

Homair: du M & A à tous les étages

Depuis 2010, l'exploitant de parcs de mobile-homes a mené trois acquisitions d'envergure. En parallèle de la reprise d'Eurocamp, en 2014, il a accueilli Carlyle à son capital et acté son retrait de cote.

Chez Homair Group, l'année 2010 est à marquer d'une pierre blanche. Tandis qu'il avait historiquement compté sur la croissance interne et le rachat de campings, l'exploitant de parcs de mobile-homes formalise alors une offensive stratégie de croissance externe, sous l'égide de son nouveau président, Alain Calmé. Coté sur Alternext et soutenu par **Montefiore**, Homair pose une première pierre à cet édifice en rachetant **Thomson Al Fresco**, le pôle d'hôtellerie de plein air du britannique TUI Travel. Il consolide là 12 M€ de revenus et s'enrichit d'un millier de mobile-homes répartis sur 45 sites en France, en Espagne, en Italie et en Croatie. Le prochain virage sera pris en 2014, encore une fois de l'autre côté de la Manche. Contrôlé à l'époque par **Montefiore** et Naxicap, Homair rachète ainsi **Eurocamp** à Holiday Break. Son chiffre d'affaires, qui s'établissait à 71 M€ en septembre 2013, bondit à 180 M€. De facto, Homair se retrouve à la tête de près de 15 000 mobile-homes répartis entre 300 campings. Mais l'histoire ne s'arrête pas là.

Renégociation bancaire

« Pendant que nous négocions la reprise d'Eurocamp, Carlyle a approché nos deux partenaires financiers historiques. Simultanément, Homair s'est donc retrouvé à la fois en position d'acquéreur et de cible. Les deux opérations se sont déroulées en parallèle. Naxicap a ainsi acté sa sortie tandis que **Montefiore** a ramené sa participation à environ 25 % du capital et que Carlyle a signé son entrée comme actionnaire majoritaire. Quelques mois plus tard, Homair a été retiré de la cote », précise Alain Calmé. En parallèle, la documentation bancaire a été renégociée pour donner à Homair toute la flexibilité nécessaire pour poursuivre son développement. Une souplesse que Homair a utilisée en 2006 pour racheter le néerlandais European Camping Group

– sachant qu'il a aussi mobilisé les 10 M€ d'équity mis en réserve par Carlyle à son entrée.

Un million de touristes

Au fil des ans, Homair s'est aussi attaché à se doter d'une structure efficace: le holding Homair Group chapeaute les finances et la stratégie, HG Support s'occupe, en transversal, de l'entretien de la flotte de mobile-homes, tandis que quatre entités de commercialisation cohabitent avec leurs propres marques (Homair, Eurocamp, Al Fresco et Roan/GoCamp). A l'heure qu'il est, Homair peut revendiquer 220 M€ de chiffre d'affaires. Il chapeaute aujourd'hui un parc de 20 000 mobile-homes dans lesquels séjournent un million de touristes à raison de sept nuitées en moyenne. S'il est présent dans une dizaine de pays, Homair a surtout tissé sa toile dans quatre marchés: la France, l'Espagne, l'Italie et la Croatie. Un maillage certes lié aux M & A transformants mais aussi aux « micro-acquisitions » – ie les reprises de campings se chiffrant à deux par an en moyenne. Cette mécanique bien huilée est à mettre au crédit des deux hommes qui pilotent la croissance externe au sein de Homair: le président et le CFO Philippe de Trémolles – avec toujours, en appui, le même avocat, DLA Piper, et le même auditeur financier, PwC Transaction Services.

Résilience et croissance

Homair peut envisager sereinement sa croissance à long terme. « Le marché de l'hôtellerie de plein air reste très fragmenté. Rien qu'en France, le plus gros marché d'Europe, on compte 9 000 campings. Il reste aussi de la place pour orchestrer de vastes mouvements de consolidation », estime Alain Calmé. Et quand sonnera l'heure de la sortie pour Carlyle, on peut parier que d'autres financiers seront prêts à prendre le relais. Leur appétit pour des actifs au profil tel que celui de Homair, qui combine résilience et croissance, n'est plus à démontrer. La mission d'évangélisation de l'hôtellerie de plein air auprès des fonds de private equity a fonctionné à merveille. En mai 2016, Apax Partners a pris le relais de Pragma dans Sandaya, avec une offre qui aurait atteint, selon nos informations, 170 M€, soit 13 fois l'Ebitda. En août 2015, Stirling Square avait aussi monté un LBO secondaire sur Siblu, pour un montant de l'ordre de 200 M€. C'est aussi en 2015 que Vacalians (issu du rapprochement entre Vacances Directes et Village Center) a quitté le portefeuille de 21 Centrale Partners pour rejoindre celui de Permira. // EMMANUELLE DUTEN



ALAIN CALMÉ
HOMAIR