



Gli affari

# Energia, trasporti e hi-tech, dove l'alleanza diventa business

*Nell'ultimo anno, oltre ai colossi Fca, Ita e i brand del lusso, decine di pmi italiane hanno investito oltralpe, mentre i francesi hanno operato in Italia con i fondi di private equity*

DI MANUEL FOLLIS

**L**a storia delle relazioni economiche e commerciali tra Italia e Francia affonda nella notte dei tempi. Ma, da quando i transalpini giocano un ruolo fondamentale nell'unificazione della Penisola, tra alti e bassi, i rapporti tra i due paesi si sono via via intensificati, tanto che oggi c'è le aziende francesi parlano sempre più spesso italiano e, viceversa, quelle italiane hanno trovato spesso appoggio o capitali tra i cugini d'Oltralpe. Sarà la vicinanza geografica, saranno le comuni radici culturali, di fatto rapporti e relazioni sono sempre più intensi. Nel corso del 2021 l'interscambio commerciale ha raggiunto circa 92 miliardi di euro con un aumento di 15,4 miliardi di euro rispetto al 2020 e con un saldo positivo per il nostro Paese di 13,6 miliardi. L'Italia si conferma il terzo fornitore (dopo la Germania e la Cina) e il secondo cliente (dopo la Germania) della Francia.

L'intreccio tra i due paesi non si limita solo agli scambi commerciali. Nell'articolo 5 del Trattato del Quirinale italo-francese si legge ad esempio che "le parti s'impegnano a facilitare gli investimenti reciproci e avviano, in un contesto di bilanciamento dei rispettivi interessi, progetti congiunti per lo sviluppo di startup, piccole e medie imprese (pmi) o grandi imprese dei due Paesi, favorendo le relazioni reciproche e la definizione di strategie comuni sui mercati in-

**L'Italia è il terzo fornitore della Francia dopo la Germania e la Cina, e il secondo cliente dopo la Germania della Francia**

ternazionali, nel quadro di un'Europa sociale". Parole che manifestano la chiara volontà di incentivare gli scambi industriali e la cronaca finanziaria quotidiana fornisce molti esempi di come questi rapporti industriali si stiano sostanziando.

La vicenda più d'attualità, che peraltro finirà dritta tra i dossier caldi del nuovo governo, è quella della cessione di Ita, la ex compagnia di bandiera nata dalle ceneri di Alitalia. Il ministero del Tesoro del governo di Mario Draghi aveva infatti avviato mesi fa un negoziato in esclusiva con il consorzio formato dal fondo Certares da Delta Airlines e appunto da Air France-Klm, offerta che era stata ritenuta maggiormente rispondente agli obiettivi fissati dall'esecutivo. Quando l'operazione sarà conclusa, Air France si ritroverà tra i nuovi azionisti di Ita a quasi 15 anni di distanza dalla prima offerta per l'allora Alitalia, che non andò in porto perché l'allora governo preferì mantenere l'italianità della compagnia aerea.

Anche due delle più rappresentati-

ve aziende italiane hanno scelto di parlare almeno per metà francese. La prima è Stellantis, che è partita come Fiat da Torino, per poi fare un viaggio nel mondo e passare all'America (nel 2014 si è fusa con Chrysler dando vita a Fca) e per poi finire in matrimonio con il gruppo Psa (che controlla tra gli altri i marchi automobilistici Peugeot, Citroen e Opel). Oggi la vecchia Fiat divide un impero automobilistico con i francesi grazie a un'alleanza che sfrutta la complementarità tra le due aziende. Se Fiat è un'azienda-simbolo della storia del Paese, Luxottica incarna invece perfettamente il racconto dell'imprenditoria lungimirante italiana. L'ascesa di Leonardo Del Vecchio è stata raccontata molte volte in più contesti diversi, l'imprenditore che ha creato dal nulla un colosso degli occhiali e che poi nel 2018 ha optato per la fusione con la francese Essilor, dando vita a Essilor Luxottica, anche nota come Essilux.

Uno dei principali produttori di energia in Italia è Edison, che, come si evince dal nome, è una costola proveniente dall'italiana Montedison, società che dal 2012 è passata sotto il controllo esclusivo di Électricité de France (Edf) che ha anche delistato la società da Piazza Affari. Restando all'energia, altro colosso che oggi opera in Italia è Engie (la ex Gdf Suez) il cui azionista di maggioranza relativa è proprio lo stato francese con il 23,6%. Passando invece dall'elettricità ai semiconduttori, una società simbolo dello scambio industriale tra Italia e Francia è STMicroelectronics, che già nel 1987 aveva fuso le attivi-

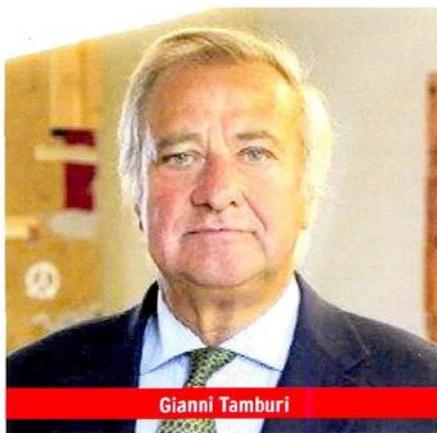
Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile

