

## LBO France, actionnaire majoritaire du groupe Karavel-Promovacances, reprend le voyageur Fram

**Paris, le 26 novembre 2015** – Le Tribunal de Commerce de Toulouse a rendu hier sa décision, validant la reprise de Fram et de Plein Vent par LBO France. Cette décision permet l'émergence d'un nouveau leader français du tourisme qui s'appuiera sur de fortes synergies opérationnelles avec Karavel-Promovacances.

« Je suis très heureux de cette décision. Aujourd'hui c'est l'avenir qui m'intéresse, et le travail que nous allons fournir ensemble, avec les salariés qui ont vécu des mois difficiles, pour aller de l'avant et redresser Fram, » déclare Alain de Mendonça, Président de Karavel-Promovacances.

« Dans un contexte de reprise particulièrement complexe, la qualité du projet industriel et notre réactivité ont fait la différence. Notre connaissance du secteur et notre ancrage dans le marché français nous ont permis d'avoir une compréhension fine des enjeux de Fram. Cette opération est le résultat d'un travail entrepris de longue date, main dans la main avec Alain de Mendonça, et qui s'inscrit dans notre volonté d'être un acteur de consolidation du secteur. La complémentarité des business modèles, les synergies identifiées et l'expertise du management de Karavel-Promovacances en matière de retournement ont été des critères clés, » ajoute Eva Hoël, Directeur chez LBO France.

Fram, Plein Vent et Promovacances sont des marques extrêmement complémentaires, en matière de positionnement, de savoir-faire, de destinations et de typologie de clientèle.

- D'un côté Fram et Plein Vent, TO historiques forts de leur notoriété auprès des agents de voyages et des clients, d'une solide implantation en province et des clubs Framissima.
- De l'autre côté Karavel-Promovacances, pure player à l'ADN centré autour de la technologie et de la gestion de risques, pionnier du e-tourisme devenu en moins de 15 ans le n°1 français de la vente de séjours en ligne.

« Nous avons beaucoup à apprendre les uns des autres et prévoyons le déploiement de synergies immédiates et le partage des "bonnes pratiques" propres à chaque société. En revanche chaque marque conservera une identité et un positionnement bien distincts, » explique Alain de Mendonça.

Le projet industriel de reprise repose sur 4 piliers :

1. Créer une centrale d'achat commune pour améliorer les conditions d'achat notamment sur les volets aérien / hôtel / réceptif
2. Mettre en commun les plans de vols Fram / Plein Vent / Karavel et déployer les techniques de Yield Management pour limiter le nombre de sièges invendus et optimiser les marges
3. Capitaliser sur les complémentarités des dispositifs Fram / Plein Vent et Karavel : Fram et Plein Vent sont très implantés en province, Karavel au départ de Paris / Fram et Plein Vent sont forts sur certaines destinations estivales (Espagne, Croatie), Karavel sur le long courrier (Mexique, République Dominicaine), etc.
4. Développer l'innovation et les technologies via la mise à disposition de certains modules technologiques de Karavel en termes d'outils de vente, de back office, de CRM...

« Nous souhaitons par ailleurs que Fram continue à travailler pleinement avec les réseaux de distribution qui l'accompagnent depuis toujours, » précise Alain de Mendonça. « Notre objectif est de créer un leader du voyage organisé en France, fort de 1100 salariés, réalisant 700 millions d'euros de chiffre d'affaires et disposant d'un réseau d'une centaine d'agences, gage indispensable de solidité et de viabilité dans un secteur fragilisé par les différentes crises. »

Côté opérationnel, l'ensemble des équipes de Fram et Plein Vent resteront implantées sur leurs sites historiques de Toulouse et Saint-Laurent-du-Var et une équipe de management dédiée viendra bientôt renforcer les équipes en place.

### **Intervenants sur l'opération :**

Conseil financier de LBO France et Karavel-Promovacances : Benoit & Associés (Cyril Benoit)

Conseil juridique de LBO France : Racine Avocats (Laurent Jourdan)

Conseil juridique de Karavel-Promovacances : Blowin Avocats (Bertrand Biette)

### **A propos de Karavel-Promovacances**

Promovacances-Karavel est le leader français de la vente de séjours sur Internet, avec 4,5 millions de visiteurs uniques par mois pour les sites du groupe. A l'origine pure player, le groupe développe aujourd'hui une véritable stratégie multicanale et dispose également d'un réseau de 50 agences physiques en France.

