



REPRENDRE & TRANSMETTRE MAGAZINE

www.reprendre-transmettre.com

L'information
100 % transmission
_ n° 112



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 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 le 30 nov 2021 au
salon

 **TRANSFAIR**

LES RENDEZ-VOUS DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Retrouvez-nous page

R&T magazine :
Abonnez-vous !
L'INFORMATION 100% TRANSMISSION

>> + VERSION NUMERIQUE OFFERTE ! <<



49€
par an
seulement !
au lieu de 65€

30%
de réduction

Vendu uniquement par abonnement !

Nom :

Prénom :

Société :

Adresse :

Tél :

Mail :

Ci-joint mon règlement de 49 € à l'ordre d'EMC

A adresser à Editions Marc Chamorel
5, rue Marcel Loyau
92100 Boulogne-Billancourt

Contact : 06 82 16 42 20

www.reprendre-transmettre.com

REPRENDRE & TRANSMETTRE MAGAZINE

www.reprendre-transmettre.com

L'information
100 % transmission
_n°112



A QUI PROFITE L'APRÈS-COVID ?

Il vient de vendre à 39 ans !

Motivés par des valorisations à la hausse et l'appétit retrouvé des acheteurs industriels, nombreux sont les cédants potentiels à ne pas avoir attendu la fin de l'épisode covid pour mettre leur entreprise sur le marché. A l'instar de Vincent Pécheur (au centre), 39 ans, qui vient d'adosser sa PME champenoise éponyme au groupe familial Porel Ingénierie dirigé par François (à gauche) et Philippe Porel. **page 08**

GRAND ENTRETIEN

Les conseils du Président du CNCFA pour bien vendre ou bien acheter

Alors que l'épidémie covid a remis en évidence l'importance cruciale d'être bien conseillé, l'intermédiaire Roland Vacheron, qui parle au nom des 80 cabinets de son syndicat professionnel des F&A, met en garde sur les points de vigilance spécifiques qui attendent les futurs cédants et repreneurs.

32



Comment transmettre ou reprendre une entreprise en période de crise en toute sérénité ?

... grâce à l'association cadre-repreneur et dirigeant-cédant



Avocatio
SOCIÉTÉ PLURIPROFESIONNELLE D'AVOCATS

FIDSUD CDBA
EXPERTISE COMPTABLE CONSEIL AUDIT

Construisez un projet de transmission, malgré le contexte économique actuel, en cédant progressivement votre entreprise à un ancien cadre dirigeant ou manager extérieur reconnu pour ses qualités opérationnelles.

UNE SOLUTION GAGNANT-GAGNANT POUR LE CÉDANT ET LE REPRENEUR !

LES AVANTAGES

• Renforcement des fonds propres

Le repreneur entre au capital et renforce les fonds propres de la société cible

• Apport de nouvelles compétences

Le repreneur apporte son savoir-faire, son expérience, son réseau et des compétences managériales, commerciales, organisationnelles, en gestion et déploiement de projet, en stratégie...

• Transmission et reprise en douceur de l'entreprise

Ouverture dans un premier temps d'une partie du capital – éventuellement du contrôle – puis cession du solde

• Meilleure visibilité pour le manager-repreneur

Accompagnement du cédant sur la base d'un plan de reprise à court / moyen terme

• Prix de vente du solde des titres du cédant mieux valorisé lors de la sortie de crise

• Mise en place d'un pacte d'associés*

Une véritable association pour préserver les intérêts du cédant et du cadre-repreneur

*Un pacte d'associés définit les règles qui organisent les rapports entre les associés, la répartition des pouvoirs entre eux, leur rémunération et les modalités de cession de leurs titres (liquidité pour le cédant, montée au capital pour le repreneur). Il doit être nécessairement rédigé par des spécialistes aguerris.



ÉDITO

MARC CHAMOREL
DIRECTEUR DE LA RÉDACTION



Demain sera-t-il forcément mieux qu'aujourd'hui ? Pas si sûr !

Alors que les voyants repassent au vert à l'exception d'une poignée de secteurs très exposés encore convalescents et que le marché est tiré par l'appétit retrouvé des acquéreurs – personnes morales comme physiques – nombreux sont les cédants potentiels à se poser la question : est-ce le bon moment pour vendre ou ai-je intérêt à attendre que le rebond s'amplifie ? La réponse à cette question est autant liée au contexte économique du moment qu'à ce qui se passe dans la tête du cédant. L'épisode covid a accéléré des prises de conscience chez beaucoup de dirigeants, rappelant aux uns qu'ils n'étaient pas immortels et incitant les autres à décrocher avec la crise de trop après celle des Gilets jaunes. Pour ceux que la pandémie a fatigué ou amené au constat qu'ils n'étaient plus l'homme de la situation – beaucoup de modèles économiques ont été mis à mal par la crise – alors oui, c'est assurément le bon moment. Les multiples de valorisation ont retrouvé leur niveau de 2019 dans bien des secteurs, les investisseurs en capital ont les poches pleines, les acheteurs industriels sont à la manœuvre pour saisir des opportunités de consolidation ou de maillage territorial et les confinements successifs ont mis sur le marché de la reprise bon nombre de managers en mal d'une aventure entrepreneuriale. Cerise sur le gâteau, les acquis fiscaux attachés à la cession d'entreprise resteront ce qu'ils sont jusqu'aux échéances électorales de l'été 2022. Mais après ? Non, demain ne sera pas forcément mieux qu'aujourd'hui !...

