



REPRENDRE & TRANSMETTRE MAGAZINE

www.reprendre-transmettre.com

L'information
100 % transmission
_ n° 110



CNCFA

SYNDICAT DES PROFESSIONNELS
DES FUSIONS ET ACQUISITIONS

80 Cabinets Labellisés



La CNCFA est le
Syndicat des professionnels du M&A
partout en France.

+ de 500 Mandats de Cession

+ de 300 Mandats d'acquisition

+ de 100 Missions en levée de fonds



«Un quidam peut se dire consultant
en M&A.

Au final c'est vous, les **repreneurs** et
les **cédants** qui en pâtissez et ne savez
pas à qui accorder votre confiance.

Notre ambition, c'est de vous donner
la **fiabilité**, l'**expertise**, la **compétence**
et la **confidentialité** des cabinets CNCFA
'**labellisés en Transmission d'Entreprises**'. »

Roland VACHERON, Président du CNCFA

Rencontrez nous du 11 au 16 nov au salon virtuel

 **TRANSFAIR**

LES RENDEZ-VOUS DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Retrouvez-nous dans ce numéro page 32/33

R&T magazine :
Abonnez-vous !
L'INFORMATION 100% TRANSMISSION
>> + VERSION NUMERIQUE OFFERTE ! <<



35€
par an
seulement !
au lieu de 51€

Vendu uniquement sur abonnement !

Nom :

Prénom :

Société :

Adresse :

Tél :

Mail :

Ci-joint mon règlement par chèque de
35 € à l'ordre d'EMC
A adresser à Editions Marc Chamorel
84, avenue Jean-Baptiste Clément
92100 Boulogne-Billancourt

Contact : 01 46 99 18 70
www.reprendre-transmettre.com



CES REPRENEURS QUI ONT SAUTÉ LE PAS ENTRE DEUX CONFINEMENTS!

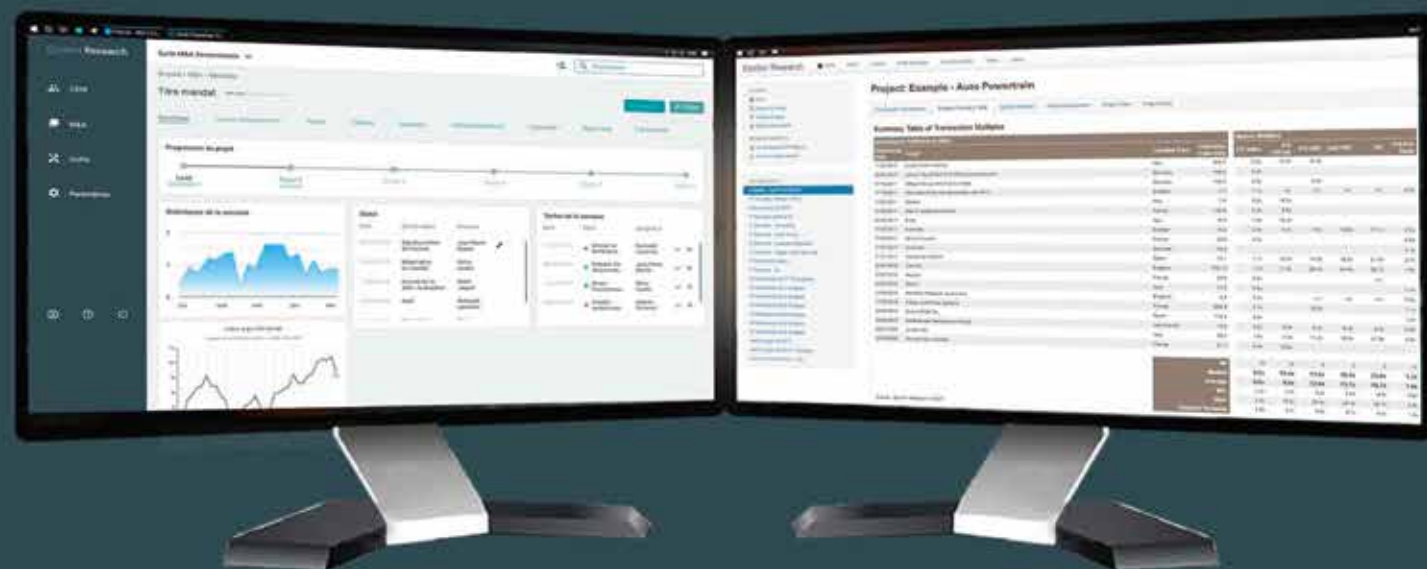
Refusant la fatalité du Covid-19, nombreux sont les repreneurs à avoir continué à négocier pendant le confinement, pour finaliser leur transaction à l'été. A l'instar d'Antoine Belnou (à gauche), repreneur de 66% de la société Cartec, un fabricant annécien de machines pour l'industrie du packaging. Et de Lionel Barberis, repreneur en juillet de la société landaise Dupouy Charpente.

LES COULISSES D'UNE NÉGOCIATION

Trois ans et l'assistance d'un intermédiaire auront été nécessaires à un couple de cédants pour trouver chaussure à leur pied : un couple de repreneurs ! 30



UNE REPRISE À LA BARRE COMME ANTIDOTE À LA CRISE DU COVID-19
Patrick Benoit, Pdg d'Interway, vient de mettre la main sur 11 Meuros de CA supplémentaire grâce à la reprise des actifs d'Odéolis 16



M&A DATA | RESEARCH | SOFTWARE

Pour les professionnels du M&A non coté, depuis 2007
Conseils | Fonds d'investissement | Evaluateurs | Sociétés



Ε SUITE

- Logiciel de CRM et gestion de mandats M&A, pour les conseils indépendants
- Connectez votre Suite aux informations financières & données M&A d'Epsilon



Ε DATA

- EMAT, base de référence sur les multiples de transactions non cotées en Europe
- EDAT, base de données propriétaire sur les acquisitions de PME en France
- Origination: identification d'acquéreurs/cibles à l'aide de notre système TARGET

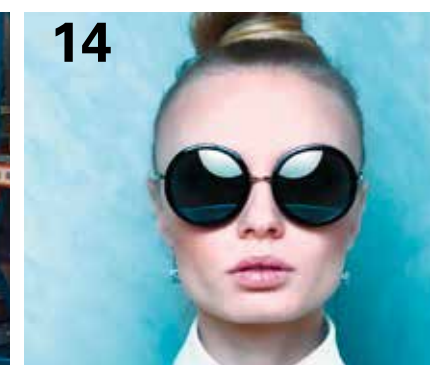


Ε RESEARCH

- Indices de référence sur les prix de transactions (Argos Index™)
- Etudes sur l'évolution des marchés M&A, rapports sur 400+ secteurs d'activité



ÉDITO
MARC CHAMOREL
DIRECTEUR DE LA RÉDACTION



SOMMAIRE

n° **110**

**06_ A LA UNE CES REPRENEURS QUI ONT SAUTÉ
LE PAS MALGRÉ LE COVID-19**

10_ WEBINAIRES

> Les Rencontres de France de la transmission d'entreprise transformées en webinaires depuis le 1er octobre : visio-conférences de Paris, Dax, Dijon et Toulon

14_ REBOND & RETOURNEMENT

> L'actualité de la reprise d'entreprises fragilisées ou en difficulté

18_ HAUT DE BILAN

> L'actualité fusions-acquisitions et corporate finance

32_ PAROLES D'EXPERT

> Interviews de Caisse d'Epargne IDF (Philippe de Oliveira) et Neufilze OBC (Anthony Gribet)

33_ EN DIRECT DES RÉGIONS

> L'actualité du capital investissement de proximité

**R&T MAGAZINE EST VENDU EXCLUSIVEMENT SUR ABONNEMENT
AU TARIF DE 35 EUROS TTC LES 6 NUMÉROS**

OURS Reprendre & Transmettre magazine - Revue trimestrielle - 84, avenue Jean-Baptiste Clément
92100 Boulogne-Billancourt - tél. : 01 46 99 18 70 - fax : 01 41 03 65 37 - email : chamorel.marc@reprendre-transmettre.com et lubin.marianne@reprendre-transmettre.com - www.reprendre-transmettre.com -
Directeur de la rédaction, rédacteur en chef : Marc Chamorel - Responsable d'édition, rédactrice :
Marianne Lubin - Responsables commerciaux et de la publicité : Emmanuel Foulon, Isabelle Rayet -
tél. : 01 46 99 18 75 - Conception graphique : Eric Merki - Impression : Imprimerie RAS - Villiers-le-Bel (95) - Commission paritaire : 0919
T 82828 - Société éditrice : Éditions Marc Chamorel, RCS : B428 183 065 -
Directeur de la publication : Marc Chamorel

**Conférences
virtuelles mais
bien réelles**

Qui l'eut cru ? Près de 20 ans après son lancement, notre tour de France de la transmission, rebaptisé depuis Les Rencontres de France de la Transmission d'Entreprise, a connu ses premières étapes en distanciel - Paris, Dax, Dijon et Toulon - et fera étape dans une douzaine de villes d'ici à la fin de l'année. N'en déplaise aux incondtionnels du présentiel, ces visio-conférences ont un immense mérite, donner des repères utiles à des cédants et repreneurs un peu déboussolés. En distillant, par exemple, de précieux conseils aux premiers sur la façon de mettre à profit le report d'une cession ou en expliquant aux seconds comment tirer parti de nouveaux outils ou dispositifs. Inutile de dire que le retour en force du complément de prix pour tenir compte de l'exercice 2020, tout comme le « prepack cession », dispositif mis en place pour permettre de reprendre une entreprise en difficulté, sont des points systématiquement commentés par les experts de nos conférences à distance. Mieux, ces dernières sont l'occasion d'entendre les témoignages de repreneurs qui ont osé sauter le pas en plein Covid, souvent au lendemain du premier confinement. Le témoignage à Dax de Lionel Barberis, repreneur en juillet dernier d'une entreprise de charpente landaise, tout comme celui de Damien Chaffard, un passionné de voitures de 47 ans qui a passé tout le confinement à négocier la reprise d'une affaire de réparation et négoce automobile à Dijon, ont une valeur inestimable pour tous ceux qui hésitent à sauter le pas. Et que dire de la vertu pédagogique de la reprise à la barre et en quatre mois d'une menuiserie varoise en liquidation judiciaire par Julien Le Nir, un conducteur de travaux de 35 ans, grâce à l'appui du Réseau Entreprendre... Toutes ces histoires locales, tous ces témoignages recueillis en « live » pendant nos webinaires sont une formidable invitation à se projeter pour des centaines de repreneurs aujourd'hui dans l'expectative. Et aujourd'hui, c'est déjà beaucoup. **M.C.**



Covid-19

Ils ont sauté le pas après le premier confinement !

Qui a dit que la Covid-19 avait fait disparaître les cédants et coupé les jambes des acquéreurs? Depuis le mois de mai, des centaines de transactions ont abouti, signe que le marché n'est pas bloqué et que les banquiers continuent de prêter. S'il est vrai que les croissances externes continuent de tirer le marché en cette fin d'année 2020, les repreneurs personnes physiques épaulés par des investisseurs en capital ont eux aussi contribué à animer le marché depuis le déconfinement. A condition d'avoir le bon pedigree, une légitimité dans le métier de la cible, une solvabilité au-dessus de tout soupçon grâce au soutien de fonds de proximité et, cerise sur le gâteau, de pouvoir se prévaloir de l'accompagnement de conseils reconnus dans l'écosystème régional de la transmission, ils constituent une alternative crédible et motivante aux acheteurs industriels. Illustration avec les reprises en MBI des sociétés Cartec et Sadevinox par Antoine Belnou et Bertrand Sérisé. Deux reprises qui ont en commun un maintien des cédants au capital, preuve qu'ils croient dur comme fer aux repreneurs qu'ils ont choisis.



REPRISE EN DEUX TEMPS DANS UN SECTEUR DOPE PAR LA CRISE CAPIT'ALPES DÉVELOPPEMENT FAIT LA COURTE ÉCHELLE AU REPRENEUR DE LA SOCIÉTÉ CARTEC

Le fonds de proximité du sillon alpin Capit'Alpes Développement vient de permettre à Antoine Belnou, un ex-cadre dirigeant dans le secteur du carton, de réaliser son rêve : la reprise de la société iséroise Cartec, un fabricant de machines dédiées à l'industrie du packaging. Une fois n'est pas coutume, c'est le schéma de la reprise en deux temps qui a été retenu, le repreneur acquérant tout de suite 66% avec la promesse de pouvoir acquérir le solde en 2025. Un schéma de transmission pro-

gressive qui permet au cédant de profiter du boom à venir sur la consommation de carton ondulé par les acteurs du e-commerce et qui offre l'avantage de rendre la bouchée moins grosse pour un repreneur individuel.



Créée en 1982 et basée en Isère, la société Cartec s'est imposée en 40 ans comme un acteur de premier plan dans sa spécialité, la fabrication de lignes de façonnage et d'impression du carton ondulé. Dotée depuis sa création d'un bureau d'études innovant qui lui permet de faire du sur-mesure dans la découpe de carton, l'entreprise a accéléré son développement depuis 2005 sous l'impulsion d'un nouvel actionnaire et à la faveur d'une croissance externe réalisée en 2019. Forte de ses deux marques à forte notoriété Onix et Cartec, d'un outil industriel performant depuis son déménagement en 2014 et d'une offre élargie aux consommateurs, l'entreprise constituait une cible de choix au moment de se transmettre, surtout pour un repreneur du métier ayant identifié des relais de croissance prometteurs. Mais difficilement à la portée d'un repreneur personne physique en dépit de ses états de services dans le métier de la cible... D'où le choix d'un schéma de reprise en deux temps avec le soutien du fonds Capit'Alpes piloté par Yves Magat et de business angels. L'opération capitalistique permet à Antoine Belnou, ex-Dg chez un négociant auprès de l'industrie du carton, d'acquérir 66% de la structure dans une première phase de 5 ans avant de procéder au rachat total de la société en 2025. « Je suis ravi de cette opération, se félicite Antoine Belnou. Cartec jouit d'une excellente réputation dans le secteur de la découpe carton. Je souhaite consolider le portefeuille de clients et structurer davantage le SAV et le rétroprofit qui sont des leviers commerciaux qui présentent un bon potentiel de croissance. En choisissant Capit'Alpes, je me suis

ET SI RÉUSSIR C'ÉTAIT TRANSMETTRE AUTREMENT ?

#FINANCE DURABLE

Être une banque responsable, c'est accompagner nos clients vers un avenir durable, intégrer les enjeux environnementaux dans nos actions et soutenir la société qui nous entoure. C'est agir aujourd'hui comme si c'était déjà demain.

