

LE DEAL DE LA SEMAINE

Marietton Développement met le cap sur Vacances Héliades

La compagnie aérienne low cost XL Airways a conclu un accord en vue de céder au groupe de tourisme français Marietton Développement, présidé par Laurent Abitbol et propriétaire du tour-opérateur Voyamar, l'intégralité du capital de sa filiale Vacances Héliades, tour-opérateur spécialisé sur la Grèce et les îles du Cap-Vert. Pour mémoire, Vacances Héliades avait été acquise par XL Airways le 1^{er} janvier 2007 dans le but de proposer aux voyageurs une offre de vols moyen-courriers et de séjours en Europe. Cependant, souffrant de la compétition face à d'autres compagnies low cost telles que Ryanair ou encore Easyjet, la compagnie aérienne a changé de stratégie il y a deux ans et affiché son souhait de se recentrer sur ses vols long-courriers (Amérique du Nord, Antilles...). Cette reprise s'inscrit donc dans cette optique, et permettra en outre à Marietton Développement, qui regroupe aujourd'hui quatre familles de métiers différents et plus de 1 300 collaborateurs dans le secteur du tourisme, de poursuivre sa politique

de croissance externe suite à l'entrée à son capital au printemps dernier des fonds d'investissement Bpifrance, Certares et AfricInvest. A noter que le groupe lyonnais avait déjà mis la main l'an dernier sur Fram Affaires, OL Voyages et Celtea Voyages (Selectour). La réalisation de l'opération devrait intervenir fin décembre 2018. Fondé en 1975 par Xavier de Neuville, Vacances Héliades compte aujourd'hui une centaine de salariés. En 2017, le tour-opérateur a réalisé un chiffre d'affaires de 109 millions d'euros. **Dentons** accompagne Marietton Développement avec **Pascal Chadenet**, associé, et **Alexis Carlevan** en corporate, **Emmanuelle van den Broucke**, associée, et **Alexia Delaunay** en concurrence, et **Adrien Herbaut Dufour** en droit social. **Viguié Schmidt & Associés** conseille XL Airways avec **Fabrice Veverka**, associé, **Charles Fillon**, counsel, et **Marine Rensy** en corporate, **Virginie Viallard**, associée, en concurrence, et **Christel Alberti**, associée, sur les aspects fiscaux.

Le conseil de XL Airways : Fabrice Veverka, associé chez Viguié Schmidt & Associés

Pourquoi la compagnie XL Airways a-t-elle choisi de se délester de Vacances Héliades au profit de Marietton Développement ?

XL Airways est spécialisée dans les vols low cost à destination d'une clientèle «loisir». Compte tenu de la tension concurrentielle existant sur le marché européen, elle a décidé en 2016 de cesser son activité de vols moyen-courriers pour se recentrer sur une activité intégralement long-courrier. Or, XL Airways avait précisément acquis le tour-opérateur Vacances Héliades en 2007 pour alimenter ses vols moyen-courriers via des offres de séjours en Grèce, dont Vacances Héliades est un spécialiste. XL Airways a donc décidé de se séparer de Vacances Héliades afin de donner à la société les moyens de se développer de manière plus efficace à l'avenir. Le choix du repreneur s'est porté sur Marietton à l'issue d'un processus compétitif car, outre le caractère attractif de sa proposition, il était porteur du meilleur projet d'entreprise pour Vacances Héliades et ses salariés, ce qui constituait un élément important aux yeux du vendeur.

Il s'agit d'une opération de cession à 100 % assez classique. A-t-elle néanmoins présenté des particularités ?

Une spécificité résidait dans le fait qu'une partie significative

de l'activité de Vacances Héliades est physiquement basée et réalisée en Grèce, ce qui n'est pas si courant pour une contrepartie française et peut être anxiogène pour un acquéreur qui n'a pas déjà été exposé à cette juridiction. Cet aspect a néanmoins été tempéré par le fait que Vacances Héliades s'était entourée de prestataires francophones dans ce pays. Mais pour l'acquéreur, en termes de due diligence, cela a été moins simple que si l'activité avait été concentrée dans une juridiction plus habituelle.



Outre cette problématique d'exécution, avez-vous rencontré d'autres difficultés ?

Non, car nous étions dans l'archétype d'une opération de M&A menée dans le cadre d'un process compétitif, avec un prix structuré de manière à donner le maximum de confort à toutes les parties. Tout a été réalisé de manière raisonnée et pragmatique entre l'acquéreur et le vendeur, et les négociations ont été fluides entre les conseils. Par ailleurs, il s'agit d'une opération qui était stratégiquement nécessaire à XL Airways, et qui permettait à Marietton Développement de démontrer, peu de temps après l'arrivée en juin dernier de ses nouveaux actionnaires Bpifrance, Certares et AfricInvest, que la promesse d'accélération de son développement allait être tenue. ■

Propos recueillis par Chloé Enkaoua