Data: 24.11.2022 Pag.: 20,21,22,23,24,26  
 Size: 2663 cm2 AVE: € .00  
 Tiratura:  
 Diffusione:  
 Lettori:



## La testimonianza AFFARI E DIALETTICA

È facile immaginare che presentarsi come italiano alla porta di un industriale d'Oltralpe, chiedendogli di diventarne azionista o addirittura proprietario, possa essere situazione alquanto delicata se non imbarazzante tout-court. Questa situazione Giovanni Tamburi l'ha vissuta, essendo la sua Tip (Tamburi Investment Partners) uno dei più importanti investitori italiani, peraltro quotato in Borsa, con un portafoglio di società che spazia da Oviessse a Moncler, da Interpump a Prysmian, da Elica ad Amplifon e oltre 5 miliardi di euro investiti direttamente e tramite clubdeal. Ma proprio dalla Francia Tamburi ha avuto una delle maggiori soddisfazioni. Il settore è quello dei mobili d'alta gamma, dove l'Italia vanta una lunga e prestigiosa tradizione, infatti è nel nostro Paese e non al di là delle Alpi che Tamburi ha trovato porte chiuse allorché si è proposto come partner. «Abbiamo provato come Tip a entrare in varie società specializzate in arredamento», ha raccontato Tamburi, «le classiche società italiane con bei nomi, bei marchi... non siamo riusciti, forse abbiamo avuto poco coraggio. Allora mi è venuto in mente che una delle variabili critiche, tuttora la più critica, del settore era quella della distribuzione. Mi sono quindi messo a guardare chi nel mondo avesse la miglior distribuzione sui mobili di alto livello: è stato così che ho scoperto Roche Bobois, società francese poco nota in Italia, che però contava circa 250 negozi in tutto il mondo, di cui quasi 100 diretti e il resto in franchising». Dall'esame dei bilanci e delle carte il fondatore e ceo di Tip ha poi scoperto che Bnp possedeva delle piccole quote di Roche Bobois, e da lì a chiedere alla banca francese di venderglielo, il passo è stato breve. «Bnp ha detto sì», ha proseguito Tamburi, «ma siccome noi facciamo operazioni amichevoli con il management e con la proprietà, mi sono anche recato dalle famiglie dei fondatori, i signori Roche e Chouchan. Ho spiegato che intendevamo comprare quelle quote per dare loro una mano sull'Italia, il paese del design. Fummo accolti molto bene e comprammo le quote da Bnp». Un aiuto determinante nel successo di Tip in Francia è stato dato dalla normativa fiscale. «Le tasse di successione francesi sono enormi», ha spiegato Giovanni Tamburi, «e diversi membri delle famiglie proprietarie, che non avevano i soldi per pagarle, hanno preferito venderci le loro azioni». Oggi Tip con il 35% del capitale di Roche Bobois, quotata in Borsa, ne è di gran lunga il primo azionista, seguito dalla famiglia Roche con una quota di poco inferiore. Il distacco è invece molto più notevole per le altre famiglie e per il mercato. Certo, la dialettica non manca: «Spesso mi è capitato con la delibera del fido bancario sull'azienda italiana che il manager nostro connazionale volesse prima sentire il parere di Parigi», ha raccontato Tamburi, «e qualche volta abbiamo avuto effettivamente delle discussioni perché i francesi non sono facili. Siamo però molto contenti dell'obiettivo raggiunto e l'idea di essere investitori di lunghissimo termine certamente aiuta». «Se infatti fossimo stati un fondo, in un momento non favorevole saremmo magari stati costretti a vendere, non facendo probabilmente né l'interesse dell'azienda né di noi stessi come investitori», ha concluso il presidente di Tip.



Gianni Tamburi

### LE ACQUISIZIONI ITALIANE IN FRANCIA



Fonte: KPMG Corporate Finance su dati Rapporto M&A

tà dell'italiana SGS Microelettronica con quelle della francese Thomson Semiconducteurs. Infine, tra le aziende di grandi dimensioni, un altro simbolo dell'asse franco-italiano è Thales Alenia Space, la più grande produttrice di satelliti in Europa, specializzata nel settore aerospaziale, spaziale, difesa, sicurezza, trasporti, controllata al 67% dalla transalpina Thales e al 33% dal colosso di stato Leonardo, la ex Finmeccanica, controllata dallo stato italiano.

