions. Après avoir piloté sa sortie d'Averys au profit d'Equistone Partners Europe ainsi que son désengagement d'Alvest au profit de Sagard, il s'apprête à se retirer du prestataire de services aéroportuaire WFS Group, dont il avait orchestré le spin-off auprès de Vinci, en 2008. En vue de céder sa participation d'ici à fin juin, l'investisseur vient d'entrer en négociations exclusives avec Platinum Equity, un fonds dirigé par le milliardaire américain Tom Gores et dont le portefeuille comprend notamment une autre société du secteur, Active Aero Group, spécialisée dans la logistique de transports de marchandises sensibles. Selon nos informations, ce serait sur la base d'une valorisation comprise entre 300 et 350 M€ que LBO France signerait sa sortie. Le financement du LBO secondaire dont fera l'objet WFS Group reposerait sur une émission d'obligations high-yield.

Première tentative de vente

LBO France avait initialement entamé la vente de WFS Group au printemps 2014. Au terme d'un processus d'enchères où auraient notamment été impliqués des fonds tels que Qualium Investissement, TDR Capital ou encore MidOcean Partners, le financier était même entré une première fois en exclusivité avec Platinum Equity, en juillet dernier. Mais les discussions avaient été interrompues quelques semaines plus tard, comme l'avait signalé à l'époque L'Agefi. « Ce processus de cessions avait sans doute été lancé trop tôt, juge un proche du dossier. LBO France anticipait une forte augmentation de l'activité de WFS Group pour 2014. Or, l'offre de Platinum Equity ne valorisait pas ce potentiel de croissance. Mais les discussions ont repris entre les deux parties en janvier, une fois que la publication des comptes a pu confirmer les prévisions du vendeur. »

10 % de croissance en 2014

Spécialisé dans la manutention de fret et dans les services d'assistance en escale, WFS Group a ainsi publié un chiffre d'affaires de 640 M€ l'an passé, en hausse de quelque 10 % par rapport à 2013. Pour nourrir sa croissance, le francilien a évidemment pu compter sur la hausse structurelle du trafic aérien de passagers et de marchandises, mais aussi sur l'externalisation accrue des services aéroportuaires par les compagnies aériennes. Des tendances de fond que le prestataire a pu combiner depuis 2008 avec une forte dose d'expansion géographique, qui lui permet aujourd'hui de revendiquer une présence sur les cinq continents. « En Asie, WFS Group s'est ainsi implanté sur les aéroports de Bangkok et de Singapour, tout en diversifiant son activité en héritant de la gestion d'un terminal de bateaux de croisière situé à Hong Kong », relève Jérôme Guez, associé chez LBO France. Le prestataire a également mis le cap au Moyen-Orient et en Afrique. Mais aussi en Amérique Latine, au travers de l'acquisition de son confrère brésilien Orbital, qui a été finalisée dans la deuxième partie de 2014.

Platinum Equity : Bastian Lueken • **Conseil juridique investisseur** : Baker & McKenzie (Karen Guch, Eric Lasry) • **Conseils cédant** : **financier** : Bycomore Corporate Finance (François Vigne, Stanislas de Gmeline, Thomas d'Espols, Simon Portier), Benoit & Associés (Frédéric Chiche) ; **VDD financier** : Deloitte (Leonardo Clavijo) ; **Juridique** : Mayer Brown (corporate) : Xavier Jaspard, Emily Pennec, Vincent Nédellec, **fiscal** : Laurent Borey, **concorrence** : Nathalie Jalabert • **Conseils management** : VDD stratégique : Roland Berger (Didier Bréchemier, Benjamin Entraygues) ; **Juridique** : Scotto & Associés (Lionel Scotto, Adrien Badelon, Vincenzo Feldmann)

PLUS DE DÉTAILS SUR CE DEAL



Capital Finance © 2015

Les Echos

Jeudi 4 décembre 2014

 SUR LE WEB WWW.LESECHOS.FR



L'INVITÉ
DES ECHOS

AVEC

Solocal
GROUP



DR

Cyril Benoit Président du conseil de surveillance d'Aspen France

LES LEADERS POLITIQUES DE DEMAIN Aspen France est un lieu d'action. On ne cherche pas à faire le 25^e rapport sur la réforme de l'Etat. Changer les choses commence par la transformation de soi. Pour monter le niveau du personnel politique français, il faut l'emmener à l'international. Il y a en France un problème de rapport au monde et au territoire.

LES PROMESSES DE L'AFRIQUE Pour les entreprises françaises, la question n'est pas : « Est-ce que je dois aller en Afrique ? », mais « comment j'y vais ? » et « quels sont les secteurs que je regarde ? » La croissance est concentrée sur les grandes villes et les biens de consommation : ce sont les marchés sur lesquels il faut se concentrer aujourd'hui.

LA DIPLOMATIE ÉCONOMIQUE CHINOISE Les Chinois font quelque chose de très intelligent, mais viennent en Afrique comme nous, Européens et Français, le faisons dans les années 1970, avec le package du projet, du savoir-faire et du financement. Aujourd'hui, on voit des choses différentes, davantage centrées sur les besoins immédiats de la population et les biens de consommation, et là ce sont l'innovation et la créativité qui apportent le plus, pas nécessairement les moyens financiers colossaux qu'on déploie dans le domaine des infrastructures. On passe d'une croissance d'infrastructures à une croissance fondée sur l'économie numérique.

Interview réalisée par Pascal Pogam



L'intégralité de l'émission sur lesechos.fr/invitedesechos

INTERVIEW by Guy Johnson (UK) on Bloomberg TV – 13 October 2014

BloombergBusiness News Markets Insights Video

Benoit Says France Locked Into 'Political Catch-22'

EUR-USD
Bloomberg 1.2678 ↑ 0.0050 0.40%

02:32 / 06:26

12:20 PM CEST
October 13, 2014

Oct. 13 (Bloomberg) -- Cyril Benoit, chairman of Benoit & Associates, says France is "locked into a kind of political catch-22" and the challenge for the French government is to "manage the political majority." He speaks to Guy Johnson on Bloomberg Television's "The Pulse." (Source: Bloomberg)

Related

Terrorist Attack in France: Charlie Rose (06/28)

Please follow : http://www.bloomberg.com/video/benoit-says-france-locked-into-political-catch-22-byWRMzMuT2Sf9_Q0c_UGcw.html

CONNEXIONS

Le Magazine de la Chambre de commerce et d'industrie France Chine 中国法国工商会季刊 | www.ccfcc.org



Enfin, le « moment français » ?

Pour Emmanuel GROS, associé à Shanghai au sein de la banque d'affaires Benoit & Associés - spécialisée dans les opérations de fusions-acquisitions des entreprises chinoises en France - l'Hexagone est plus que jamais convoité par les investisseurs de l'Empire du Milieu. « La France a beaucoup d'atout. Je crois au moment français comme il y a eu un moment allemand », explique-t-il. Une chose est sûre : la Chine vise l'Europe qui concentre désormais plus du tiers de toutes les fusions-acquisitions chinoises dans le monde (soit quelque 90 milliards de dollars l'an dernier, huit fois plus qu'en 2005). La France aujourd'hui ne capterait encore qu'une infime partie de ces investissements directs chinois (IDC). « Depuis la visite de François HOLLANDE l'année dernière, j'ai le sentiment que l'image de la France est meilleure auprès des investisseurs chinois », juge Emmanuel GROS. « Nous sommes très bons sur les biens de consommation, l'agroalimentaire, les cosmétiques, la mode, l'industrie de loisirs, etc. Il y a sur ces secteurs de vrais enjeux pour les Chinois ! ».

P. TL.



Image: China

Politique économique

Chine: les capitalistes rouges investissent la France

Par Challenges.fr

Publié le 26-03-2014 à 13h33
Mis à jour à 14h30

A Paris, le président Xi va célébrer l'entrée de Dongfeng au capital de PSA. Une opération qui illustre un casse-tête français : profiter de l'argent chinois sans se faire dépouiller.



Le français Peugeot Citroën "sauvé" par le chinois Dongfeng ! Qui aurait validé, il y a peu, un tel scénario, alors que ce constructeur – créé sur ordre de Mao en pleine Révolution culturelle – a longtemps été réputé pour sa production locale low cost ? Qu'importe. Aujourd'hui, à Pékin, on bombe le torse. Grâce à Dongfeng et à cette prise de participation, "Peugeot Citroën est de retour dans la course des grands", s'emballe ainsi l'agence de presse Xinhua.

Réticences des deux côtés

A Paris, même si l'on va faire la fête au président chinois Xi venu parrainer l'accord, la perception n'est pas aussi unanime. Si les autorités de l'Etat se félicitent de la **recapitalisation**

(<http://www.challenges.fr/lexique/recapitalisation.html>) de Peugeot, des industriels s'inquiètent. Jean-Dominique Senard, le patron de Michelin, qui a mal vécu la perte de technologies françaises de premier plan quand il dirigeait la division aluminium de Pechiney, a confié à son ami Philippe Varin, grand artisan pour Peugeot (<http://www.challenges.fr/tag/peugeot>) du rapprochement avec Dongfeng (<http://www.challenges.fr/tag/dongfeng-motor-corporation>), qu'il aurait préféré "une solution européenne".

De toute façon, insiste Ding Yifan, directeur adjoint de l'Institut d'études sur le développement mondial à Pékin, "économiquement, la Chine en France reste encore discrète". Car, si l'Europe concentre plus du tiers de toutes les fusions-acquisitions chinoises dans le monde (soit quelque 90 milliards de dollars l'an dernier, huit fois plus

qu'en 2005 !), la France restait globalement épargnée par cette razzia chinoise. Elle ne capte que 7 à 8% de ces investissements en Europe, pour 33% en direction de l'Allemagne et 18% vers le Royaume-Uni.

Et s'il y a officiellement 300.000 personnes de nationalité chinoise, moins de 12.000 salariés à Paris et en province travaillent pour le compte de firmes originaires de Chine. En cause, l'image d'une France jugée "très compliquée auprès des investisseurs chinois", relève Ding Yifan. L'Hexagone est pour ces capitalistes rouges synonyme "d'Etat providence, de pression syndicale, de règles administratives strictes et opaques"... Le bureau pékinois de l'agence de relations publiques Hill + Knowlton note même que "les entreprises chinoises ne sont toujours pas les bienvenues" en Europe et, notamment, en France.

A l'inverse, la presse officielle chinoise titre souvent sur une France déroulant "le tapis rouge aux investisseurs chinois". Elle se félicite que François Hollande ait appelé, lors de sa visite officielle en Chine en avril 2013, à lever "tous les obstacles et les freins aux investissements chinois en France". Selon les projections de la Direction (française) générale de la compétitivité, de l'industrie et des services, le pays pourrait, d'ici à 2020, accueillir plus de 15 milliards de dollars de flux chinois par an. **"Beaucoup d'entrepreneurs sont fascinés par la France, et reconnaissent la qualité et le niveau de formation de notre main-d'œuvre"**, note, depuis Shanghai, Emmanuel Gros, senior adviser au sein de la **banque d'affaires** (<http://www.challenges.fr/lexique/banque-d-affaires.html>) Benoit & Associés, spécialisée dans l'accompagnement des entreprises chinoises en France. **"Je crois au moment français comme il y a eu un moment allemand"**, poursuit-il.