32



23



21



13

SOMMAIRE

n° 112

06_ A LA UNE

Le marché de la transmission à l'épreuve de l'après-covid.

23_ REPRISE INTERNE

Durousseau Outils Coupants, une transmission bien affûtée

30_ HAUT DE BILAN

L'actualité des cabinets d'avocats d'affaires

32_ ENTRETIEN

Les conseils du Président du CNCFA pour bien vendre ou bien acheter

36_ INTERVIEW

Neuflyze OBC accompagne ses clients dans le monde de demain

40_ PAROLE D'EXPERT

Les facteurs clés de réussite d'une croissance externe

42_ ETUDE

Althéo lance le baromètre de la relation manager/investisseur

R&T MAGAZINE EST VENDU EXCLUSIVEMENT SUR ABONNEMENT AU TARIF DE 49 EUROS TTC LES 6 NUMÉROS

OURS_ Reprendre & Transmettre magazine - Revue trimestrielle - 5, rue Marcel Loyau - 92100 Boulogne-Billancourt - tél. : 06 82 16 42 20 - email : chamorel.marc@yahoo.fr **Directeur de la rédaction, rédacteur en chef :** Marc Chamorel **Responsable d'édition, rédactrice :** Marianne Lubin **Responsable commercial et de la publicité :** Emmanuel Foulon - Conception graphique : Eric Merki - Impression : Imprimerie RAS - Villiers-le-Bel (95) - Commission paritaire : 0919 T 82828 - Société editrice : Éditions Marc Chamorel. RCS : B428 183 065 - **Directeur de la publication :** Marc Chamorel



Cédants, repreneurs : A qui profite l'après-Covid ?

Chaque semaine qui passe, le marché de la transmission retrouve un peu plus de couleurs, animé à la cession par des cédants qui sont de retour et à l'acquisition par des personnes morales en quête de consolidation et des repreneurs individuels désireux de saisir des opportunités. Comme toujours après les grandes secousses, les opportunités du marché, générées aussi bien par des prises de conscience que par la façon dont les uns et les autres ont traversé la crise, aiguissent les appétits. A la lumière des opérations initiées fin 2020 ou début 2021 qui se débouclent en cette fin d'année, plusieurs tendances se dessinent.

Du côté des cédants, même s'il y a encore des dirigeants qui préfèrent reporter leur cession à des jours meilleurs, le marché a bel et bien retrouvé de la consistance, dopé par le retour de valorisations plus motivantes et une visibilité sur les carnets de commande en nette amélioration. Un point d'attention néanmoins, les augmentations de coûts et les pénuries de matières premières et de main d'œuvre dans l'industrie qui ne sont pas sans poser de problèmes aux acquéreurs et qui peuvent se traduire par des ajustements de prix à la baisse. Hormis une poignée de secteurs sinistrés ou très exposés qui restent à l'écart du mouvement, les dirigeants rattrapés par l'âge ou qui ont décidé de changer d'horizon professionnel à la faveur de l'épisode covid n'hésitent plus à mettre leur entreprise sur le marché. Lorsqu'elles évoluent sur des marchés en voie de concentration, ces entreprises privilégient l'adossage à des acheteurs industriels solides, voire aux poids lourds du secteur, même si les repreneurs individuels restent une alternative à part entière pour des cédants – encore nombreux – qui préfèrent vendre à un « fils spirituel » plutôt qu'à un groupe.

Du côté des acquéreurs, le marché est donc tiré par l'appétit de croissance externe des acheteurs industriels qui sont clairement à la manœuvre pour consolider leurs parts de marché, acquérir de nouveaux savoir-faire ou compléter leur maillage territorial. Toutefois, les repreneurs individuels – dont le flot a grossi à la faveur des confinements successifs – ne sont pas en reste et arrivent à tirer leur épingle du jeu, y compris sur des cibles d'une certaine taille, grâce au soutien de fonds sectoriels ou de proximité qui leur font la courte échelle. La reprise récente de l'entreprise vendéenne Rolmer par Eric Levet, un manager expérimenté du secteur épaulé par le fonds FrenchFood Capital, en est une belle illustration.

Dossier réalisé par Marc Chamorel



Quand une entreprise familiale, Pêcheur Industrie, est reprise par un groupe familial, Porel Ingénierie. Le cédant de 39 ans, Vincent Pêcheur, entouré de ses deux repreneurs, François et Philippe Porel.