C'è un altro settore, lontano da quelli citati, ma altrettanto importante e rappresentativo per entrambi i paesi che è quello della moda. Parigi e Milano si sfidano, si stimolano, si copiano si rincorrono da anni, contendendosi la palma di capitale della moda a livello mondiale. Gli intrecci non mancano, ma le società che hanno fatto maggiore shopping sono quelle francesi, che nel corso degli anni hanno inglobato tra i marchi più rappresentativi del Bel Paese. Kering ha conquistato Gucci o Bottega Veneta, mentre sotto Lvmh sono passate icone come Bulgari o Fendi. «Italia e Francia non si fanno concorrenza ma si integrano, si completano», ha detto Jean-François Palus, group managing director di Kering. La storia del gruppo «è iniziata in Italia, c'è una relazione profonda tra le nostre nazioni», ha affermato il braccio destro di François-Henri Pinault durante il suo intervento al panel «Lusso & life-

Data: 24.11.2022 Pag.: 20,21,22,23,24,26  
 Size: 2663 cm2 AVE: € .00  
 Tiratura:  
 Diffusione:  
 Lettori:



**TESTIMONIAL** ▷ **Yann Chareton** ▷ **Managing Director, Ardian Italy**

## FABBRICARE CAMPIONI CON I PRIVATE EQUITY

**A**l di là dei periodici declassamenti effettuati dalle agenzie di rating, l'Italia quali prospettive offre ai professionisti dell'investimento francesi? Yann Chareton, head of Buyout Italy e managing director di Ardian Italy, un grande fondo di private equity francese a vocazione internazionale, che gestisce oltre 141 miliardi di dollari di investimenti, è convinto che le opportunità non manchino.

**Domanda. Come avete affrontato e come vedete oggi il mercato italiano?**

**Risposta.** Ci siamo insediati in Italia nel 2007, un po' prima della crisi finanziaria, dunque in un momento delicato. Fin dall'inizio abbiamo cercato di posizionarci come un player locale - cosa che per il mondo private equity non è scontata - con una squadra di investimento importante, fatta da italiani.

**D. Chi prendeva le decisioni finali?**

**R.** Abbiamo concesso una delega di potere decisionale importante al team italiano, come fanno altre istituzioni francesi in Italia, per poter essere visti e considerati partner di riferimento per le aziende e le famiglie.

**D. È stata una scelta pagante?**

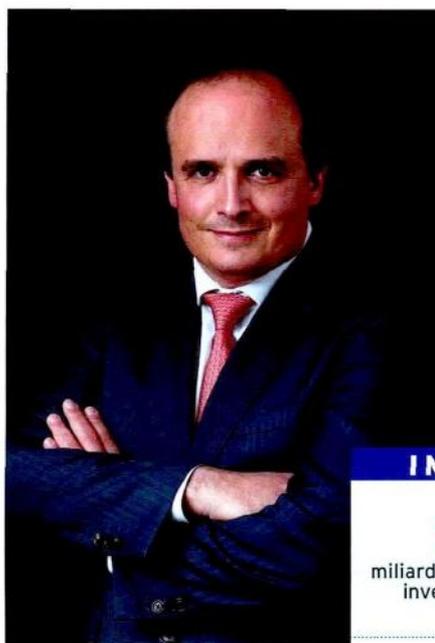
**R.** Per gli imprenditori a livello locale questo ha significato molto, si tenga presente che il periodo era proprio quello tra il 2007 e il 2020, in cui tanti fondi sono usciti dal mercato per poi rientrarvi. Questa decisione ci ha ripagato molto.

**D. In che modo?**

**R.** Non solo in termini dimensionali, ma anche di asset class. Oggi investiamo su tre fondi, tra cui uno infrastrutturale che è diventato molto grande e un fondo di real estate. L'Italia è diventata uno dei principali paesi di investimento per Ardian, e lo sarà nei prossimi anni, mantenendo questa strategia consistente nell'essere vicini alle aziende e alle famiglie su un piano spiccatamente locale.

**D. Da francesi che differenze vedete tra i due paesi nel modo di condurre gli affari?**

**R.** Su tante cose la Francia guarda all'Italia con invidia. La rete di piccole e medie



Yann Chareton, head of Buyout Italy e managing director di Ardian Italy, si è formato alle scuole Essec e Iep Paris dove si è laureato in Economia, prima di entrare in Ardian ha partecipato per Calyon Paris a diverse transazioni sia in Francia sia in Italia

lavoro vivo tutti i giorni questa differenza come una ricchezza.

**D. Nel mondo private equity è però la strategia a lungo termine che paga o no?**

**R.** Non sottostimiamo le difficoltà del momento, ben riassunte dal paradosso di ordini molto alti e condizioni operative all'insegna della volatilità e dell'incertezza. Quello tuttavia che funziona, che ha avuto successo e permette di creare valore e trend per i private equity è molto legato alle tendenze a lungo termine. Gli imprenditori possono pensare di fare una partnership con i private equity perché magari temono il Covid, ma in realtà c'è un tema più profondo di ricambio generazionale e l'interesse che i private equity diventino un'opzione

consolidata.

**D. Qual è la visione che vi guida?**

**R.** Puntiamo alla creazione di campioni internazionali attraverso l'uso del private capital. Lavoriamo con aziende locali caratterizzate da business concept, servizi e tecnologie molto forti e che però possono mancare di strutture dotate della visione e dell'appetito al rischio necessari per fare il salto e proporsi al mondo.