Cette France "romantique"

Le patron et fondateur de l'équipementier télécoms Huawei, Ren Zhengfei, cela fait sept ans qu'il y croit ! Depuis l'ouverture très symbolique d'un bureau d'études à Lannion, berceau des télécommunications françaises. En novembre dernier, Ren s'était livré à une opération de charme devant les ministres Laurent Fabius et Arnaud Montebourg. "Ce pays romantique", lâchait l'homme d'affaires à propos d'une France où les gouvernants vantent le patriotisme économique et où les opérateurs télécoms ont du mal à se passer des produits de Huawei. Et pour bien montrer que son propos n'était pas ironique, le patron chinois a promis d'ouvrir deux nouveaux centres de R&D dans l'Hexagone et d'y créer 170 emplois cette année.

Mais c'est surtout dans le tourisme que cette "poussée chinoise" en France est attendue, avec une passion marquée pour les propriétés viticoles du Bordelais. La France reste, de fait, surtout prisée pour son art de vivre. Déjà, Paris promet depuis peu de délivrer des visas aux touristes de l'empire du Milieu en quarante-huit heures. Objectif : attirer de plus en plus de Chinois devenus, avec plus de 70 millions de voyageurs à l'étranger tous les ans, les plus grands globe-trotteurs de la planète derrière les Américains (75 millions environ) et les Allemands (plus de 85 millions). Et parmi les plus dépensiers.

Leur panier moyen (montant dépensé dans un même magasin le même jour) s'élève à plus de 1.500 euros en France, deux fois et demie de plus qu'en 2005. Un point qui n'a pas échappé au géant Fosun, un gros conglomérat privé chinois entré dans le capital du Club Med en 2010, qui veut renforcer sa présence dans l'industrie touristique en France et en **Chine** (<http://www.challenges.fr/tag/chine>). "Nous sommes en discussion avec plusieurs entreprises françaises", dit-on au siège du groupe à Shanghai. Mais sans en dévoiler plus.

Pierre Tiessen, à Pékin

POURQUOI ILS ONT MISÉ SUR LA FRANCE

Bienvenue ! Quand la Chine investit en France

Séduits par le prestige, la créativité et le savoir-faire tricolores, les groupes chinois cherchent aussi des débouchés à leurs produits ou à leur épargne.

A l'entrée d'Isigny-sur-Mer (Calvados), à deux pas d'Utah Beach, se dresseront bientôt deux nouvelles tours de séchage du lait. A la faveur de la fin des quotas, en avril 2015, la capacité annuelle de production de poudre de lait infantile de la coopérative Isigny Sainte-Mère passera de 20 000 à 50 000 tonnes, avec à la clé une centaine d'emplois nouveaux. Un tiers de la nouvelle production partira nourrir les bébés chinois. Biostime, fondé en 1999 à Canton et coté à Hong Kong, était déjà client de la coop, mais les relations se resserrent : le groupe finance en partie la nouvelle unité (17,5 des 50 millions d'euros) et a acquis 20% du capital.

SÉCURISER LA PRODUCTION

Le renard chinois dans l'étable normande ? Pas vraiment, sourit Daniel Delahaye, le directeur général de la coop et président du club Chine Normandie. « Biostime n'est qu'un de nos quinze actionnaires avec un siège au conseil comme les autres et il ne peut revendre ses parts n'importe comment. Cet accord traduit avant tout des rapports de confiance », assure-t-il. L'entreprise, positionnée haut de gamme, vante la perfection sanitaire à des clients traumatisés par la crise des laits frelatés de 2008 et entend satisfaire les exigences d'autorités chinoises qui durcissent les règles d'importation. « Les consommateurs chinois n'ont pas vraiment confiance dans leurs produits. Ils cherchent des marques garantes de qualité et de sécurité », remarque Chunxia Zhu, du cabinet Impulse. Biostime a été autant séduit par la longue tradition et la notoriété d'Isigny que par la traçabilité totale des produits, du pis de la vache à la boîte de lait.

Isigny Sainte-Mère n'est pas la seule à plaire aux Chinois. A Carhaix (Finistère), Synutra vient de poser la première pierre d'une usine de poudre de lait qui ouvrira l'an prochain. La commune a cédé 20 hectares au groupe qui investit 90 millions d'euros et promet 250 emplois ainsi qu'un nouveau débouché pour les 1 000 fournisseurs de Sodiala, la coopérative ayant signé un partenariat avec la société chinoise.

Savoir-faire, art de vivre et prestige : ce sont là des atouts prisés par les entreprises de Chine. « La France jouit d'une excellente réputation, servie par une image de romantisme et de créativité, notamment dans le marketing et les produits, appuyée par des entreprises souvent centenaires », estime depuis Shanghai Emmanuel Gros, de la banque d'affaires Benoit & Associés. Pour la secrétaire générale du comité d'échanges franco-chinois de la CCI Paris Ile-de-France, Xiaojing Pellemé, au « moment allemand », qui a caractérisé une décennie d'importations d'équipement industriel, pourrait bien succéder un « moment français », favorisé par le développement d'une classe moyenne exigeante.

MONTER EN GAMME

L'attrait pour le vin et les châteaux en témoigne. Le géant agroalimentaire Bright Food, qui avait raté le rachat de Yoplait, s'est offert le distributeur bordelais Diva. En cinq ans, une soixantaine de propriétés seraient devenues chinoises, l'essentiel de leur production étant exporté vers la Chine, premier marché en volume des vins de Bordeaux. « Il y a trois catégories d'investisseurs : les riches particuliers qui veulent se faire plaisir, les milliardaires qui réalisent des transactions à des prix élevés et les entreprises », détaille Olivier Vizerie, responsable des acquisitions viticoles chez BNP Paribas. Même Ren Zhengfei, le fondateur de l'équipementier Huawei, grand amateur de la France qu'il visite souvent à titre privé, se serait vu proposer un vignoble. Mais il aurait décliné l'offre, jugeant ne pas avoir le savoir-faire pour développer un produit « aussi complexe ».

De 1,5 à 3 millions d'euros hier, les transactions atteignent désormais 10 à 30 millions. La spéculation sur la valorisation d'un patrimoine limité et convoité n'est pas étrangère à cet engouement. Le conglomérat agroalimentaire Cofco a trouvé dans la reprise du Château de Viaud « une diversification de son portefeuille de produits et une montée en gamme », explique Guillaume Rougier-Brierre, associé du cabinet Gide Loyrette Nouel qui a négocié la vente.

L'architecte Wencheng Li a l'ambition de faire de ses propriétés des pôles d'oénotourisme, tout comme Jinshan Zhang, le patron de Ningxia Group (Château du Grand Mouëys) compte remplir les chambres d'hôtes de touristes chinois. C'était aussi le projet de Lam Kok, décédé en décembre dans un accident d'hélicoptère au soir de l'achat du Château de La Rivière. Quant au groupe de spiritueux public Moutai, il va installer 22 chambres luxueuses et 14 chalets individuels au château Loudenne, 100 hectares dans le Médoc.

Tous misent aussi sur le besoin d'évasion de Chinois qui dépensent chaque année plus de 100 milliards de dollars en voyages à l'étranger. L'an dernier, le petit groupe hôtelier coté Hualian a ainsi racheté Chinagora à un promoteur de Canton et y a déjà investi 22 millions d'euros. Ce vaste complexe inspiré de la Cité interdite, situé à deux pas de Paris (Afortville), accueille congrès et associations chinoises. Hualian rajoute 6 autres millions afin de monter en gamme. « Nous visons les quatre étoiles », assure WanPing Wang, le jeune directeur de l'hôtel. Le groupe lorgnerait aussi une implantation à Cannes. De son côté, Jinjiang Inn a signé il y a deux ans avec Louvre Hotels un partenariat ciblant les tour-opérateurs. Quelques Campanile affichent une double enseigne avec une signalétique en mandarin, et proposent buffet, thé vert et chaînes de télévision en chinois... Quant au grand groupe hôtelier Wanda, il a clairement manifesté son intérêt : « Nous avons l'intime conviction qu'il y a beaucoup d'opportunités pour nous sur le marché français, mais nous avons besoin de l'étudier de façon plus approfondie », déclarait son vice-président Zhanghong Hu il y a quinze mois.

D'autres investissements s'apparentent davantage à des placements. C'est le cas du rachat probable du centre commercial Beaugrenelle, près de la tour Eiffel, par le fonds souverain Safe (State Administration of Foreign Exchange) adossé à la Banque centrale chinoise, pour le compte de laquelle il gère 500 milliards de dollars. A 700 millions d'euros, ce serait la transaction la plus élevée jamais enregistrée pour ce genre d'actif en France.

S'ASSURER DES DÉBOUCHÉS

Pour les entreprises chinoises, l'Hexagone est aussi une porte d'entrée vers les marchés européens et émergents, l'Afrique et le Moyen-Orient en particulier. C'est la raison notamment de la présence de Bank of China depuis 1979 et des arrivées successives d'ICBC en 2011 et d'Exim Bank l'an dernier. « La réputation

que nous avons acquise en France compte beaucoup pour nos marchés d'Amérique latine et d'Afrique », explique pour sa part Yun « Daniel » Qian, directeur de la communication de Mindray France, spécialiste du biomédical dont la maison mère a racheté en 2008 la filiale française de l'américain Datascope. Le « Chinois de France » Hsueh Sheng Wang, PDG d'Eurasia, a repris 14 hectares d'entrepôts au Havre pour y créer des show-rooms pour produits chinois.

Mais les projets de plus grande ampleur tardent à se concrétiser. Les chantiers des deux « têtes de pont » logistiques censées favoriser l'implantation de firmes chinoises progressent lentement. La ZAC d'Ozans, près de Châteaoux - 500 hectares, 30 à 50 entreprises et 4 000 emplois à la clé - annoncée en 2010 démarre à peine, avec peu de candidats. On évoque l'équipementier Huawei pour des entrepôts, le fabricant d'ascenseurs Shanghai Sanel Elevator ou Dehao Technology dans l'affichage LED. En revanche, Air China ne semble plus disposé à transférer son hub cargo européen de Francfort. Le projet de Terra Lorraine, sur le site d'Illange, à deux pas des marchés allemand et suisse et, plus loin, est-européens, avance doucement. Le promoteur entend proposer à quelque 1 500 PME chinoises et européennes d'y présenter leurs produits (électronique, high-tech, électroménager, téléviseurs, équipement automobile...). Avec un peu d'assemblage, elles pourraient même décrocher l'étiquette « made in UE ».

Ces retards et les « ratés » de quelques opérations dans le passé - du fabricant de tracteurs McCormick au transformateur avignonnais de tomates Le Cabanon, en passant par le fabricant de contreplaqué de Lisieux Plysori et les rotatives Goss - pourraient-ils raviver certaines réserves vis-à-vis des « dragons » chinois ? « On vient en France pour contribuer à l'économie française et en faire partie. La Chine a besoin de passer à un niveau supérieur de développement et la France peut l'y aider », assure Mingpo Cai, le cofondateur du fonds Cathay Capital qui a investi dans plus d'une dizaine de sociétés en France. « C'est un pays de technologie, notamment de niches, maîtrisées par les PME. La France est créative et on apprécie son côté artisanal, au sens positif du terme. » A peine entré au capital d'un gros logisticien servant McDonald's, KFC et Haagen Dazs, il a invité son directeur à un tour de France des acteurs de la chaîne du froid.

