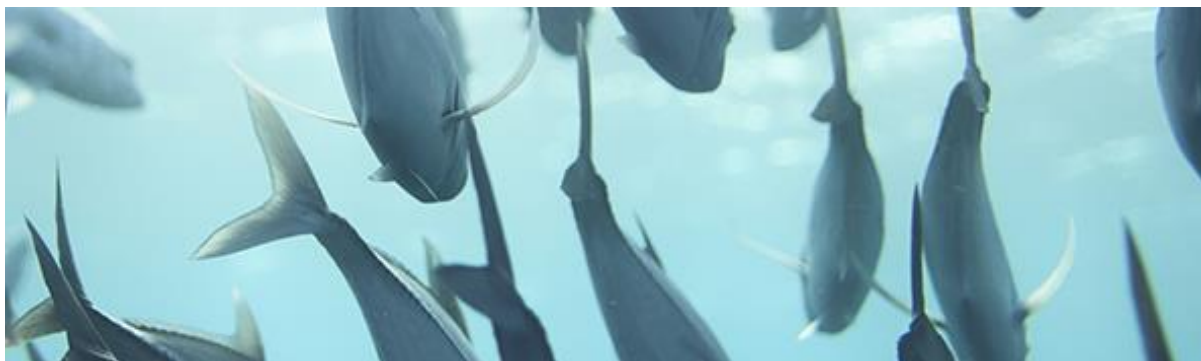


CASE STUDY CLS

Un partenariat public-privé réussi pour créer une entreprise de pointe dans le domaine des données satellites



Réussite pour Ardian dans le domaine du partenariat public privé. La complémentarité entre le savoir-faire technologique du CNES (centre national d'études spatiales) et celui financier d'Ardian a permis la montée en puissance de CLS. Cette société technologique de niche s'est imposée comme leader sur tous ses segments, sous les efforts conjugués de ses actionnaires publics et privé, ainsi que de son management.

CHIFFRES-CLÉS

- > Doublement de la rentabilité
- > Passage de 450 à 750 employés
- > Réalisation de 5 acquisitions
- > Présence sur 26 sites dans 198 pays
- > 80% du CA directement lié aux objectifs de développement durable de l'ONU

Efficacité du partenariat public privé

Filiale du CNES et de l'Ifremer, CLS (Collecte Localisation Satellites) est spécialisée dans le traitement de la donnée pour les solutions d'observation de la Terre, exploitées notamment dans la surveillance environnementale ou la gestion des océans et des ressources. Pour la première fois, en 2013, le CNES a choisi d'ouvrir le capital de sa filiale à un acteur privé. Plusieurs raisons l'ont conduit à nous sélectionner comme partenaire : le fait que nous soyons un acteur

institutionnel, notre présence à l'international – atout nécessaire pour accompagner le développement du groupe – et, enfin, une complémentarité avérée entre nos compétences.

De notre côté, le fort potentiel de croissance de CLS, une base de clients privés et publics très solide, la stabilité et l'implication de l'équipe dirigeante, ainsi que les fortes barrières à l'entrée du secteur, nous ont convaincus du bien-fondé d'une participation.

Nous avons donc conclu un accord atypique et investi 29,5 millions d'euros, prenant ainsi une participation minoritaire de 32 % aux côtés d'un acteur public. Tout au long de cette collaboration, le CNES nous a accordé sa confiance en matière d'organisation et de reporting financier, tout en apportant, de son côté, ses compétences technologiques.

Structuration et acquisitions pour renforcer une position de leader

Notre prise de participation s'est d'abord traduite par un accompagnement sur l'organisation financière : mise en place de KPIs et de reportings financiers, gestion du cash, contrôle renforcé sur les filiales internationales...

Les chiffres n'étant rien sans les hommes, nous avons conseillé CLS afin de renforcer la politique RH de gestion des talents et d'améliorer sa gouvernance RSE.

Dans un secteur très concurrentiel, nous avons soutenu l'équipe de direction dans son importante réorganisation des activités de CLS en cinq business units. Cette réorganisation a renforcé l'innovation de l'entreprise et orienté son activité sur les besoins clients (sécurité maritime, surveillance de l'environnement et du climat, gestion durable des pêches...), permettant à CLS de s'imposer comme leader dans chacun de ces secteurs.

Cette position de leader a été renforcée grâce à la croissance externe. Nous avons accompagné CLS sur cinq acquisitions, de l'identification des cibles à la phase d'audits et de valorisation, en passant par la structuration du financement. Grâce à ces opérations, CLS a pu prendre position sur de nouveaux marchés, se renforcer géographiquement ou acquérir une technologie de pointe.

À la faveur de deux d'entre elles, CLS a triplé sa taille sur le très stratégique marché américain, s'imposant comme un acteur innovant et agile.



Tortue équipée d'une balise ARGOS

Armé pour le futur

A dix-huit mois de la date de sortie initialement prévue, et preuve de notre confiance dans l'entreprise ainsi que de notre parfaite entente avec le CNES, nous avons soutenu une levée de fonds de 100 millions d'euros pour CLS. Une étape indispensable pour mettre en place un nouveau système innovant d'infrastructures satellitaires assurant la pérennité du système ARGOS. Grâce à KINEIS, CLS va en effet opérer 25 nano-satellites et renforcer sa position dans le développement du spatial et la collecte de données stratégiques.

Cette opportunité finalise la création de valeur qui a guidé nos six années d'accompagnement. Une période au cours de laquelle l'entreprise a doublé sa rentabilité et conforté son empreinte internationale, avec deux tiers de son chiffre d'affaires réalisés hors de France. Une illustration des formidables résultats que peuvent produire une confiance partagée entre actionnaires publics et privés et un management impliqué.

TEMOIGNAGES

« Nous avons travaillé en étroite collaboration avec les équipes de direction, le CNES et l'Ifremer, tout en ayant l'espace nécessaire pour jouer notre rôle d'investisseur actif. Grâce à sa réorganisation, aux acquisitions et à Kineis, CLS est en position de force pour affronter l'avenir et dispose d'un réservoir d'opportunités grâce aux synergies qui peuvent désormais être mises en place. » **Caroline Pihan, Director, Ardian Expansion**

« Je tiens à remercier les équipes d'Ardian, du CNES et de l'Ifremer pour leur soutien. Au-delà de la qualité de nos relations, ils ont tenu un rôle majeur dans le développement de nouvelles expertises et dans notre expansion internationale.

Leur accompagnement à la fois stratégique et pragmatique nous a permis de renforcer notre position de leader et d'élargir notre portefeuille de solutions. Nous sommes ravis d'accueillir la CNP qui partage notre vision et notre philosophie d'entreprise. Je suis convaincu que leur arrivée

aux côtés du CNES nous permettra de nous développer et d'avoir les moyens de relever de nouveaux challenges pour une planète durable. » **Christophe Vassal, Président de CLS**