**D. Un esempio?**

**R.** Il progetto condotto con la fiorentina Dedalus e il suo presidente che consiste nella creazione del leader europeo nei software per il settore sanitario, in uso in 1/3 degli ospedali del continente. Dedalus adesso si avvicina al miliardo di euro di fatturato.

### I NUMERI

**141**

miliardi di dollari in investimenti

**950**

e più impiegati

**15**

uffici in svariate località del pianeta

imprese ha un valore vero e la grande impresa, per esempio, delocalizza molto più facilmente rispetto alla piccola.

**D. Quindi?**

**R.** Oggi il settore manifatturiero in Francia è molto indebolito perché è stato tagliato dalle delocalizzazioni, mentre l'Italia ha mantenuto investimenti in fabbriche e impianti locali molto più importanti. Questo è legato al fatto che quando a produrre sono un imprenditore, una famiglia e un territorio, ci si pensa tanto prima di delocalizzare. Si tratta di un vantaggio importante e ben compreso dai francesi, per i quali rappresenta una vera e propria lezione.

**D. Che grado di complementarità vede tra francesi e italiani?**

**R.** Senza dubbio importante. In Italia per esempio c'è una tensione al dettaglio che non è tipicamente il mindset francese: quest'ultimo guarda più al «big picture», magari in una strategia più a lungo termine, laddove l'Italia è spesso più «short-term», più flessibile e più pragmatica. Sono modelli diversi, entrambi con i loro pregi; io nel mio

Data: 24.11.2022 Pag.: 20,21,22,23,24,26  
 Size: 2663 cm2 AVE: € .00  
 Tiratura:  
 Diffusione:  
 Lettori:



Scheda ▷ **M&A in Francia**

## DOVE COMPRANO GLI ITALIANI

**È** il settore **Industrial**, quello che ha attirato i maggiori investimenti italiani in Francia, oltre 19,8 miliardi di euro in 14 operazioni negli ultimi due anni. Oltre alla nascita di Stellantis (PSA-FCA), nel 2021 nel settore automotive, si è registrato l'ingresso di Indel B, società quotata all'MTA di Borsa Italiana, nel mercato francese con l'acquisizione di Electric Station Climatisation attiva nello sviluppo, produzione e commercializzazione di impianti di climatizzazione veicolare. Nel luglio scorso SAME DeutzFahr (SDF Group) ha acquisito la quota di maggioranza del leader francese della robotica viticola VitiBot.

Nel settore **Consumer**, 12 operazioni per 1,2 miliardi di euro investiti, è risultato particolarmente attivo il gruppo Exor che ha concluso in luglio l'acquisizione del 10% di Institut Mérieux, holding privata della famiglia omonima, nel settore sanitario, per 833 milioni di euro e nel 2021 ha investito 541 milioni di euro per il 24% del produttore di scarpe e borse di lusso, Christian Louboutin. Nel comparto beverage, il Gruppo Campari, con un investimento di 119 milioni di euro, ha

rilevato il marchio Picon, leader nel mercato degli aperitivi in Francia.

Le acquisizioni condotte nel settore **TMT**, Telecom Media Tech, hanno raggiunto 5,3 miliardi di euro, di cui 5,2 miliardi di euro fanno riferimento all'operazione condotta da Cellnex Telecom SA (Gruppo Benetton) su Hyvory S.a.S. (proprietaria di 10.500 torri in Francia). Nel comparto IT/Software, il gruppo Zucchetti ha rilevato, attraverso Zucchetti France, PayMyTable, che sviluppa una vasta gamma di soluzioni digitali per il settore della ristorazione e DVSI, proprietaria del software HumanSourcing.

Tra le principali operazioni comparto **Energy&Utilities**, quindi legate allo sviluppo di energia green, si segnala l'acquisizione da parte di A2A dei portafogli eolici e fotovoltaici detenuti da Ardian per un equity value di 187 milioni di euro.

Nel settore **Financial services** il Gruppo Generali ha acquisito il 100% di La Médicale (435 milioni di euro) e per la partecipata greca (AXA Grecia) di AXA Insurance.

l'acquisizione per un controvalore di 5,2 miliardi di euro di Hyvory (proprietaria di 10.500 torri in Francia) da parte di Cellnex, società spagnola di cui i Benetton sono l'azionista di maggioranza relativa.

Gli investitori italiani risultano particolarmente attratti dal settore Industrial Markets viste le 14 operazioni per 19,8 miliardi di euro. Tra gli esempi si potrebbe citare l'ingresso della quotata Indel B nel mercato francese con l'acquisizione di Electric Station Climatisation. Nel settore del Consumer Markets sono avvenute invece 12 operazioni per 1,2 miliardi di euro (particolarmente attivo il gruppo Exor che ha concluso nel luglio 2022 l'acquisizione del 10% di Institut Mérieux) mentre nel comparto beverage, Campari ha speso 119 milioni per rilevare il marchio Picon, leader nel mercato degli aperitivi in Francia. Tra i tanti citabili, interessante anche il settore dei Financial Services, che vanta già alleanze come quella tra Bnl-Bnp Paribas e Credit Agricole Italia, e che nel periodo in questione ha riguardato in particolare il comparto assicurativo con le acquisizioni da parte di Generali del 100% di La Médicale (435 milioni) e della partecipata greca (Axa Grecia) di Axa Insurance.