« Je crois à des opportunités dans l'industrie et le high-tech », affirme de son côté l'avocat d'affaires Jean-Charles Simon, du cabinet Simon Associés, relayé en Chine par le grand cabinet Zhong Yin Lawyers. Ainsi récemment, une start-up française d'encryptage de données numériques pour le cinéma - secteur en plein boom - a placé 30% de son capital (pour 5 millions d'euros) auprès d'un partenaire chinois. De même, le projet novateur d'un radiologue français - un système sécurisé de traitement, d'analyse et d'interprétation de données d'imagerie médicale via le cloud - associe un réseau de cliniques et un fonds chinois qui a misé 10 millions d'euros dans l'affaire. Enfin, l'avionneur chinois Avic prospecterait les PME aéronautiques de Midi-Pyrénées, que l'absence de nouveaux grands projets innovants chez Airbus rendraient accessibles.

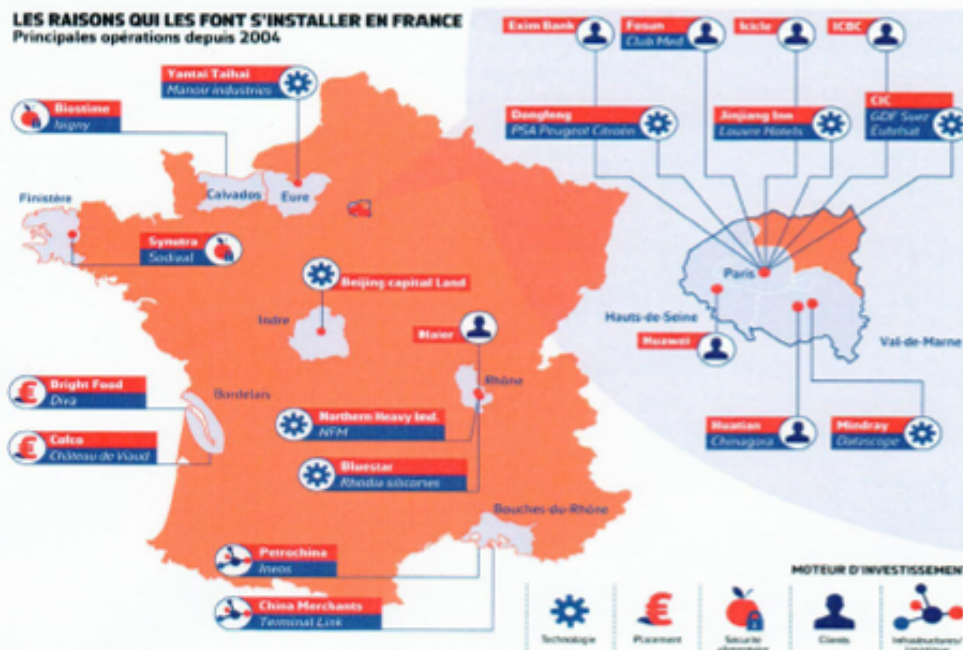
Il ne s'agit pas d'être « sino-béat », comme le prévient André Loesekrug-Pietri, le président du fonds d'investissement A Capital : le chemin est rarement un lit de roses et les déceptions existent. Le géant des télécoms ZTE, « qui avait choisi la France comme base européenne pour sa situation géographique et ses groupes de télécoms », rappelle Lin Cheng, en charge de la stratégie de la filiale Europe, a migré les RH, le service après-vente et la direction Europe vers l'Allemagne.

S'INSTALLER DANS LA DURÉE

En revanche, depuis que l'industriel Yantai Taihai est devenu l'actionnaire de référence du transformateur de métaux Manoir Industries (juin 2013), les relations complexes établies de longue date entre les deux partenaires se sont clarifiées. « Ils nous procurent la puissance financière pour moderniser nos usines à moindre coût et nous, nous apportons le management, des savoir-faire, une technologie... », résume Gilles Roland, le président de Manoir Industries.

De même, Bluestar Silicones, filiale de Bluestar (issue du conglomérat d'Etat Chemchina), apparue en 2007 pour reprendre la division silicones de Rhodia en difficulté et en manque de capitaux, est devenue le plus gros investisseur chinois en France : près de 1,4 milliard d'euros entre les achats d'actifs et les développements. « Ils ont investi en France pour développer leur présence internationale, acquérir des technologies... Le management a été conservé, le centre de R&D est resté à Lyon, les transferts de technologies ont fait l'objet de contrats et de royalties. Leur vision est réellement industrielle et de long terme », explique Olivier de Clermont-Tonnerre, membre du conseil d'administration de Bluestar. Car en dix ans, l'approche chinoise a nettement évolué. Peut-être plus vite que l'image perçue en France. Au point qu'on peut parfois s'interroger, avec Jacques Graveriau, président d'honneur de l'Institut Eurasia de HEC : « Pour un ouvrier français, est-ce qu'il vaut mieux un hedge fund américain ou un industriel chinois ? »

C. V., I. L., F. B., D. F., N. S. ET P.-M. D.



B&A : « mieux répondre aux besoins des investisseurs chinois désireux de se rendre en France »

Par : LIANG Chen | Mots clés : B&A, Benoit & Associés, investissements chinois

[French.china.org.cn](http://french.china.org.cn) | Mis à jour le 31-10-2013



Une conférence de presse était organisée ce matin à l'ambassade de France à Beijing pour parler de l'implantation en Chine de Benoit & Associés (B&A), une agence intermédiaire au sein des marchés de capitaux internationaux qui propose des services dans le domaine du rachat des entreprises. Compte

tenu de la forte hausse des investissements chinois à l'étranger, et tout particulièrement en Europe, ces dernières années, l'agence française cherche à aider les investisseurs chinois à trouver des clients en Europe, tout en renforçant son partenariat avec les agences financières en Chine.

B&A a récemment assisté le géant chinois Bright Food dans sa procédure d'acquisition du négociant français en grands vin Diva Bordeaux, un projet qui s'est révélé être gagnant-gagnant. Ce succès a consolidé la détermination de l'entreprise française à s'implanter dans l'empire du milieu, où elle aura l'opportunité de rencontrer davantage d'entreprises chinoises désireuses d'investir en France ou en Europe.

Cyril F. Benoit, fondateur et président de l'agence, a exprimé sa joie de pouvoir désormais se présenter en Chine. « Les investissements chinois à l'étranger avaient déjà atteint 12 milliards de dollars en 2005, et ils ont fortement augmenté dans les années suivantes. B&A aurait pu s'implanter en Chine plus tôt, mais le moment est toujours bien choisi pour entrer sur le marché chinois, cette opportunité a suffisamment mûri », a-t-il déclaré.

Alimentés par la forte croissance de l'économie chinoise, les capitaux chinois à l'étranger se sont établis à 77 milliards de dollars l'année dernière et on prévoit qu'ils atteignent un total de 800 milliards de dollars entre 2013 à 2016. Quant à la perspective de l'économie chinoise dans les années à venir, Emmanuel Gros, le directeur de B&A China basé à Shanghai, reste optimiste. « Même s'il est difficile de prédire la tendance de l'économie, j'ai entièrement confiance dans le développement du pays, dès lors que sa croissance réelle est toujours supérieure aux chiffres annoncés préalablement par le gouvernement. La Chine est dans une phase de transition, d'un modèle de production de matières premières à un modèle de production à haute valeur ajoutée. Cette transition générera sûrement un énorme besoin sur le marché. »

Source: french.china.org.cn

Chinese buyers are honing their taste for quality vineyards in France

Wednesday, 11 September, 2013, 12:00am

Property > International FRANCE

Toh Han Shih hanshih.toh@scmp.com

As they buy higher-value rather than mediocre French vineyards, wealthy individuals and companies are showing increasing maturity

The quality and prices of French vineyards targeted by wealthy Chinese individuals and companies is rising, say industry players.

"Chinese are increasingly buying higher-quality vineyards. They are starting to understand quality," said Jerome Arbault, business development director of IFL, an international firm specialising in French properties including vineyards.

In December 2011, Chinese actress Vicky Zhao Wei and her husband, Huang Youlong, bought Chateau Monlot, a seven-hectare vineyard with a chateau in St Emilion, for about €5 million.

"This estate produces good-quality wine," Arbault said. "Previously, Chinese firms bought vineyards of so-so quality."

For example, in 2010, a Chinese billionaire, Cheng Qu, and other investors bought five chateaus with vineyards in France, including Chenu Lafitte, according to the wine trade press. The latter produces wine of only average quality, said Arbault. "It appears they bought the estate for the Lafitte name."

In 2008, a Chinese firm owned by the Cheng family in Qingdao, Longhai International Trading, bought Chateau Latour Laguens, a 60-hectare vineyard in Entre deux Mers in Bordeaux, *The Washington Post* reported. The estate produces 160,000 bottles per year, and the wine was of average quality, said Arbault.

Most Chinese investors buy French vineyards with a view to expanding wine sales in China, Arbault observed. "That's the big interest in terms of money."

A bottle of Bordeaux wine that costs €2.50 to €3 at the French vineyard can be sold for €15 to €40 in Beijing, Arbault pointed out. China's anti-dumping probe into European wine imports has driven up orders from Chinese wine merchants who are betting on an increase in prices, the *South China Morning Post* reported earlier. Buyers of vineyards from China have not always received a warm welcome in France.

Last year, Louis Ng Chi-sing, chief operating officer of SJM Holdings, a Hong Kong-listed gaming firm controlled by Macau casino mogul Stanley Ho Hung-sun, bought Chateau de Gevrey-Chambertin in Burgundy, for an estimated €8 million.

"The transaction in one of Burgundy's top vineyards triggered an angry backlash from local wine makers," said Arbault. "In Burgundy, the vineyards are inherited and they don't like outsiders to buy the land, even from other parts of France."

"Burgundy is less open than Bordeaux. The backlash is not against Chinese per se. If the buyer is smart and can continue the business well, the seller will be happy."

Chinese people put a lot of emphasis on face, but French winemakers want even more face, Arbault said.

"They value their family tradition, not only money. Most of the time, they want to keep the name of their wine. They want to make sure the image does not deteriorate after being sold to foreigners."

Chinese companies are also acquiring French vineyards. Chateau Richelieu, a one-hectare vineyard-cum-chateau once owned by Cardinal Richelieu, the 17th century French chief minister, was sold to a Chinese luxury-goods company, Hong Kong A & A International Holding, in September 2009, *The Washington Post* reported.

In February 2011, Cofco, the largest Chinese state-owned food company, bought a 21-hectare vineyard in Lalande-de-Pomerol for roughly €10 million, with the intention of creating wine with the Great Wall brand; and in June last year, Bright Food, a Chinese state-owned conglomerate, acquired 70 per cent of French wine trader Diva Bordeaux for an undisclosed sum.

This was the first acquisition by a Chinese company of a French wine merchant, said Emmanuel Gros, head of China and Asia Pacific at Benoit & Associates a French cross-border mergers and acquisition advisory bank. B&A was appointed by Diva to facilitate the sale of Diva's majority stake to Bright Food.

"Since Diva was looking for a new majority investor to fuel its development in emerging markets, we thought a Chinese investor would make a lot of sense. On the other end, we knew that Bright Food, China's second-biggest food conglomerate, was seeking overseas opportunities to strengthen its sourcing of high-end wine," Gros said.

The acquisition had given Bright Food access to French wine at a wholesale price, which helped feed the growing Chinese demand for wine, said Gros. It also helped Bright Food internationalise its market, since half the turnover of Diva was in Europe, he said.