DIDIER POIRIER DU CABINET CONNEX CONSEIL

Quels sont selon vous les points clé pour réussir la cession de son entreprise

Les points de vigilance sont en effet nombreux, jusqu'au closing, mais, je voudrais rappeler quelques préalables. La 1ère étape concerne le dirigeant lui-même qui doit en effet mettre à plat sa situation personnelle, ses envies, ses projets. Vendre son entreprise, c'est abandonner des activités professionnelles intenses et omniprésentes et envisager un nouveau quotidien permettant peut-être de lancer un nouveau projet, voire de mettre à profit des passions, consacrer plus de temps à ses proches. Au-delà de l'évidence, ce sont des points qui méritent toujours d'être clarifiés pour engager sereinement la démarche de cession. Le diagnostic de l'entreprise constitue la deuxième étape, la mise en évidence des forces et faiblesses, de la rentabilité permettront d'évaluer l'entreprise elle-même mais aussi son attrait pour un repreneur. Une évaluation objective et réaliste est en effet un préalable, cette évaluation peut être réalisée par le cabinet comptable ou par le cabinet de rapprochement, ou les deux. Dans tous les cas, il est important que le dirigeant s'approprie véritablement les fondamentaux de cette étude et ce qui constitue la valeur. Une étude fiscale devra également permettre d'estimer après validation des réductions d'imposition, la valeur véritablement encaissée par le vendeur.

Quels conseils donneriez-vous à un repreneur

La démarche de reprise impose de bien appréhender un ensemble d'éléments stratégiques mais aussi financiers et juridiques, je recom-

mande donc vivement aux candidats de participer aux formations proposées notamment par les CCI ou le CRA équi permettent en outre de rencontrer d'autres repreneurs. Dans le cadre de leur recherche, de nombreux candidats repreneurs ciblent un large spectre d'entreprises et ceci est légitime. Avec le risque cependant d'être parfois écartés au profit de candidats plus proches de l'activité. Ce phénomène est bien entendu plus marqué pour les petites entreprises, mais dans un marché « demandeur », j'attire l'attention des candidats personnes physiques, mais aussi entreprises, sur ce nécessaire lien entre les activités ciblées et leur profil. C'est aussi dans ce cadre, qu'une recherche active peut être menée permettant ainsi, dans un certain nombre de cas, d'identifier des cibles « hors marché ».

Pourquoi faire appel à votre cabinet

Le cabinet Connex Conseil que je dirige intervient plus spécialement sur le marché des TPE-PME de 5 à 50 salariés sur les départements du Grand Est Parisien. Mon expertise s'appuie en effet sur une expérience de plus de 30 ans au service de dirigeants de PME-TPE sur l'est de l'Ile de France. L'implantation de mon cabinet en Seine Saint Denis me permet de développer une réelle relation de proximité avec mes clients. En outre, cette connaissance du tissu économique et mes liens avec un ensemble de partenaires locaux (avocats, experts comptables notamment) me permettent d'appréhender au mieux les opportunités de cession et de reprise sur ces territoires.



Entrepreneurs de l'Est Parisien
Vous souhaitez vendre votre entreprise
Vous cherchez une entreprise à reprendre

Didier POIRIER fondateur du Cabinet Connex Conseil vous apporte son expertise pour la réussite de votre projet

Préparation et valorisation du projet / recherche active
Rapprochement / appui dans les négociations

Valeurs et engagements :
Discrétion, Ecoute et disponibilité, Objectivité et Défense de vos intérêts

Cabinet Connex Conseil Cessions et Acquisitions d'entreprises
Didier POIRIER
93190 Livry-gargan
06 30 50 46 37 - www.connexconseil.fr – poirier@connexconseil.fr

Membre de 





A LA UNE 25 HISTOIRES DE REPRISE POST-COVID

Les cédants sont de retour ! La preuve en 5 opérations signées depuis la rentrée de septembre

Si le marché n'a pas encore retrouvé le flux d'entreprises à vendre observé en 2019, et si certains secteurs comme l'événementiel ou l'aéronautique sont encore condamnés à l'attentisme, force est de constater que sur les secteurs peu exposés les cédants sont de retour. Motivés par des multiples de valorisation qui retrouvent petit à petit leurs niveaux de 2019 et rassurés par l'appétit de croissance externe des poids lourds du secteur, ceux qui avaient décidé de reporter leur cession en mars 2020 reviennent sur le marché à la grande satisfaction des professionnels du rapprochement. Dans les secteurs de production directement impactés par les hausses des coûts et la pénurie de main d'œuvre, les compléments de prix restent toutefois la règle pour tenir compte de ces difficultés d'approvisionnement – conséquences directes de l'épisode covid - qui pèsent sur la rentabilité des marchés signés.

Hydraulique

Francession Grand Est CONSEILLE L'ADOSSEMENT DE LA SOCIÉTÉ CHAMPENOISE PÉCHEUR AU GROUPE FAMILIAL POREL INGÉNIERIE



Dans beaucoup de secteurs industriels, le contexte économique post-covid incite les acheteurs industriels à « regarder par la fenêtre » pour renforcer leurs moyens en personnel qualifié, augmenter la capacité de leur outil de production et plus largement consolider leurs positions sur leur marché. Un appétit de croissance externe qui motive certains acteurs indépendants à se mettre sur le marché. **Vincent Pécheur**, 39 ans, fait partie de ceux-là. A la tête de l'entreprise familiale d'usinage de précision depuis 2010, le dirigeant de la société basée à Vitry le François, dans la Marne, n'a pas attendu le nombre des années - ni l'amorce d'un nouveau cycle - pour réaliser son patrimoine professionnel. Porté par un contexte haussier dans les secteurs de prédilection de Pêcheur In-