Tanti intrecci, molto commercio, relazioni in crescita, ma anche sfide. Una tra tutte, trovare il modo e di unire le forze a livello sovranazionale per affrontare le sfide che oggi arrivano da altri paesi e da altri colossi stranieri, che si parli di Usa o di Cina. È proprio questo uno dei messaggi più forti e più chiari emersi nel corso dei tanti panel organizzati da MilanoParigiCapitali 2022. C'è chi ha ricordato i progetti più importanti dei due paesi nel campo dello sviluppo digitale, (dal drone europeo al super cloud) o chi ha citato l'integrazione tra Bnl e Bnp Paribas come un percorso di unità culturale riuscito, ma il messaggio era sempre lo stesso: fare sempre più squadra per affrontare le sfide dell'industria come campioni europei.

style, la protezione della filiera» della rassegna MilanoParigiCapitali 2022. Quelle citate sono le grandi industrie italiane e francesi, ma sono solo la punta dell'iceberg. Al di sotto delle maxi operazioni e delle alleanze strategiche, ci sono moltissime operazioni tra piccole e medie imprese che caratterizzano i rapporti tra Italia e Francia. Secondo i dati forniti a MF-Milano Finanza da BeBeez, dal giugno 2021 al giugno 2022 ci sono state almeno 40 operazioni sottoscritte in Francia da investitori italiani o in Italia da investitori francesi. Almeno 8 sono state le operazioni su startup o scaleup francesi da parte di investitori italiani o di aziende italiane in portafoglio a venture capital o private equity e ci sono state almeno tre operazioni di m&a che hanno riguardato startup francesi tutte legate a internet e alla tecnologia.

La maggior parte di operazioni ha invece riguardato gli investimenti diretti di fondi di private equity francesi in aziende italiane: 15 operazioni di cui circa un terzo legate al settore farmaceutico. Un recente report di Kpmg ha evidenziato che nel periodo che va dal 2017 all'agosto 2022 le aziende Italiane hanno finalizzato acquisizioni nel capitale di 145 aziende francesi per un valore complessivo di oltre 60 miliardi di euro. In particolare, gli anni 2018 e 2021, in termini di controvalore, sono stati influenzati dalla conclusione di alcuni mega deal. Due di questi li abbiamo citati, la business combination del 2018 tra Essilor e Luxottica per un controvalore di oltre 25 miliardi e il closing del 2021 dell'operazione di aggregazione da 19,8 miliardi tra Psa Peugeot e Citroen e Fiat Chrysler Automobiles. A questi si aggiunge

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile

# MF-MILANO CAPITALI

Data: 24.11.2022 Pag.: 20,21,22,23,24,26  
 Size: 2663 cm2 AVE: € .00  
 Tiratura:  
 Diffusione:  
 Lettori:



1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32

Add-on su startup o scaleup francesi da parte di aziende italiane in portafoglio a venture o private equity						
Società	Data deal	Settore	Fondatori	Venditori	Acquirenti	% capitale acquisita
Chez Nestor (Francia)	3/30/2022	Fintech	Hubert Dubois e Louis Bonduelle	Hubert Dubois e Louis Bonduelle	DoveVivo (Starwood Capital, Tikehau Capital e Tip)	100%
Fidcar (Francia)	10/30/2021	Software&ICT	Fabrice Caltagirone e Thibault Henry	Fabrice Caltagirone e Thibault Henry	MotorK	100%
FranceProNet (Francia)	10/30/2021	Software&ICT	Gilles Battan	Gilles Battan	MotorK	100%

Investimenti in round di startup o scaleup francesi da parte di investitori italiani						
Società	Data deal	Settore	Fondatori	Venditori	Investitori ultimo round	Totale capitale raccolto (Eur mn)
C12 Quantum Electronic	6/8/2021	Hardware	Mathieu e Pierre Desjardins	360 Capital, bpifrance (Digital Venture Fund), Airbus Ventures, BNP Paribas Développement e business angel	10	nd
Wakeo	10/19/2021	Software&ICT	Julien Cote e Loïc Marzin	360 Capital e Promus Ventures (Orbital Ventures Fund)	11*	13*
Beem Energy	10/19/2021	Energia & Utilities	Arthur Kenzo, Ralph Feghali e Pierre-Emmanuel Roger	360 Capital, Alter Equity, BNP Paribas Développement e Bpifrance	7	nd
Scibids Technology	1/27/2022	Software&ICT	Julien Hirth	BlackSheep Madtech Fund, Iris Capital	2	4,26
Beanstock	4/14/2022	Proptech	Alexandre e Emma	360 Capital, Axeleo, Entrée Capital, Proptechl and FJ Labs, business angels	12	12