Diva's revenue was €30.1 million last year, its website said.

China is now the world's fifth-largest consumer of wine, according to International Wine and Spirit Research. Sales of wine in China rose 20 per cent, to 257 billion yuan (HK\$322.6 billion), last year, research firm Euromonitor International said.

Chinese acquisitions of French vineyards are still a drop in the bucket. The number of French Bordeaux vineyards bought by Chinese buyers is around 40, while the total number of Bordeaux vineyards is around 8,000, Gros said.

Source URL (retrieved on Feb 25th 2014, 3:07pm):

<http://www.scmp.com/property/international/article/1307767/chinese-buyers-are-honing-their-taste-quality-vineyards>

BANQUIER

Benoit & Associés se déploie

mercredi 03 octobre 2012



Un an et demi après sa création par **Cyril Benoit**, ancien banquier d'affaires au sein du fonds d'investissement immobilier de Perella Weinberg Partners, **Benoit & Associés** s'installe en Chine. La banque d'investissement vient, en effet, de se doter d'une antenne shanghaienne dont elle confiera les rênes à **Emmanuel Gros** (à gauche ci-contre) à compter du 1er novembre prochain. Senior advisor au sein de la structure depuis un an, ce dernier qui sera nommé associé pour l'occasion, vit en Asie depuis 1995. Vice-président de la Chambre de Commerce et d'Industrie Française en Chine, ce diplômé du mastère de l'Essec exerce depuis dix ans chez le fabricant de pompes volumétriques et d'équipements sophistiqués de dynamique des fluides PCM, filiale du groupe Gevelot, en tant que directeur général pour la zone Asie-Pacifique. Il est accompagné de **deux collaborateurs chinois**.

En parallèle de cette nomination, Benoit & Associés accueille **Frédéric Chiche** (à droite ci-dessus) comme associé à Paris. Fort de trois années chez Silverfleet Capital en tant qu'*executive* (lire ci-dessous), ce diplômé d'HEC, passé par Providence Equity Partners, Morgan Stanley et Rothschild & Cie, dirige dorénavant les activités de fusions-acquisitions de la banque d'investissement.

Regroupant désormais **trois associés**, Benoit & Associés qui réunira une **douzaine de professionnels entre Paris et Shanghai** d'ici la fin de l'année, a récemment épaulé le négociant indépendant en grands vins de Bordeaux **DIVA Bordeaux** à l'occasion de sa reprise à hauteur de 70 % par SSCW, filiale du conglomérat chinois **Bright Food** (lire ci-dessous et voir sa fiche complète ci-après).

Lire aussi :

[DIVA Bordeaux s'adosse à un chinois \(25/06/2012\)](#)



Ces idées fausses sur la Chine

LE POINT DE VUE DE CYRIL BENOÎT ET EMMANUEL GROS

Zhuang Zi, maître du taoïsme, enseigne que « ceux qui savent ne parlent pas, ceux qui parlent ne savent pas ». Alors que le projet européen s'enlise dans la crise et la confusion, la Chine alimente les conversations. L'approximation le dispute le plus souvent à la caricature.

On dit que la Chine est fermée. Pourtant, depuis la création des zones économiques spéciales des années 1980, elle est restée ouverte. Le « Wall Street Journal », dans son classement « Ease of doing business », la range loin devant la Russie, le Brésil ou l'Inde. Il est aisé de créer une société constituée à 100 % de capitaux étrangers, hormis dans certains secteurs comme l'automobile, les télécoms et les services financiers. Les taxes d'importation restent modérées, il n'existe pas d'obligation de valeur ajoutée locale et l'impôt sur les sociétés est raisonnable. Les décideurs restent accessibles, car curieux de connaître les technologies et les raisonnements stratégiques de nos économies développées, ainsi que leurs modes, qui reflètent, pour partie, les aspirations futures des Chinois.

On dit que la Chine refuse la réciprocité. C'est la réciprocité qui s'impose à elle : les augmentations annuelles des salaires minimaux de près de 20 %, le désir de consommation des masses, les crises occidentales et l'appréciation inexorable du yuan modifient sa structure économique et sociale. Depuis 2008, les importations de la Chine croissent plus vite que ses exportations, au bénéfice de l'Europe principalement, d'où la Chine a importé près de deux fois plus que des États-Unis en 2011. La France bénéficie de cette dynamique : depuis 2006, ses exportations ont doublé.

On dit que la Chine est fragile, minée par ses inégalités. Son modèle de pacte social reste, pour le dire pudiquement, tacite. Mais il est efficace : 225 millions d'âmes se sont extirpées de la pauvreté en trente ans pour rejoindre dans une dynamique de forte croissance les classes moyennes et vivre une triple révolution industrielle, technologique et sociétale. Les mesures en matière de sécurité sociale, par exemple des contributions patronales de 44 % en zone



En France, nous avons peur pour nos industries, peur pour nos emplois. [...] Il faut vouloir au contraire que les industriels chinois s'implantent sur notre sol pour leurs productions destinées au marché européen.

urbaine et le bénéfice pour la quasi-totalité de la population rurale d'une protection sociale, renforcé ce pacte.

On dit que la Chine va subir un atterrissement brutal. Certes, le dernier plan quinquennal ajuste l'objectif de croissance à 7 %. Mais avec 5.500 dollars par habitant et par an de PIB, contre 44.000 en France, la Chine a-t-elle même décollé ? La nouvelle croissance chinoise sera plus diverse et plus durable, plus ouverte, alimentée par les secteurs privé et tertiaire, les technologies innovantes, la réduction des émissions des gaz à effet de serre, la poursuite du développement rural et la maîtrise de la consommation de ressources - avec 21 % de la population mondiale mais 9 % des terres arables et 6 % de l'eau mondiale seulement, la Chine y est contrainte. L'investissement ne sera plus le principal moteur économique, un rééquilibrage avec la consommation domestique va s'effectuer. La Chine aura besoin du monde entier pour étancher son immense marché intérieur.

On dit que la Chine rachète le monde. C'est la Chine qui se vend au monde : 220 milliards de dollars d'investissements directs étrangers sur son sol en 2011, quand elle ne déployait hors de Chine que 40 milliards de dollars en opérations de fusions-acquisitions. Fait remarquable, 34 % de ces investissements stratégiques sont dirigés vers l'Europe, qui devient leur première destination devant l'Asie et les États-Unis.

En France, nous avons peur pour nos industries, peur pour nos emplois. Il est

loin pourtant le temps où les délocalisations-coûts menaçaient notre industrie : un groupe étranger ne part produire en Chine que s'il a des débouchés locaux. Au contraire, le redressement productif français pourrait bénéficier des investissements chinois. Il faut vouloir que les industriels chinois s'implantent sur notre sol pour leurs productions destinées au marché européen, comme nous l'avons fait en Chine pour le marché asiatique. Comme il faut encourager les investisseurs, industriels ou financiers, à participer au développement de nos entreprises qui nourrissent le marché chinois de produits dont nos ingénieurs, nos travailleurs et nos terroirs ont le secret ; et les Chinois le goût. Le nouveau plan quinquennal fait de ces investissements une priorité stratégique.

La Chine devient l'un des investisseurs les plus sophistiqués de la planète. Ses entreprises ont compris qu'elles devaient être de « good corporate citizens », pour reprendre les termes du vice-président du groupe d'État Bright Food. La Chine nous appelle à changer la vision que nous avons d'elle et, dans une certaine mesure, de nous-mêmes. En suivant cette voie, nous pourrions construire une véritable harmonie stratégique.

Cyril Benoît, président de Benoît & Associés, est banquier d'investissement et de développement ; Emmanuel Gros est vice-président de la Chambre de commerce française en Chine.

► Distribution | Diva Bordeaux s'exporte en Chine

Nouvelle incursion chinoise dans les vignobles français. Cette fois-ci, elle concerne le négociant de vins du bordelais Distribution Internationale de Vins de Bordeaux (Diva Bordeaux). Mercredi dernier, il a été repris à 70 % par Shanghai Sugar Cigarette & Wine (SSCW), filiale du producteur et distributeur agroalimentaire d'Etat chinois Bright Food. De ce fait, il voit sortir un investisseur privé minoritaire, mais son président-fondateur, Pierre Beuchet,

ainsi que son directeur général, Jean-Pierre Rousseau – qui devient P-dg pour cinq ans –, et deux autres actionnaires se partagent les 30 % restant. Evoluant en solo, depuis la rupture des liens qui l'unissaient aux autres négociants du réseau Diva, il y a plus d'un an, Diva Bordeaux totalisait 33,1 M€ de chiffre d'affaires 2011. Dont 92 % à l'export, pour moitié vers la Chine. « *Nous espérons poursuivre notre essor dans l'Empire du milieu, en profitant des 800 points de*

vente de SSCW où il est envisageable de distribuer nos alcools », indique Jean-Pierre Rousseau. Aussi, il compte développer sa gamme de crus et étudie conjointement avec SSCW la possibilité de créer une marque de vin de Bordeaux entièrement dédiée au marché chinois. De surcroît, Diva Bordeaux a pour ambition de créer une école du vin en Chine, afin d'organiser des séances de dégustation. Né en 1979, Diva Bordeaux totalise onze salariés. ■ *A.R.*

Conseils acquéreur: financier: Deloitte (Bryan Jang, Yudong Yuan); **juridique:** Herbert Smith (Frédéric Grillier, Betty Tam) • **Conseils cédants: financiers:** Kepler Corporate Finance (Gonzague Rondouin), Benoit & Associés (Cyril Benoit, Tingting Shen); **VDD financière:** KPMG TS (Wilfrid Lauriano Do Rego, Charles Abbey); **juridique:** Darrois Villey Maillot Brochier (Hugo Diener, Yann Grolleaud)

DIVA Bordeaux s'adosse à un chinois

M&A
lundi 25 juin 2012

Eléonore de Reynal

Fort de 33,1 M€ de chiffre d'affaires l'an passé, le négociant indépendant en grands vins de Bordeaux cède 70 % de son capital à SSCW, filiale du conglomérat chinois de près de 10 Md€ de chiffre d'affaires, Bright Food.

Le Bordelais n'a pas fini de susciter l'intérêt des investisseurs chinois. Actifs depuis 2008 dans le rachat de châteaux et de domaines viticoles -sur les quatre dernières années on recense une vingtaine d'acquisitions parmi lesquelles celles du Château du Grand Mouëys, du Château de Viaud ou encore du Château Richelieu (lire ci-dessous)-, ces derniers se tournent aujourd'hui vers le négoce. En témoigne la reprise, qui sera close d'ici quelques semaines, de 70 % du capital de DIVA Bordeaux par l'entreprise sucrière Shanghai Sugar Cigarette and Wine (SSCW), filiale du conglomérat d'Etat Bright Food, présidée par Junjie Ge. Jusqu'ici détenu par son fondateur en 1979, Pierre Beuchet, aux côtés de son directeur général, Jean-Pierre Rousseau, et de son DAF, ce négociant indépendant en grands vins de Bordeaux avait besoin de s'adosser à un partenaire pour accélérer son développement à l'international, où il réalise aujourd'hui 93 % de ses 33,1 M€ chiffre d'affaires, dont la moitié en Chine. D'après nos sources, le montant de cette opération- réalisée avec l'appui du conseil en M&A Benoit & Associés- qui reste confidentiel se situerait bien au delà de 10 M€ (ce qui était jusqu'alors la taille des deals dans ce secteur).

