



Le géant international Carrefour a utilisé Intralinks Dealspace™ comme plateforme de due diligence pour les investisseurs afin de financer le lancement d'une nouvelle société internationale de vente au détail.



Le groupe Carrefour

Carrefour est l'un des principaux groupes du secteur de la grande distribution au monde et compte près de 365 000 employés répartis dans 34 pays. Cette société française a vu le jour en 1959 lors de l'ouverture de son premier supermarché. Le groupe Carrefour compte aujourd'hui plus de 10 000 hypermarchés, supermarchés et magasins de proximité et a enregistré un chiffre d'affaires de 100 milliards d'euros en 2013. Conformément à une stratégie basée sur le long terme, le groupe concentre son activité en Europe, en Amérique du Sud et en Chine.



Contexte

La grande distribution est un secteur extrêmement compétitif et en perpétuelle mutation. En 2013, le groupe Carrefour a décidé de moderniser ses installations et de développer ses activités afin de mieux servir ses clients. L'équipe dirigeante de la société souhaitait acquérir 126 galeries commerciales, toutes adjacentes à des hypermarchés appartenant déjà au groupe Carrefour. Ces biens appartenaient à un seul et unique vendeur et comptaient 56 galeries en France, 63 en Espagne et 7 en Italie.

En devenant propriétaire de ces biens, le groupe Carrefour souhaitait réunir chaque site sous une même enseigne pour améliorer l'expérience client. La transaction comprenait également la création de Carmila, une toute nouvelle société, chargée de la gestion des galeries marchandes.

Au terme des négociations, le prix final du vendeur s'élevait à 2 milliards d'euros. Pour financer cette transaction, le groupe Carrefour a utilisé ses capitaux propres et le financement par endettement. La stratégie prévoyait de lever 1 milliard d'euros auprès de plusieurs des principaux investisseurs institutionnels. Pour faciliter la phase de due diligence, le groupe Carrefour a créé une data room virtuelle.

intralinks.com/dealspace



« La data room virtuelle Intralinks Dealspace est extrêmement simple à utiliser, même lorsque vous ne connaissez pas ce type de produit. La navigation sur le site est très facile. Il n'y a rien à redire sur la présentation. »

Guillaume Baud
Responsable du développement
dédié aux fusions et acquisitions
Groupe Carrefour

Solution

Le groupe Carrefour, qui avait déjà recours à différentes data rooms virtuelles et outils similaires, a choisi d'utiliser Intralinks Dealspace pour cette transaction. Un choix en partie lié au fait que le vendeur des 126 galeries marchandes avait à l'origine utilisé Intralinks Dealspace lors de sa propre période de due diligence. Les membres du groupe Carrefour ont tellement apprécié la data room virtuelle du vendeur des biens qu'ils l'ont répliquée pour le projet de levée de fonds Carmila.

De plus, la plateforme Intralinks Dealspace était suffisamment robuste pour prendre en charge un projet de diligence raisonnable de grande envergure. Comme la transaction Carmila nécessitait le partage de fichiers très volumineux, notamment des cartes et des documents légaux, l'utilisation d'une data room virtuelle moins flexible aurait probablement ralenti la finalisation du projet. Le prix de la data room virtuelle était également très compétitif.

Avantages

Guillaume Baud explique qu'Intralinks Dealspace a permis une flexibilité importante. Il fait aussi remarquer que l'interface est intuitive, offre une navigation facile et est rapidement adoptée. Pour lui : « Il n'y a rien à redire sur la présentation. ».

Les utilisateurs ont rapidement réussi à exécuter des tâches basiques, telles que des impressions, sauvegardes et archivages de documents. De plus, avec Intralinks Viewer, les investisseurs ont pu accéder au contenu de la due diligence sans devoir télécharger des modules d'extension ou mettre à niveau leur bureau.

Grâce aux outils de la data room virtuelle, il a été possible de savoir qui étaient les investisseurs accédant à chaque type de contenu. Les membres de l'équipe du groupe Carrefour ont pu mieux contrôler la transaction. Le module de questions et réponses d'Intralinks Dealspace a permis d'automatiser le processus afin que les spécialistes du groupe Carrefour puissent rapidement répondre aux demandes de renseignements émises par les investisseurs.

En utilisant Intralinks Dealspace, le groupe Carrefour a obtenu la levée de fonds nécessaire au projet Carmila. Pour rester transparent, l'équipe du groupe Carrefour en charge de la transaction a téléchargé et archivé tous les fichiers relatifs à cette dernière. Les documents ont conservé leur format Windows afin de rester accessibles à partir d'un disque de stockage.

Guillaume Baud conclut : « En fin de compte, nous n'avons jamais rencontré aucun problème technique, bien que le contenu de la data room virtuelle soit très étoffé ».