Imaginons l'avenir



HISTOIRES DE REPRENEURS

adossé à un groupe de partenaires de confiance, capable d'apporter un soutien qualifié à l'entreprise par le biais d'une expertise mais aussi d'un large réseau de compétences. Si Antoine Belnou ne pouvait envisager sa reprise sans le soutien d'un partenaire financier, ce dernier avait lui besoin d'être convaincu l'adéquation Homme/Cible. Laissons la parole à Yves Magat, président de Capit'Alpes Développement : « Nous avons été séduits d'une part, par la compétence et le potentiel d'Antoine belnou, et d'autre part par le modèle économique de l'entreprise. Le projet porté par Antoine laisse présager un potentiel de développement important, notamment sur des aspects de SAV, de rétroprofit et d'opportunité commerciale à l'international. L'entreprise Cartec exerce sur un secteur porteur et durable épargné par la crise de la Covid-19. En effet, le carton ondulé se positionne comme l'emballage recyclable de référence, une aubaine à l'heure où le e-commerce ne cesse de croître. »

IL REPREND UN CHAMPION EUROPÉEN DE SA SPÉCIALITÉ EN PLEIN COVID

LA FIBRE INDUSTRIELLE ET L'EXPÉRIENCE À L'INTERNATIONAL DE BERTRAND SERISÉ ONT FAIT LA DIFFÉRENCE AUX YEUX DE LA FAMILLE MOOS



Conseillé par le conseil M&A 100% acheteur Signadile et financé par deux fonds d'investissement, Bpifrance Capital et Mermoz participations, Bertrand Sérisé, ex-cadre dirigeant de filiales de groupes industriels français et américains a pu s'offrir l'entreprise de ses rêves au sortir de l'été. Son

profil d'ingénieur et ses états de services irréprochables à la tête d'entreprises industrielles ont convaincu la famille Moos de lui céder le contrôle de Sadevinox, leader européen de sa spécialité, la distribution de fil en acier inoxydable

Démarrée en 2005 à Annecy au sein du groupe familial dirigé par Denis Moos, 3ème génération d'une famille d'entrepreneurs de la

région, l'activité de vente de fil inox n'a cessé de se développer pour atteindre 24 Meuros de CA en 2019 et une position de leader en Europe. Reconnue pour son savoir faire et sa réactivité, l'entreprise adresse les industriels de nombreux domaines tels que le ressort, la soudure, le fil de freinage, les chemins de câbles, les plateaux et tapis transporteurs pour l'industrie alimentaire et la restauration ou encore les clous, agrafes et ancrages muraux pour le bâtiment. Désireux d'anticiper sereinement la transmission de son entreprise avant sa future retraite, Denis Moos a commencé par mandater le cabinet June Partners (Cédric Hetzel) pour lui trouver un repreneur capable de faire franchir un deuxième palier à l'entreprise.

À l'issue d'un processus concurrentiel qui a permis d'identifier plusieurs acquéreurs potentiels, c'est le profil de Bertrand Sérisé conseillé par l'équipe de Signadile (Pascal Legros, Anne-France Grumel, Robin Laffoucrière) qui a retenu l'attention des actionnaires familiaux. Ingénieur ayant occupé des fonctions de direction commerciale et de business development en France et à l'international, cet-ex-cadre dirigeant cumulait la fibre industrielle et l'expérience à l'international pour pouvoir donner un second souffle à Sadevinox, notamment en actionnant le levier de l'export. En outre, le soutien de deux partenaires financiers, Bpifrance Capital et Mermoz Participations, était de nature à lever tous les doutes quant à la solvabilité de ce repreneur individuel. Et le schéma d'une reprise par une personne physique avait aussi l'avantage de permettre un accompagnement long par le cédant, Denis Moos continuant à l'issue de l'opération à travailler au sein de l'entreprise en tant que directeur des opérations. « Nous partageons avec le cédant la vision que Sadevinox a encore un fort potentiel de développement sur son marché actuel, et qu'il y a des opportunités de nouveaux produits, et nous avons envie d'y travailler ensemble. Je le remercie d'avoir réinvesti significativement et durablement à mes côtés.

Par ailleurs, je suis ravi d'avoir, parmi nos actionnaires, Bpifrance et Mermoz Participations qui, avec leur ancrage régional et leur présence nationale, seront un support précieux pour réaliser nos projets. Enfin, l'équipe Signadile, qui a été très présente à mes côtés, et dont l'expertise M&A s'est confirmée très pertinente, a été déterminante dans la réussite de mon projet de reprise de Sadevinox. » Rassuré par l'accompagnement du cédant et bien épaulé par deux partenaires financiers de proximité, le repreneur de Sadevinox a aujourd'hui toutes les cartes en main pour faire changer de taille la PME d'Annecy 15 ans tout juste après sa création.



L'expérience à l'international du repreneur doit permettre au champion européen Sadevinox de gagner des parts de marché à l'export/l'export.

LE GUIDE DES SOCIÉTÉS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT

de Jean-Baptiste Hugot et Isabelle Lefrançois

13^e édition - mai 2020-avril 2022 - 432 pages

Depuis 25 ans, un outil incontournable pour les chefs d'entreprise et pour tous les professionnels du private equity

- Répertoire complet de tous les fonds d'investissement présents sur le marché français (320 structures)
- Pour les 70 premiers : une analyse approfondie et une opinion personnelle des auteurs



Disponible en librairie ou par le site www.editionsdumanagement.com

en version papier ou numérique

INDÉPENDANT, FIALE, PRATIQUE



WEBINAIRES

LES RENCONTRES DE FRANCE DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE CONVERTIES
EN WEBINAIRES DEPUIS LE 1ER OCTOBRE

Apporter des réponses à distance aux mille et une questions que se posent cédants et repreneurs

Du présentiel au... distantiel ! Converties depuis le 1er octobre en webinaires et centrées sur un thème 100% d'actualité (voir invitation ci-contre), les conférences organisées à l'initiative de notre magazine depuis 2001 ont déjà pu se tenir dans 4 villes et feront virtuellement étape dans 12 autres d'ici à la fin de l'année. L'occasion à chaque fois pour nos partenaires experts de donner des conseils pratico-pratiques en direction des cédants et repreneurs et de répondre aux mille et une questions qu'ils se posent. En repoussant à plus tard les perspectives de rebond, le second confinement va-t-il accélérer la baisse des prix des affaires ? Du coup, les cédants, déjà attentistes, vont-ils disparaître ? De leur côté, les acquéreurs vont-ils chercher à gagner du temps en espérant acheter moins cher ? Et bien sûr, de quels outils d'ajustement du prix disposent-ils pour se prémunir contre les mauvaises surprises et les incertitudes sur l'atterrissage de l'exercice 2020 ?

Des questions légitimes auxquelles la quinzaine de praticiens sollicités ont apporté des éléments de réponse, tordant parfois le cou parfois à certaines idées fausses. Non, le marché n'est pas bloqué et, à la différence de 2008, oui, il continue d'être animé grâce à la croissance externe et à l'afflux de liquidités tant du côté des banques que des fonds d'investissement. Non, les multiples de valorisation ne sont pas systématiquement écrasés par les acquéreurs et certains secteurs comme le médical connaissent même des prix de marché supérieurs à 2019. Oui, les PGE contribuent à animer le marché en donnant aux PME les moyens de financer des acquisitions et non, leur remboursement n'est pas exigé par les prêteurs au moment de la cession. Non, ces derniers n'ont pas arrêté de prêter, mais oui, ils apprécient plus que jamais des repreneurs du métier et sont rassurés par le réinvestissement du cédant. Enfin, oui, l'augmentation du nombre d'entreprises en difficulté en 2021 est prévisible, justifiant la mise en place de certains outils comme le « prepack cession » et, non, la reprise d'entreprise à la barre n'est pas réservée qu'aux seuls concurrents en quête de consolidation. Des repreneurs individuels peuvent s'y aventurer, mais à condition d'être du métier, d'avoir l'expérience du redressement de canards boiteux et d'être conseillés par des professionnels reconnus du restructuring. Bref, de ces conseils d'experts et des témoignages de repreneurs

ayant repris au sortir du premier confinement, (lire ci-dessous), il ressort que la pire attitude serait de rester les bras croisés. Côté cédants, même si pour certains il est urgent d'attendre, il est non moins urgent de travailler à préparer son entreprise pour qu'elle puisse être mise sur le marché dès que le rebond aura sonné. Quant aux acquéreurs, ils ont tout à fait le droit de se montrer opportunistes mais en conservant une posture bienveillante à l'égard des cédants.

« Attention à ne pas se montrer blessant à l'égard d'un cédant qui vit une situation compliquée depuis mars dernier, résume à sa manière Lionel Barberis, récent repreneur d'une entreprise de charpente landaise et témoin de notre conférence de Dax. Plus que jamais dans le contexte d'aujourd'hui, le repreneur doit faire preuve de modestie, d'humilité et d'écoute. »



Webinaire Toulon

Date : 5 novembre
Puissance invitante : Union Patronale du Var (UPV)
Partenaires : CRA, Réseau Entreprendre Var
Experts : Patrick Levillain (Partners +),
Thomas Riboud (Cabinet FGC),
Philippe Marin et Sara Dray (Imavocats),
Florence Estienne (Sumatra Patrimoine),
Claire Sari (Crédit Agricole Provence Côte d'Azur)



Julien Le Nir,
repreneur de La Valettoise

En plein été, ce conducteur de travaux de 35 ans, spécialiste des fermetures pour le bâtiment, n'a pas hésité à s'intéresser au dossier de La Valettoise, une menuiserie de Cuers en liquidation judiciaire. Quatre mois plus tard, avec le soutien du réseau Entreprendre Var animé par Christophe Boureau, il signait le rachat du fonds de commerce de l'entreprise à la barre du tribunal et sauvait 5 emplois.

Un sauvetage qui, comme l'explique l'animateur du réseau Entreprendre, montre que la reprise d'une entreprise en difficulté est à la portée d'un repreneur individuel, pour peu que les fondamentaux soient toujours là que le repreneur maîtrise parfaitement le métier de la cible. « Le fait que Julien Le Nir soit issu du second œuvre du bâtiment a été un point déterminant, le rendant légitime tant aux yeux des juges que des salariés de l'entreprise. » Quant à savoir comment ce jeune repreneur a pu financer son rachat, Christophe Boureau a une petite idée sur la question. « Le rachat du fonds de commerce a été financé par un prêt bancaire et le BFR par l'apport du repreneur et 50 Keuros apportés par Réseau Entreprendre au travers de prêts d'honneur, c'est à dire à taux zéro et avec un différé d'amortissement. Sans cette aide, cette entreprise n'aurait pas pu être sauvée. »



Webinaire Dax

Date : 3 novembre
Puissance invitante : CCI Landes
Partenaires : CRA Bayonne, Réseau Entreprendre Adour
Experts : Antoine Marques (Exco Auditec Aquitaine),
Youssef Afkir (Acom Corporte Finance),
David Hellak (URSCOP Aquitaine)



Lionel Barberis,
repreneur de Dupouy Charpentes

Lauréat du réseau Entreprendre Adour, Lionel Barberis fait partie de ces repreneurs qui ont négocié en plein confinement, signant sa reprise le 1er juillet. Saluant la bienveillance de son cédant qui avait de lui-même ajusté le prix de son entreprise à la baisse et continué à réinvestir dans son entreprise jusqu'à la fin, il appelle les futurs repreneurs à faire preuve de modestie et à ne pas sous-estimer le besoin en fonds de roulement.

Dans quel état d'esprit se sont déroulées les négociations ?

Le cédant m'a accompagné comme un fils. Je n'ai pas eu à renégocier le prix pour cause de Covid, car il l'avait fait de lui-même avant. Il ne voulait pas que quelqu'un lui apprenne son travail et de mon côté j'ai fait attention à ne pas le blesser. Dans cette période difficile, la posture des repreneurs est très importante. Il doivent faire preuve de modestie, d'humilité et d'écoute.

Quel enseignement tirez-vous de votre reprise ?

Attention à ne pas minimiser les besoins en trésorerie de l'entreprise. Dans le cas de la reprise d'un fonds de commerce, une avalanche de cautions et cotisations vous sont demandées par vos fournisseurs ou clients. Si je n'avais pas eu un matelas de trésorerie excédentaire significatif, la reprise aurait été très compliquée. Été très difficile.



Webinaire Dijon

Date : 4 novembre
Puissances invitées : Medef Côte d'Or, Clénam (Marc Duquesne)
Partenaires : CRA Dijon, Réseau Entreprendre Bourgogne
Experts : Loïc Valichon (Exco Socodex Dijon), Victor-Emmanuel Minot (Minot & Associés), Jérôme Deliry (Fileas Avocats)



Damien Chaffard,
repreneur de Norgès Auto

Après un parcours réussi de logisticien dans l'industrie pharmaceutique, ce entrepreneur de 47 ans passionné de voitures a eu envie de reprendre une affaire dans cet univers. Bien accompagné tant par le CRA de Bourgogne que par le Clénam, il a repris au lendemain du déconfinement la société Norgès Auto, un garage automobile au nord de Dijon réalisant 850 Keuros de CA avec 7 personnes. Signe particulier de sa reprise : il a embauché son cédant de 33 ans !

Comment s'est déroulée votre négociation en plein confinement ?

Elle a duré 11 mois et pendant les deux mois du confinement, j'ai eu la chance de pouvoir travailler seul avec le cédant dans le garage. J'ai pu découvrir l'envers du décor et c'est ce qui m'a décidé. J'ai identifié les relais de croissance que j'allais pouvoir mettre en œuvre, notamment la création d'un département de voitures anciennes et de négoce de véhicules haut de gamme.

Agé de 33 ans, pour quelle raison votre cédant voulait-il vendre ?

Il avait développé une phobie administrative et voulait se consacrer à nouveau à 100% à son savoir faire de mécanicien. Du coup, à l'issue de la transaction, il reste dans l'entreprise en tant que chef d'atelier, ce qui va me permettre de me consacrer au développement des nouvelles activités identifiées.

Le fait de ne pas être du métier a-t-il rendu le financement plus compliqué ?

Les banques étaient en effet un peu plus réticentes mais le fait que le cédant reste dans l'entreprise les a rassurés. Le financement des 750 m2 de bâtiment a décalé la signature de 2 mois car il a fallu mettre en place un financement spécifique pour le rachat des parts de la SCI.



Webinaire Paris

Date : 1er octobre
Puissance invitante : Medef Ile de France
Partenaires : CRA Paris, Réseau Entreprendre Paris
Experts : François Louvel (Discern Partners), Bernard Besson (Synercom France IDF), Alexandre Tellier (Audit Transmission Corporate)



Christiane Chevallier, CRA Paris

Carton plein pour notre baptême de webinaire le 1er octobre dernier. Organisé en partenariat avec le Medef Ile de France et le soutien du CRA Paris (Christiane Chevallier), notre première conférence à distance a mobilisé 240 participants.

Il faut dire que l'affiche était alléchante avec la participation de trois experts franciliens de renom, un conseil cédant (Bernard Besson), un conseil acquéreur (Françoise Louvel) et un expert-comptable (Alexandre Tellier) qui s'est fait une spécialité de l'accompagnement des entrepreneurs individuels en Ile de France. Après avoir rappelé que la période se caractérisait par des baisses de prix mesurées et très contrastées en fonction des secteurs, Bernard Besson a insisté sur le fait que les futurs cédants, et notamment ceux qui n'ont pas les moyens de reporter leur cession, allaient devoir montrer de la souplesse dans leurs exigences, notamment sur les modalités de paiement. Difficile par exemple d'échapper à la mise en place d'un complément de prix pour tenir compte de l'atterrissage de 2020. Quant à ceux qui peuvent patienter, il les a encouragés à mettre leur entreprise en ordre de bataille et à se donner les moyens d'apporter des correctifs à des faiblesses soulignées par la crise avec l'objectif de mettre sur le marché une entreprise prêtant le moins possible le flanc aux critiques et aux décotes. Spécialiste de l'exploration du marché caché, François Louvel a encouragé de son côté les candidats entrepreneurs à systématiser cette approche pour compenser la diminution de cédants sur le marché. Pour illustrer son propos, elle est revenue sur l'un de ses derniers dossiers, la reprise par un ex-cadre dirigeant de grand groupe d'une entreprise spécialisée dans la fabrication d'escaliers design métalliques. Après avoir identifié 26 entreprises ciblées et approché 5 dirigeants qui n'étaient pas vendeurs, cet ingénieur de formation a dû repousser de quelques mois et quelques ajustements sa reprise pour cause de confinement, signant effectivement en mai dernier. Insistant sur la dimension psychologique de la reprise, Alexandre Tellier a, lui, mis en garde avec beaucoup de bon sens les futurs entrepreneurs sur la posture à adopter vis à vis des cédants. Les incitant à ne pas écraser d'entrée de jeu les multiples de valorisation et rappelant à juste titre que c'était toujours le cédant qui avait le dernier mot.