Se hisser dans le top 5 des grands négociants

"Nous avons contacté des family offices, des fonds de private equity tournés vers l'accompagnement des entreprises en croissance, des fonds spécialisés dans les investissements en Chine, des sociétés de distribution de produits de luxe basées en Asie et en Russie ainsi que des industriels du secteur, explique Cyril Benoit (photo ci-contre), fondateur de Benoit & Associés, mandaté l'été dernier par les actionnaires de DIVA Bordeaux. Nous avons reçu une première offre de Bright Food en décembre et sommes entrés en négociations exclusives avec lui fin janvier car le projet de développement commun avait beaucoup de sens." Allocataire de tous les grands crus de Bordeaux, DIVA Bordeaux qui figure à ce jour dans le top 10 des grands négociants spécialisés dans les vins haut de gamme et les grands crus classés, entend bien se hisser dans le top 5 des acteurs du secteur. Et ce, grâce à l'important réseau de distribution dont dispose Bright Food sur le territoire chinois. Générant 9,7 Md€ de chiffre d'affaires, dont 164 M€ dans l'industrie du vin, ce géant de l'agroalimentaire qui a, pour rappel, déposé une offre de 1,2 Md€ pour reprendre 60 % du capital du groupe britannique Weetabix en mai dernier (lire le Bulletin Asie ci-dessous), possède, en effet, 60 000 points de vente, parmi lesquels plusieurs centaines de cavistes sous enseigne Joymax.

Ancrer le goût du vin dans la durée

Le français, dont 30 % du capital demeure entre les mains de Pierre Beuchet et de Jean-Pierre Rousseau (photo ci-contre), espère, par ailleurs, renforcer son portefeuille de produits et de clients. Pour ce faire, cette maison dont l'entreprise sucrière SSCW ne sera pas le client exclusif, se dotera notamment d'un vin de Bordeaux spécialement destiné au marché chinois. Mais ce n'est pas tout. "En Chine, l'achat du vin se fait surtout sur étiquette, insiste Cyril Benoit. DIVA Bordeaux a véritablement l'ambition de développer la culture du vin sur le sol chinois en créant des écoles et des cours d'œnologie pour ancrer le goût du vin dans la durée." Autant de projets qui devraient permettre à ce négociant, fort d'une quinzaine de salariés, de doubler son chiffre d'affaires à court terme. Jouissant d'une belle rentabilité, DIVA Bordeaux, dont la présidence reviendra, à l'issue de cette opération, à Jean-Pierre Rousseau pour au moins cinq ans, pourrait, d'après nos sources, servir de tête de pont pour de nouvelles acquisitions dans le Bordelais et plus largement dans le vin français.

Tags :
Diva Bordeaux, Bright Food

FINANCIAL TIMES

June 26, 2012 7:11 pm

China's Bright Food buys Diva Bordeaux

By Scheherazade Daneshkhu in Paris

China's appetite for French wine has expanded from buying vineyards and chateaux to acquiring one of the country's wine merchants, in a deal aimed at accelerating the development of wine in the Chinese market.

Shanghai Sugar Cigarette and Wine, a subsidiary of Bright Food, the state-owned food group, has acquired 70 per cent of Diva Bordeaux, one of the largest of the roughly 300 merchants in the French wine-growing region.

The sale, for an undisclosed price, leaves 30 per cent in the hands of Pierre Beuchet, Diva's founder and chairman, and Jean-Pierre Rousseau, its managing-director.

It is the first time that a Chinese company has bought a French wine merchant, through which Bordeaux wines are traditionally sold.

Mr Rousseau said Diva, which last year had sales of €33m, had been seeking capital to expand, but that this deal also gave it access to Bright Food's large distribution network in China.

"The Chinese offer was of cash as well as a new customer base in the world's most spectacular market in terms of progression for all luxury items, such as fine Bordeaux wine," he said.

Already 50 per cent of Diva's sales are to China, which is the biggest importer of Bordeaux wines.

Ge Junjie, vice-president of Bright Food and chairman of SSCW, said: "Thanks to their [Diva's] wine culture, we will be able to establish the Chinese wine culture and support the international development of Diva Bordeaux."

The agreement allows for the development of a Bordeaux wine aimed specifically at the Chinese market, partly to allay fears about the authenticity of wine sales. The industry has been tarnished in China in recent years by scandals involving fake wines.

Mr Rousseau said Diva sought to develop a wine branded for the Chinese market from a Bordeaux chateau. "We want to say, this chateau is producing a certain amount of wine – we buy half of it and sell it under a brand name in China so we can guarantee its traceability."

In addition Diva will help SSCW in marketing its wines.

Cyril Benoit, chairman of Benoit & Associés, adviser to Diva, said that control of Diva allowed SSCW to demonstrate it had a reliable wine source. It would also develop the culture of wine drinking in China, which although growing fast is very small compared to spirits. The move would help make wine a mass market product in China through the promotion of affordable wines, as well as premium labels, he said.



AQUITAINE

- La maison de négoce Diva Bordeaux va être acquise par le géant chinois de l'agroalimentaire Bright Food. Une première qui marque l'intérêt croissant pour le vignoble bordelais de la part d'investisseurs qui contrôlent ainsi leurs approvisionnements.

Vin : un grand négociant du Bordelais sous contrôle chinois

Après les châteaux, les investisseurs chinois s'intéressent désormais au négoce. Depuis 2008, une bonne vingtaine de propriétés viticoles sont passées dans des mains chinoises, à l'image du Château-de-Viaud, acquis par le groupe agroalimentaire Cofco, ou Château-Grand-Mouëys, acheté par NingXia, qui produit notamment de l'alcool de fruits. L'acquisition d'une société de négoce bordelaise constitue en revanche une première. Shanghai Sugar Cigarette and Wine (SSCW), filiale du géant de l'agroalimentaire Bright Food, va prendre 70 % du capital de Diva Bordeaux. Fondée en 1979 par Pierre Beuchet et dirigée aujourd'hui par Jean-Pierre Rousseau, cette maison de négoce basée dans le quartier des Chartrons, lieu historique du commerce du vin à Bordeaux, ne compte pas parmi les plus importantes ou les plus connues de la place. En revanche, elle entre probablement dans le Top 10 dès lors que l'on parle d'export. Environ 90 % de son activité, 33 millions d'euros l'an dernier, est réalisée avec l'étranger, dont une moitié en Chine. Ce marché qui absorbe désormais une bouteille de vin de Bordeaux sur dix a connu une croissance extraordinaire. Inexistant au début des années 2000, il est devenu l'an dernier le premier marché en volume et le deuxième en valeur derrière... Hong Kong. Ces deux destinations ayant généré 680 millions d'euros, soit plus de 34 % des ventes à l'export de vins de Bordeaux.

Dès lors l'acquisition de Diva Bordeaux est logique pour SSCW, qui possède 60.000 points de vente, dont plusieurs centaines de magasins de vin, et sécurise ainsi ses approvisionnements, même si Diva Bordeaux n'aura pas d'exclusivité avec sa maison mère. A Bordeaux, le commerce du vin est en effet contrôlé par quelque 300 maisons de

négoce qui mettent sur le marché une bonne partie de la production et surtout l'intégralité des grands crus vendus en primeur. Car, à la grande surprise des étrangers, les grands châteaux ne vendant quasiment pas en direct, la valeur d'une maison de négoce reposant sur la qualité de ses relations avec les plus grandes propriétés. « Nous avons des allocations

avec tous les crus classés et même avec ceux qui en accordent très peu », résume Jean-Pierre Rousseau, qui propose également toute une gamme de petits châteaux. « La contrefaçon de grands crus est commune en Chine. Cette alliance est aussi un label d'authenticité pour Bright Food », insiste Cyril Benoit, le banquier-conseil de Diva Bordeaux. Signe que la Chine s'intéresse prioritairement aux vins de Bordeaux, l'acquisition, dont le montant n'a pas été dévoilé, ne concerne pas le réseau d'une dizaine de sociétés créé par Diva en France (Bourgogne et Champagne) ainsi qu'à l'étranger.

Diva Bordeaux, qui emploie une quinzaine de personnes, reste dirigé par Jean-Pierre Rousseau, qui devient PDG et entre, comme Pierre Beuchet, au conseil de surveillance. « Outre des moyens financiers, cette alliance nous permet d'avoir accès à un important réseau de distribution. Car si Bordeaux veut maintenir son rang en Chine, il est désormais vital de développer la consommation du vin dans les classes moyennes », insiste Jean-Pierre Rousseau.

FRANCK NIEDERCORN
CORRESPONDANT À BORDEAUX

90%

La part de l'activité de Diva Bordeaux réalisée avec l'étranger, dont la moitié en Chine.



Le chinois Bright Food prend le contrôle du négociant bordelais Diva

Le géant agroalimentaire s'offre ainsi un accès privilégié aux plus grands crus classés, très prisés en Asie.

IVAN LETESSIER

VINS Après avoir songé à racheter les Choco BN, puis proposé de prendre le contrôle des yaourts Yoplait, le géant chinois de l'agroalimentaire Bright Food plante enfin son drapeau au cœur de la gastronomie française.

Ce conglomérat d'État chinois, qui a réalisé l'an passé un chiffre d'affaires estimé à 12 milliards de dollars, a signé un accord pour prendre 70 % du capital de Diva, un des principaux négociants en vins de Bordeaux, pour une somme tenue secrète. C'est le premier passage sous drapeau chinois d'un des 300 négociants bordelais, qui achètent les bouteilles de vins au vigneron et aux châteaux, avant de les commercialiser dans le

monde entier. « Nous sommes dans le top 25 des négociants, assure Jean-Pierre Rousseau, le directeur général de Diva. Et dans le top 10 de ceux intervenant sur les vins haut de gamme et les grands crus classés. » La maison, fondée en 1979, a réalisé l'an passé 93 % de son chiffre d'affaires (33,1 millions d'euros au total) à l'exportation, dont 45 % en Chine.

Besoins en capitaux

Bright Food et Diva sont désormais en position idéale pour profiter de l'évolution du marché mondial du vin de Bordeaux. L'an passé, la Chine a acheté 10 % des bouteilles de bordeaux. En valeur, sa part de marché est montée à 18 %.

Même si certains négociants sont passés, depuis les années 1980, sous pavillon allemand,

suisse ou japonais, cette prise de contrôle par un groupe chinois reste une minirévolution dans le Bordelais, tant pour le monde très fermé du négoce que pour l'ensemble du vignoble. Depuis 2008, une vingtaine de châteaux Bordelais ont certes été rachetés par des investisseurs Chinois.

Mais ce mouvement ne concerne pas encore les grands crus, et les transactions se limitent à des montants de 2 à 10 millions d'euros, cinquante fois moins la valeur estimée des châteaux les plus cotés.

Avec cette acquisition, Bright Food, qui possède notamment une chaîne de plusieurs centaines de cavistes à l'enseigne Joymax en Chine, s'assure un approvisionnement en bouteilles de grands crus classés, dont la vente en primeurs

est réservée à une poignée de négociants triés sur le volet. « Nous sommes allocataires de tous les grands crus classés sans exception,

de Margaux à Ausone en passant par Cheval Blanc », insiste Jean-Pierre Rousseau. Pour garantir la pérennité de cet avantage compétitif, les trois principaux dirigeants de Diva conservent 30 % du capital, et son patron restera à sa tête pendant au moins cinq ans.