dustrie – hydraulique, machines agricoles, ferroviaire, machines de travaux publics – il a confié au sortir du confinement un mandat de cession à Jean-Yves Lestrade, l'animateur de Francession sur le grand-Est. Et compte tenu tant de l'antériorité de l'entreprise – elle a été créée il y a 42 ans par Jean-Marie Pécheur – que de son parc machines de pointe avec une vingtaine de centres d'usinage à commande numérique, les marques d'intérêt d'acteurs industriels ont rapidement afflué. Parmi celles-ci, un candidat, le groupe Porel Ingénierie, a rapidement fait la différence en raison de sa solidité financière et des synergies industrielles et commerciales évidentes avec la cible. Avec la société Hydro Leduc basée en Meurthe et Moselle, il occupe une position de leader français de l'hydraulique haute pression appliquée à tous les équipements mobiles et réalise 70% de son CA à l'exportation dans 65 pays. Cerise sur le gâteau, le groupe Porel est lui aussi un groupe familial piloté par François et Philippe Porel, ce qui constituait à l'évidence un atout de poids aux yeux de l'ex-salarié de l'entreprise familiale qui en avait gravi tous les échelons. A la faveur de cette opération de croissance externe structurante, le groupe Porel Ingénierie a rebaptisé la cible P2I.

**CONSEIL EN CESSIION
ET ACQUISITION DE PME**

SYNERCOM FRANCE
VOTRE CONSEIL TRANSMISSION



WWW.SYNERCOM-FRANCE.FR

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

Un réseau de 8 cabinets permettant de couvrir le territoire national

Plus de 1200 opérations dans tous les secteurs d'activité : BTP, industrie, distribution, services

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€

Nos bureaux

SYNERCOM FRANCE ALSACE-LORRAINE

8, rue de la Justice- 68100 MULHOUSE
Tél : 03 89 66 33 23
Philippe KOBLOTH : Associé-gérant
pkobloth@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE AUVERGNE / RHONE-ALPES

49, rue Louis Blanc- 69006 LYON
Tél : 06 10 23 42 80
Henri LORETTO : Associé-gérant
hloretto@synercom-france.fr
Jonathan BELLE – Consultant
jbelle@synercom-france.fr
Norma SERRA – Consultante
nserra@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE CENTRE ATLANTIQUE

Téléport 4 - avenue Thomas Edison Astérama 1
BP 60156
86961 FUTUROSOCPE CHASSENEUIL Cedex
Tél : 05 49 49 45 70
Jean-Pierre VERGNAULT : Associé-gérant
jpvergnauld@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE CENTRE EST

3, rue Edouard Joly 21200 BEAUNE
Sarah TRESCH : Associée-gérante
stresch@synercom-france.fr
Tél : 06 80 37 20 60
Jean-Daniel TRESCH : Associé-gérant
jdtresch@synercom-france.fr
Tél : 06 85 13 77 54

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

SYNERCOM FRANCE IDF - NORD

8, place de la Madeleine- 75008 PARIS
Tél : 01 43 48 78 78
Christophe BERTHIER : Associé-gérant
cberthier@synercom-france.fr
Bernard BESSON : Associé-gérant
bbesson@synercom-france.fr
Daniel Vanduyvenboden – Consultant IDF
dvdv@synercom-france.fr
Michel Le Bellego - Consultant Normandie
mlebellego@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
Gwénaél Roche - Consultant
groche@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
pfaucan@synercom-france.fr



À LA UNE 25 HISTOIRES DE REPRISE POST-COVID

Services funéraires.

MBA Capital Lille

**ADOSSE L'ENTREPRISE FAMILIALE
ETS PLAISANT FRÈRES AU POIDS LOURD
DU SECTEUR**



Troisième génération à la tête des ETS Plaisant Frères, Cécile et William Plaisant ont poursuivi l'activité de l'entreprise familiale spécialisée depuis 1940 dans les services funéraires au sud de la métropole lilloise. La construction en 2014

d'un crématorium sur la commune d'Orchies, dans une zone péri-urbaine en plein essor à mi-chemin entre Lille et Valenciennes, a notamment été à l'origine d'un fort développement de l'entreprise. Sans possibilité de transmission familiale, les deux actionnaires familiaux ont missionné Florent Charlet afin d'identifier un repreneur pour leur entreprise. Après une large consultation des acteurs du marché des services funéraires, c'est le groupe Funecap (400 Meuros de CA), leader européen des services funéraires, qui a obtenu la préférence des cédants. En plus de sa solidité financière, il abrite des marques fortes et est un partenaire de choix pour les collectivités territoriales en tant que 2ème gestionnaire de crématoriums français. A l'issue des audits, un accord a été formalisé avec le groupe acquéreur qui prévoit que les cédants accompagneront le groupe jusqu'à l'intégration des ETS Plaisant Frères.



Formation professionnelle/Médical

Sodica Corporate Finance

CONSEILLE LA CESSION DU GROUPE CAMAS...



