

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Marseille
09 octobre 2018

[TRANSMISSION D'ENTREPRISE]

CONNECT, accompagné par SOFIPACA et BPIFRANCE, assure la transmission familiale de Mariton, leader français indépendant de la moustiquaire sur-mesure. Sabine Mariton, petite fille du fondateur, prend la Présidence de l'entreprise.



Le fonds d'investissement régional Connect vient de boucler sa 14^e opération de reprise de PME depuis sa création en 2007. Il vient en effet d'assurer la transmission familiale de l'entreprise Mariton, spécialisée dans la conception, fabrication et distribution de moustiquaires et stores intérieurs sur-mesure. Mariton est une entreprise emblématique et historique de Saint-Chamas où elle a été créée en 1949 (plus de 70 collaborateurs, près de 12 millions de CA en 2017 et l'ambition de dépasser les 15 millions d'ici 4 ans).

Cette opération de transmission, en co-investissement avec Sofipaca et Bpifrance, a été réalisée aux côtés du trinôme de managers de reprise, jeunes mais néanmoins expérimentés, qui investissent eux-aussi dans la société : Sabine Mariton (40 ans, fille du cédant Yves Mariton parti à la retraite et petite-fille du fondateur, Jean Mariton), Yoann Deltorre (43 ans, Directeur Technique) et Sandrine Navarro (42 ans, Directrice Administrative & Financière & RH).

MARITON, près de 70 ans d'existence

1949 : création de la société par Jean Mariton à Saint-Chamas

1973 : Yves Mariton, fils de Jean, rejoint la société

1984 à 2002 : agrandissement portant la surface du site à 4400 m², création d'un service R&D, ouverture du site web, lancement de nouveaux produits

1992 : Jean Mariton prend sa retraite et passe le relais à Yves qui poursuit le développement de la société

2006 : Sabine Mariton, fille de Yves, intègre l'entreprise et développe, sous marque « Kocoon », une gamme de moustiquaires destinée à la GSB.

2008 : création d'un bureau d'études commercial, agrandissement de 1700m².

2013 : lancement de l'activité pergolas et extension des locaux de 600 m².

2018 : prise de participation majoritaire de Connect, Sofipaca et Bpifrance, aux côtés des 3 managers. Sabine Mariton devient Présidente.

« Faire de Mariton la référence incontournable de la moustiquaire »

« Notre ambition est de donner à cette entreprise familiale, qui fêtera ses 70 ans l'année prochaine, un élan supplémentaire avec des projets de développement de nouveaux produits innovants, de croissance externe et de renforcement de sa notoriété. Nous avons pour volonté de faire de la marque Mariton la référence incontournable de la moustiquaire, un marché en pleine croissance en France et sur lequel nous disposons de tous les atouts nécessaires pour réussir aux côtés du management dynamique et ambitieux », commente Damien Garau, Directeur Général associé de Connect.

Après être entrée dans l'entreprise en 2006 et avoir occupé successivement les postes de responsable commerciale Kocoon (gamme de moustiquaires destinée aux Grandes Surfaces de Bricolage), Directrice des Ressources Humaines et Directrice Commerciale et Marketing, **Sabine Mariton prend, à 40 ans, la Présidence de la société**, tout en conservant la Direction Commerciale et Marketing.

Elle est accompagnée dans ce nouveau challenge par **Yoann Deltorre**, Directeur Technique de Mariton depuis 10 ans, et **Sandrine Navarro** qui a rejoint la société en 2013 en tant que Responsable Administrative et Financière.



« L'arrivée de Connect nous permet d'assurer la transmission de l'entreprise tout en conservant son indépendance et en poursuivant l'histoire familiale. Nous allons pouvoir ensemble accélérer sur des projets de développement innovants pour porter toujours plus haut le nom Mariton. Nous veillerons bien évidemment à ce que la société reste fidèle à ses valeurs d'excellence, de qualité, d'éthique et conserve son ancrage local puisque tous nos produits sont fabriqués à Saint-Chamas, village qui a vu naître l'entreprise et dans lequel nous disposons d'un site de production de plus de 7 500 m² », ajoute Sabine Mariton.