Ils ont éclairé de leurs conseils d'experts nos premiers webinaires

Toulon



Patrick Levillain
Partners +



Thomas Riboud
Cabinet FGC



Philippe Marin, Imavocats
Sara Dray Imavocats



Florence Estienne
Sumatra Patrimoine



Claire Sari
Crédit Agricole
Provence Côte d'Azur

Dax



Antoine Marques
Exco Auditec
Aquitaine



Youssef Afkir
Acom Corporte
Finance



David Hellak
URSCOP
Aquitaine

Dijon



Loïc Valichon
Exco Socodex
Dijon



Victor-Emmanuel
Minot
Minot & Associés



Jérôme Deliry
Fileas Avocats

Paris



Françoise Louvel
Discern
Partners



Bernard Besson,
Synercom
France IDF



Alexandre Tellier
Audit
Transmission
Corporate

Évaluez le potentiel et la robustesse financière de vos cibles



Toutes les fonctionnalités pour réussir sa reprise

- + Comparaisons géo-sectorielles
- + Projections financières automatisées
- + Stress-tests et indicateurs d'éligibilité crédit
- + Dossier financier de demande de financement
- + et plus encore ...

14 jours d'essai gratuit

EVALTONBIZ.FR
OUTIL DE PRÉVISIONS ET D'ANALYSE FINANCIÈRES

EVALTONBIZ est labellisé par FINANCE INNOVATION et membre de l'accélérateur INNEST de l'Ordre des Experts-Comptables d'Ile-de-France.
EVALTONBIZ est une marque déposée par KERYS.CO - www.evaltonbiz.fr - RCS 822728689 - contact@evaltonbiz.fr - 07 56 91 76 20



HAUT DE BILAN

REBOND & RETOURNEMENT



COMMENT LE CABINET TOULOUSAIN ACOM CF A ORGANISÉ
LE SAUVETAGE D'UNE PME TARNAISE

Un sauvetage en béton !

L'histoire ne manque pas de piment puisqu'elle a permis au fondateur historique de la société Compobaie Solutions, suite aux difficultés rencontrées par l'entreprise fin 2019, de reprendre 100% du capital de la société. Un sauvetage de quelque 150 emplois dans lequel le cabinet Acom CF a joué un rôle de premier plan. Explications.



L'espace de 3 décennies, la société Compobaie Solutions implantée historiquement à Marssac, dans le Tarn, s'est imposée dans sa spécialité, la fabrication d'éléments en béton pour la construction de maisons individuelles et de

logements résidentiels, comme un acteur régional de premier plan. A l'origine de son succès auprès de la filière du BTP et des promoteurs immobiliers, 5 usines réparties sur 3 départements et savoir faire unique dans la fabrication d'un cadre en béton monté en usine dans lequel est incorporé une menuiserie ou un volet roulant, limitant ainsi les déplacements et les grosses interventions sur chantier.

Fragilisée par une mauvaise orientation stratégique prise en 2017 vers une activité qui n'était pas le cœur de métier de l'entreprise, la PME tarnaise qui réalisait encore 20 Meuros de CA a été placée sous procédure de sauvegarde à la fin de l'année 2019. Dans un contexte compliqué de crise sanitaire et d'arrêt des chantiers, et grâce aux efforts conjoints de Me Jean-Jacques Savenier, administrateur judiciaire d'Albi, et de Thierry Durand, du cabinet Acom Audit Tarn, Jacques Anglade, fondateur historique de la société, revient donc aux affaires aux côtés de ses enfants déjà présents dans la société. A la faveur de la nouvelle stratégie insufflée par l'équipe de reprise qui vise à repositionner Compobaie sur son savoir faire historique, l'entreprise familiale, qui sauve 150 emplois au passage, devrait repartir sur un développement d'envergure national.

REPRISE À LA BARRE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS
DU GROUPE DE COSMÉTIQUES ALÈS

IMPALA RAFLE LA MISE FACE À DEUX OFFRES CONCURRENTES

En concurrence avec deux autres offres globales de reprise portées par les fonds d'investissement Naxicap/Nextstone et Dzeta, Impala a été désigné par décision du tribunal de commerce de Paris reprenneur des activités du groupe Alès et de ses marques phares Lierac (soins anti-âge), Phyto (soins capillaires) et Jowaé (soins naturels). Au total, cette reprise conjointe avec les dirigeants du pôle coiffure permet de préserver la quasi-intégralité des emplois du groupe, soit 1 120 dans le monde et 650 en France.

Malgré la présence de deux offres concurrentes et une demande report faite en chambre du conseil pour tenter de présenter un plan de continuation non finalisé, l'offre d'Impala associée aux



dirigeants du pôle coiffure a su recueillir le soutien unanime du CSE et des salariés du groupe ainsi qu'un support fort des principaux clients et dirigeants de filiales. Le tribunal indiquant de son côté que le projet d'Impala présentait le plan stratégique le plus construit et le plus pérenne. De fait, cette reprise à la barre menée par Impala fait suite au rachat récent de Roger & Gallet, confirmant ainsi son développement dans le secteur des cosmétiques. L'adossement du groupe Alès à Roger & Gallet permet de créer un ensemble de 200 Meuros de CA dont près de 80% à l'international. Outre le prix de cession, Impala investira plus de 100 Meuros afin de retrouver un développement solide et durable. Latham & Watkins conseillait Impala sur cette transaction avec une équipe à Paris menée par Alexandra Bigot, associée, Eeva Bernard pour le restructuring et Louise Gurly sur les aspects corporate.



REPRISE À LA BARRE DU TRIBUNAL DE VERSAILLES
DE LA SOCIÉTÉ MANUSEC

LE GROUPE TAP L'EMPORTE FACE À QUATRE PRETENDANTS

En redressement judiciaire de le 28 mai 2020, la reprise de la société Manusec a donné lieu à une belle empoignade, preuve que le spécialiste de l'équipement pour hôtels et collectivités avait conservé de beaux restes. Au terme d'un processus disputé où pas moins de cinq candidats ont formulé des offres de reprise, c'est le groupe Tap qui l'a emporté.

Fort depuis 1978 d'un catalogue de plus de 2 000 articles, distributeur des grandes marques qui font référence dans l'univers hôtelier et détenteur d'un portefeuille de 1 500 clients réguliers, Manusec a suscité la convoitise de pas moins de 5 candidats. Au final, le tribunal de commerce de Versailles a donné sa préférence au groupe TAP, soutenu depuis 2018 par deux fonds d'investissement, Bpifrance et Siparex. Une belle prise pour le groupe spécialisé dans la fabrication et la commercialisation de matériel de stockage à travers des catalogues et des boutiques en ligne comprenant plusieurs milliers de références produits et qui était conseillé dans cette acquisition par le cabinet Herald représenté par Vincent Siguier et Fabrice Dalat. Cette reprise à la barre sur fond de Covid-19 lui permettra d'étendre sa gamme vers un nouveau secteur d'activité et de créer des synergies en termes de gestion des achats et de logistique, comme l'explique son président Terry Agullo-Ponce. « Cette acquisition satisfait notre objectif de croissance externe sur des acteurs hyper spécialisés afin de consolider notre positionnement multi-spécialiste des équipements industriels en BtoB. »



HAUT DE BILAN

REBOND & RETOURNEMENT



UNE REPRISE À LA BARRE COMME ANTIDOTE AU FLÉCHISSEMENT DE L'ACTIVITÉ

LE GROUPE INTERWAY REPREND LES ACTIFS D'ODÉOLIS

Champion français des ESN (Entreprises de services numériques) avec 48 Meuros de CA et 600 employés, le groupe Interway a été choisi par le tribunal de commerce de Paris pour reprendre les actifs et 90% des salariés de la société Odéolis, en redressement judiciaire. Plébiscitée par les salariés et les clients en raison de la solidité du groupe acquéreur, cette croissance externe 100% stratégique permet à ce dernier de mettre la main sur 11 Meuros de CA et une précieuse force de déploiement et de maintenance.

Après avoir formulé une offre de reprise en mai dernier, le groupe Interway présidé par Patrick Benoit vient d'être désigné pour reprendre les actifs de la société Odéolis, soit 11 Meuros de CA réalisés dans les opérations de déploiement, mise en service et assistance pour le compte de grands comptes comme la Française des jeux. Le repreneur met également la main sur le portefeuille clients de la société et des contrats à long terme, stratégiques pour le groupe.

Au-delà des actifs, Interway a pu intégrer 90% des effectifs d'Odéolis et mis en place une période de transition jusqu'en janvier 2021 destinée à former les équipes reprises aux solutions Interway. En concurrence avec d'autres prétendants, le groupe Interway a fait la différence grâce à sa proximité métier avec la cible et la solidité de son business : administrateurs et salariés d'Odéolis ont plébiscité l'offre de reprise d'Interway et les clients historiques ont majoritairement approuvé cette reprise, rassurés par l'expertise, la solidité et la vision du business d'Interway. Une reprise qui, pour un groupe

dont les clients sont impactés par la crise sanitaire, est l'opportunité de compenser un fléchissement mécanique de l'activité, comme l'explique Patrick Benoit, président d'Interway. « L'essentiel de notre portefeuille client vient du monde du retail et de la grande distribution, qui a été fortement impacté par la crise sanitaire et le confinement en particulier. Nous avons géré ce ralentissement de l'activité avec nos clients, en leur permettant de maintenir leur infrastructure en état de fonctionnement afin de redémarrer au plus vite à la reprise de l'activité. LMême si notre chiffre d'affaires prévisionnel pour 2020 est en légère baisse, il reste toutefois très cohérent avec les résultats de 2019. Je reste optimiste pour l'avenir et la reprise d'Odéolis en est l'illustration ! »

Engagé dans une stratégie de consolidation du marché des ESN depuis 2010, et rejoint au capital par BNP Paribas Développement et Bpifrance en 2016, le groupe Interway a grandi par acquisitions successives : Eryma Services en 2010, SIS en 2017 et InStore Solutions en 2019. A la faveur de cette 4ème acquisition, il table sur 64 Meuros de CA en 2021 et ambitionne d'atteindre le cap des 100 Meuros d'ici quelques années.



arx[™]
CORPORATE FINANCE

Informations Financières
Aide à l'Origination
Gestion de Dealflow
CRM

Une Plateforme



La plateforme Arx est un écosystème professionnel qui vous apporte des solutions d'origination et d'exécution, des fonctionnalités intégrées de CRM et de gestion de Dealflow.

Nos informations métiers qualifiées, telles que la base de contacts et d'opportunités, sont par exemple mises à jour et connectées à votre CRM en continu ; dans un environnement ergonomique adapté aux usages du secteur.

NOUS LES ACCOMPAGNONS À TRAVERS L'EUROPE

+16K
Private Equity
Investors

+6K
M&A
Advisors

+11K
Corporates
professionals

+2K
Due Diligence-
professionals



HAUT DE BILAN L'ACTUALITÉ FUSIONS - ACQUISITIONS & CORPORATE FINANCE

INGÉNIERIE BTP

Synercom France IDF organise la cession de Becia au groupe Alterea



A la tête de l'entreprise familiale Becia (6 Meuros de CA) depuis 1985 et désireux de prendre sa retraite, Gaetano Vannacci a confié à Synercom France IDF la cession de son affaire. En l'espace de 35 ans, le représentant de la seconde génération a développé une forte expertise en matière de bureau d'études bâtiment (études thermiques, sécurité ETCP, BBC, accessibilité handicapé...) qui a permis à Becia de réaliser ses chantiers avec une grande rigueur et de fidéliser des maîtres d'ouvrage exigeants. Précédée d'une réputation flatteuse, l'entreprise francilienne de construction tous corps d'état qui s'est fait une spécialité des établissements recevant du public (ERP) a rapidement suscité l'intérêt d'acteurs du métier. Conseillé par Bernard Besson, le cédant a donné sa préférence au

groupe Alterea. Acteur indépendant et engagé de l'énergie et du climat, ce dernier intervient dans les domaines de la réhabilitation énergétique, des bâtiments durables et du développement des énergies renouvelables. En mettant la main sur une entreprise générale dotée d'une forte culture d'ingénierie et d'une véritable technicité, le groupe acquéreur présidé par Alban Lapiere s'offre un savoir faire complémentaire et des synergies prometteuses. « Nous avons été particulièrement séduits par le modèle d'entreprise de Becia qui bénéficie d'une forte culture d'ingénierie, d'un portefeuille diversifié et régulier, d'une forte expérience et de partenariats avec des sous-traitants qualifiés et fidèles, commente le président du groupe acquéreur. Nous partageons des valeurs communes et sommes ravis d'intégrer aujourd'hui Becia dans le groupe. Nous sommes conscients que l'accompagnement de Bernard Besson a permis d'acculturer le cédant aux modalités d'une telle cession et a ainsi contribué à trouver un accord équilibré entre nous. »

AGROALIMENTAIRE / BTP

Sodica CF conseille le groupe Moulin dans sa cession au groupe Roger Martin...



C'est un rapprochement entre deux groupes familiaux éponymes présents dans le BTP et partageant une vision commune de leur métier ainsi que des valeurs d'entrepreneurs que vient d'orchestrer l'équipe de Sodica CF menée par Frédéric Bonnard, Romain Ehret et Thomas Martin. A l'issue de l'opération, les actionnaires familiaux du groupe Moulin conseillés par la filiale M&A du groupe Crédit Agricole cèdent 100% de leurs titres à Roger Martin, groupe familial dijonnais de BTP.

Fondé en 1967 et basé à Monistrol sur Loire (43), le groupe familial Moulin est le leader indépendant des travaux publics en Loire/Haute-Loire. Fort de spécialités dans l'exploitation de carrières ou l'environnement (bois énergie), le groupe a de nouveau diversifié ses activités dans l'enrobage en 2018 via l'acquisition de la société Dufau Chavanat Enrobés spécialisée dans l'application d'enrobés. Après plus de 50 ans d'indépendance familiale, les actionnaires du groupe ont décidé d'adosser l'entreprise à un autre groupe familial indépendant, le groupe Roger Martin, avec lequel ils ont construit une proximité relationnelle et partagent des valeurs fortes. Fondé en 1895 et réalisant plus de 300 Meuros de CA avec 1 600 collaborateurs, le groupe Roger Martin a été retenu par les cédants à l'issue d'un processus transactionnel ayant suscité l'intérêt de plusieurs industriels de référence du secteur. Tout en assurant la pérennité du groupe Moulin, l'opération vise à renforcer les positions du groupe Roger Martin en Auvergne Rhône-Alpes et assurer une diversification de ses métiers dans les secteurs de l'environnement et de l'énergie.