Afin de maîtriser parfaitement les voyages de son catalogue et en garantir la meilleure qualité au meilleur prix, Karavel-Promovacances a bâti un modèle original à travers une double expertise de tour opérateur et de distributeur. Karavel-Promovacances s'appuie sur une équipe de 700 collaborateurs, dont 100 dédiés à la recherche et la fabrication de voyages et 30 au seul service Qualité. Sa relation-client est assurée, outre ses agences, par une centaine de conseillers en centres d'appel basés à Paris et Nice. L'exigence et le savoir-faire de Karavel-Promovacances ont plusieurs fois été récompensés par des prix décernés par la profession et les clients eux-mêmes (Travel D'or de la meilleure agence de voyages en ligne en 2011, 2012 et 2013, Meilleur site des internautes de la FEVAD,...).

Karavel a systématiquement pérennisé ses acquisitions dans le monde du voyage et est à ce titre un des acteurs les plus expérimentés du secteur : Promovacances (2001), Partir Pas Cher (2008), AB Croisière (2008), Un Monde A Deux (2010) et Ecotour (2014).

Karavel-Promovacances a été lancé en 2000 sur les campus d'Harvard et du MIT. Les cofondateurs restent toujours aux commandes du groupe, qui a connu différentes étapes capitalistiques importantes dont notamment un 1<sup>er</sup> LBO en 2007 avec le fonds d'investissement Equistone Barclays puis en 2011, un 2<sup>ème</sup> LBO avec le fonds LBO France. Une signature : « Petits prix, grandes vacances ».

### **A propos de LBO France**

LBO France, société indépendante de capital investissement avec 3,1 milliards d'euros sous gestion, développe sa stratégie autour de 4 axes d'investissement dans le non coté via des équipes dédiées : (i) les LBO Mid Caps au travers des fonds White Knight, (ii) les LBO Small Caps au travers des fonds Hexagone, (iii) l'investissement immobilier au travers des fonds White Stone et (iv) la dette décotée au travers des fonds Altercap. Gage de responsabilité et d'indépendance, LBO France est détenue à 100% par son management en place depuis 1998 et compte plus de 49 professionnels.

Avec les fonds White Knight, LBO France investit dans des champions français, le plus souvent fortement implantés à l'étranger, ou qui présentent un fort potentiel international. LBO France les soutient en leur apportant les compétences et les moyens financiers qui leur permettent de changer de dimension, que ce soit grâce à de la croissance organique, des build-ups ou de l'optimisation opérationnelle. Plus de 50% du chiffre d'affaires du portefeuille White Knight est ainsi généré hors de France.

White Knight se concentre sur des sociétés dont la valeur d'entreprise est comprise entre 100 millions d'euros et 2 milliards d'euros. Depuis 1998, plus de 27 acquisitions ont été effectuées sur six générations de fonds.

[www.lbofrance.com](http://www.lbofrance.com)

### **Contacts presse :**

#### **Karavel**

Severine Le Berre - Tel : +33 (0)1 48 01 26 45 - Mob : +33 (0)6 13 54 82 19 - [leberre@karavel.com](mailto:leberre@karavel.com)

#### **LBO France**

Anne de Bonnefon – Tel : +33 (0)1 40 62 66 42 – [anne.debonnefon@lbofrance.com](mailto:anne.debonnefon@lbofrance.com)

Citigate Dewe Rogerson

Daiana Hirte - Tel : +33 (0)1 53 32 78 90 - Mob : +33 (0)7 60 90 89 12 – [daiana.hirte@citigate.fr](mailto:daiana.hirte@citigate.fr)

Aliénor Miens - Tel : +33 (0)1 53 32 84 77 - Mob : +33 (0)6 64 32 81 75 - [alienor.miens@citigate.fr](mailto:alienor.miens@citigate.fr)