Round di startup di matrice italiana sottoscritto da investitori francesi						
Società	Data deal	Settore	Fondatori	Investitori	Ultimo round in mln	Totale capitale raccolto (Eur mn)
NanoPhoria	5/16/2022	Biotech	CNR, Daniele Catalucci, Michele Iafisco, Alessio Alogna, Claudio De Luca	Sofinnova Telethon	3,5	3,5

M&A su startup francesi da parte di investitori di matrice italiana						
Società	Data deal	Settore	Acquirenti	Venditori	% capitale acquisita	min euro
Bergamotte	7/27/2021	Internet&e-commerce	Bloom&Wild	360 Capital Partnes, R-301, Xange, Raise Venture	100%	nd
Qapa	9/7/2021	Software&ICT	Adecco	360 Capital, Stéphanie Delestre and Olivier Zier	100%	65
Tediber	9/8/2021	Internet & e-commerce	Parquest, Eutopia	360 Capital Partners, R-301, Otium Capital	100%	nd

Add-on su aziende italiane da parte di aziende francesi in portafoglio a investitori di private equity						
Impresa	Data deal	Settore	% Capitale Acquisita	EV (mln euro)	Chi ha venduto o si è diluito	Investitori
Sistemia	2/1/2021	Servizi finanziari	min		Guido Fienga e Paolo Sgritta	iOera Group (BC Partners, Montefiore IM)
Serfin97	2/15/2021	Servizi finanziari	20%		Stefano Massa	iOera Group (BC Partners, Montefiore IM)
Gade	5/23/2022	Metalmecanica	100%	nd	Andrea Lazzari e Carlo Magri	Pinette Emidecau Industrie (GEI, Demeter e Geneo Capital)
Isole e Olena	6/5/2022	Alimentare	100%	nd	Paolo De Marchi	EPI Wine & Champagne (EPI)

Investimenti diretti dei fondi di private equity francesi su aziende italiane						
Impresa	Data annuncio	Settore	% Capitale Acquisita	EV (mln euro)	Chi ha venduto o si è diluito	Investitori
Ecopol	6/15/2021	Materie plastiche	min		Mauro Carbone	Tikehau Fondo per l'Economia Reale Italiana (Tikehau Capital)
Conceria Pasubio	6/23/2021	Manifatturiero	90%	615	CVC Fund VI (CVC Capital Partners)	Pai Partners
Demas	6/29/2021	Farmaceutico e medicale	sale all'80%	nd	famiglia Foglietti	Petinvest srl (LBO France, Banca Ifis e Giovanni Ambrosetti)
S3K	7/8/2021	Software & ICT	60%		Antonino La Malfa e Pasquale Lavacca	HLD
Etro	7/19/2021	Moda, lusso & design	60%	500	famiglia Etro	L Catterton Europe
Mint	11/16/2021	Servizi alle aziende	25%		Andrea Pezzi	Tikehau Capital
Cardioline	11/18/2021	Farmaceutico e medicale	magg		Fabio Rangoni, Sandra Antoniazzi, CLMG Investment LLC	ArchiMed
Edison Renewables	12/9/2021	Energia e utility	49%	2000	Edison (gruppo EDF)	Predica Energies Durables
Movex	12/14/2021	Prodotti e servizi industriali	magg	nd	Matteo e Sergio Marsetti	Amira
Marcolin	12/23/2021	Moda, lusso & design	10%		LVMH	PAI Partners
Biofarma	1/17/2022	Farmaceutico e medicale	70%	1100	famiglia Scarpa	Ardian
Hippocrates	2/27/2022	Farmaceutico e medicale	min	nd	Antin Infrastructure Partners e altri investitori	Antin Infrastructure Partners e altri investitori
GreenGo	3/21/2022	Energia & Utilities	nd	nd	Giuseppe Mastropieri, Barbara Paulangelo, Fabio Amico e Lorenzo Nardon	Eiffel Essentiel
Astidental Bquadro	4/13/2022	Farmaceutico e medicale	magg	nd	Paolo Gibellino e Franco Ravanetti	LBO France
E2i Energie Speciali srl	1/14/2021	Energia e utility	70		Secondo Fondo (F2i sgr)	Edf Energies Renouvelables sa (già Energies Nouvelles sa), Edison spa

Investimenti diretti di private equity italiani su aziende francesi						
Impresa	Data annuncio	Settore	% Capitale Acquisita	EV (mln euro)	Chi ha venduto o si è diluito	Investitori
Cap Vert	12/20/2021	Altri servizi	magg	nd	Evoiem, BNP Développement e management	Ambienta sgr
TVH Consulting	8/30/2021	Software&ICT	magg	nd	Sparring Capital	21 Invest France e manager
Edukea	9/30/2021	Altri servizi	magg	nd	Ciclad	21 Invest France e Christophe Caporossi