Fondé en 2006 et dirigé par ses fondateurs Christel Barel et Patrick Grandoulier, le groupe Camas a choisi de se rapprocher de Apave, groupe international structuré autour de 5 grands métiers dont la formation. Initialement centré sur les formations

dans le secteur de l'aérien, le groupe a su chemin faisant compléter son offre vers la logistique et la sécurité, revendant une offre de près de 300 formations pour un CA de 10 Meuros. Désireux d'organiser leur succession, les deux dirigeants fondateurs se sont tournés vers l'équipe de So-

“ Nous avons souhaité transmettre notre groupe à un acteur de premier plan en capacité de le pérenniser ”

Christel Barel et Patrick Grandoulier, cédants de Camas

BANQUE D'AFFAIRES & CONSEIL FINANCIER



societex
CORPORATE FINANCE

Societex est un acteur historique du rapprochement d'entreprises

Créée en 1952, SOCIETEX est une banque d'affaires indépendante spécialisée dans le conseil en Corporate Finance qui délivre des prestations « sur mesure » pour les PME, le Mid-Market et les Groupes aussi bien en France qu'à l'international.

Nous délivrons des prestations de Corporate Finance sur mesure en France et à l'international

Notre expertise est multi-sectorielle

Societex intervient dans tous les secteurs d'activités et a développé également une expertise sectorielle renforcée dans le domaine de l'industrie, la TMT, le BTP, l'agroalimentaire et l'hôtellerie/restauration pour mieux accompagner nos clients grâce à une approche stratégique spécifique.



INDUSTRIE



TMT



BTP



AGROALIMENTAIRE



HÔTELLERIE
RESTAURATION



DISTRIBUTION



ÉNERGIE



INNOVATION

CESSION

ACQUISITION

LEVÉE DE FONDS

**OPERATIONS
LBO/OBO/MBI**

**SITUATIONS
SPÉCIALES**

ÉVALUATION



15
Transactions/an



3 à 50M€
Valeurs
des transactions

22, avenue de la Grande Armée - 75017 Paris ♦ Tél. : 01 44 01 06 80
contact@societex.com ♦ www.societex.fr





dica CF pour organiser un processus de cession permettant de sélectionner un repreneur en mesure de faire franchir un nouveau palier à l'entreprise. A la suite de ce processus concurrentiel qui a permis de susciter l'intérêt de plusieurs acquéreurs, ils ont donné leur préférence à un acteur majeur de la formation en France et à l'étranger, tant pour les synergies évidentes entre les deux structures qu'en raison de la solidité du groupe acquéreur, Apave réalisant 881 Meuros de CA avec 12 400 collaborateurs. « Après avoir œuvré au développement de Camas pendant 15 ans, nous avons souhaité transmettre le groupe à un acteur de premier plan étant en capacité de le pérenniser, confient les cédants. Nous sommes très fiers de le faire auprès d'Apave qui saura faire vivre, progresser et grandir le groupe. »

...ET LE RAPPROCHEMENT DE MEDILYS AVEC BIOGROUP

Initiée à partir du 2ème trimestre 2021 dans le cadre d'un mandat exclusif confié par les actionnaires de Medilys, la cession du leader jurassien de la biologie médicale privée n'a pas été longue à se concrétiser. Il faut dire que les confinements successifs et le rôle joué par Medilys dans le dépistage du covid-19 à l'échelle du département du Jura en faisaient une cible bien tentante pour les acquéreurs potentiels. Tout juste 7 mois auront été nécessaires à l'équipe de Sodica CF menée par Didier Lentz, Laurent Le Hénaff et Vincent Boxero pour adosser le leader régional opérant 7 sites en Bourgogne Franche Comté à Biogroup. Et une fois de plus, la position de leader national et européen de Biogroup avec ses 791 sites dans l'Hexagone et ses 1 600 sites en Europe a pesé lourd dans la balance... et dans les têtes des actionnaires cédants.

Conseillés par l'intermédiaire rennais Patrick Sacher, Jean-François Bergue (photo) et son frère Thierry viennent de céder le producteur de silos familial au groupe JLC.



Réussir la transmission d'une entreprise familiale de la 2ème génération

MBA Capital Rennes adosse l'entreprise familiale Bergue au leader du secteur

Une page vient de se tourner pour l'entreprise familiale de deuxième génération créée en 1968 et réputée pour son activité de production de silos acier et polyester. Conseillés par l'équipe de MBA Capital Rennes menée par Patrick Sacher, les deux frères Thierry et Jean-François Bergue viennent de retenir le schéma d'une cession au profit du groupe JLC, leader du secteur. Une opération qui permet aux cédants d'assurer la pérennité d'une entreprise réalisant 4 Meuros de CA avec une trentaine de personnes et au groupe acquéreur de consolider encore un peu plus ses positions dans l'équipement de bâtiments destinés à l'élevage et à l'industrie. Fort de 25 Meuros de CA réalisés par 140 personnes, le groupe JLC est engagé depuis 2008 dans une stratégie de croissance externe et de diversification de ses activités sous l'impulsion de Jean-Luc Le Guénic et de son fils Mickaël. Dernière opération en date, la reprise de l'entreprise familiale Bergue située en Mayenne est la 6ème acquisition du groupe de Saint Germain du Pinel (35) en un peu plus de 10 ans. Et sur ces 6 croissances externes, 4 se sont faites sur des entreprises conseillées par Patrick Sacher, illustrant ainsi sa parfaite connaissance du secteur.

8 repreneurs individuels qui ont su saisir leur chance !