... et organise l'adossement de l'entreprise familiale Aux Produits Saugets

Conseillés par Sodica Corporate Finance (Laurent Le Hénaff, Simon Duprez), les frères Denis et Bertrand Vonin viennent de céder la société familiale Aux Produits Saugets créée en 1974 par leur père Louis Vonin. En près de 50 ans, l'entreprise basée à Gilley s'est imposée comme un leader de charcuteries et salaisons haut de gamme et le champion de la saucisse de Morteau IGP Label rouge. Désireux de sécuriser la pérennité de l'entreprise familiale et de permettre à leur directeur commercial de prendre la succession de Denis Voinin à la tête de l'entreprise, les dirigeants familiaux ont opté pour l'adossement au groupe Arcado (80 Meuros de CA), le champion français des saucisses de Morteau et de Montbéliard. Engagé dans une stratégie de croissance externe depuis 2014, ce dernier a déjà repris Morteau Saucisse, Clavière et Chambade en 2017.

ZOOM

e-commerce, SSII, formation : le cabinet Ad Res Conseil sur tous les fronts

Pas de frontières - ni sectorielles ni géographiques - pour le cabinet Ad Res Conseil de Roland Vacheron qui vient d'accompagner la cession de la société de formation Antares à Philippe Mercier. Pour être basé à Renaison, dans la Loire, l'intermédiaire rhônalpin par ailleurs président du CNCFA (syndicat des professionnels des fusions-acquisitions) n'en intervient pas moins dans toute la France, du limousin à la Bretagne en passant par le Périgord, comme l'illustrent ses dernières opérations en date.



L'été dernier, Roland Vacheron facilitait le rapprochement entre le groupe de Frédéric Theulier (à gauche), Violaine Distribution Internationale, basé dans l'Indre et Loir, et la société limougeaude KWD de Damien Cheminaud, un acteur incontournable de la vente à distance d'agendas. Réalisant 1,2 Meuros de CA sur un marché en pleine croissance (+ 15% par an), Agenda Discount était à la recherche d'un adossement industriel générateur de synergies. « Ce rapprochement va donner une nouvelle dimension à Agenda discount, se félicite le cédant d'Agenda Discount. Je désirais une belle synergie, j'ai trouvé bien mieux, des valeurs que nous partageons avec Frédéric Theulier. » A la tête d'un groupe de 25 personnes qui distribue chaque année plus de 3 millions d'articles autour de deux familles de produits, le coiffant et l'accessoire, Frédéric Theulier était à la recherche d'un relais de croissance dans le e-commerce pour étoffer sa marque l'Atelier des tendances. « Cela faisait plusieurs années que nous envisagions d'intégrer un e-commerce à nos services, confie le dirigeant du groupe Bright. Le marché de l'agenda, je n'y aurais jamais pensé mais la société performe grâce à ses prix attractifs et sa grande réactivité. A la faveur de cette reprise, Damien Cheminaud reste dans l'entreprise et se voit confier la direction du service numérique du groupe. » Un rapprochement stratégique qui va permettre au groupe acquéreur de mutualiser les ressources et d'élargir son offre en parfaite cohérence avec son positionnement actuel tout en donnant la possibilité à Agenda Discount de créer de nouveaux projets numériques.



Il y a quelques semaines, c'est dans le secteur des logiciels métiers que Roland Vacheron, au centre, finalisait le rapprochement entre la société périgourdine Trio Consulting RH dirigée par Stéphane Maigrot et la société Agilog de Jean-Marc Garnier spécialisée dans l'édition de logiciels. Basée dans le Cher, la société Agilog édite trois gammes de logiciels métiers destinés aux maisons de retraite, aux producteurs de concerts et agents artistiques et aux centres de formations. Une cible idéale aux yeux du groupe acquéreur constitué de plusieurs structures - Lisa Argos, Jobtic - et positionné dans l'infogérance, les services informatiques et le conseil multimédia. A la recherche d'une diversification de ses domaines d'expertise, Stéphane Maigrot se félicite de cette croissance externe 100% stratégique. « Je suis convaincu que la reprise de la société Agilog nous permettra de bénéficier d'une meilleure

capacité de développement et d'apporter une offre additionnelle à nos clients actuels. »



A la faveur de sa dernière acquisition, le groupe Arcado poursuit sa consolidation du marché français des charcuteries de terroir tout en assurant la logique de continuité voulue par les cédants : l'actuel directeur commercial devient Dg de Aux Produits Saugets avec la mission d'en accélérer le développement.

SYSTÈMES DE FIXATION

Signadile accompagne la reprise en LBO de Claudem par Cédric Ballu



Pour donner toutes les chances d'aboutir à une transaction, rien de tel que des parties dûment conseillées. Avec un cédant, Aimé Bouchat, conseillé par l'équipe In Extenso de Jérôme Adrian et un repreneur, Cédric Ballu, accompagné par l'équipe de Signadile menée par Pascal Legros et Anne-France Grumel, on peut dire que le processus de cession/reprise de Claudem cohabitait toutes les cases. L'alchimie entre les deux hommes a fait le reste. Un juste retour des choses pour Aimé Bouchat, fondateur en 1965 de la société Claudem, qui n'a eu de cesse durant 50 ans de développer sa petite PME située à Boutigny Prouais, en Eure et Loir. Forte d'un savoir faire reconnu dans les systèmes de fixation pour l'industrie, l'entreprise s'appuie sur son laboratoire intégré de conception et d'analyse pour proposer des écrous de sécurité et des tiges filetées sans défauts à des industriels évoluant sur des secteurs répondant à des normes strictes, tant en France qu'à l'étranger. « Forte de cette notoriété construite par Aimé Bouchat depuis 50 ans, Claudem présente tous les fondamentaux permettant de développer la société vers de nouveaux marchés et de nouveaux produits. C'est en m'appuyant sur les équipes et les savoir faire de la société que je souhaite développer Claudem dans les prochaines années » explique le repreneur. Dans le cadre de cette reprise en LBO, Cédric Ballu était financé par Caisse d'Epargne Loire Centre, Crédit Agricole Val de France, Caisse d'Epargne Normandie Capital et Bpi Centre Val de Loire.

NETTOYAGE INDUSTRIEL / SÉCURITÉ INCENDIE

Linkers accompagne la stratégie de build-up du groupe EMN...



Entreprise familiale d'origine normande reprise en 2005 par Johann Moulin, le fils des fondateurs, le groupe EMN vient de signer ses 12ème et 13ème acquisitions avec les reprises de Caen Nettoyage et de Point Bleu. Implanté dans le Grand Ouest, en Normandie, en Bretagne, en Loire-Atlantique, en région Nouvelle Aquitaine et en région parisienne, le groupe a grandi rapidement par croissance organique et par plusieurs acquisitions réalisées depuis 2010 pour atteindre 33 Meuros de CA. A la faveur de ces

deux nouvelles croissances externes menées à Caen et Poitiers (Point Bleu) auprès de leurs fondateurs et dirigeants respectifs, le groupe normand renforce sa spécialisation dans le nettoyage des parties communes d'immeubles, conforte son expansion territoriale et gagne 4 Meuros de CA supplémentaire. Soutenu par ses partenaires bancaires – CIC, BPO, Bpifrance – pour financer ses acquisitions, et accompagné depuis 2014 par Linkers (Philippe Laurent et Florent Coudray) dans sa stratégie de croissance externe, le groupe EMN de Johann Moulin entend poursuivre sa stratégie de consolidation, d'autres acquisitions étant déjà en cours d'étude.

... et orchestre le LBO sur Eurofeu aux côtés de Capza

Fondé en 1972 par Nicole et Michel Lahouati et basé à Senonches, en Eure et Loire, le groupe Eurofeu (100 Meuros de CA, 1 000 salariés), s'est imposé comme le premier producteur d'extincteurs français en produisant et assurant la maintenance d'un parc supérieur à 2,2 millions d'organes de sécurité incendie. Après 3 OBO, la famille Lahouati et Philippe Panthou, actuel Dg, cèdent le contrôle du groupe au fonds Capza qui s'appuiera sur l'équipe de management menée par Eric Hentgès, le nouveau président. Les cédants conserveront une partie du capital aux côtés du cercle de managers associés qui s'élargit à près de 100 personnes. « A l'origine du deal, Sidney Serval et Jean-Marie Pichon ont joué un véritable rôle de deal-makers en présentant les parties et en assurant la relation et les négociations entre les vendeurs, Capza et moi-même, précise Eric Hentgès. Leur accompagnement a été déterminant pour le bon déroulement de l'opération. A la faveur de cette opération majoritaire réalisée en pleine période de Covid-19, Capza réalise sa 200ème opération.



Plus de 30 ans d'expérience en cession et acquisition d'entreprises et en ingénierie financière

Un réseau de 7 cabinets permettant de couvrir le territoire national

Plus de 1000 opérations dans tous les secteurs d'activité : industrie, distribution, services, technologies de l'information

Un des leaders français indépendants de la transmission des PME de 1 à 30 M€ de CA et pour des valorisations comprises entre 0,5 et 20 M€



WWW.SYNERCOM-FRANCE.FR

SYNERCOM FRANCE IDF

8, place de la Madeleine - 75008 PARIS

Tél : 01 43 48 78 78 - Fax : 01 43 48 59 95

Bernard BESSON : Associé-gérant

bbesson@synercom-france.fr

Christophe BERTHIER : Associé-gérant

cberthier@synercom-france.fr

Peggy RONDET : Relations extérieures - Assistante de direction

prondet@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE CENTRE ATLANTIQUE

Téléport 4 - avenue Thomas Edison

Astérama 1- BP 60156

86961 FUTUROSCOPE CHASSENEUIL Cedex

Tél : 05 49 49 45 70 - Fax : 05 49 49 45 71

Jean-Pierre VERGNAULT : Associé-gérant

jpvergnault@synercom-france.fr

Nathalie CARRION : Assistante de direction

ncarrion@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE OUEST

7, rue de l'Ouche de Versailles - 44000 NANTES

Tél : 06 71 86 43 65 - 02 28 29 66 51

Damien GUILLARD : Associé-gérant

dguillard@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE ALSACE

8, rue de la Justice - 68100 MULHOUSE

Tél : 03 89 66 33 23 - Fax : 03 89 66 16 05

Philippe KOBLOTH : Associé-gérant

pkobloth@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE SUD EST

Les Bureaux de l'Arche

5, rue des Allumettes - 13090 AIX EN PROVENCE

Tél : 06 40 70 39 11

Pascal FAUCON : Associé-gérant

pfaucon@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE AUVERGNE / RHONE-ALPES

49, rue Louis Blanc - 69006 LYON

Henri LORETTO : Associé-gérant

06 10 23 42 80 - hloretto@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE GRAND SUD

9 bis, rue Paul Codos

31400 TOULOUSE

Tél : 06 80 61 94 31

Alain de CHANTÉRAC : Associé-gérant

adechanterac@synercom-france.fr



COURTAGE DE CRÉDIT

Largillière Finance conseille l'adossment de AGEF Finance Courtage à Finaxy Group



Devenu en 5 ans un des leaders bretons du courtage en crédit, le cabinet AGEF Finance Courtage fondé et dirigé par Arnaud Guilleux et Emmanuel Frattini était à la recherche d'une solution d'adossment pour soutenir son fort développement. L'objectif des fondateurs en confiant un mandat de recherche à l'équipe de Largillière Finance menée par Shamir Razavhousen, était de trouver un acteur solide avec lequel partager une culture d'entreprise et

développer des synergies fortes. Après avoir rencontré plusieurs partenaires potentiels identifiés par Largillière finance, les fondateurs ont retenu l'offre de finaxy Group. « Nous avons trouvé en Finaxy group les valeurs que nous partageons au sein d'AGEF Finance Courtage et nous sommes très enthousiastes à l'idée de s'adosser à ce groupe et de développer des synergies ensemble, expliquent les deux cédants qui conservent la direction opérationnelle de l'entreprise. Largillière Finance a été présent à nos côtés depuis la réflexion jusqu'à l'aboutissement de l'opération. Leur connaissance du secteur a permis d'identifier les bons candidats pour notre projet et de sécuriser les différentes étapes de l'opération et ce, malgré le contexte du Covid-19. »

EMBALLAGE / EQUIPEMENTS FRIGORIFIQUES

MBA Capital Lille conseille la cession des Ets Theillier...



Pas de trêve estivale pour Nicolas Bonnel, l'associé de MBA Capital Lille, qui aura signé un beau doublé au lendemain du premier déconfinement. 20 ans après avoir créé la société éponyme Les Ets Theillier, et dans le cadre de son départ à la retraite, Jean-Claude Theillier a confié la mission de cession de son entreprise à MBA Capital dans le but de pérenniser son activité. En l'espace de 2 décennies, la société basée au sud de Lille est devenu un acteur régional significatif de la vente et maintenance

d'équipements frigorifiques et de production alimentaire auprès d'une clientèle diversifiée : boulangeries, traiteurs, restaurants, supermarchés, laboratoires. Compte tenu de ses bons fondamentaux et de sa réputation de sérieux auprès de cette clientèle BtoB, l'entreprise nordiste a rapidement tapé dans l'œil du groupe familial Declercq & Debruyne dirigé par Alexis Delepoulle en raison d'évidentes synergies et complémentarités. Dans le cadre de cette opération d'adossment, l'entreprise Theillier intègre un groupe spécialisé en froid alimentaire afin d'élargir son offre. Basé à Villeneuve d'Ascq, le groupe acquéreur s'est fait une spécialité de la conception et de l'installation des systèmes de froid et climatisation sur les secteurs de la restauration, des métiers de bouche et des cuisines collectives. A la faveur de cette croissance externe, le nouvel ensemble, fort de 50 collaborateurs, sera à même de proposer une offre complète allant de la production de froid-chaud au traitement de l'air en passant par les chambres froides et le matériel de site alimentaire.

... et adosse la société Cap'Embal à un groupe familial

Après avoir structuré et développé la société Cap'Emal, Paul et Philippe Locquet, ses deux dirigeants, ont confié à MBA Capital Lille un mandat afin de pérenniser l'activité de leur société qui emploie 20 personnes. Reconnue pour sa réactivité et la qualité de ses prestations, la société Cap'Embal s'est fait une spécialité des emballages et des caisses en bois sur-mesure pour le transport d'équipements industriels ou de produits, sans limite de dimension ou de poids. A l'unité ou en série, les produits sont conditionnés soit dans les ateliers, soit directement chez le client, qu'il s'agisse d'emballages industriels transportés par voie maritime, aérienne ou routière. Forte de ce savoir-faire et de toutes les accréditations requises par ses clients industriels pour répondre aux cahiers des charges les plus exigeants, la société a rapidement séduit un groupe familial spécialisé dans la transformation du bois qui a ainsi trouvé un débouché supplémentaire à ses produits.



Une offre complète et unique pour les professionnels des Fusions Acquisitions et du Capital Investissement

- Bases d'annonces de cession / acquisition et CV repreneurs
- Actualité et base de données des Fusions Acquisitions
- Annuaire des fonds d'investissement
- Annuaire des participations des fonds d'investissement
- Actualité juridique et fiscale
- Annuaire des experts, blogs et classements
- Simulateur de reprise d'entreprise
- ...

Pour toute information merci de contacter
Mehdi CARLIER au 01 48 28 24 24

FUSACQ

Déjà plus de 200 adhérents FUSACQ EXPERT dont :
DDA&COMPANY - EURALLIA - INEXTENSO - INITIATIVE FINANCE - KPMG
LINKERS - NFINANCE - SIGMA GESTION - SOCIETEX - SODICA - TRANSCAPITAL

*Prix mensuel pour une durée minimum d'un an et une structure jusqu'à 10 collaborateurs

Adhérez pour
120€_{HT}*
les 2 premiers mois offerts
aux lecteurs de R&T !

