



NCI devient actionnaire majoritaire de SOPANO, aux côtés de son dirigeant, Laurent Charbonneau

Conception et Fabrication
d'étiquettes adhésives



Prise de participation majoritaire au
capital de



CONSEIL DES CEDANTS

- La société de gestion multirégionale NCI poursuit son engagement auprès des PME à fort potentiel en prenant, via son fonds RD4, le contrôle majoritaire de la société normande SOPANO. Fondée en 1963, l'entreprise indépendante basée à Saint-Pierre-lès-Elbeuf (76), est spécialisée dans la fabrication et la distribution d'étiquettes adhésives et les bobines de caisse.
- Dirigée depuis 2003 par Laurent Charbonneau, SOPANO a diversifié son portefeuille de clients au cours des 15 dernières années en réalisant les investissements nécessaires sous l'impulsion de son management. Entreprise mono-technologique quasi exclusivement dédiée à l'origine à une clientèle exigeante de Grandes et Moyennes Surfaces (GMS), SOPANO s'est ainsi ouverte aux activités numériques pour adresser d'autres besoins.
- L'entreprise, qui a réalisé un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros en 2020, s'oriente aujourd'hui vers une stratégie de développement ambitieuse, en accélérant sa diversification vers la clientèle industrielle, et en initiant une politique volontariste de croissance externe, dans un secteur encore très atomisé. Dans ce contexte ses actionnaires ont souhaité céder leur participation, aux côtés du fonds majoritaire RD4, géré par NCI.

- « SOPANO est reconnue comme un acteur important dans le secteur de l'étiquette adhésive, de par la qualité de son organisation industrielle et commerciale, mais également par ses nombreuses certifications qui pilotent son organisation mais reflètent aussi ses fortes valeurs », commente Laurent Charbonneau, directeur général de SOPANO. « L'équipe de direction, qui souhaitait capitaliser sur le niveau d'expertise de l'entreprise pour entreprendre une dynamique encore plus forte de croissance, a trouvé en NCI un partenaire non seulement financier mais également stratégique pour mettre en place ses nouvelles ambitions, ajoute-t-il. Ses valeurs entrepreneuriales et humaines, son expertise dans diverses activités, son implantation normande, sa capacité à accompagner les managers et son goût du challenge, ont motivé mon choix de m'associer à NCI dans le cadre de la restructuration du capital de SOPANO ».
- « Pour NCI, cette entrée au capital de SOPANO s'inscrit dans la stratégie du fonds RD4 (Reprendre et Développer 4), qui consiste à permettre aux PME de poursuivre leur croissance et assurer leur pérennité en maintenant leur centre de décision en région », explique de son côté Hubert de Gernay, directeur associé de NCI.

- « SOPANO,, qui a une clientèle GMS fidèle, est une belle PME régionale qui possède un outil industriel très performant et qui est l'un des deux leaders sur son marché en France. Elle a montré la robustesse de son modèle économique pendant la crise sanitaire. Nous venons accompagner un dirigeant expérimenté, crédible et légitime, qui a une vraie volonté de développer et de diversifier l'entreprise par l'acquisition de cibles pertinentes. » Sur ce point, NCI pourra utilement accompagner la stratégie de build-up, en s'appuyant sur une expertise solide. La société est également engagée dans des actions environnementales et de type RSE. Un aspect primordial pour NCI, qui accorde une très grande importance aux critères ESG.
- Cette opération est la dernière pour le fonds d'investissement RD4. « Le fonds a été lancé début 2016. Il aura réalisé 23 investissements. Le passage de témoin avec le fonds successeur RD5, en cours de lancement, est parfait », précise Hubert de Germay.
- NCI, acteur majeur du capital investissement multirégional, investit des compétences et des fonds propres dans des projets de création, de développement et de transmission d'entreprises. Avec une croissance historique à deux chiffres et 300 M€ sous gestion (confiés par des investisseurs institutionnels publics et privés), NCI concilie finance et développement économique sur un territoire à fort potentiel : Normandie, Hauts-de-France, Bretagne, Pays de la Loire, le nord de la Nouvelle-Aquitaine, la région parisienne.

Approche SOCIETEX

- SOCIETEX a été missionnée en exclusivité dans le cadre de la cession de la société afin de la conseiller et l'accompagner dans l'identification d'investisseurs, la négociation et le montage de l'opération.

Equipe SOCIETEX



Bernard MAUSSION
Senior Partner
bernard.maussion@societex.com



Benoît CAUCHARD
Partner
benoit.cauchard@societex.com



Elie ACHDDOU
Associate
elie.achddou@societex.com

Intervenants

- Cédants : LABEL - Laurent Charbonneau
- Conseil M&A cédant : Societex – Bernard Maussion, Benoît Cauchard, Elie Achddou
- DD financière cédant : Deloitte – Bertrand Chaboussou, Stéphanie Raffin, Agathe Leclerc
- Conseil juridique cédant : Gate Avocats – Me Julien Augais, Me Julien Loth
- Investisseur : NCI – Hubert de Germay, Laurie Périé
- Conseil M&A NCI : Clairfield International – Olivier Le Grelle, Amaury de Cassan
- Conseil juridique NCI : Apollo – Me Guillaume de Ternay, Me Béryl de Puget
- Audit financier NCI : ACA Nexia – Hervé Téran, François Mahé
- Audit RH NCI ; Telescope – Pierre Mage
- Banques ; Banque Populaire du Nord – CIC Nord-Ouest – Caisse d'Epargne et de Prévoyance Normandie – Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel de Normandie-Seine