

DEAL DE LA SEMAINE

Rechargement des véhicules électriques : Zeplug lève 240 millions d'euros et rachète son concurrent

Zeplug passe à la vitesse supérieure dans la course à l'électrification du parc automobile. Créé en 2014 par Nicolas Banchet, Gilles Gomis et Frédéric Renaudeau, l'opérateur de bornes de recharge pour les véhicules électriques et hybrides, qui œuvre notamment dans les copropriétés et les immeubles de bureaux, a annoncé l'arrivée comme actionnaire majoritaire du fonds d'infrastructure Intermediary Capital Group (ICG) dans le cadre d'une levée de fonds de 240 millions d'euros. La start-up tricolore, pionnière dans son secteur et qui revendique aujourd'hui près de 6 000 contrats en France, n'avait jusqu'à présent levé « seulement » qu'une quinzaine de millions d'euros au total auprès de différents investisseurs. Dans le détail de cette opération complexe, le fonds hexagonal LBO France cède l'intégralité de ses titres à ICG. Clenergia Capital Limited, une partie des cadres, et certains actionnaires minoritaires cèdent également tout ou partie de leurs titres. L'entrée au capital d'ICG permet notamment à Zeplug d'acquiescer son concurrent Bornes Solutions. Le groupe souhaite se renforcer dans l'Hexagone et développer son internationalisation, notamment aux Etats-Unis ainsi que dans plusieurs pays européens (Royaume-Uni, Italie, Allemagne, Espagne, etc.). Ayache a conseillé ICG avec **Olivier Tordjman**, **Gwenaëlle de Kerviler**, associés, **Valérie Attia**, **Aude Galelli** et **Marie Forray**, en corporate ; **Alain Levy**, associé, **David Puzenat**, conseil, en financement ; **Bruno Erard**, associé, **Laurent Bibaut**, conseil, en fiscalité ; **Frédéric**

Fuchs, associé, **Charles Méteaut**, en concurrence, distribution et contrats commerciaux ; et **Caroline André-Hesse**, associée, en social. Zeplug a fait appel à **Latham & Watkins** avec **Pierre-Louis Cléro**, associé, **Xavier Nassoy** et **Alexandre de Puysegur**, en corporate ; **Xavier Renard**, associé, **Camille Pons** et **Jean-Baptiste Bourbier**, en fiscal ; **Michel Houdayer**, associé, **Aurélien Lorenzi** et **Léa Demulder**, en financement ; **Jacques-Philippe Gunther**, associé, **Wenceslas Chelini**, en antitrust ; **Matthias Rubner**, associé, **Léo Theillac**, en droit social ; et **Jean-Luc Juhan**, associé, sur les aspects de contrats commerciaux. **Viguié Schmidt & Associés** est intervenu auprès de **LBO France** avec **Louis Chenard**, associé, en private equity. **Agilys Avocats** a accompagné les managers avec **Baptiste Bellone**, associé, et **Madalina Suru**, conseil, en corporate. **PWC Société d'Avocats** a conseillé Intermediary Capital Group pour les due diligences avec **Isabelle de la Gorce** et **Claire Pascal-Oury**, associées, **Claudio Carvalho Viter**, **Pauline Fabre Conté** et **Christopher Deshayes**, en juridique ; **Antoine Coursaut-Durand**, associé, **Justine Szwaja**, en réglementaire ; **Nicolas Arfel**, associé, **Stéphane Henrion**, of counsel, **Amandine Vincent**, **Yacine Ouldali**, **Anaïs Hardy**, **Tiphaine Stoss** et **Robin Milleret**, en fiscal ; **Aurélien Cluzel d'Andlau**, **Sophie Desvallées** et **Jinny Song**, en social ; et **Eric Douheret**, associé, **Grégoire de Widerspach-Thor** et **Samih Soula**, en financier.

Le conseil d'ICG : Olivier Tordjman, associé chez Ayache

Comment s'est déroulée cette levée de fonds ?

Ce fut plus qu'une simple levée de fonds. L'opération a débuté, comme souvent, par un appel d'offres organisé par Crédit Suisse visant l'entrée d'un nouvel actionnaire de référence pour Zeplug. ICG a remporté cet appel d'offres avec une proposition alliant le rachat de parts des actionnaires minoritaires sortants, un financement significatif de l'entreprise par augmentation de capital et émission obligataire permettant notamment le rachat de Bornes Solutions à OSB. Cette multi-opération ambitieuse a donné une véritable force de frappe à Zeplug dans le cadre d'une opération structurée et stratégique, tout cela dans un calendrier respectable de 6/7 mois. La réponse à l'appel d'offres a été donnée en mars, l'opération signée définitivement en mai et le deal finalisé, après avoir obtenu toutes les autorisations nécessaires, mi-septembre.

Quelles ont été les éventuelles difficultés ?

Il s'agit de difficultés usuelles avec une contrainte forte supplé-

mentaire liée au nombre d'actionnaires minoritaires impliqués, dont certains sortaient au moment où l'on recomposait le capital et d'autres restaient dans le tour de table. Mais c'est surtout la complexité du dossier consistant en réalité en trois dossiers en un : une cession classique, un financement significatif par augmentation de capital et émission obligataire ainsi qu'une acquisition, en l'occurrence celle de Bornes Solutions par Zeplug.

Que retenir finalement de ce dossier ?

Ce fut un dossier stimulant pour l'ensemble des équipes du cabinet dans un secteur engageant, stratégique, et même politique en cette période de crise de l'énergie. Le dossier était ambitieux, mais heureusement avec des acteurs ouverts et travaillant dans le même objectif. Nous avons beaucoup phosphoré ces derniers mois autour des trois volets de ce deal, mais toujours de manière fluide et coordonnée. ■

Propos recueillis par Pierre-Anthony Canovas