Dans le contexte d'opportunités qui caractérise ce début d'après-covid, les repreneurs personnes physiques sont certes en concurrence avec des acheteurs industriels sur les dossiers d'une certaine taille. Mais ce n'est pas pour autant qu'ils doivent partir perdants. Face à des actionnaires d'entreprises familiales ou patrimoniales très attachés à la préservation des emplois existants et de valeurs transmises parfois depuis plusieurs générations, ils ont de solides arguments à faire valoir, à condition toutefois de pouvoir se prévaloir d'états de service irréprochables dans le secteur de la cible. Illustration avec 4 reprises récentes menées à l'initiative de managers extérieurs.

Matériaux d'isolation

Comment Nicolas Patris

A REPRIS UNE ENTREPRISE FAMILIALE GIRONDINE DE LA 2ÈME GÉNÉRATION AVEC LA BÉNÉDICTION DE MBA CAPITAL BORDEAUX



Créée en 1970 par le père de l'actuelle dirigeante et initialement spécialisée dans la production de matériel d'isolation à destination du BTP, la société Matisa (Matériaux Isolation d'Aquitaine) a connu une seconde vie sous l'impulsion de sa fille, reprenneuse de l'entreprise familiale en 2000. En l'espace de deux décennies, Corine Grelot a su adapter son offre au marché en proposant du matériel à destination du secteur aéronautique - notamment des pièces d'habillage destinées à l'intérieur des avions de Dassault Aviation - et en instaurant de nombreux partenariats avec des acteurs clés des secteurs de l'aérospatial et de la défense, Dassault Aviation et Ariane Group en tête. Désireuse de céder l'entreprise pour des raisons familiales, Corine Grelot s'est tournée vers l'équipe de MBA Capital Bordeaux menée par Isabelle Arnaud-Despréaux et Alexis Fenêtre pour identifier et approcher des acquéreurs potentiels capables de pérenniser l'entreprise tout en maintenant les emplois locaux. Un critère plus facilement compatible avec un profil de repreneur



personne physique, même si la cédante ne souhaitait exclure aucun scénario. A l'issue du processus de cession concurrentiel mis en place par l'intermédiaire bordelais, c'est un profil de repreneur individuel qui a emporté la préférence de la cédante. Après plus de 15 ans d'expérience dans le management de centres de profit, Nicolas Patris s'est imposé comme le meilleur candidat pour faire franchir un palier à l'entreprise familiale d'emballages tout en assurant le maintien des emplois locaux, exigence non négociable de la cédante. Fort du soutien de la cédante, il s'appuiera sur les équipes techniques de Matisa pour poursuivre son développement et convertir les relais de croissance identifiés.

Recyclage de batteries au plomb

Une entreprise familiale ardennaise

CHAMPIONNE À L'EXPORT DONNE SA PRÉFÉRENCE À UN INGÉNIEUR TRILINGUE...

Autre entreprise qui aurait pu faire tourner la tête à de nombreux acheteurs industriels en raison de sa technicité sur un marché porteur, de sa dimension internationale et de son antériorité, la société ardennaise BJ Industries. Pourtant, c'est un ingénieur trilingue de nationalité allemande, Ulrich Aumüller, qu'a plébiscité le cédant, Paul Jonet, lui-même ingénieur en électromécanique. Il faut croire qu'entre ingénieurs, on se comprend mieux, même si pour une entreprise présente sur les 5 continents, la pratique de 3 langues constituait un sérieux atout ! A la tête de BJ Industrie depuis sa création en 1987, Paul Jonet souhaitait passer la main après plus de 30 ans de bons et loyaux services qui lui ont permis de faire de BJ Industries un champion de sa spécialité, la conception et la réalisation d'unités industrielles de récupération et recyclage de batteries au plomb. Acteur reconnu dans le monde entier - l'entreprise basée à Tournes, dans les Ardennes, exporte 90% de ses installations sur tous les



À LA UNE 25 HISTOIRES DE REPRISE POST-COVID



Jean-Yves Lestrade, l'animateur de Francession Grand-Est, vient de conseiller Paul Jonet (à gauche) dans la cession de BJ Industrie au profit d'un repreneur individuel, Ulrich Aumüller.



continents – BJ Industries ne manquait pas d'arguments au moment où son dirigeant fondateur décide de se tourner vers un professionnel du rapprochement pour lui trouver un successeur. Et c'est Jean-Yves Lestrade, l'animateur de Francession Grand-Est basé à Metz, que le cédant choisit de mandater en plein épisode Covid pour organiser le processus de cession aux côtés de banques, conseils juridiques et experts-comptables des parties. Enclin à donner sa chance à une personne physique dans la mesure où lui-même avait reçu le soutien de la famille Bourson au moment de créer son entreprise en 1987, Paul Jonet va rapidement voir en Ulrich Aumüller le « fils spirituel » qu'il espérait. Ingénieur de nationalité allemande, le repreneur a un parcours riche de dirigeant opérationnel dans des sociétés d'un groupe mondial franco-suisse. Mieux, c'est un homme de réseaux qui n'a pas hésité à suivre la formation du CRA pour se familiariser avec les arcanes de la reprise d'entreprise et qui a su solliciter avec succès CCI Ardennes, Réseau Entreprendre Ardennes et Initiatives Ardennes pour décrocher de précieuses aides et faciliter le financement de sa reprise par l'octroi de prêts d'honneur. Une démarche rassurante qui finira de convaincre le pool bancaire sollicité pour la dette senior et composé de Caisse d'Épargne, Banque Kolb, Banque Populaire du Nord et BPI.