Le médical est l'un des rares secteurs à voir ses multiples de valorisation augmenter en 2020

Rapprochements en cascade dans le secteur très convoité des cliniques

Sur fonds de Covid-19, les établissements de santé, polycliniques en tête, ne connaissent pas la crise et les transactions vont bon train, alimentées notamment par des groupes de santé familiaux leaders dans leur région. Sur ce juteux marché du care services, des banques d'affaires confirment leurs spécialités sectorielles, à l'image de Sodica Corporate Finance et Alantra

CLINIQUES

SODICA CF CONSEILLE MUTUALITÉ FRANÇAISE COMTOISE DANS LA CESSIION DE 2 CLINIQUES AU GROUPE C2S...



En signant coup sur coup deux opérations significatives de cession de cliniques, Sodica Corporate Finance confirme sa position d'acteur de référence sur le secteur de la santé en France. Désireux de se recentrer sur ses activités historiques, Mutualité Française Comtoise vient de céder ses deux cliniques MCO au groupe C2S à l'issue d'un processus concurrentiel mené par Sodica CF. Réalisant au total 65 Meuros de CA avec près de 1 000

salariés sur 41 sites répartis dans les départements du Doubs, de Haute-saône et du Territoire de Belfort, Mutualité Française Comtoise est un acteur majeur de la santé au niveau local avec ses 14 Ehpad, 7 espaces dentaires, 9 centres optique et 8 centres d'audition. Avec les cessions de la polyclinique de France-Comté située à Besançon et de la polyclinique du Parc à Dôle, le groupe dirigé par Thierry Barbon s'allège de quelque 28 Meuros de CA et 350 personnes. Retenu à l'issue d'une mise aux enchères qui a suscité l'intérêt de plusieurs groupes de santé régionaux et nationaux, le groupe C2S, accompagné par Eurazeo capital, est un acteur majeur de l'hospitalisation privée en régions Auvergne Rhône-Alpes et Bourgogne Franche Comté avec 17 établissements et 2 structures d'hospitalisation à domicile. Parfaitement maîtrisée en dépit d'un contexte sanitaire particulier, l'opération doit beaucoup au professionnalisme de la banque d'affaires sollicitée comme le souligne Thierry Barbon. « L'équipe de Sodica CF nous a apporté une écoute, une disponibilité, une technicité et une réactivité qui ont fortement contribué à la réussite de cette opération de recentrage stratégique. »

... et accompagne la famille Gaucher dans la cession de 2 cliniques au groupe Bordeaux Nord Aquitaine

Fin octobre, c'était au tour de la famille Gaucher de céder les polycliniques de Navarre et Marzet au groupe Bordeaux Nord Aquitaine détenu par la famille Guichard, à l'issue d'un processus concurrentiel orchestré par l'équipe de Sodica CF menée par Anne Sorlut James, Jean-Philippe Dayres et François Chauvel. Groupe familial basé à Pau et fondé par le docteur Jean-Louis Gaucher, le groupe éponyme est issu du regroupement en 2003 de 4 cliniques et du rachat en 2013 de la polyclinique Marzet. Devenu le leader de l'hospitalisation privée dans le Béarn, le groupe Gaucher a mené à bien en 2019 un projet structurant de regroupement de ses activités chirurgicales sur le site de la polyclinique de Navarre avant de confier à Sodica CF un mandat de cession pour ses établissements de Navarre et Marzet. Et c'est un autre groupe régional et familial, GBNA, déjà détenteur de 6 cliniques et d'1 Hepad que Jean-Louis et Marie-France Gaucher ont décidé de retenir.

ALANTRA CONSEILLE LNA SANTÉ DANS L'ACQUISITION DU GROUPE NORMAND CLINIQUE DÉVELOPPEMENT

C'est ce que l'on appelle une acquisition structurante... Alantra vient de conseiller LNA santé, acteur de référence dans la prise en charge de la dépendance temporaire ou permanente, en vue de l'acquisition du groupe Clinique Développement, opérateur de premier plan dans le territoire de santé en Normandie. Créé en 1997, le groupe Clinique Développement accueille 45 000 patients par an et réalise 80 Meuros de CA avec 6 cliniques ou centres et environ 900 collaborateurs. A la faveur de cette acquisition, la plus importante de son histoire, LNA Santé franchit un cap et s'inscrit pleinement dans les orientations stratégiques de son plan Grandir Ensemble 2022 qui vise à conjuguer ancrage territorial et développement d'offres de services au cœur des parcours de santé. A noter que cette transaction est la 18ème opération en moins de 3 ans réalisée en Europe par la banque d'affaires dans le care services après les deals 5 Santé/Korian, Vivalto Vie, Oméga, Philogeris ou encore Colisée.

CIC CONSEIL ACCOMPAGNE LA CESSIION DE LA CLINIQUE DU SAINT-COEUR

Conseillé par l'équipe M&A de CIC Conseil (Christophe Kamel, François Huguet), le groupe Elsan (2 milliards d'euros de CA) cède son établissement MCO situé à Vendôme (41) à Doctocare, opérateur de santé du groupe Doctegestio (420 Meuros de CA) présidé par Bernard Bensaïd. Avec 115 lits et 10 Meuros de CA, la reprise de la Clinique du Saint-Cœur s'inscrit dans le développement du maillage territorial de l'offre de soins du groupe Doctegestio (122 Meuros de CA, 1 100 lits) et devient ainsi sa 10ème clinique.



LEADER DE LA TRANSMISSION DE PME DANS LE SUD-OUEST

Acom Corporate Finance est un cabinet de conseil spécialisé sur les opérations de haut de bilan (cession, acquisition, transmission, restructuration et levée de fonds). Avec une moyenne de plus de 15 opérations par an, c'est le 1^{er} acteur « Small Caps » du Grand Sud-Ouest.

Le cabinet réunit 15 collaborateurs, totalement dédiés aux dirigeants que nous accompagnons. Ces 15 consultants étant spécialisés sur des thématiques propres, Acom Corporate Finance se fait fort de répondre à vos demandes.

ACQUISITION, CONSEIL À L'ACHAT

- Identifier les entreprises cibles avec l'élaboration d'une stratégie d'acquisition
- De l'analyse du projet au closing, nous intervenons à chaque étape
- Rechercher des partenaires financiers

CESSION, CONSEIL À LA VENTE

- Étude du projet de cession / transmission avec réalisation de la documentation / valorisation
- Négociation

LEVÉE DE FONDS

- Présentation de la société et mise en relation avec notre réseau
- Optimisation du montage financier
- Sélection des investisseurs potentiels

ÉVALUATION FINANCIÈRE

- Analyse de marché
- Étude complète des éléments financiers
- Élaboration d'une fourchette de valorisation

NOS METIERS

RESTRUCTURATION

- Établissement d'un diagnostic
- Intermédiation avec les créanciers d'exploitation
- Mise en place opérationnelle des actions de restructuration

CONSEIL STRATÉGIQUE

- Aide au pilotage de la gestion de projet de croissance
- Aide au développement commercial
- Aide au management et pilotage RH
- Accompagnement dans les démarches de développement

SUBVENTIONS & RECRUTEMENT

- Recherche de subventions éligibles
- Constitution du dossier jusqu'à l'obtention des subventions
- Recherche & aide au recrutement de postes clés

ANALYSE DE MARCHÉ

- Les analyses de marché et de conjoncture apportent des informations générales sur le marché demandé



49, cours G. Clemenceau
33000 BORDEAUX
05 57 78 49 01
www.acomcf.com



NETTOYAGE INDUSTRIEL

MBA Capital Caen organise la cession de Caen Nettoyage.net au groupe EMN



Entre groupes partageant le même ADN familial, on se comprend mieux... En se rapprochant du groupe cherbourgeois EMN (Lire plus haut), la dirigeante Agnès Lubin a souhaité transmettre son entreprise familiale à un groupe partageant les mêmes valeurs humaines et la même vision valorisante du métier. Créée en 1987 par le père de l'actuelle dirigeante Agnès Lubin, la société Caen Nettoyage.net s'est imposée en un peu plus de 30 ans comme un acteur régional de poids, réalisant 2,2 Meuros de CA sur toute la Normandie avec une forte concentration de son activité sur le Calvados. Forte d'une spécialité reconnue dans le secteur tertiaire et les parties communes d'immeubles, la dirigeante, rejointe par son mari en 2013, avait deux solutions à l'approche de la retraite : renforcer la structure et mener des acquisitions, ou bien céder l'entreprise. Ayant opté pour le second scénario, elle a décidé de confier l'opération à MBA Capital Caen avec pour objectif de vendre son entreprise à un groupe familial qui partage la même vision du métier et s'inscrive dans une continuité de valeurs. Au terme du processus de cession mené par Valérie Legentil qui a succédé à Philippe Brotons à la tête du cabinet de rapprochement normand, le couple à la tête de Caen Nettoyage a choisi l'offre du groupe normand EMN dirigé par Yann Moulin. Si ce dernier, engagé dans une stratégie d'acquisitions successives a rapidement vu dans ce rachat l'opportunité de renforcer sa présence sur Caen et auprès des syndicats, les cédants, eux, ont été rassurés immédiatement rassurés par la solidité et l'ADN familial d'un groupe pesant 33 Meuros. « L'opération a été bouclée en 7 mois, ce qui est très rapide surtout dans le contexte de ces derniers mois, se félicite Agnès Lubin. En plus de disposer de très forts réseaux, Valérie Legentil a été de très bons conseils durant tout le processus : présentation de la société, comparatif des offres, accompagnement lors des rencontres avec les potentiels acquéreurs. Il se trouve qu'elle a été ma banquière lors du rachat de la société à mon père en 1996. Cela boucle donc une belle histoire d'entrepreneuriat, de loyauté et de femmes ! »

ENTRETIEN D'ESPACES VERTS / INFORMATIQUE

Sodero Gestion accompagne la relution du dirigeant de la société Herboratum...



Bretagne participations, fonds géré par Sodero Gestion, qui accompagne Jérôme Hernani depuis sa reprise du groupe Herboratum en 2014, vient de réinvestir 565 Keuros aux côtés du dirigeant dans le cadre d'un LBO secondaire. Cette opération doit permettre de redéfinir l'actionnariat du groupe avec la sortie de personnes physiques et une relution du dirigeant. Implanté en région rennaise et spécialisé dans la création et l'entretien d'espaces verts, le groupe, peu impacté par la crise sanitaire, s'est doté de nouvelles agences à Nantes, Saint-malo et Auray depuis le début de l'année 2020. A la faveur de cette réorganisation de capital, le fonds piloté par Vincent Lorette confirme sa confiance dans l'entreprenariat et la capacité d'Herboratum à poursuivre sa forte croissance, tant organique qu'externe.

... et lève 950 keuros en tant que chef de file pour booster le développement de zCost Management



zCost management, société basée à la Turballe et spécialisée dans le contrôle des coûts IT, vient de lever 950 keuros auprès d'un pool d'investisseurs régionaux mené par Pays de la Loire Développement, fonds géré par Sodero Gestion, avec l'objectif de booster son développement. Créé en 2006 par Jacky Hofbauer rejoint par Bruno Koch, zCost Management propose une suite de logiciels destinée à réduire les coûts de fonctionnement des mainframes, ces ordinateurs centraux qui fonctionnent en continu et sont le cœur informatique des grands groupes. L'entreprise compte parmi ses clients les plus grandes sociétés du secteur de la banque assurance, de l'IT et de l'automobile. Ce tour de table réalisé avec Pays de la Loire Développement, Pays de la Loire Participations, Océan

Participations et Atlantique Vendée Innovation doit permettre à zCost Management d'accélérer sa croissance et de doubler son CA d'ici 3 ans, notamment grâce au levier de l'export. Plusieurs recrutements sont prévus pour accompagner ce développement à l'international.

JOORNEY

Business Plans

Pour la réalisation de vos documents financiers sur-mesure,
CHOISISSEZ JOORNEY!

- BUSINESS PLANS
- ETUDES DE MARCHÉ
- PITCHDECKS INVESTISSEURS
- VALORISATIONS D'ENTREPRISES
- MODÈLES FINANCIERS



Partenaires
commerciaux

500+

Documents
réalisés par Mois

180+

Des clients
dans

65+
pays

Clients
Satisfaits

+98%



Etats-Unis



Canada



Colombie



France



Serbie

Contactez-nous dès aujourd'hui!

01 85 78 18 35

www.joorneybp.fr





RATTRAPAGE

Pour le réseau présidé par Fabienne Hanras, de nombreuses opérations se sont débouclées au lendemain du déconfinement

Opérations en rafale pour le réseau Eurallia Finance

Fin d'année bien remplie pour le réseau Eurallia Finance qui vient d'élire à sa tête Fabienne Hanras, l'animatrice du bureau de Marseille Aix en Provence. Dopé par le déconfinement, il signe 4 opérations : deux pilotées par le bureau niçois d'André Didelot, une par le bureau de Valence de Philippe Maisonnas et une par le bureau breton de Patrick Vollekint.



Monaco et dans la région.

Membre depuis peu du réseau Eurallia Finance, le cabinet d'André Didelot se distingue avec deux opérations de cession. Dans le secteur du BTP tout d'abord, l'intermédiaire niçois a accompagné la fondatrice et dirigeante de la société DCNM, Catherine Notari-Mottais, dans la cession de son entreprise. Créée en 1998, la société DCNM s'est forgée une belle réputation dans les travaux de construction et rénovation tous corps d'état. Forte d'une équipe expérimentée d'une dizaine de personnes et d'un réseau de partenaires avec lesquels elle collabore depuis de nombreuses années, DCNM intervient dans la rénovation, la démolition, la construction, la maçonnerie, la menuiserie et d'autres corps de métiers pour le compte d'une clientèle de particuliers, de syndicats et d'architectes. Désireuse de faire valoir ses droits à la retraite, Catherine Notari-Mottais a cédé ses parts à un groupe d'entrepreneurs et d'investisseurs désireux de développer leurs activités à



les cédants, ils ont repris la société afin d'en accélérer le développement grâce à de nouvelles initiatives innovantes.