« Je prépare cette transmission depuis plusieurs années en prenant du recul de manière à ce qu'elle puisse fonctionner sans moi. Il me tenait à cœur que l'entreprise reste locale et indépendante, et de plus cette opération permet à ma fille de prendre la suite ! Tout cela n'aurait probablement pas été le cas si j'avais cédé l'entreprise à l'un de mes confrères industriels, ce qui était la solution alternative qui s'offrait à moi », ajoute Yves Mariton.

3 familles de produits



La société Mariton est aujourd'hui présente sur 3 familles de produits :

- . Les moustiquaires sur-mesure et standard (fenêtres, portes, baies vitrées), segment en fort développement dont Mariton est le leader national.
- . Les stores intérieurs sur-mesure (stores enrouleurs, à bandes verticales, vénitiens,...), segment d'activité historique sur lequel Mariton est le 1^{er} fabricant français indépendant.
- . Les produits extérieurs (stores extérieurs, pergolas, grilles) qui constituent un segment de niche mais en forte croissance notamment au travers des pergolas.

La politique d'innovation produits, toutes familles de produits confondues, repose sur deux orientations fondamentales :



Le moustique tigre, véritable fléau

La prolifération du moustique tigre, capable de transmettre des maladies, est en pleine accélération. Le moustique tigre, qui a colonisé 6 départements dans le sud entre 2004 et 2018, est présent dans 54 départements en 2017 et continue sa progression pour couvrir l'ensemble du territoire d'ici une dizaine d'années. Pour faire face, la moustiquaire est la solution la plus saine et la plus efficace.

« Après avoir colonisé le quart sud-est de la France, chaque année, le moustique tigre double sa surface d'implantation et aura sans doute colonisé l'ensemble de territoire à l'horizon 2030 »

M. Planchenault,
Chargé de Mission de l'EID
(Entente Interdépartementale de la Démoustication)

- . D'une part, faciliter la pose des produits pour les clients artisans-poseurs de Mariton, et ainsi leur permettre non seulement de gagner du temps mais aussi d'éviter les erreurs ;
- . D'autre part, améliorer l'ergonomie pour un meilleur confort d'utilisation par le client final.

En parallèle, la différenciation de la société réside fortement dans ses services à forte valeur ajoutée, avec par exemple des outils numériques innovants dans le but d'aider les clients à vendre mieux les produits, comme une application mobile qui permet de faire ses devis en temps réel, ou de profiter de conseils déco et techniques.

Très ancrée localement, l'entreprise réalise plus de la moitié de son chiffre d'affaires dans le quart sud-est de la France. Les produits de Mariton, positionnés haut de gamme, se destinent essentiellement à son réseau d'installateurs-poseurs professionnels pour le secteur résidentiel ainsi qu'à la GSB.

La société entend profiter de sa position concurrentielle forte pour apporter des solutions à ses clients face à la prolifération des moustiques et renforcer sa position sur l'ensemble du territoire français.

Elle ambitionne de dépasser les 15 M€ de chiffre d'affaires d'ici 4 ans.

Une opération correspondant aux gènes de Connect

Cette opération de transmission s'inscrit complètement dans les gènes de Connect, fonds régional spécialisé dans la transmission et les reprises de PME en Provence-Alpes-Côte d'Azur, qui boucle là sa 26^e opération (et sa 14^e acquisition) et démontre que son modèle est parfaitement compatible avec une transmission familiale.

Pour financer cette opération, **Connect, dont le modèle est synergique avec les fonds minoritaires locaux, a fédéré un pool d'investisseurs financiers avec Sofipaca et Bpifrance** et a par ailleurs syndiqué **plusieurs acteurs bancaires régionaux** : Crédit Agricole Alpes Provence, Caisse d'Épargne CEPAC, Banque Populaire Méditerranée et Société Marseillaise de Crédit.