Élévation du prix moyen des vins

« J'étais aux commandes d'une berline, on va y greffer un turbo, explique Jean-Pierre Rousseau. Le métier de négociant demande des besoins en capitaux plus importants, compte tenu de l'élévation du prix moyen des vins en primeurs. »

Pour s'adapter à cette évolution, la maison devait se renforcer. « Vu l'importance du marché chinois pour les vins de bordeaux, nous avons recherché un partenaire dans le pays, et pris contact avec des fonds d'investissements, des industriels de l'agroalimentaire et des distributeurs de produits de luxe », confie Cyril Benoit, de la banque d'affaires Benoit & Associés. Les déçus de cet appel d'offres tenteront peut-être de se rapprocher d'un concurrent de Diva... ■

Article du : 22/6/2012

LeFigaro.fr<http://www.lefigaro.fr/societes/2012/06/22/20005-20120622ARTFIG00779-bright-food-prend-le-contrôle-du-négociant-bordelais-diva.php>

Bright Food prend le contrôle du négociant bordelais Diva

Par Ivan Letessier Publié le 22/06/2012 à 22:39

Les trois principaux dirigeants de Diva (ci-dessus Marc Bourreli, négociant) conservent 30 % du capital, et son patron restera à sa tête pendant au moins cinq ans

Les trois principaux dirigeants de Diva (ci-dessus Marc Bourreli, négociant) conservent 30 % du capital, et son patron restera à sa tête pendant au moins cinq ans

Recommander

Le géant agroalimentaire chinois s'offre ainsi un accès privilégié aux plus grands crus classés, très prisés en Asie.

Après avoir songé à racheter les Choco BN, puis proposé de prendre le contrôle des yaourts Yoplait, le géant chinois de l'agroalimentaire Bright Food plante enfin son drapeau au cœur de la gastronomie française.

Ce conglomérat d'État chinois, qui a réalisé l'an passé un chiffre d'affaires de 8,3 milliards de dollars, a signé un accord pour prendre 70 % du capital de Diva, un des principaux négociants en vins de Bordeaux, pour une somme tenue secrète. C'est le premier passage sous drapeau chinois d'un des 300 négociants bordelais, qui achètent les bouteilles de vins aux vigneron et aux châteaux, avant de les commercialiser dans le monde entier.

«Nous sommes dans le top 25 des négociants, assure Jean-Pierre Rousseau, le directeur général de Diva. Et dans le top 10 de ceux intervenant sur les vins haut de gamme et les grands crus classés.» La maison, fondée en 1979, a réalisé l'an passé 93 % de son chiffre d'affaires (33,1 millions d'euros au total) à l'exportation, dont 45 % en Chine.

Besoins en capitaux

Bright Food et Diva sont désormais en position idéale pour profiter de l'évolution du marché mondial du vin de Bordeaux. L'an passé, la Chine a acheté 10 % des bouteilles de bordeaux. En valeur, sa part de marché est montée à 18 %.

Même si certains négociants sont passés, depuis les années 1980, sous pavillon allemand, suisse ou japonais, cette prise de contrôle par un groupe chinois reste une minirévolution dans le Bordelais, tant pour le monde très fermé du négoce que pour l'ensemble du vignoble. Depuis 2008, une vingtaine de châteaux Bordelais ont certes été rachetés par des investisseurs Chinois.

Mais ce mouvement ne concerne pas encore les grands crus, et les transactions se limitent à des montants de 2 à 10 millions d'euros, cinquante fois moins la valeur estimée des châteaux les plus cotés.

Avec cette acquisition, Bright Food, qui possède notamment une chaîne de plusieurs centaines de cavistes à l'enseigne Joymax en Chine, s'assure un approvisionnement en bouteilles de grands crus classés, dont la vente en primeurs est réservée à une poignée de négociants triés sur le volet. «Nous sommes allocataires de tous les grands crus classés sans exception, de Margaux à Ausone en passant par Cheval Blanc», insiste Jean-Pierre Rousseau. Pour garantir la pérennité de cet avantage compétitif, les trois principaux dirigeants de Diva conservent 30 % du capital, et son patron restera à sa tête pendant au moins cinq ans.

Élévation du prix moyen des vins

«J'étais aux commandes d'une berline, on va y greffer un turbo, explique Jean-Pierre Rousseau. Le métier de négociant demande des besoins en capitaux plus importants, compte tenu de l'élévation du prix moyen des vins en primeurs.»

Pour s'adapter à cette évolution, la maison devait se renforcer. «Vu l'importance du marché chinois pour les vins de bordeaux, nous avons recherché un partenaire dans le pays, et pris contact avec des fonds d'investissements, des industriels de l'agroalimentaire et des distributeurs de produits de luxe», confie Cyril Benoît, de la banque d'affaires Benoît & Associés. Les déçus de cet appel d'offres tenteront peut-être de se rapprocher d'un concurrent de Diva...

Tags :*Bright Food, Diva, Entreprises chinoises, Chine*

中国海外投资展现新风

时间:2013-11-22 12:58 来源:未知 作者:竹子俊

中国海外投资正呈现出新的趋势。

安永中国海外投资业务部近日发布的报告显示,不管是在交易数量还是交易总额上,资源(能源与采矿)行业仍然占据首位。然而,未来几年,中国对于农业、技术与消费品行业的投资有望在全球范围内出现史无前例的增长。

另一方面,与国有企业同步,民营企业“走出去”的步伐也在日益加快。报告显示,中国民营企业正加快对外投资;民营企业正放眼海外,期待攫取销售渠道与品牌投资以及扩张核心业务的更多机遇。

全球经济在步履蹒跚中复苏,这给了渴望参与国际竞争的中国企业难得的机会。法国投资银行帛安(B&A)创始人兼首席运营官西龙(Cyril Benoit)表示,中国投资人正将目光聚焦在领先技术、顶级品牌、高端制造业以及海外市场份额等方面,而另一方面,受经济危机冲击的欧洲汇集了此类资产,被视为最具吸引力的地区之一。

中国企业在海外的频频并购也让提供相关服务的企业看到了机会。帛安近日宣布在上海设立亚洲总部。这家公司近期帮助法国波尔多葡萄酒商DIVA Bordeaux的股东完成与中国食品巨头光明食品集团子公司上海糖酒集团(SSCW)的战略联合。帛安一直在寻求投资者为自己拓展新兴市场注入资金,而光明食品则在海外寻找投资机会,以增强自身高端葡萄酒的战略供应。

不过,统计显示,全球范围内90%的并购项目最终无法完成,50%的并购交易在完成失败,对此,西龙告诉《中国对外贸易》记者,意欲在海外并购的中国企业首先要了解交易的战略意义和意图;其次,要评估风险,了解并控制交易的复杂性,理解文化差异;另外,要注意价格协商、会计准则、后期的管理磨合等

帛安投资银行家(B&A)开拓中国业务

作者:本报记者高巧燕

在10月31日于法国驻华大使馆召开的新闻发布会上,法国独立精品投资银行帛安(B&A)宣布在上海设立亚洲总部。开拓中国业务,表达了帛安成为亚洲对外投资的领先金融顾问的战略愿景。

中国团队的成立将加强帛安与中国和亚洲公司以及投资机构之间的联系,帮助他们在欧洲这一中国对外投资首选地区寻找可靠的合作伙伴,开展业务。

发布会上,帛安介绍了他们近期的成功案例,帮助法国波尔多葡萄酒商DIVA Bordeaux的股东完成与中国国有农业食品巨头光明食品集团子公司上海糖酒集团(SSCW)的战略联合。这家法国中小企业一直在寻求投资者为自己拓展新兴市场注入资金,而光明食品则在海外寻找投资机会,以增强自身高端葡萄酒的战略供应。借此契机,帛安通过自己的专业能力把市场准入与品牌相结合,让资本与高端资产走到一起。

这宗交易反映出中国企业对海外收购日益增长的兴趣。帛安目前的项目涵盖消费品、食品、石油天然气、工业与技术等行业,有多个潜在中国买家表示强烈兴趣。

帛安创始人表示,希望为中国企业找到更多更好的投资途径,更好地支持中国经济的发展。



中国企业网

WWW.ZQCN.COM.CN
中国企业报社主办

http://news.zqcn.com.cn/hqci_20131114_734856.html

帛安投资银行家 (B&A) 开拓中国业务

2013-11-14 13:18:55 作者: 本报记者 高巧燕

在 10 月 31 日于法国驻华大使馆召开的新闻发布会上, 法国独立精品投资银行帛安 (B&A) 宣布在上海设立亚洲总部。开拓中国业务, 表达了帛安成为亚洲对外投资的领先金融顾问的战略愿景。

在 10 月 31 日于法国驻华大使馆召开的新闻发布会上, 法国独立精品投资银行帛安 (B&A) 宣布在上海设立亚洲总部。开拓中国业务, 表达了帛安成为亚洲对外投资的领先金融顾问的战略愿景。

中国团队的成立将加强帛安与中国和亚洲公司以及投资机构之间的联系, 帮助他们在欧洲这一中国对外投资首选地区寻找可靠的合作伙伴, 开展业务。

发布会上, 帛安介绍了他们近期的成功案例, 帮助法国波尔多葡萄酒商 DIVA Bordeaux 的股东完成与中国国有农业食品巨头光明食品集团子公司上海糖酒集团 (SSCW) 的战略联合。这家法国中小企业一直在寻求投资者为自己拓展新兴市场注入资金, 而光明食品则在海外寻找投资机会, 以增强自身高端葡萄酒的战略供应。借此契机, 帛安通过自己的专业能力把市场准入与品牌相结合, 让资本与高端资产走到一起。

这宗交易反映出中国企业对海外收购日益增长的兴趣。帛安目前的项目涵盖消费品、食品、石油天然气、工业与技术等行业, 有多个潜在中国买家表示强烈兴趣。

帛安创始人表示, 希望为中国企业找到更多更好的投资途径, 更好地支持中国经济的发展。

中国社經濟網

cnse.net.cn

http://www.cnse.net.cn/html/2013-11-12/2013-11-12_1384221018.html

帛安投资银行家 (B&A) 开拓中国业务

中国社經濟網 作者: 祝峰 2013-11-12 09:50:01

核心提示: 在 10 月 31 日于法国驻华大使馆召开的新闻发布会上, 法国独立精品投资银行帛安 (B&A) 宣布在上海设立亚洲总部。开拓中国业务, 表达了帛安成为亚洲对外投资的领先金融顾问的战略愿景。

在 10 月 31 日于法国驻华大使馆召开的新闻发布会上, 法国独立精品投资银行帛安 (B&A) 宣布在上海设立亚洲总部。开拓中国业务, 表达了帛安成为亚洲对外投资的领先金融顾问的战略愿景。

中国团队的成立将加强帛安与中国和亚洲公司以及投资机构之间的联系, 帮助他们在欧洲这一中国对外投资首选地区寻找可靠的合作伙伴, 开展业务。

发布会上, 帛安介绍了他们近期的成功案例, 帮助法国波尔多葡萄酒商 DIVA Bordeaux 的股东完成与中国国有农业食品巨头光明食品集团子公司上海糖酒集团 (SSCW) 的战略联合。这家法国中小企业一直在寻求投资者为自己拓展新兴市场注入资金, 而光明食品则在海外寻找投资机会, 以增强自身高端葡萄酒的战略供应。借此契机, 帛安通过自己的专业能力把市场准入与品牌相结合, 让资本与高端资产走到一起。