Egalement désireux de prendre leur retraite, Jean-Pierre et Marie-José Dehes, les dirigeants actionnaires de l'école de formation Optima, ont missionné André Didelot pour leur trouver un acquéreur. A la tête de l'organisme de formation depuis 1994, les deux dirigeants ont développé un beau catalogue de formations dans les domaines de l'immobilier, l'assurance, le commerce, la vente et la gestion, notamment des formations Bac+2 de niveau BTS reconnues par l'Etat. Sa réputation auprès des entreprises de PACA et du bassin économique de Toulon lui permet de mettre en place chaque année plusieurs dizaines de contrats de professionnalisation et d'apprentissage avec ses étudiants et stagiaires. Pour succéder à ce couple de dirigeants, l'intermédiaire niçois a débusqué un tandem père et fils, Benoît et Jacques Coet. Convaincus par le positionnement de l'école, son ancrage régional et la dynamique de croissance impulsée depuis plusieurs années par



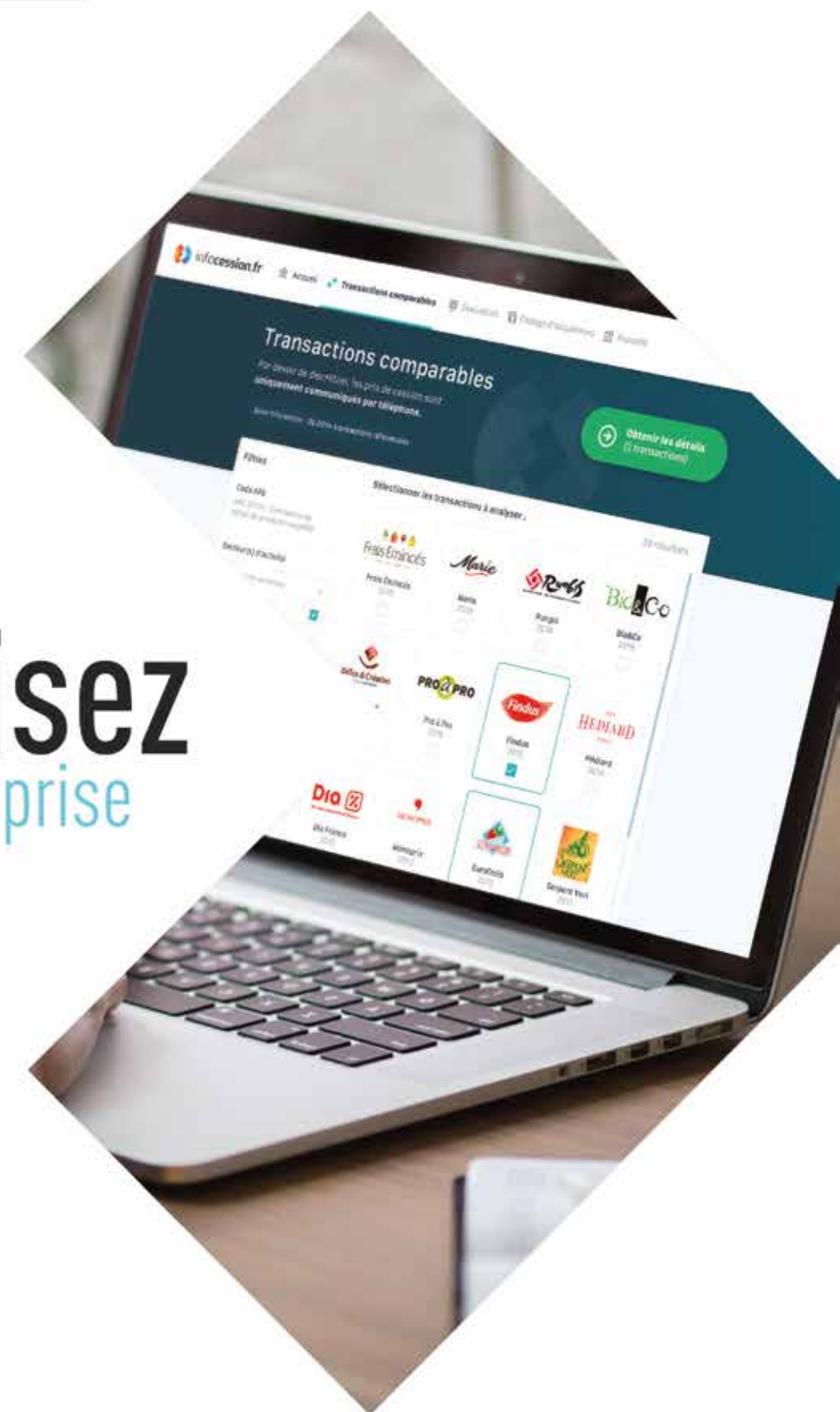
Le bureau Eurallia Finance Valence piloté par Philippe Maisonnas a quant à lui finalisé en 6 mois la cession de la société TCMI à un repreneur individuel, Claude Fraisse. Implantée à Valence et spécialisée dans la tuyauterie inox, la chaudronnerie et la maintenance, la société TCMI jouit d'une solide réputation fondée sur des réalisations pour le compte de tous les grands donneurs d'ordre du secteur de l'hydraulique, de la chimie et de l'industrie. Désireux d'assurer la pérennité de sa chaudronnerie, Florent Garcia a rapidement donné sa préférence à un repreneur personne physique en raison de son profil et de sa motivation. Le repreneur, Claude Fraisse, ex-directeur de production dans le secteur de l'automobile et bénéficiant d'une formation technique, cherchait à reprendre une entreprise dans la région Rhône-Alpes. Ses états de service ont rapidement convaincu le cédant et l'opération s'est bouclée en 6 mois avec le soutien du Réseau Entreprendre Drôme-Ardèche.

Une bonne adéquation Homme-Cible qui a été également à l'origine de la transmission de la société bretonne LHM Landois par le bureau de Rennes d'Eurallia Finance piloté par Patrick Vollekint. Créée en 1992 par Didier Landois, la société LHM propose des solutions de lavage, d'hygiène et des équipements de manutention auprès d'une clientèle d'industriels, notamment dans les secteurs de l'agroalimentaire, la pharmacie, la chimie et la cosmétique. Pour assurer la pérennité de son entreprise après 28 ans de bons et loyaux services, Didier Landois a choisi de passer le flambeau à Thibault Larbaigt, un repreneur individuel qui réunissait toutes les exigences du cédant en termes d'expériences et de compétences. Séduit par les réserves de croissance de la cible, ce dernier occupait le poste de coordinateur industriel au sein d'un groupe agroalimentaire après un parcours réussi à des fonctions techniques et commerciales dans des groupes français et étrangers. La qualité des contacts entre les deux hommes a facilité les négociations tout comme elle facilite aujourd'hui le passage de témoin.



Valorisez

votre entreprise
en ligne



Rejoignez-nous sur
www.infocession.fr



DANS LES COULISSES D'UNE TRANSACTION

Comment Minot & Associés a organisé la cession d'un distributeur de peintures du Doubs

Trois ans pour matcher un couple de cédants à un couple de repreneurs

Cela n'arrive pas tous les jours... Missionné à la vente par un couple de cédant – Laurent et Maria Ferry – le cabinet bourguignon Minot & Associés vient d'orchestrer la cession de Ferry Distribution (2,5 Meuros de CA, 10 personnes) à un couple de repreneurs, Flavien Rehfuß et Nathalie Penaud. Le tout, dans un périmètre restreint, les repreneurs habitant le département voisin (Jura) de l'entreprise basée, elle, dans la banlieue de Montbéliard (Doubs).



Désireux d'assurer la pérennité de leur affaire spécialisée dans la distribution de peintures déstockées à destination des détaillants et des particuliers, Laurent et Maria Ferry ont commencé par mandater l'équipe de Minot & Associés menée par Victor-Emmanuel Minot et Florian Payet. Sans se douter que le processus de cession qu'ils enclenchaient allait mettre 3 années à se dénouer... « Victor-Emmanuel Minot et Florian Payet nous ont très bien accompagnés, témoignent les deux cédants. Ils n'ont pas ménagé leur peine pour trouver de nombreux acquéreurs. Toutefois, malgré ce travail intense et qui s'étala sur 3 années, nous avons pu voir la difficulté de l'exercice de mener les discussions pour aboutir à des offres de reprise et des profils de

repreneurs de qualité. » Une histoire qui montre que si les repreneurs peuvent mettre plusieurs années à trouver chaussure à leur pied, la réciproque est également vraie, surtout s'agissant d'activités atypiques ou présentant des risques particuliers. Et c'était le cas de cette affaire de distribution d'inventus de peintures à la belle rentabilité, mais dont le savoir faire est relativement dépendant de sa source d'approvisionnement, en l'occurrence les grandes surfaces de bricolage qui se défaussent de leurs stocks d'inventus. Parfaitement structurée pour assurer la reprise rapide et organisée de lots de peinture auprès de la GSB, les stocker dans un entrepôt de 5 000 m2 et les revendre par le biais d'un magasin d'usine et d'un site marchand, le modèle économique de la société Ferry Distribution a en tout cas rapidement tapé dans l'œil de nos repreneurs de 50 et 43 ans en quête d'une nouvelle aventure professionnelle. Après un parcours de cadre dirigeant dans la banque, le transport et le bâtiment pour Flavien Rehfuß et une expérience de conseillère bancaire pour Nathalie Penaud, notre couple à la ville a rapidement vu dans cette affaire de distribution l'opportunité de changement de vie professionnelle à laquelle ils aspiraient. « Les maîtres mots du cabinet minot sont l'écoute, la disponibilité, la réactivité, confient les deux repreneurs. Leur engagement et les conseils pertinents tout au long du processus de notre acquisition ont permis d'arriver au closing avec sérénité, transformant notre rêve en projet concret. Merci à Victor-Emmanuel Minot et Florian Payet pour l'empathie et le professionnalisme dont ils ont fait preuve ces 12 derniers mois. »

LE CABINET BOURGUIGNON MINOT & ASSOCIÉS PREND SON INDÉPENDANCE



Une page se tourne pour le cabinet Synercom France Grand Est fondé en 1987 par Claude Robert et repris en 2015 par Victor-Emmanuel Minot. Après plusieurs années sous l'enseigne Synercom France, Victor-Emmanuel Minot et Florian Payet ont fait le choix de prendre leur indépendance. Depuis ses bureaux de Paris et Beaune, le cabinet entend se développer fortement sur les régions Ile de France et Auvergne Rhône-Alpes où sont situées la moitié des missions actuellement en portefeuille. Fort d'un d'une dizaine de transactions par an, le cabinet Minot & Associés conserve un positionnement essentiellement cédant mais ne s'interdit pas d'accompagner à l'acquisition des groupes nationaux et régionaux comme l'illustre sa dernière opération en date



L&H CONSEIL devient Philippe HOUILLON CONSEIL ACCOMPAGNEMENT DES CHEFS D'ENTREPRISES



Opérations de Croissance Externe

Nous accompagnons Le Chef d'Entreprise dans sa croissance externe en l'aidant à structurer son projet sous l'angle économique, organisationnel et financier. Nous réalisons le ciblage et tout le déroulement du process d'Acquisition jusqu'au closing



Missions de Cession/Transmission

Nous conseillons le Chef d'Entreprise dans la phase préalable à la mise en marché. Nous mettons en œuvre l'ensemble du process allant jusqu'à la finalisation de l'opération de Cession



Levées de Fonds

Nous procédons avec le Chef d'Entreprise à l'analyse du besoin et des choix possibles de réponses à chaque type d'opération. Nous sélectionnons les Investisseurs, formalisons le dossier de présentation et accompagnons l'opération jusqu'à sa finalisation



PRENEZ CONTACT AVEC MOI !!!

Tel : + 33 (0)6 82 27 31 92

Mail : philippe.houillon@gmail.com

Adresse : 13 Blvd de LATTRE de TASSIGNY
54 700 PONT A MOUSSON





« Le principe de cohérence prime toujours dans l'analyse d'un projet »

En réponse aux questions de la rédaction de R&T magazine, Philippe de Oliveira, Directeur des Financements Spécialisés de la Caisse d'Epargne Ile de France fait le point sur le marché des opérations de reprise et partage les principes d'analyse de son équipe.

Certaines banques ont mis le financement des LBO entre parenthèse dans la foulée du déconfinement. La CEIDF continue – t-elle à financer des reprises ?

La Caisse d'Epargne Ile de France (CEIDF) continue à étudier et financer les projets de reprises quelque soit la période. La CEIDF, banque mutualiste de son territoire, accompagne sur le long terme ses clients et son développement commercial se fait dans la continuité et sur le long terme.

Nous sommes d'ailleurs assez satisfaits du niveau de deal flow et de la qualité des projets qui nous sont actuellement proposés. Compte tenu du contexte, nous restons particulièrement vigilants sur le montage des opérations avec un focus sur l'analyse des marges de manœuvre, notamment en terme de trésorerie. Nous challengeons aussi les modèles de reprise avec une « analyse COVID » qui appréhende la sensibilité du modèle économique aux risques sanitaires qui pourrait impacter la cible.

Compte tenu des incertitudes persistantes sur certains marchés, le temps d'instruction des dossiers par les prêteurs s'est-il significativement allongé ? Quelle est la moyenne aujourd'hui ?

La réactivité de la Caisse d'Epargne Ile de France est un de nos principaux atouts. Nous sommes une banque à « taille humaine » avec un accès assez aisé à nos décideurs. Cette organisation en « circuit court », et notre maîtrise des attendus de notre Direction, nous permet de « d'offrir » du confort et de la visibilité quant à la décision finale de notre établissement sur les montages que nous avons validé en amont. Pour ce qui concerne les délais, ils n'ont pas sensiblement changé et nous sommes capables de donner une tendance sous quelques jours et aboutir sur des décisions définitives dans un délai de 2 semaines à 1 mois maximum en fonction de la complexité des dossiers et de la disponibilité de l'information.

Avec le Covid, beaucoup de dirigeants ont différé la vente de leur entreprise. Mais réfléchissent à d'autres schémas de haut de bilan, comme l'ouverture de leur capital ou la cession en deux temps. Sur quels type d'opérations êtes-vous le plus sollicité depuis 5 mois ?

Concernant les opérations de croissances externes, la période COVID a amené beaucoup de dirigeants à adapter leur stratégie à la crise. Les sociétés qui résistent bien à la crise du COVID se voient ouvrir des opportunités pour acquérir certains de leurs concurrents ou élargir leur chaîne de valeur en amont ou en aval de leur cœur de métier. Par conséquent, nous sommes donc effectivement de plus en plus sollicités sur ce type d'opérations. Pour les opérations d'OBO, il n'y a pas de notre point de vue, de phénomène de marché très marqué, même si nous observons des frémissements sur le sujet en échangeant avec des cabinets d'avocats ou des fonds de placement. Quant aux dossiers de levées de fond, de recapitalisation ou de rééchelonnement de dettes seniors, nous anticipons compte tenu du contexte économique, une recrudescence de ce type de dossiers à partir du 1er semestre 2021.

Comment vos principaux ratios – ou exigences – ont-ils bougé ?

Les coûts de refinancement bancaire ont effectivement connu une augmentation pendant le confinement et sur les semaines qui ont suivi. Cet épisode inflationniste qui a eu un impact sur les taux d'intérêts est entrée dans une phase de normalisation. Nous restons très sensibles à l'équation entre la rentabilité et le risque bancaire. C'est cette approche qui nous permet de nous inscrire dans la durée auprès de nos clients et partenaires investisseurs financiers. Concernant le pourcentage de résultat net distribué, il n'y a pas de position dogmatique à avoir sur

ce point, le bon sens doit prévaloir sur ce type de question. Ce sujet s'appréhende par la capacité de génération de cash-flow de la société qui doit lui permettre évidemment de servir sa dette mais également de lui offrir des marges de manœuvre financière pour notamment faire face au financement de son cycle d'exploitation et de son développement.

Pour l'apport en fonds propres, notre approche basée sur l'équilibre du montage reste le centre de notre réflexion. Il faut logiquement qu'il y ait une cohérence entre le projet de reprise et la capacité d'investissement en fonds propres du repreneur. En cas de manque de fonds propre dans les opérations, notre équipe Caisse d'Epargne Ile de France Capital Investissement est en capacité de répondre à cette problématique et d'apporter les fonds propres nécessaires au bon équilibre de l'opération.

Le sort du PGE – pour des PME, qui peut porter sur 25 % du CA est un sujet du moment pour le financement des reprises. Avant de vous engager sur une dette senior, faites-vous du remboursement du PGE un préalable dans la mesure où il limite d'autant la capacité d'emprunt du repreneur ?

Le PGE de par ses modalités de remboursement qui peuvent aller jusqu'à 5 ans et par sa localisation le plus souvent sur la société d'exploitation, vient de facto « impacter » le cash flow des entreprises puisque la structuration des dettes de reprise se réalisent plutôt sur des maturités de 6 à 7 ans.

