



Communiqué de presse

HLD Europe fait l'acquisition de Cellfish et accompagne l'équipe dirigeante dans une opération de Management Buy-Out (MBO)

Aubervilliers, le 03 novembre 2015

Cellfish annonce aujourd'hui la reprise de l'ensemble de son capital par HLD Europe et son management.

HLD Europe est un groupe créé par des entrepreneurs pour les entrepreneurs. Depuis 2010, HLD Europe accompagne et aide les entreprises françaises et européennes à se développer dans la durée.

HLD Europe soutiendra Cellfish dans sa stratégie qui vise à renforcer ses positions en France et en Europe et à poursuivre le développement de services innovants sur le marché du streaming mobile.

Nicolas d'Hueppe Président du Directoire de Cellfish, continuera de s'appuyer sur l'équipe de management pour mettre en œuvre les orientations stratégiques de l'entreprise. Gabriel Fossorier, devient Président du Conseil de Surveillance de Cellfish. Le Conseil de Surveillance qui a vocation à accueillir des personnalités du monde des médias et des télécoms est notamment complété par M. Xavier Buck actuel Chairman de DCL Group.

« Nous avons été séduit par la qualité de l'équipe managériale. Nous sommes persuadés qu'elle saura dans un environnement évolutif poursuivre son développement tant en France qu'à l'étranger. Cellfish retrouve avec HLD Europe un partenaire stable qui inscrit sa stratégie dans la durée. », déclare Gabriel Fossorier.

Acteur incontournable de l'Entertainment, les 150 collaborateurs de Cellfish imaginent et produisent des applications de divertissement depuis plus de 10 ans dans l'univers du mobile. Cellfish séduit un public toujours plus large comme en témoignent les 40 millions d'applications téléchargées et ses 70 millions d'Euros de transactions annuelles.

« Avec 70 millions d'Euros de chiffre d'affaires, Cellfish est un leader du digital en France. Depuis 10 ans, nous développons un savoir-faire unique dans la monétisation et la distribution de contenus numériques. Le support financier d'HLD va nous permettre d'accélérer nos ambitions dans le streaming musical et vidéo, en France et à l'international, afin de nous imposer comme un acteur européen incontournable. » ajoute Nicolas d'Hueppe, Président de Cellfish.

A propos du Groupe HLD

Le groupe HLD est un holding de participations industrielles et de services. Ses fondateurs sont Jean-Philippe Hecketsweiler, Jean-Bernard Lafonta et Philippe Donnet. HLD a pour autres actionnaires des entrepreneurs de premier plan, notamment : Claude Bébéar (fondateur de la compagnie d'assurance AXA), Norbert Dentressangle (fondateur du groupe de logistique éponyme), Jean-Charles Decaux (Président et représentant de la famille fondatrice du groupe de mobilier urbain JC Decaux). La vocation du groupe HLD est d'investir à long terme dans des entreprises en Europe afin de les accompagner dans leur développement international et renforcer leur leadership. Le groupe HLD s'intéresse aux entreprises qui s'inscrivent dans une démarche entrepreneuriale, offrant des potentiels de croissance organique ou externe, d'amélioration de la performance opérationnelle et de développement international.

A propos de Cellfish

Cellfish est un acteur incontournable de l'Entertainment en Europe depuis 10 ans. Ses 150 collaborateurs imaginent et créent chaque jour les applications de divertissement de demain.

Basé en France et en Allemagne, Cellfish opère dans plus de 10 pays, à travers la musique avec Hitster, la vidéo avec Tiny Kids, des jeux et des services de personnalisation du mobile.

Plus d'informations : www.cellfish.com

Contacts presse – Agence Sine Nomine

Nathalie Riera
Consultante RP
Tél. 06 82 83 34 20

Email : nathalie.riera@sinenomine.fr

Erika Nardeux
Consultante RP
Tél. 06 50 96 37 74

Email : erika.nardeux@sinenomine.fr

Conseils de l'opération :

Conseils Vendeurs : Wagram CF (Daniel Giroux, Christophe Tymen), Avocat vendeur : Altana (Jean-Nicolas Soret), Audit comptable : Exelmans (Stéphane Dahan, Manuel Manas), Juridique Acheteur : Gide (Anne Tolila, Paul Jourdan-Neyrac) Juridique Management ; Balthazar (Véronique Lacarelle) Conseils acheteur : CLR Finance (Charles Ranunkel).

La reorganisation est à l'œuvre dans l'ex-filiale d'Alcatel-Lucent, revendue l'an dernier au fonds chinois Huaxin. Michel Emelianoff quitte son poste de PDG. Il est remplacé par Jeff Ma (membre du board de Huaxin), nommé PDG par intérim, avec prise de fonction immédiate. Un nouveau directeur financier, Bernd Stangl, a également été désigné.

DR

C'est le chiffre d'affaires réalisé par les trois titres (« Stratégies », « Coiffures de Paris » et « Cosmétique-Mag ») cédés par Intescia à Altice Media, branche médias de l'empire de Patrick Drahi. Annoncé cet été, le rachat a été finalisé lundi.

français Shopmium, l'application mobile de coupons de réduction sur des produits du quotidien (Coca-Cola, Heineken...). Créé en 2011, Shopmium a plus de 2 millions d'utilisateurs. Pionnier des promotions numériques, Quotient travaille avec 64.000 détaillants et plus de 2.000 marques.