Conseillé par Fabienne Hanras, l'animatrice d'Eurallia Finance Marseille, Kevin Lapillonne vient de mettre la main sur la société PIM basée à Vallauris.



Isolation acoustique grande hauteur

Un repreneur extérieur S'ASSOCIE À 2 COLLABORATEURS CLÉS POUR REPREDRE UN CHAMPION AZURÉEN DE SA SPÉCIALITÉ

En quête d'une entreprise à reprendre dans les Alpes-Maritimes, Kevin Lapillonne vient de trouver son mouton à cinq pattes grâce à l'entremise de Fabienne Hanras, l'animatrice d'Eurallia Finance Marseille. Après plusieurs mois de recherche, il a jeté son dévolu sur la société PIM, une petite pépite basée à Vallauris et spécialisée dans la pose d'isolation acoustique en cloison grande hauteur. En un peu plus de 20 ans, ses deux dirigeants Philippe Gibon et Vasilije Vajovic en ont fait un champion de sa spécialité - l'acoustique de salles de cinéma, de spectacle, de bureaux d'entreprises ou encore de centres culturels - reconnu pour son expérience et la qualité de sa mise en œuvre. Désireux de faire valoir leurs droits à la retraite après leur parcours sans faute, les cédants étaient à la recherche d'un repreneur partageant leurs valeurs et en capacité de pérenniser l'activité et les emplois de la petite PME. Accompagné par Fabienne

TRANSFAIR

LES RENDEZ-VOUS DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

30 novembre 2021

Entrepreneurs, vous avez un projet de croissance externe ? Vous voulez passer la main à la prochaine génération ? La cession/reprise de PME ne s'improvise pas !

Venez découvrir les pièges à éviter et les meilleures solutions pour avancer en toute sérénité. Faites-vous accompagner par les spécialistes à chaque étape de votre transaction.

Une journée à Paris pour préparer et réussir votre projet. Une plateforme digitale pour voir et revoir les émissions des experts.

Suivez nous sur #transfair



Inscrivez-vous dès maintenant sur www.transfair.pro pour rencontrer tous les acteurs de la transmission d'entreprise.

CONFERENCE | ATELIERS D'EXPERTS | MASTERCLASSES | COACHING | CONSULTATIONS GRATUITES

UN ÉVÉNEMENT INITIÉ PAR



AVEC LE SOUTIEN DE





Hanras et conseillé par deux experts reconnus en région Paca – l’avocate Alexandra Behar et l’expert-comptable Jean-Claude Capuono du cabinet Crowe Ficorec, Kevin Lapillonne a su rapidement crédibiliser son projet de reprise aux yeux des cédants, son profil et ses états de service de gestionnaire de centres de profits dans le domaine des services étant de bon augure pour assurer la gestion de projets et le suivi des chantiers de PIM.

Le savoir faire de la cible requérant toutefois un haut niveau de technicité, Kévin Lapillonne n’a pas hésité à s’associer à deux hommes clés de l’entreprise, Fabien Gibon et Ioan Cuq, deux conducteurs de chantiers expérimentés présents dans la société depuis plus de 10 ans. Bien épaulé par deux hommes clés motivés et fidélisés par leur arrivée au capital, le repreneur a aujourd’hui toutes cartes en mains pour profiter du plan de relance de la culture qui se traduit déjà par une recrudescence d’appels d’offres.

Infrastructures informatiques

MBA Capital Strasbourg

DONNE LA POSSIBILITÉ À DEUX REPRENEURS INDIVIDUELS DE VOLER DE LEURS PROPRES AILES



Avec la reprise de la société Atacama, Sébastien Rives jette les fondations d’un pôle sectoriel dans les infrastructures informatiques L’équipe de MBA Strasbourg représentée par Bertrand Knipper et Pierre Schott vient de conseiller Sébastien

Rives dans l’acquisition de la société Atacama, spécialiste de la vente d’équipement pour les infrastructures informatiques et leur maintenance. Entrepreneur expérimenté dans la cybersécurité, ce dernier lance ainsi la première étape de son projet visant à mettre au service des administrations et des collectivités locales des compétences d’infogérance et de protection des réseaux informatiques afin de les protéger d’un environnement de plus en plus hostile. A partir du socle constitué par cette première affaire - créée en 2003 par Jean-Christophe Sarrabeyrouse, la société francilienne Atacama réalise 6 Meuros de CA – Sébastien Rives est d’ores et déjà en veille d’entreprises spécialisées dans le service autour des structures informatiques en vue de bâtir par acquisitions successives un vrai pôle sectoriel.