CONNECT, UN FONDS DÉDIÉ À LA PRISE DE PARTICIPATION MAJORITAIRE DANS LES PME LOCALES AVEC ACCOMPAGNEMENT DES MANAGERS

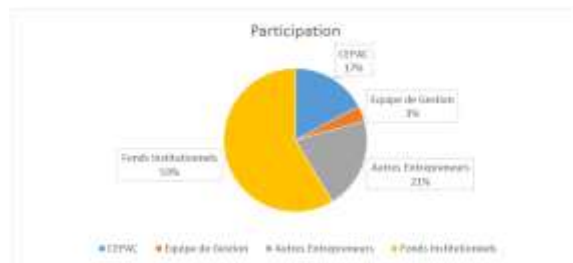
Né en 2007 à Marseille de la rencontre entre deux chefs d'entreprise régionaux (Franck Paoli et Jérôme Borie) et du constat des difficultés rencontrées par les dirigeants de PME souhaitant transmettre leur société, Connect se positionne sur le créneau de la reprise d'entreprise avec un modèle spécifique : à la fois des prises de participation majoritaires et, dans la plupart des cas, la mise en place et l'accompagnement - dans la durée - d'un nouveau manager, comme en témoigne cette opération.

Avec un apport de 15 millions d'euros et une volonté forte de consolider le tissu économique régional, la Caisse d'Epargne Provence-Alpes-Corse (CEPAC) constitue le partenaire de référence de Connect, aux côtés de la Caisse d'Epargne Côte d'Azur (CECAZ) et de 50 chefs d'entreprise (PME) régionaux, séduits par son positionnement différenciant. Connect permet non seulement de maintenir des savoir-faire régionaux mais aussi de créer de la valeur et de l'emploi dans la région.

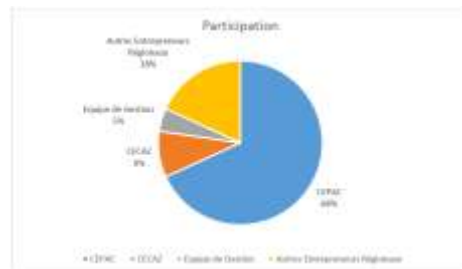
www.connect-pro.fr / contact@connect-pro.fr / 06 70 56 99 27

Une équipe opérationnelle Connect de **6 personnes**

51 millions d'euros recueillis grâce à **2 levées de fonds successives** (29 millions pour la 1ère finalisée en 2007 et 22 millions pour la 2ème finalisée en 2014)



FPCI Connect Capital (29 millions d'euros)



Connect Invest (22 millions d'euros)

26 opérations menées dont :

14 acquisitions

- 7 acquisitions dans le cadre du FPCI Connect Capital : Carestia, Activence, Optimétrie, Ascenseurs Méditerranée, Profilmar, Omnium Façades, IFC
- 7 acquisitions dans le cadre de Connect Invest : Metauplast, Aptafêtes, Natives, Caractère Imprimeur, Groupe NAP, Pharma Santé Développement, Mariton

1 création (Connect Invest) : Phoea Développement

7 cessions : Carestia, Ascenseurs Méditerranée, IFC, Profilmar, Activence, Groupe Omnium, Optimétrie

4 opérations de croissance externe

- dans le cadre du FPCI Connect Capital : AD3E
- dans le cadre de Connect Invest : Shanghai Belle, Sira, Monali



1 Investisseur institutionnel régional de référence, premier souscripteur des deux fonds Connect : la CEPAC (Caisse d'Épargne Provence Alpes Corse) rejointe en 2014 par la CECAZ (Caisse d'Épargne Côte d'Azur)

Plus de 80 investisseurs entrepreneurs et dirigeants régionaux qui ont investi dans les fonds Connect et accompagnent le dispositif

parmi lesquels : Pascal Avon (Avon Communications), Jean-Pierre Barade (ex SHRM, ex COMPASS), Johan Bencivenga (Climatech), Marc Bergeret (ex Grand Sud Auto – concession BMW), Alain Brousse (ex DG d'Onet), Vincent Canavese (Canavese), Pascal Fouache (CMR), Rodolphe Leon (Maestris), Marc Maurel (Banque Martin Maurel), Druon Note (Président Laphal), Franck Recoing (SBR – GSA Prado), Patrick Saut (ex Guintoli), Marc Siari (Kruger), Vincent Tourneur (ex Directeur des Achats Ricard), Théodore Zarifi (Zarifi & Cie), ...