DR

un nouveau Wall Street



de HP et nouvelle dirigeante exécutive de Hewlett-Packard Enterprise, pour l'ouverture de la séance de Bourse. Photo Andrew Burton/Getty Images/AFP

entre les deux sociétés ne sont pas coupés. Elles continuent de partager des locaux – c'est le cas en France, où le siège reste le même, mais les badges ne donnent pas accès aux mêmes salles. Surtout, HP Inc. devient l'un des principaux clients de HP Enterprise, chez qui il continuera de se fournir en produits et services.

Habitué à se positionner comme un leader dans l'informatique d'entreprise, compte tenu de sa taille, l'ex-HP va devoir s'habituer à son nouveau costume de challenger. En termes de chiffre d'affaires, HP Enterprise pèse désormais moins lourd qu'IBM (93 milliards de dollars) ou que le futur duo formé par Dell et EMC (environ 75 milliards). « Notre stratégie est diamétralement opposée à celle de Dell. J'ai passé les quatre dernières années à

alléger notre structure. La vélocité et la souplesse sont devenues absolument cruciales », a fait valoir Meg Whitman lundi. Elle n'a pas caché ses envies d'investissements et d'acquisitions, notamment dans le « cloud computing ». La stratégie du groupe dans ce domaine reste difficile à lire. Il y a dix jours, HP a annoncé qu'il stoppait son service de « cloud public », destiné à concurrencer Amazon Web Services, le champion du genre. « L'activité est extrêmement coûteuse et Amazon est clairement devant », a justifié Meg Whitman lundi. Son entreprise souhaite désormais se concentrer sur des modèles hybrides, avec davantage de choix offert aux entreprises dans la gestion de leur informatique (qu'elle soit logée dans leurs propres « data centers » ou chez ceux de HP). ■

Cellfish change de mains

INTERNET

Le distributeur de contenus numériques a été racheté par le fonds HLD.

Lagardère a vendu sa participation d'environ 40 %.

Nicolas Rauline
nrauline@lesechos.fr

Lagardère s'est désengagé de Cellfish, une société qui regroupait ses activités mobiles et distribue des sonneries, de la musique ou encore des vidéos sur mobile. Le groupe en possédait encore environ 40 %. Les fonds canadiens Desjardins, FTQ (Fonds des travailleurs du Québec) et la Caisse des Dépôts du Québec, qui détenaient ensemble 40 % du capital, ont également vendu leurs parts. C'est le fonds HLD qui devient majoritaire, une part minoritaire ayant été acquise par le management, qui reste en place. L'opération a été réalisée par LBO. HLD est le holding industriel créé par l'ancien patron de Wendel, Jean-Bernard Lafonta. Il a investi, ces derniers temps, dans le détecteur de radars Coyote, ou encore les e-commerçants Interflora et Sarenza.

Cellfish emploie 150 salariés à travers le monde et devrait réaliser un chiffre d'affaires de 70 millions d'euros cette année, en croissance de près de 10 %. « Avec une nouvelle vision et de nouveaux moyens, nous serons en mesure de renouer avec des taux de croissance supérieurs, de l'ordre de 20 à 30 %, assure Nico-

las d'Hueppe, président du directoire et directeur général de Cellfish. Nous avons deux priorités : les contenus payants, notamment le streaming vidéo, et le développement à l'international. »

Une offre de SVoD

Dans les semaines qui viennent, Cellfish va ainsi lancer une offre de vidéo par abonnement. « Nous n'allons pas faire du Netflix, nous positionner sur les séries, les blockbusters ou le football », prévient Nicolas d'Hueppe. Mais il y a une place à prendre sur certains contenus délaissés par les offres traditionnelles, comme certains divertissements, la musique, les sports nautiques, avec une tarification basse, sans engagement. » Cette offre devrait être présentée début décembre. Cellfish a notamment négocié avec des producteurs et des chaînes qui détiennent des droits. « Certaines avaient basé leur modèle sur les bouquets satellite et doivent désormais trouver de nouveaux débouchés », souligne Nicolas d'Hueppe. L'offre vidéo devrait adopter la même philosophie que Hitster, une offre de streaming musical à bas prix déjà lancée par Cellfish.

La société vise en priorité les marchés français et allemand, mais elle est aussi présente au Portugal, en Espagne, en Italie, au Royaume-Uni, au Mexique et en Australie. Elle devrait désormais se développer en Amérique latine, en Europe de l'Est et en Afrique. Rentable, Cellfish dégage un peu moins de 10 % de taux de marge. En 2006, lors de l'investissement des deux fonds canadiens, elle avait été valorisée autour de 150 millions d'euros. ■

éditeur qui échapper à la crise

Lagardère Studios lève des fonds pour grossir

PRODUCTION

externe « sur des cibles complémentaires à Lagardère Studios,