Add-on su aziende francesi da parte di aziende francesi controllate da private equity italiani						
Impresa	Data deal	Settore	% Capitale Acquisita	EV (mln euro)	Chi ha venduto o si è diluito	Investitori
Createck - NégoPlantes	5/30/2022	Altri servizi	100%	nd	Sebastien Catediano	Cap Vert (Ambienta sgr)
Caussat	5/30/2022	Altri servizi	100%	nd	Eric Caussat	Cap Vert (Ambienta sgr)
Quoretex	6/30/2022	Altri servizi	100%	nd	nd	ProductLife Group (21 Invest France)
Pharma IT	6/30/2022	Altri servizi	100%	nd	nd	ProductLife Group (21 Invest France)

Disinvestimenti da aziende francesi da parte di investitori di private equity italiani						
Impresa	Data deal	Settore	% Capitale Acquisita	EV (mln euro)	Chi ha venduto o si è diluito	Investitori
LV Overseas	1/30/2022	Trasporti shipping & logistica	magg	220	21 Invest France	MML Capital Partners e Bpifrance
Impact Field Marketing Group	4/21/2022	Servizi alle aziende	magg	nd	21 Invest France e fondatori	Alpha Private Equity e manager

Fonte: Elaborazioni dai dati contenuti nei report parte dell'abbonamento BeBeez News Premium BeBeez

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile

Data: 24.11.2022 Pag.: 20,21,22,23,24,26  
 Size: 2663 cm2 AVE: € .00  
 Tiratura:  
 Diffusione:  
 Lettori:



TESTIMONIAL > Giovanni Natali > Ceo, 4Aim Sicaf

## BORSA, LA PAROLA D'ORDINE È SEMPLIFICARE

L'asse o meglio treppiede borsistico Milano-Parigi-Benelux è già una realtà, tuttavia presenta ancora aspetti largamente perfezionabili. Lo ha spiegato Giovanni Natali, ceo di 4Aim Sicaf, forte dell'esperienza accumulata facendo da advisor per la quotazione in borsa di una cinquantina di società.



Giovanni Natali, ad e dg di 4Aim Sicaf. Socio fondatore di AssoNext, è quest speaker del Mba dell'Università Luiss

**Domanda.** Quali criticità rimangono ancora nell'iter per la quotazione?

**Risposta.** Quotarsi su Euronext Growth Milano oggi richiede tra i quattro e i sei mesi e se in dieci anni si sono quotate 220 società, vuol dire che l'operazione non è così complessa. Però le difficoltà nascono quando per il nulla osta alla pubblicazione del prospetto bisogna passare da Consob. Quei sei mesi allora diventano un anno e forse anche di più. Questo è un problema.

**D. Che cosa si può fare?**

**R.** Snellire la burocrazia, distinguendo in funzione della capitalizzazione e della dimensione delle singole società. Favorire la liquidità del mercato

### I NUMERI

13

milioni di euro la capitalizzazione di 4Aim Sicaf

2016

l'anno di autorizzazione di 4Aim, la prima Sicaf italiana da parte della Banca d'Italia

50

e più le società di cui Natali ha seguito la quotazione

e portare altri investitori. Le riserve tecniche delle società di assicurazioni ammontano a miliardi: un piccolo investimento aumenterebbe la liquidità dei mercati. Rendere definitivo e non rifinanziare tutti gli anni il bonus quotazione. Altro aspetto importante, il passaggio da Euronext Growth Milano al mercato principale, non può costare 1 milione di euro...

**D. Si può dire che oggi Borse «piccole» come Egm siano il vero specchio del Paese?**

**R.** Sì, le eccellenze italiane sono rappresentate dalle piccole e medie imprese, ma piccolo non è bello; piccolo è piccolo, quindi la parola magica che gli investitori vogliono sentirsi dire è «crescita». Andare in Borsa su Euronext Growth Milano è una delle possibilità per crescere, quindi il fatto che in questi ultimi dieci anni la Borsa abbia puntato sulle pmi è stata una scelta giusta.

TESTIMONIAL > Andrea Vismara > Ceo, Equita Group

## MILANO A LEZIONE DI OLANDESE

**Domanda.** L'unione borsistica europea avviata con Euronext potrebbe rivelarsi sfavorevole l'Italia?

**Risposta.** In Italia si sta verificando un fenomeno particolare oltre alla diminuzione, che è globale, delle grandi società quotate. Ci sono società italiane che decidono di quotarsi o spostare all'estero la sede sociale, per usufruire di normative più favorevoli, soprattutto dal punto di vista fiscale. Occorre quindi guardare in maniera critica alla normativa vigente, perché è chiaro che l'Italia non è competitiva rispetto ad altri mercati.

**D. Ci sono i presupposti per superare questa situazione?**

**R.** Senz'altro, sia a livello europeo sia a livello domestico. Entro l'anno dovrebbe vedere la luce una nuova bozza di Listing Act, che in teoria dovrebbe concorrere a semplificare le regole a livello europeo. In Italia è stato fatto un passo avanti ammettendo il prospetto

in inglese mentre la Borsa sta provando a semplificare ulteriormente le regole di listing. Tuttavia molti cambiamenti devono passare attraverso provvedimenti

### I NUMERI

90

milioni di euro i ricavi di Equita Group nel 2021

1

miliardo di euro di asset in gestione alla fine dell'anno scorso

160

le società quotate oggetto di analisi da parte del team di ricerca di Equita



Andrea Vismara, ceo di Equita Group ed Equita Sim. Bocconiano, ha ricoperto incarichi in Credit Suisse e Barclays

legislativi e nonostante gli accordi presi, il governo Draghi non è riuscito a presentare un progetto di legge.