Pour cette principale raison, le refinancement du PGE dans le montage peut être prévu. Cependant, nous ne sommes également pas dogmatiques sur le sujet et étudions les projets au cas par cas.



**CONTACT :
DIRECTION FINANCEMENTS SPECIALISES**

Direction des Financements Spécialisés
Philippe De Oliveira : 01 58 06 73 80 / 06 20 07 63 58
philippe.de-oliveira@ceidf.caisse-epargne.fr

Département Financements Structurés
Cedric Alin / 01 58 06 60 63 / 06 22 67 16 72
cedric.alin@ceidf.caisse-epargne.fr

Département Capital Investissement
Guillaume Guin / 01 58 06 70 58 / 06 23 66 47 60
guillaume.guin@ceidf.caisse-epargne.fr



La CNCFA (Compagnie Nationale des Conseils en Fusions et Acquisitions) est le syndicat national, comptant des membres exerçant, à titre principal, la profession de conseil en fusion, cession, acquisition et rapprochement d'entreprises. La CNCFA est l'interlocuteur privilégié des professionnels du conseil en "fusac" présents sur l'ensemble du territoire national.



Le CNCFA, une organisation professionnelle et un label de confiance !

+ de 16 ans d'existence	+ de 80 membres labellisés	+ de 500 mandats à la cession	+ de 200 mandats à l'acquisition	+ de 100 mandats de levée de fonds
-------------------------	----------------------------	-------------------------------	----------------------------------	------------------------------------

Dans un contexte où banques d'affaires, cabinets de consulting généralistes, experts comptables, avocats ou autres spécialistes du corporate finance, diversifient de plus en plus leurs activités, pour jouer le rôle de conseil en M&A, le « **Label des Maîtres d'œuvre de la Transmission d'entreprise** » certifie la compétence et l'expertise des professionnels de la Fusion Acquisition.

« Structurer l'accompagnement en fusac et donner confiance aux cédants et repreneurs pour trouver de bons conseils en M&A »
Roland VACHERON, Président du CNCFA

« Permettre aux cédants et aux repreneurs de choisir un conseil en adéquation avec leurs propres valeurs »
Philippe HERMANT, Secrétaire du CNCFA

« Un processus de Fusac est une opération longue nécessitant un conseil présent dans la durée »
Jacques Edouard MOREAU, Trésorier du CNCFA

« La confidentialité ne s'improvise pas, elle doit être maîtrisée »
Laurent DRIUTTI, Secrétaire du CNCFA

« Une instance nationale dont les membres maillent tout le territoire national est une aubaine pour trouver un cabinet de proximité »
Gérard MAZIOTTA, Trésorier du CNCFA



Le Conseil d'Administration du CNCFA 2020

Travailler avec un cabinet labellisé maître d'œuvre de la transmission d'entreprises, c'est :

- ✓ Confier son projet à un spécialiste dont l'activité principale est le M&A : le CA en transmission d'un cabinet labellisé, est nécessairement **supérieur à 50 % de son CA**.
- ✓ Travailler dans un environnement de confiance avec des processus clairs et fiables : la relation entre le cabinet labellisé et son client est **encadrée par un mandat ou une lettre de mission** qui prévoit les prestations, leurs prix et les règles de confidentialité.
- ✓ Faire confiance à une équipe de professionnels dont la compétence et l'expertise sont reconnus par la profession : chaque prétendant au label fait l'objet d'un **examen de sa candidature** par la Commission d'admission et déontologie du CNCFA.

Le CNCFA est partenaire SILVER du salon



Lors de notre atelier virtuel sur **TRANSFAIR** nous répondrons aux questions :

- Le rôle d'un conseil M&A du CNCFA, par rapport aux experts comptables et Avocats ?
- Un Conseil M&A du CNCFA, fait-il des valorisations ?
- Comment un cabinet du CNCFA, accompagne une entreprise à la cession ?
- Comment les membres du CNCFA, gèrent-ils les informations clients et la confidentialité ?
- Comment un professionnel du M&A du CNCFA trouve-t-il des Acquéreurs ou des Cédants (La contrepartie) ?
- Quel accompagnement un Cabinet du CNCFA, apporte-il auprès des repreneurs (Personne Physique, Personne Morale) ?
- Les Conseils du CNCFA travaillent-ils en exclusivité ? Comment se rémunèrent-ils ?

Prenez rendez-vous avec les membres du CNCFA sur la « Place des rendez-vous » du salon TRANSFAIR pour **une consultation gratuite**.

Pour plus d'informations sur www.cncfa.fr ou contactez les membres du bureau.



R. VACHERON - Président
Ad Res Conseil, 04 77 64 25 50



L. DRIUTTI - Secrétaire
OPTIMEO ON, 06 80 44 96 04



J.E. MOREAU - Trésorier
MJE Finance, 06 74 73 76 60



Gérard MAZIOTTA - Trésorier
Synthèses Finance, 06 70 94 27 68



Philippe HERMANT - Secrétaire
VaLiEnte/ Tel : 06 76 75 39 04

OBO, CROISSANCE EXTERNE, REPRISE D'ENTREPRISE EN DIFFICULTÉ, OUTILS D'AJUSTEMENT DU PRIX

Le patron du m&a de Neuflyze OBC décrypte le marché



A la tête d'une équipe de 10 banquiers d'affaires implantés à Paris et Lyon, Anthony Grube, le patron du m&a au sein de la banque privée Neuflyze OBC, est parti pour réaliser un excellent millésime 2020 en dépit de la crise sanitaire et économique. A contre-courant d'un métier qui s'inquiète de la volatilité des cédants et de la baisse des multiples de valorisation, ce spécialiste de l'accompagnement d'entreprises familiales et patrimoniales continue d'enchaîner les transactions dans ses secteurs de prédilection que sont la santé, les médias ou encore les technologies de l'information. Son antidote aux effets dévastateurs du Covid-19 ? Un positionnement qui lui fait préférer sur-mesure et confidentialité aux enchères tous azimuts et une vision de long terme à une gestion au coup par coup. Sa martingale pour ajuster le prix des affaires en dépit d'un exercice 2020 très incertain ? Un mécanisme de relation de l'acquéreur conditionné par l'atterrissage de l'exercice en cours. Son pronostic à horizon 2021 ? Un marché du small et mid cap tiré par les croissances externes, y compris sur des cibles fragilisées ou en difficulté. Explications.

ANTHONY GRUBE, BANQUE NEUFLYZE OBC

« La crise sanitaire va précipiter des rapprochements qui devaient se faire un jour ou l'autre »

Les professionnels du rapprochement sont confrontés depuis le déconfinement à une baisse du volume des transactions en raison du report d'un grand nombre de cessions. Est-ce votre cas ?

Au risque de vous surprendre, non. Sur le marché qui est le nôtre – des entreprises familiales et patrimoniales présentes sur des marchés qui échappent en grande partie à la crise – nous continuons à être très occupés et sollicités sur des opérations de cession ou de croissance externe. Une situation qui s'explique en grande partie par le fait que ces secteurs, portés par un surcroît d'activité, enregistrent une hausse de leurs multiples de valorisation. Par ailleurs, notre ADN de banque privée privilégiant une vision stratégique de long terme, prend tout son sens pour lutter contre les effets néfastes du Covid.

En quoi votre positionnement joue-t-il ce rôle d'antidote ?

Notre démarche est à l'opposé des processus d'enchères qui sollicitent un très grand nombre d'acteurs du marché au détriment parfois du respect de la confidentialité. Aux côtés des familles actionnaires qui nous sollicitent, nous réalisons un gros travail en amont de l'opération pour identifier en toute confidentialité un nombre restreint d'acquéreurs ciblé. Les processus enclenchés de longue date n'ont pas été décalés par l'épisode du Covid et nous permettent aujourd'hui de concrétiser un certain nombre de transactions. Sur notre marché qui est celui de l'économie réelle, arrive un moment où une famille, des entrepreneurs, souhaitent passer la main car ils sont arrivés à un palier. Dans ces secteurs porteurs, nous constatons le très fort intérêt des acquéreurs, qu'il s'agisse d'acheteurs industriels en quête de croissance externe ou de fonds d'investissement toujours à la recherche de beaux dossiers.

Sur des secteurs plus exposés, dans quel état d'esprit sont les dirigeants et sur quels types de schémas alternatifs vous sollicitent-ils ?

Dans des secteurs plus compliqués, les dirigeants ont du mal à accepter la baisse des multiples qui en l'espace de 6 mois peut représenter 1 à 2 tours d'EBITDA. Si la plupart décident de reporter leur cession à des jours meilleurs, certains envisagent de réaliser une fraction de leur patrimoine professionnel. Nous sommes ainsi interrogés sur des cessions en deux temps (OBO) ou des ouvertures de capital à un partenaire financier ayant vocation à donner à l'entreprise les moyens de saisir des opportunités de croissance externe. Dans le secteur de la pharmacie, nous venons ainsi de réaliser une levée de fonds pour le compte d'un laboratoire engagé dans une stratégie de consolidation.

C'est la croissance externe qui anime le marché aujourd'hui. Les entreprises familiales que vous accompagnez sont-elles à la manœuvre ?

Bien sûr, les entreprises industrielles que nous accompagnons connaissent parfaitement leur écosystème et ont dans leur radar un certain nombre de cibles stratégiques. La crise va précipiter des rapprochements qui devaient se faire un jour ou l'autre. Pour certains, le moment est venu.

Les entreprises fragilisées ou en difficulté constituent-elles des cibles dignes d'intérêt pour les groupes industriels et familiaux que vous conseillez ?

De nombreux secteurs vont connaître des problèmes de solvabilité une fois dissipé l'effet PGE. Dès lors le retournement d'entreprise va forcément devenir un sujet à part entière, pour les fonds dont c'est le métier, comme Perceva Capital par exemple, mais aussi pour des groupes industriels engagés dans des stratégies de consolidation et des sociétés d'investissement familiales qui ont commencé de s'intéresser à des reprises à la barre.

La multiplication des plans sociaux se traduit par l'arrivée sur le marché de la reprise de managers de bon calibre capables de reprendre des entreprises d'une certaine taille avec le soutien de partenaires financiers. Sont-ils une contrepartie crédible face à des acheteurs industriels ?

Les schémas de MBI, même s'ils sont plus risqués, contribuent à animer le marché, notamment dans des secteurs prisés comme la santé ou les technologies de l'information qui se sont dotés de fonds thématiques. Dès que vous avez un beau dossier dans ces secteurs, les valorisations augmentent fortement en raison de la concurrence entre acheteurs industriels et managers du métier épaulés par des fonds.

Un dernier conseil à destination de ces repreneurs individuels. Compte tenu des incertitudes persistantes sur certains marchés, quels sont les mécanismes d'ajustement du prix qui ont vos faveurs ?

Pour des négociations engagées avant le Covid, toute la subtilité pour l'acquéreur est d'arriver au juste prix sans prendre le risque de crisper le cédant par des exigences excessives. Le complément de prix est l'un des outils d'ajustement du prix les plus utilisés. Le mécanisme de la relation de l'acquéreur en fonction des résultats de 2020 me semble le plus élégant et le plus équitable. L'idée est de rester sur la « négo » pré-Covid (disons à un prix de 100) mais de conditionner ce prix à la réalisation du budget 2020 ou 2021. Si l'objectif n'est pas atteint, l'acquéreur se relue comme s'il était rentré sur la base d'un prix de 80 et non 100.

Propos recueillis par Marc Chamorel



L'ACTUALITÉ DES INTERVENANTS DE PROXIMITÉ EN DIRECT DES RÉGIONS

HAUTS DE FRANCE



TRANSMISSION INTERNE NCI ACCOMPAGNE LA TRANSMISSION DU GROUPE ATI AU PROFIT DE SES 2 CADRES CLÉS



Désireux de transmettre son groupe 20 ans après l'avoir repris, Frédéric de Sevin vient de privilégier une solution interne

avec le soutien de NCI, un fonds de proximité. A l'issue de l'opération financée par le fonds Reprendre & Développer 4, Franck Jaunay et Pascal Lemaigre, qui occupent des postes clés au sein du groupe, deviennent ainsi les nouveaux actionnaires majoritaires de l'entreprise.



Respectivement directeur industriel et directeur commercial, les deux repreneurs arrivent avec des ambitions de développement importantes pour ce groupe spécialisé dans la fabrication de machines pour l'industrie agroalimentaire avec ses marques Atia Industrie, Axys Robotique et Atipak. Une feuille de route qui passera par l'innovation et l'international comme l'explique Stéphane Kerlo, Dg adjoint de NCI. « Actionnaire minoritaire d'ATI aux côtés de business angels régionaux, NCI est fier

d'accompagner la transmission d'une société qui est sur une dynamique de croissance depuis des années et de contribuer au maintien de son siège social et de l'emploi à Verson. Notre ambition est d'aider ces deux nouveaux dirigeants à renforcer la position de l'entreprise sur le marché français tout en se développant sur de nouveaux axes tels que la production de nouvelles machines et l'accompagnement à l'international, source de croissance importante pour ATI. » Pour les deux repreneurs qui se sont illustrés pendant une vingtaine en tant que cadres clés de l'entreprise, cette reprise sonne comme une reconnaissance méritée. Mais aurait été toutefois inconcevable sans le soutien de partenaires financiers de proximité, comme le soulignent Pascal Lemaigre et Franck Jaunay. « Nous sommes ravis d'avoir mené à bien la reprise de notre société dans laquelle nous travaillons depuis de nombreuses années. Ce projet s'est concrétisé grâce au soutien des banques et de partenaires comme NCI,



TRANSACTIONIS
Cession et Acquisition d'entreprises



Cédez votre entreprise en toute sérénité

Comment ?

- ✓ Par une approche discrète
- ✓ Par une équipe pluridisciplinaire de spécialistes
- ✓ Par un accompagnement total du 1er rendez-vous à la vente

1



Évaluation

2



Recherche
d'acquéreurs

3



Négociation

CONCRÉTISEZ VOTRE PROJET DE
TRANSMISSION OU DE REPRISE D'ENTREPRISE

***Vous souhaitez
céder votre entreprise***

***Vous souhaitez
reprendre une entreprise***

HL
CONSEIL
+ 12 ANS
D'EXPÉRIENCE



Hervé LEFEUVRE
06 74 53 31 34
h.lefeuvre@hlconseil.eu

MON ENGAGEMENT

« Valoriser votre projet

Rechercher et sélectionner
les meilleures opportunités

Mettre en place
les conditions d'une réussite »

FAITES-VOUS ACCOMPAGNER PAR UN EXPERT INDEPENDANT

UNE RELATION DE CONFIANCE

UN GAIN DE TEMPS

UN RÉSEAU NATIONAL

HL CONSEIL est un des membres fondateurs du réseau national d'experts indépendants en transmission d'entreprises
FRANCESSION : 10 cabinets + 100 missions en portefeuille
+ 500 opérations réussies en 10 ans



Francecession
www.francecession.com

Contactez-nous

04 68 28 97 57

contact@transactionis.fr

www.transactionis.fr



L'ACTUALITÉ DES INTERVENANTS DE PROXIMITÉ EN DIRECT DES RÉGIONS

sans lequel il n'aurait pu aboutir. Nous remercions tout particulièrement Stéphane Kerlo et Elodie Aymard pour leur professionnalisme et leur sympathie, qui nous ont permis de faire aboutir notre dossier avec sérieux et sérénité. » Une reprise en MBO qui montre que les fonds de proximité sont aujourd'hui les meilleurs alliés d'équipes de management méritantes pour assurer la transmission en douceur et dans la continuité de belles PME régionales.