这宗交易反映出中国企业对海外收购日益增长的兴趣。帛安目前的项目涵盖消费品、食品、石油天然气、工业与技术等行业, 有多个潜在中国买家表示强烈兴趣。

帛安创始人表示, 希望为中国企业找到更多更好的投资途径, 更好地支持中国经济的发展。



<http://www.zgswcn.com/2013/1107/264681.shtml>

法国昂安投资银行开拓中国业务

2013-11-07 11:13 来源：中国商网-中国商报 作者：商闻

日前，在法国驻华大使馆召开的新闻发布会上，法国独立精品投资银行昂安(B&A)宣布在上海设立亚洲总部。昂安开拓中国业务，表达了其成为亚洲对外投资的领先金融顾问的战略愿景。

不难发现，昂安中国团队的成立将加强昂安与中国和亚洲公司以及投资机构之间的联系，帮助他们在欧洲这一中国对外投资首选地区寻找可靠的合作伙伴，开展业务。

昂安近期帮助法国波尔多葡萄酒商 DIVA Bordeaux 的股东完成了与中国国有农业食品巨头光明食品集团子公司上海糖酒集团(SSCW)的战略联合。这桩交易让昂安声名鹊起。

这家法国中小企业一直在寻求投资者为自己拓展新兴市场注入资金，而光明食品则在海外寻找投资机会，以增强自身高端葡萄酒的战略供应。

借此契机，昂安通过自己的专业能力把市场准入与品牌相结合，让资本与高端资产走到一起。这宗交易反映出中国企业对海外收购日益增长的兴趣。昂安目前的项目涵盖消费品、食品、石油天然气、工业与技术等行业，有多个潜在中国买家表示出强烈的兴趣。(商闻)



中国贸易报 CHINA TRADE NEWS

商情世界 International Market

风向标

法昂安投行在沪设亚洲总部

近日,创立于2011年的法国昂安投资银行(B&A)宣布在上海设立亚洲总部。

据悉,近期,昂安投资银行帮助法国波尔多葡萄酒商DIVA Bordeaux的股东完成与中国国有农业食品巨头光明食品集团子公司上海糖酒集团(SSCW)的战略联合。该企业一直在寻求投资者为自己拓展新兴市场注入资金,而光明食品则在海外寻找投资机会,以增强自身高端葡萄酒的战略供应。

据介绍,昂安投资银行进入中国市场,看好亚洲对外投资金融顾问的业务。目前,其项目涵盖消费品、食品、石油天然气、工业与技术等行业。

财经网 地产
CAIJING.COM.CN

<http://estate.caijing.com.cn/2013-10-31/113505147.html>

法国投行昂安合伙人：中国政府总是做得比说得好

本文来源于财经网 2013年10月31日 17:01

“上海自贸区的成立是给中国也是给世界的一个机会，不管什么改革，总有人反对和支持，邓小平在30年前也是冒着莫大的风险进行改革”

【财经网记者 杨新亚】“中国政府总是做得比说得好，每年的经济增长率总是高于预期。”中法工商会副主席、法国投资银行昂安(Benoit & Associés)上海总部合伙人郭嵩明(Emmanuel Gros)在接受财经网记者采访时表示。

由于一直以来的资本控制和股市的大起大落，房地产成为了企图对抗通胀的中国人的首选。在评论家和分析师口中，“泡沫”二字似乎成了房地产的伴生词汇，对于房地产泡沫破灭会拖垮经济的担忧也在与日俱增的，而郭嵩明(Emmanuel Gros)却说：“我在中国生活了11年，每年都会有西方人问我中国是不是要发生危机了，社会是不是要动荡了，但是10年来危机都没有发生，目前中国的社会结构和经济是存在一些问题，但是这些都不是一些新的危机，需要时间来解决。”

“很多人选择海外投资也是因为在在中国投资选择面较狭，因为一旦国内的投资受到限制、收益率降低，而又允许对外投资，那么房地产企业就会奔向国外，毫无疑问，中国投资者在欧洲进行房产投资是想要寻求安全感和欧元投资渠道。目前中国房地产收益率确实越来越接近欧洲房地产的收益率，因此海外投资对中国投资者比过去更有吸引力。”

要怎么解决投资渠道狭窄的问题呢，郭嵩明(Emmanuel Gros)认为上海自贸区似乎提供了一个答案。

“上海自贸区的成立是给中国也是给世界的一个机会，如果能实现资本自由流动、实现利率自由化，那么对于国内来说，人们的投资渠道拓宽了，而境外的大型投资集团也能在中国投资，这同时也有利于减少投机。不管什么改革，总有人反对和支持，邓小平在30年前也是冒着莫大的风险进行改革。”

昂安(Benoit & Associés)的下一步计划是转移到上海自贸区内，郭嵩明(Emmanuel Gros)表示很期待即将到来的三中全会会有一些金融改革的动作和规划，“对于投资者来说，利率自由化和资本的自由流动简直就是一个美梦”。

<http://www.europe1china.com/industry/ouqi/2013110116646322.htm>

帛安投资银行家（B&A）上海成立亚洲总部开拓中国业务

www.europe1china.com 来源：法国驻华大使馆商务处 2013-10-31 14: 13

在 10 月 31 日于法国驻华大使馆召开的新闻发布会上，法国独立精品投资银行帛安(B&A)宣布在上海设立亚洲总部。帛安开拓中国业务，表达了其成为亚洲对外投资的领先金融顾问的战略愿景。

中国团队的成立将加强帛安与中国和亚洲公司以及投资机构之间的联系，帮助他们在欧洲这一中国对外投资首选地区寻找可靠的合作伙伴，开展业务。

帛安近期帮助法国波尔多葡萄酒商 DIVA Bordeaux 的股东完成与中国国有农业食品巨头光明食品集团子公司上海糖酒集团（SSCW）的战略联合。这桩交易让帛安声名鹊起。

这家法国中小企业一直在寻求投资者为自己拓展新兴市场注入资金，而光明食品则在海外寻找投资机会，以增强自身高端葡萄酒的战略供应。

借此契机，帛安通过自己的专业能力把市场准入与品牌相结合，让资本与高端资产走到一起。

这宗交易反映出中国企业对海外收购日益增长的兴趣。帛安目前的项目涵盖消费品、食品、石油天然气、工业与技术等行业，有多个潜在中国买家表示强烈兴趣。

帛安上海总部目前将由郭嵩明（Emmanuel Gros）先生领导。

帛安（Benoit & Associés）的下一步计划是转移到上海自贸区内，郭嵩明（Emmanuel Gros）表示很期待即将到来的三中全会会有一些金融改革的动作和规划，他认为“上海自贸区的成立是给中国也是给世界的一个机会，如果能实现资本自由流动、实现利率自由化，那么对于国内来说，人们的投资渠道拓宽了，而境外的大型投资集团也能在中国投资，这同时也有利于减少投机。对于投资者来说，利率自由化和资本的自由流动就是一个梦想。”

关于帛安（B&A）

帛安（B&A）于 2011 年由西龙（Cyril Benoit）先生一手创立。帛安的投资银行家遍布巴黎、上海和阿比让，向公司高层、跨国集团、政府以及专业、个人、家族或机构投资方提供咨询。帛安主要从事中等规模的跨境交易。



图为帛安(B&A)团队成员，创始人兼首席运营官西龙(Cyril Benoit)（中）合伙人-中国及亚太区主管郭嵩明（Emmanuel Gros）（右三）

昂安投资银行家 (B&A) 开拓中国业务

发布时间: 2013 年 10 月 31 日 来源: 商报网

2013 年 10 月 31 日, 法国独立精品投资银行昂安 (B&A) 在法国驻华大使馆召开新闻发布会, 宣布将在上海设立亚洲总部。

昂安 (B&A) 于 2011 年由西龙 (Cyril Benoit) 先生一手创立, 主要从事中等规模的跨境交易, 目前的项目范围涵盖消费品、食品、石油天然气、工业与技术等行业。

昂安近期帮助法国波尔多葡萄酒 DIVA Bordeaux 的股东完成了与中国国有农业食品巨头光明食品集团子公司上海糖酒集团 (SSCW) 的战略联合, 这个合作案例让昂安声名鹊起。

当 DIVA Bordeaux 这家中小企业在寻求投资者为自己拓展新兴市场准入资金、当光明食品在海外寻找投资机会以实现自身高端葡萄酒供应的市场战略, 昂安 (B&A) 把握契机, 通过自己的专业能力把市场准入与品牌相结合, 完美实现了资本与高端资产的融合。

这宗交易也反映出中国企业对海外收购项目日益增长的兴趣。

法国投行昂安合伙人: 中国政府总是做得比说得好

2013/10/31 09:25:34

“上海自贸区的成立是给中国也是给世界的一个机会, 不管什么改革, 总有人反对和支持, 邓小平在 30 年前也是冒着莫大的风险进行改革”

【财经网记者 杨新亚】“中国政府总是做得比说得好, 每年的经济增长率总是高于预期。”中法工商会副主席、法国投资银行昂安 (Benoit & Associés) 上海总部合伙人郭嵩明 (Emmanuel Gros) 在接受财经网记者采访时表示。

由于一直以来的资本控制和股市的大起大落, 房地产成为了企图对抗通胀的中国人的首选, 在评论家和分析师口中, “泡沫”二字似乎成了房地产的伴生词汇, 对于房地产泡沫破灭会拖累经济的担忧也在与日俱增的, 而郭嵩明 (Emmanuel Gros) 却说: “我在中国生活了 11 年, 每年都会有西方人问我说中国是不是要发生危机了, 社会是不是要动荡了, 但是 10 年来危机都没有发生, 目前中国的社会结构和经济是存在一些问题, 但是这些都不是一些新的危机, 需要时间来解决。”

“很多人选择海外投资也是因为在在中国投资选择面相对较狭, 因为一旦国内的投资有限、回报降低, 而又允许对外投资, 那么房地产企业就会奔向国外, 毫无疑问, 中国投资者在欧洲进行房产投资是想要寻求安全感以及较高的回报率。虽然目前中国房地产回报率越来越接近欧洲房地产的回报率, 因为房价带动下租金在不停增长。”

要怎么解决投资渠道狭窄的问题呢, 郭嵩明 (Emmanuel Gros) 认为上海自贸区似乎提供了一个答案。“上海自贸区的成立是给中国也是给世界的一个机会, 如果能实现资本自由流动实现利率自由化, 那么对于国内来说, 人们的投资渠道拓宽了, 而境外的大型投资集团也能在中国投资, 这同时也有利于减少投机。不管什么改革, 总有人反对和支持, 邓小平在 30 年前也是冒着莫大的风险进行改革。”

昂安 (Benoit & Associés) 的下一步计划是转移到上海自贸区内, 郭嵩明 (Emmanuel Gros) 表示很期待即将到来的三中全会会有一些金融改革的动作和规划, “对于投资者来说, 利率自由化和资本的自由流动简直就是一个美梦”。

法国投行帛安合伙人：中国政府总是做得比说得好

发布时间：2013-10-31 17:35 来源：财经网

【财经网记者 杨新亚】

“中国政府总是做得比说得好，每年的经济增长率总是高于预期。”中法工商会副主席、法国投资银行帛安（Benoit & Associés）上海总部合伙人郭嵩明（Emmanuel Gros）在接受财经网记者采访时表示。