**D. Cosa dovrebbe fare il nuovo governo?**

**R.** Avere il coraggio di dire che quello che fa l'Olanda iniziamo a farlo anche in Italia. E la stessa cosa vale per Dublino, anch'essa parte di Euronext, dove si concentra gran parte delle emissioni obbligazionarie, anche quelle italiane, perché è più conveniente.

**D. L'Europa fa abbastanza?**

**R.** Dovrebbe intervenire sugli investitori, per esempio riformando i fondi pensione degli enti previdenziali. E andrebbero trovati meccanismi per coinvolgere di più i privati, anche valorizzando gli intermediari, che stanno scomparendo. In Italia siamo rimasti in cinque.



## 4AIM Sicaf, l'investitore di fiducia per una PMI quotata

*Per le aziende ad alto potenziale di crescita la società guidata da Giovanni Natali, prima in Italia per gli investimenti sul listino Euronext Growth Milan, è diventata un punto di riferimento. E ora ha aperto anche un secondo fronte di attività*

**L**a quotazione in Borsa non è solo un'operazione di finanza straordinaria ma una strategia di crescita per le imprese volta a favorire lo sviluppo dimensionale e industriale. «L'accesso al capitale di rischio rappresenta la soluzione per ovviare ad una caratteristica tipica del sistema imprenditoriale italiano e che spesso si traduce in un limite alla crescita: il fatto che siamo il Paese delle piccole medie imprese, 160.000, generalmente sotto capitalizzate e dipendenti dal sistema bancario». Per Dante Ravagnan, senior manager di 4AIM Sicaf, specializzata su investimenti in società quotate e in fase di quotazione, questo



Dante Ravagnan, senior manager di 4AIM Sicaf

tema è sempre stato oggetto di attenzione e per questo in Italia sono stati fatti diversi tentativi per avvicinare le PMI alla Borsa: nel 1977 ha aperto il Mercato Ristretto, poi chiuso nel 2022, nel 1999 è nato il Nuovo Mercato, chiuso nel 2005, dal 2003 al 2009 è stata la volta del mercato Expandi, mentre nel 2007 è nato il Mercato Alternativo dei Capitali, poi confluito nel 2012 in AIM Italia, oggi diventato Euronext Growth Milan (EGM). EGM è dunque il mercato dedicato alle PMI dinamiche e competitive, quelle in cerca di capitali per finanziare la crescita, e ha un approccio regolamentare equilibrato, pensato per le esigenze di imprese ambiziose, grazie ad un percorso semplificato alla quotazione, rispetto al mercato principale (Euronext Milan) e requisiti minimi di accesso e adempimenti calibrati sulle PMI.

«La difficoltà è sempre stata quella di trovare il giusto equilibrio tra le esigenze delle aziende che richiedono un accesso semplificato al mercato, più rapido e meno invasivo sia in termini di procedure che di costi rispetto al mercato principale, e le esigenze degli investitori in termini di

tutela e trasparenza», continua Ravagnan, «possiamo dire che oggi finalmente ci siamo, come ci confermano i numeri: su Euronext Growth Milan, dieci anni fa, c'erano 18 aziende, oggi invece sono quotate più di 180 società, che rappresentano più del 40% di quelle quotate in Italia». Nonostante le potenzialità di questo particolare mercato, gli investitori italiani rimangono ancora indietro: nell'azionariato delle società quotate su EGM al 31 maggio 2022 erano presenti 146 Investitori Istituzionali, di cui 21 italiani, pari al 14%, e 125 esteri (86%). «Aree di possibile miglioramento», indica il senior manager di 4AIM, che è anche il primo FIA sul mercato italiano, con un comparto dedi-

cato esclusivamente al crowdfunding, «potrebbero essere legate a rendere strutturale l'incentivo previsto per il 2022 in termini di credito d'imposta riconosciuto alle società che si quotano e alla semplificazione del passaggio al mercato principale, operazione che al momento è paragonabile, per complessità, ad una nuova IPO». Il 2021 ha rappresentato per 4AIM un anno di grandi risultati con un utile netto di 4 milioni di euro realizzati con operazioni su EGM e ha visto l'inizio del secondo ramo di attività, l'acquisizione di azioni e altri strumenti finanziari offerte tramite piattaforme di crowdfunding, in qualsiasi settore merceologico, con sede nell'Unione Europea.

Ma è soprattutto con un focus sull'Euronext Growth Milan, che 4AIM costituisce un punto di riferimento per le PMI ad alto potenziale di crescita e caratterizzate da solidi fondamentali. «Tutto è per definizione migliorabile», conclude Ravagnan, «ma assolutamente non deve essere toccato l'impianto di un mercato che ha dimostrato di essere in grado di attrarre l'interesse di Imprenditori e investitori».