Un réseau de prestataires qualifiés dans différents métiers : stratégie, contrôle de gestion, RH, juridique, social, optimisation des coûts, export, supply chain...



A PROPOS DE SOFIPACA

Depuis 1984, SOFIPACA, filiale des Caisses Régionales de Crédit Agricole Provence Côte d'Azur et Alpes Provence, accompagne les ETI et les PME situées en région PACA dans leurs projets de Capital développement, Capital transmission ou Recomposition d'actionnariat.

SOFIPACA dispose d'un fort historique d'investissement dans des entreprises du territoire, avec comme vocation de contribuer à leur développement.

Investisseur financier de long terme et actionnaire minoritaire, SOFIPACA s'adapte aux projets de chaque entreprise avec un accompagnement des dirigeants dans la mise en œuvre de leur stratégie de croissance, sans immixtion dans la gestion.

L'équipe, indépendante et à taille humaine, permet un dialogue simple et direct avec le management, ainsi qu'une forte réactivité dans les prises de décision.

Contact : paul.tabourin@sofipaca.fr

Pour plus d'informations : www.sofipaca.fr

LinkedIn : <https://fr.linkedin.com/company/sofipaca>

A PROPOS DE BPIFRANCE

Bpifrance finance les entreprises – à chaque étape de leur développement – en crédit, en garantie et en fonds propres. Bpifrance les accompagne dans leurs projets d'innovation et à l'international. Bpifrance assure aussi désormais leur activité export à travers une large gamme de produits. Conseil, université, mise en réseau et programme d'accélération à destination des startups, des PME et des ETI font également partie de l'offre proposée aux entrepreneurs.

Grâce à Bpifrance et ses 48 implantations régionales, les entrepreneurs bénéficient d'un interlocuteur proche, unique et efficace pour les accompagner à faire face à leurs défis.

Plus d'informations sur : www.bpifrance.fr - Suivez-nous sur Twitter : @Bpifrance - @BpifrancePresse



LES CONTACTS ET CONSEILS DE L'OPÉRATION

MARITON :

- Yves Mariton, Président
- Sabine Mariton, Directrice Commerciale & Marketing et nouvelle Présidente
- VLG² Associés (Mathieu Lasbat), conseil juridique
- Batidefi (Patrick Loirat), conseil financier

Acquéreur :

- Connect (Franck Paoli, Damien Garau, Rémy Garello, Déborah Jarjaye, Jérôme Borie)
- Management : Sabine Mariton (nouvelle Présidente), Yoann Deltorre (Directeur Technique), Sandrine Navarro (Responsable Administrative, Financière & RH)
- Sofipaca (Paul Tabourin)
- Bpifrance Investissement (Arnaud Hilaire)
- Nova Partners (Olivier Nett, Julien Imhoff), conseil juridique
- Autres conseils acquéreurs : Deloitte (Anne-Marie Martini, Thomas Gorguis), PMA (Christophe Béranger); Concordances (Gérald Zanaglio), Cadji Avocats (Géraldine Richard), HM Executive Consulting (Hadi Moussavi), GSA Prado (Franck Recoing)

Banques :

- Crédit Agricole Alpes Provence (Violaine Mahier, Arnaud Duparc)
- Caisse d'Épargne CEPAC (Dominique Velay, Lucie Hausberg)
- Banque Populaire Méditerranée (Nadine Ravoux)
- Société Marseillaise de Crédit (Sandrine Marc)