由于一直以来的资本控制和股市的大起大落，房地产成为了企图对抗通胀的中国人的首选。在评论家和分析师口中，“泡沫”二字似乎成了房地产的伴生词汇，对于房地产泡沫破灭会拖垮经济的担忧也在与日俱增的，而郭嵩明（Emmanuel Gros）却说：“我在中国生活了11年，每年都会有西方人问我说中国是不是要发生危机了，社会是不是要动摇了，但是10年来危机都没有发生，目前中国的社会结构和经济是存在一些问题，但是这些都不是一些新的危机，需要时间来解决。”

“很多人选择海外投资也是因为在中国投资选择面相对较狭，因为一旦国内的投资有限、回报降低，而又允许对外投资，那么房地产企业就会奔向国外，毫无疑问，中国投资者在欧洲进行房产投资是想要寻求安全感以及和较高的回报率。虽然目前中国房地产回报率越来越接近欧洲房地产的回报率，因为房价带动下租金在不停增长。”

要怎么解决投资渠道狭窄的问题呢，郭嵩明（Emmanuel Gros）认为上海自贸区似乎提供了一个答案。“上海自贸区的成立是给中国也是给世界的一个机会，如果能实现资本自由流动、实现利率自由化，那么对于国内来说，人们的投资渠道拓宽了，而境外的大型投资集团也能在中国投资，这同时也有利于减少投机。不管什么改革，总有人反对和支持，邓小平在30年前也是冒着莫大的风险进行改革。”

帛安（Benoit & Associés）的下一步计划是转移到上海自贸区内，郭嵩明（Emmanuel Gros）表示很期待即将到来的三中全会会有一些金融改革的动作和规划，“对于投资者来说，利率自由化和资本的自由流动简直就是一个美梦”。

法国投行帛安合伙人：中国政府总是做得比说得好

2013年10月31日 17:01

【财经网记者 杨新亚】

“中国政府总是做得比说得好，每年的经济增长率总是高于预期。”中法工商会副主席、法国投资银行帛安（Benoit & Associés）上海总部合伙人郭嵩明（Emmanuel Gros）在接受财经网记者采访时表示。

由于一直以来的资本控制和股市的大起大落，房地产成为了企图对抗通胀的中国人的首选。在评论家和分析师口中，“泡沫”二字似乎成了房地产的伴生词汇，对于房地产泡沫破灭会拖垮经济的担忧也在与日俱增的，而郭嵩明（Emmanuel Gros）却说：“我在中国生活了11年，每年都会有西方人问我说中国是不是要发生危机了，社会是不是要动摇了，但是10年来危机都没有发生，目前中国的社会结构和经济是存在一些问题，但是这些都不是一些新的危机，需要时间来解决。”

“很多人选择海外投资也是因为在中国投资选择面相对较狭，因为一旦国内的投资有限、回报降低，而又允许对外投资，那么房地产企业就会奔向国外，毫无疑问，中国投资者在欧洲进行房产投资是想要寻求安全感以及和较高的回报率。虽然目前中国房地产回报率越来越接近欧洲房地产的回报率，因为房价带动下租金在不停增长。”

要怎么解决投资渠道狭窄的问题呢，郭嵩明（Emmanuel Gros）认为上海自贸区似乎提供了一个答案。“上海自贸区的成立是给中国也是给世界的一个机会，如果能实现资本自由流动、实现利率自由化，那么对于国内来说，人们的投资渠道拓宽了，而境外的大型投资集团也能在中国投资，这同时也有利于减少投机。不管什么改革，总有人反对和支持，邓小平在30年前也是冒着莫大的风险进行改革。”

帛安（Benoit & Associés）的下一步计划是转移到上海自贸区内，郭嵩明（Emmanuel Gros）表示很期待即将到来的三中全会会有一些金融改革的动作和规划，“对于投资者来说，利率自由化和资本的自由流动简直就是一个美梦”。



发表于 RFI (<http://www.chinese.rfi.fr>)

中法昂安投资银行与第四届国际资本峰会 (ICC 2013)

Par 尼古拉
Created 2013-08-29 04:00
Thu, 2013-08-29 02:00



Faits saillants de l' ICC 2013 - Réception à l' Elysée avec le Président HOLLANDE
ICC 2013

法国总统奥朗德主持文博会开幕式 (2013年6月25日)

深信欧洲价值领域可与新兴经济体增长紧密结合的中法昂安投资银行 (Banque Benoit & Associés), 是一家以创业型模式运作, 活动范围遍及欧、亚、非三大洲的独立金融顾问机构。具有多元化文化背景的中法昂安投资银行, 目前在法中两地共有十二名专业人士。本次节目采访了曾先后毕业于上海复旦大学 (Fudan University) 和巴黎欧洲商学院 (ESCP europe) 的中法昂安投资银行顾问沈挺汀。

中法昂安投资银行团队成员不仅都拥有一流国际金融机构的工作背景, 如: 纽约证券交易所 (NYSE)、法国巴黎银行 (BNP Paribas)、美林证券 (Merrill Lynch)、摩根士丹利 (Morgan Stanley)、森特维尤合伙公司 (Centerview Partners) 等, 而且, 还能以流利的法语、英语、汉语, 甚至阿拉伯语进行沟通。

2012年年中, 中法昂安投资银行作为法国波尔多葡萄酒出口商Divo公司的金融顾问机构, 与中国第二大国有食品企业-光明食品集团 (Brightfood) 的金融顾问机构德勤事务所 (Deloitte) 一道, 经过历时七个月时间, 促成中国光明食品集团与法国Divo公司之间实现战略联盟。

2013年6月24日至25日, 中法昂安投资银行在巴黎出席了由中国企业家俱乐部 (CEC) 和法国展望与创新基金会 (Fondation Prospective et Innovation) 联合参与主办的第四届国际资本峰会 (ICC 2013)。第四届国际资本峰会的闭幕酒会由法国总统奥朗德 (François HOLLANDE) 亲自在总统府爱丽舍宫主持。

RFI: 沈挺汀您好! 能否首先请您介绍一下中法昂安投资银行代表出席巴黎第四届国际资本峰会的情况?

沈挺汀: “非常荣幸能够参加到这次中国企业家俱乐部在法国访问交流活动。我主要是参加会议。很有启发性。因为, 有不同的国内著名企业家, 尤其是一些著名的民营企业来到法国进行交流, 举办讲座。这就可以第一手了解到中国企业家在寻求海外投资当中有哪些顾虑、有哪些问题。这对投资机构来说是非常重要的。因为, 作为一个国外的投资机构, 对中国不是完全了解, 尤其是就文化的差异。比如说, 对一些交易的理解性不同...。这次使得可以第一手了解到中国企业家的想法, 这对我来说非常有帮助。”

RFI: 能否透露你们具体收到了哪些反馈吗?

沈挺汀: “有挺多反馈的。比如说, 一些中国企业家对西方的优质资产很感兴趣, 但在接洽过程中, 会遇到一些困难, 一些理解性的困难, 以及在接洽上的困难。就算做成了一批交易, 也还有很长一段路要走。这只是一个起点, 之后, 还要进行整合、融合。其中, 还会有许多具体的问题出现。所以, 我们可以从中国学习到很多东西...; 而且, 这个中国企业家俱乐部也是一个相当有影响力的中国企业家协会。整个活动由中国的龙永图先生和法国的拉法兰先生 (Jean Pierre RAFFARIN) 共同主持。”

RFI: 能否介绍一下, 昂安投资银行在中国已经开展了哪些具体活动了呢?

沈挺汀: “我们2011年在上海开设了办公室。它与我们的巴黎办公室相互结合, 对一些进行中的项目上合作。上海办公室具有地方性优势, 可帮助我们在法国的一些项目上起到重要的推动作用。巴黎办公室也可起到带头作用, 因为, 我们在法国和欧洲有着巨大的关系网。和许多公司和私募基金之间也都有着非常紧密的关系。所以, 我们能够从中起到桥梁的作用, 在亚洲和欧洲两地进行同一项目。”

RFI: 你们近期是否有已经完成了的项目呢?

沈挺汀: “对! 去年2012年, 我们交割了一项非常重要的项目。就是中国光明食品集团收购法国波尔多Divo公司70%的股份。Divo公司是波尔多地区非常著名葡萄酒分销商。鉴于新兴市场有着非常多的机会, 所以, Divo公司也在寻找新的投资方、新股东, 以便到新兴国家去发展。同时, 光明集团也在寻求海外发展的机会, 主要是葡萄酒。而葡萄酒最重要的就是产地和质量。为了保证产地和质量, 那就需要寻找非常可靠的货源。于是, 从这两点接合起来, 大家可以发现, 这笔交易对双方都是非常有利的。Divo公司是一家分销商, 不是一个酒庄。通过Divo公司, 光明集团将可以采购到波尔多地区最优质的和最正宗的葡萄酒, 并销往世界各地。”

RFI: 您是否愿意做个简单的自我介绍?

沈挺汀: “我曾就读上海复旦大学和巴黎欧洲商学院。我学的是金融专业。中法昂安银行是第一份正式工作, 在这里得到了很多学习与锻炼的机会, 希望未来能够在法中之间有更多的发展。”

据介绍, 以经销波尔多葡萄酒著称的法国Divo公司, 业务范围遍布全球。在当前欧洲经济整体下滑的背景下, Divo公司如同许多法国葡萄酒商那样, 将市场重心转移至亚洲。在与光明食品集团实现战略联盟以前, 中国市场的业绩已占法国Divo公司销量的45%, 而整个亚洲的业绩比重, 更是高达60%。

成立于2006年08月08日的中国第二大国有食品企业-中国光明食品集团, 目前旗下拥有光明乳业、金枫酒业、梅林股份和海博股份等上市公司以及光明、大白兔、冠生园、梅林、正广和等知名品牌。在与法国Divo公司结盟以前, 光明食品集团主要经营乳制品、糖、酒、休闲食品和罐头食品等, 此外, 光明食品集团也从事: 奶牛、生猪、大米、蔬果和花卉等现代农业。

2012年6月, 在中法昂安投资银行和德勤事务所的共同协助下, 中国光明食品集团完成了对法国Divo公司70%股权的收购, 使得中国光明食品集团在原有的黄酒、白酒系列产品基础上, 成功进入葡萄酒领域, 为其拓宽酒类产业链增添了重要一笔。就此, 中法昂安投资银行分析师指出, 中国光明食品集团与法国Divo公司之间的结盟, 对中方而言, 这不仅有利于光明食品集团扩充其产业链, 提升其整体规模和实力, 而且, 也为其更好的进军法国市场开辟路径。而对法方面言, 这为Divo公司未来更好的在华发展提供了保障。所以, 这一结盟对于法中双方相关企业是各得其所。

FM Son: 中法昂安投资银行与第四届国际资本峰会 (ICC 2013) (1)

Radio France Internationale (2)

融入法国融入“中国人集体婚礼”的旅法华人获得保障 (3)

蒋山青和江凌两位在巴黎联合国教科文组织举办的中国画家 (4)

中国希望维持今年下半年的经济稳定增长 (5)

瑞士成为中国进军欧洲市场的桥头堡 (6)

Europe

Asia



22, avenue Pierre 1^{er} de Serbie

75116 Paris, France

Tel: + 33 1 86 95 10 40



5th Floor, Front Hall, Shanghai Exhibition Center

No.1000 Yan An Middle Road

Jingan District Shanghai 200040 PR China

Tel: +86 21 2220 6625

www.benoit-associates.com