IMPRESSION NUMÉRIQUE UI GESTION ET IRD GESTION AU CAPITAL DE FABER FRANCE



Avec Faber France, Entrepreneurs 2, le FCPI géré par UI Gestion et dédié aux PME régionales d'Ile de France, des Hauts de France et du Centre Val de Loire, vient de signer son second investissement à la faveur de sa prise de participation dans la société Sfeir en mars dernier. Après avoir déjà permis d'accompagner 11 PME, ce nouveau FCPI multirégional ambitionne cette fois-ci de financer 10 à 12 PME valorisées moins de 20 Meuros avec des tickets de 1 à 3 Meuros, comme l'explique Antoine Bertin, son directeur d'investissement. « L'excellence opérationnelle et l'ancrage local sont deux éléments différenciants

d'UI Gestion. Nous nous efforçons de comprendre et d'intégrer au mieux les écosystèmes locaux pour accompagner efficacement les dirigeants et leur faire bénéficier de différentes expertises, notamment dans le cadre de l'Académie UI. » Avec un chiffre d'affaires de 14 Meuros en 2019, Faber France s'est imposé comme un acteur d'envergure de l'impression numérique sur supports souples, rigides et digitaux. Engagé dans une stratégie d'acquisitions successives - il a déjà repris 3 sociétés - le groupe piloté par Georges Charlet et Loïc Wattraint entend se donner les moyens de poursuivre sa consolidation à la faveur de cette opération de capital développement.

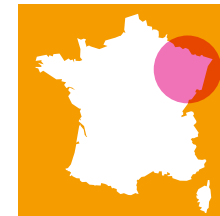
TEXTILE FINORPA SE DÉENGAGE DE LA SOCIÉTÉ LEMAITRE-DEMEESTERE AU PROFIT DU GROUPE NATUP



Bientôt bicentenaire, la société Lemaitre-Demeester est la seule entreprise de tissage de lin en France. Historiquement concentrée sur les tissus d'ameublement, Olivier Ducatillon, reprenneur de la société en 2008, a réorienté la production sur le marché international du luxe. Pour accélérer cette diversification nécessaire au maintien d'un savoir-faire français, il

s'est tourné vers le fonds de proximité Finorpa et l'IUT, la filière textile du Nord, en 2013 et 2019. L'adossement au groupe Natup de cette société créée en 1835 est donc la reconnaissance d'un repositionnement réussi mené pendant 12 ans par Olivier Ducatillon avec le soutien de Finorpa. A la faveur de cette acquisition stratégique, le groupe natup va être en capacité de proposer des produits 100% made in France ce qui est impératif pour exporter des produits à très forte valeur ajoutée. « Finorpa a accompagné avec succès le projet de repositionnement de Lemaitre-Demeester, se réjouit Jean-Yves Bacon, en charge du dossier chez Finorpa Gestion. Nous sortons d'une entreprise qui a su maintenir et mettre en avant un savoir-faire régional et qui maintenant, avec le groupe Natup, peut proposer à ses clients du secteur du luxe, des produits 100% français. »

GRAND EST



CAPITAL INVESTISSEMENT DE PROXIMITÉ UI GESTION INTÈGRE INVEST PME À SA PLATEFORME D'INVESTISSEMENT DÉDIÉE À L'EST DE LA FRANCE



Les PME du Grand Est et de Bourgogne Franche Comté peuvent se réjouir. A la faveur du rapprochement

entre UI Gestion et Invest PME, elles vont disposer d'une plateforme d'investissement régionale à la force de frappe financière augmentée et capable d'accompagner les entreprises régionales à toutes les étapes de leur développement, avec une attention toute particulière pour certaines filières sectorielles comme la santé et les services. Grâce à cette reprise, UI Gestion franchit la barre symbolique du milliard d'euros d'actifs sous gestion. En intégrant ce fonds de près de 40 Meuros détenu depuis plus de 20 ans par le groupe Siparex et CIBFC, UI Gestion se dote de la plus importante plateforme d'investissement dédiée aux régions Grand Est et Bourgogne Franche Comté et densifie son maillage du territoire. Déjà présent à Reims et Strasbourg, le fonds multi régional copiloté par Michel Deprez et Olivier Jarrousse dispose dorénavant d'implantations à Besançon et Dijon. « La reprise d'Invest PME illustre la volonté d'UI Gestion de poursuivre son développement en alliant ancrage

régional et expertise sectorielle, notamment dans la santé, l'agro-business et les services », commente Michel Deprez, associé gérant d'UI Gestion. Dès cette année, la plateforme engagera la levée de deux FCPI régionaux dédiés au capital développement ainsi que d'un nouveau fonds de rebond pour un montant global de près de 90 Meuros. Du côté des équipes, c'est Fabien Patillaud qui dirigera les bureaux d'UI Gestion à Reims et Strasbourg tandis que Patrick Blasselle, l'animateur d'Invest PME depuis 20 ans, aura la main sur ceux de Besançon et Dijon.

IDEA CONSEIL

STRATEGIE ET GESTION D'ENTREPRISE

Transmettre ou reprendre une entreprise c'est avant tout un projet. Avec passion, le cabinet IDEA CONSEIL vous soutient et vous apporte des conseils sur mesure pour réussir votre projet.

Rejoignez-nous à l'atelier que nous animerons sur la plateforme **www.transfair.pro** dédié à la transmission :

"Les enjeux de la transmission d'une entreprise familiale"

le **mercredi 18 novembre de 10 h 30 à 11 h 00.**

Flavien MARTEAU 06 15 14 71 62 fl-marteau@ideaconseil.fr www.ideaconseil.fr



Recevez gratuitement
le guide de la Transmission d'entreprise
sur : www.infocession.fr/observatoire





L'ACTUALITÉ DES INTERVENANTS DE PROXIMITÉ EN DIRECT DES RÉGIONS

GRAND OUEST



PRODUCTION DE MACRO-ALGUES BREIZH ARMOR CAPITAL INVESTIT DANS SYMBIOMER



Le fonds Breizh Armor capital géré par Arkéa Capital vient de participer au renforcement des fonds propres de Symbiomer, entreprise basée à Paimpol et spécialisée dans la production de macro-algues. Créée en 2017 pour doper une production nationale de macro-algues très insuffisante, Symbiomer est la première entreprise française à exploiter de façon conjointe les trois modes de production dominants de macro-algues : la récolte d'algues de rive par bateau, la pêche d'algues de fond et l'algoculture. Avec l'objectif de répondre à la demande croissante dans des domaines aussi variés que l'agriculture, l'alimentation humaine et animale ou encore l'industrie cosmétique. Grâce au soutien de Breizh Armor Capital, les dirigeants actionnaires de Symbiomer, Alexis Bouvet et Jean Hubert Farman comptent renforcer leur présence sur ces marchés prometteurs et entendent également proposer à terme de nombreuses applications en substitution du plastique. « C'est avec beaucoup d'enthousiasme que nous nous engageons aux côtés d'Alexis Bouvet et Jean Hubert Farman pour les accompagner dans leur stratégie de développement ambitieuse, commente Marc Brière, président du directoire d'Arkéa Capital. Symbiomer est une jeune entreprise bretonne audacieuse. Particulièrement attentive à la réduction de son impact environnemental, elle agit en faveur d'une gestion durable des

ressources marines. Cela répond parfaitement à la vocation du fonds Breizh Armor Capital, spécifiquement conçu pour accompagner en Bretagne les projets en faveur d'une économie de la mer innovante et respectueuse de son environnement. » Créé en 2018 à l'initiative du groupe Arkéa, de la banque Populaire Grand Ouest - Crédit Maritime et de la région Bretagne, Breizh Armor capital est abondé à hauteur de 10 Meuros.

CAPITAL INVESTISSEMENT DE PROXIMITÉ

ARKÉA CAPITAL LANCE UN NOUVEAU VÉHICULE D'INVESTISSEMENT ABONDÉ PAR LES ENTREPRENEURS



La filiale de capital investissement du groupe Arkéa présidée par Marc Brière offre pour la première fois la possibilité à des entrepreneurs, family office et grands groupes régionaux de souscrire à l'un de ses fonds d'investissement. 60 Meuros ont d'ores et déjà été levés auprès de 30 souscripteurs et l'objectif d'Arkéa Capital 2 est d'atteindre une taille finale de 80 Meuros. Au total, le fonds brestois table sur une trentaine de prises de participation comprises entre 1 et 10 Meuros et un premier investissement vient d'être réalisé au capital d'Airfan, entreprise de la région de Toulouse spécialisée dans la fabrication de ventilateurs pour les appareils d'assistance respiratoire, une spécialité d'actualité s'il en est. Au-delà de ce nouveau véhicule d'investissement, l'ambition d'Arkéa Capital 2 est d'animer un véritable écosystème entrepreneurial comme l'explique Marc Brière. « Nous nous réjouissons du succès de ce premier tour de table et remercions les souscripteurs qui nous ont fait confiance de s'engager à nos côtés dans cette initiative porteuse de sens en faveur de la création d'emplois en région. »

SUD OUEST



HAUT DE BILAN ACOM CORPORATE FINANCE

SE RENFORCE DANS LE SUD-OUEST...



Bien implantée dans la région bordelaise depuis sa création il y a 5 ans, la banque d'affaires Acom CF, née à l'initiative du cabinet d'expertise comptable Acom Audit de François Audubert, étoffe ses équipes et renforce son maillage territorial. En plus de ses bureaux de Toulouse et Paris, elle vient en effet de planter son drapeau à Brive et Bayonne. Renforcé de l'arrivée d'Alain Dequeker, Youssef Afkir, Ilana Sellam, Guillaume Verdon et Tiffany Gazeau, l'effectif d'une quinzaine de personnes accompagne les opérations de haut de bilan sur le segment small cap, c'est à dire les sociétés valorisées de 1 à 50 Meuros.

... ET SIGNE LA LEVÉE DE FONDS DE BSE AUPRÈS D'UN BUSINESS ANGEL

L'équipe d'Acom CF menée par François Audubert, Guillaume Verdon et Youssef Afkir vient d'accompagner les associés fondateurs de la société BSE dans leur levée de fonds. Créée en 2017 et implantée en Gironde, la société est spécialisée dans la production écologique et responsable de bois de séchage et d'allumage, de bois de grillade et bois de paillage. Les trois familles de produits commercialisés sous la marque Neandertal ont déjà séduit plus de 800 magasins de la grande distribution. Forte de sa levée de fonds de 800 000 euros réalisée auprès d'un business angel de la grande distribution, la société compte encore accélérer son développement commercial en touchant maintenant le Nord Est : Ouest de la France en GSA mais aussi les grandes surfaces de bricolage et les magasins spécialisés.



Francement

RESEAU

- Cession
- Acquisition
- Levée de fonds
- Évaluation
- Croissance externe

www.francement.com / contact@francement.com

Des professionnels indépendants, généralistes et spécialistes sectoriels

- ✓ Plus de 500 opérations de cession, acquisition et levée de fonds depuis 10 ans
- ✓ Plus de 100 missions de cession, acquisition et levée de fonds en portefeuille

FRANÇOIS PIEL CONSEIL

François PIEL - Paris
☎ 06 82 28 63 26
✉ fpie2@wanadoo.fr

CESSIO FINANCE

Alain BAUMANN - Paris
☎ 06 73 25 04 33
✉ anapbaumann@yahoo.fr
www.francement.com

CMW Corporate Finance

Hervé LE ROY - Paris
☎ 06 08 61 04 48
✉ hleroy@cmw.fr
www.cmw.fr

LA COMPAGNIE FINANCIÈRE DU BUIS

Hervé DE MONES - Paris
☎ 06 11 53 00 00 / 01 40 50 55 25
✉ hdemones@cieldubuis.com
www.cieldubuis.com

ACCESSION PME - ALENÇON

Jean-Christophe DUBOIS - Alençon
☎ 07 86 62 64 80
✉ dubois.jc@accession-pme.com

HL CONSEIL

Hervé LEFEUVRE - Nantes
☎ 06 74 53 31 34
✉ hlefeuvre@hlconseil.eu

J.P. CONSEIL SAINT-JEAN-DE-LUZ

Jean PIEDALLU - Saint-Jean-de-Luz
☎ 06 60 16 54 24
✉ jeanpiedul@sjl.fr

EXCO CONSEIL ENTREPRISES

Arnaud CHENIER - Montpellier
☎ 06 31 87 58 52
✉ arnaud.chenier@exco.fr
www.exco.fr

FINANCIÈRE DE NORWAY - LILLE / ROUEN

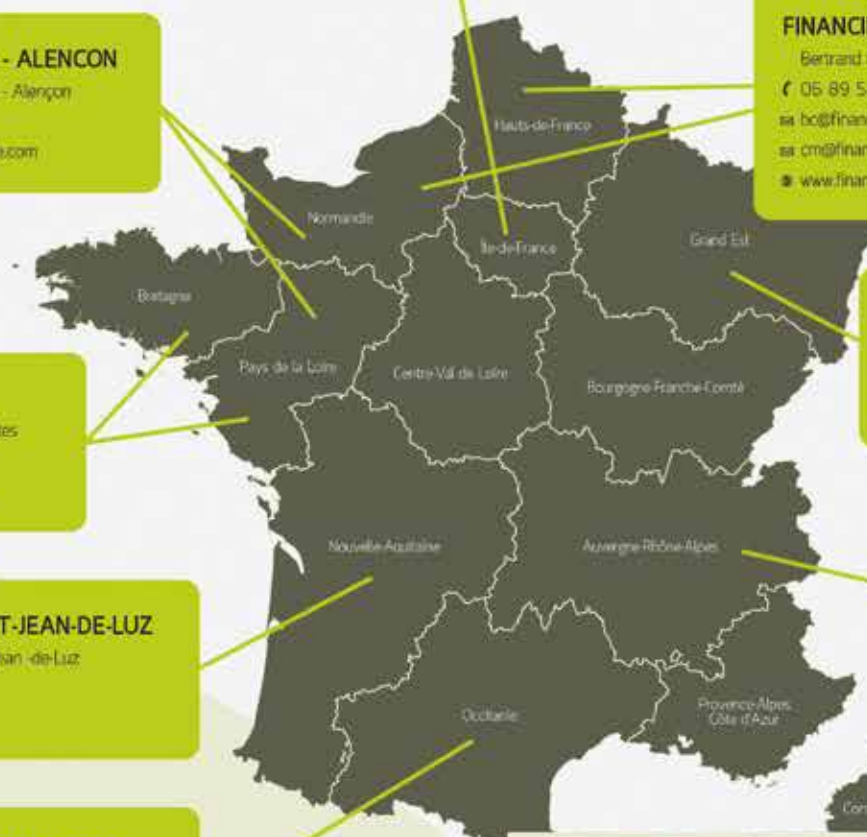
Bertrand CUIR - Cyril MENAGER
☎ 06 89 54 58 75 / 06 71 55 30 59
✉ bc@financieredenorway.com
✉ cm@financieredenorway.com
www.financieredenorway.com

JEAN-YVES LESTRADE CONSEIL

Jean-Yves LESTRADE - Metz
☎ 06 08 31 68 86
✉ jylestrade@wanadoo.fr

STRATEGEO

Frédéric PORTERA - Lyon
☎ 06 38 81 81 63
✉ fportera@stratego.fr
www.stratego.fr





LE PARI DU DÉVELOPPEMENT.