Snacking bio

Cyril Charzat

NE FAIT QU’UNE BOUCHÉE DE BIOFOOD TOURAINE

Désireux de changer d’horizon et de mettre en œuvre un nouveau projet émergent à l’international après 11 années passées à la tête de Biofood Touraine, Vincent Vandenaabeele a commencé par confier un mandat de cession à Patrick Vollekindt, l’animateur d’Eurallia Finance Rennes. Fort de la notoriété de sa gamme de produits snacking 100% bio commercialisée sous la marque Croquez Bio dans les rayons de la distribution spécialisée - et de ses gammes de salades, sandwichs, wraps et plats cuisinés - Biofood Touraine n’a pas été long à susciter l’intérêt d’acteurs du marché. Et ce d’autant que sa dernière initiative en date – le lancement de la gamme l’apéro du chef avec la signature de Jean-Pierre Clément, chef de cuisine chez Fauchon, venait confirmer la capacité de l’entreprise à surprendre et à réagir face aux nouvelles tendances du marché. Pourtant, en dépit de l’intérêt d’acheteurs industriels, c’est à un repreneur individuel, Cyril Charzat, que le cédant a souhaité confier les rênes de sa société en raison de la volonté affichée par ce dernier d’asseoir le développement de Croquer Bio dans l’esprit de sa création. Son profil de directeur général et son expérience dans le marketing-commerce ont convaincu Vincent Vandenaabeele qu’il était le « bon » repreneur pour permettre à Biofood Touraine de changer de taille au cours de la décennie à venir. Un choix conforté par la participation au capital du groupe Gendreau qui va donner à l’entreprise les moyens de son développement.

Motoculture de plaisance

L’entreprise familiale alsacienne

SMAF TOUSEAU REPRISE PAR UN BINÔME DE REPRENEURS



Le bon moment pour vendre son entreprise n’est pas forcément celui que l’on croit. Alors que l’entreprise est sur un trend de 6 Meuros de CA avec ses 13 salariés, les dirigeants de la seconde génération décident de mettre en vente en plein épisode le spécialiste du matériel de motoculture créé 42 ans plus tôt par le couple Patricia Spitz et Bertrand Touseau. Missionné à la vente par la famille afin de permettre à Charly Touseau et son épouse Julie de réaliser de nouvelles ambitions, Bertrand Knipper, l’animateur de MBA Strasbourg, va alors



FRANCESSION
La clé de la transmission

COMPAGNIE FINANCIERE DU BUIS Paris
Hervé DE MONES
06 11 53 00 00
hdemones@ciedubuis.com

CMW Corporate Finance Paris
Hervé LE ROY
01 49 54 73 10
hleroy@cmw.fr

ETEF CONSULTING Vannes
Jean-Jacques PIERRE
06 28 92 19 98
Jj.pierre@orange.fr

HL CONSEIL Nantes
Hervé LEFEUVRE
06 74 53 31 34
hlefeuvre@hlconseil.eu

ENJEUX Nantes
Sophie BOZIC
06 47 99 94 17
sophie.bozic@outlook.fr

EXAKT Niort
Laury KOSCIELNIAK
06 17 50 28 72
laury.koscielniak@exakt-conseil.fr

FUSAX PARTNERS Clermont-Ferrand
David RAGE
06 33 20 24 03
david.rage@fusaxpartners.fr

J.P CONSEIL Saint Jean de Luz
Jean PIEDALLU
06 60 16 54 24
jeanpedallu@sfr.fr

FINANCIERE DE NORWAY Lille—Rouen
Bertrand CUIR
06 89 54 58 75
bc@financieredenorway.fr
Cyril MENAGER
06 71 55 30 59
cm@financieredenorway.fr

CESSIO FINANCE Paris
Alain BAUMANN
06 73 25 04 33
anapbaumann@yahoo.fr

FRANCOIS PIEL CONSEIL Paris
François PIEL
06 82 28 63 26
frpiel2@wanadoo.fr

JEAN-YVES LESTRADE CONSEIL Metz
Jean-Yves LESTRADE
06 08 31 68 86
jylestrade@wanadoo.fr

IF PARTICIPATIONS Chalon sur Saône
Philippe DORIER
06 80 14 36 54
pdorier@ifaudit.fr

STRATEGEO Lyon
Frédéric PORTERA
06 38 81 81 63
fportera@strategeo.fr

LPC Vichy
Louis THIVAT
06 21 34 71 25
lthivat@louisthivat.fr

ARLIE Albertville
Hervé BERNAILLE
06 85 90 05 89
hb-arlie@orange.fr

EXCO CONSEIL ENTREPRISES Montpellier
Arnaud CHENIER
06 31 87 58 52
arnaud.chenier@exco.fr



FRANCESSION

Profitez de la force d’un Expert dans votre région et de la puissance d’un réseau national de référence pour la transmission d’entreprises

www.francecession.com



A LA UNE 25 HISTOIRES DE REPRISE POST-COVID

organiser un processus de vente concurrentiel destiné à identifier le bon repreneur. Qui pour reprendre cette entreprise alsacienne devenue une référence dans la commercialisation, l'entretien et la réparation de matériels de motoculture de plaisance ? C'est le projet d'Emmanuel Kropp, accompagné dans sa reprise par Laura Wagner, directrice associée chez Transversale Conseil, qui a été retenu par les actionnaires familiaux. Ce dernier a fait valoir une expérience de plus de 20 ans sur des fonctions de direction générale

de PME en distribution et commerce de gros dans le secteur viticole alsacien. Pour l'occasion, le repreneur s'est associé à Jean-François Rey, entrepreneur devenu business angel, qui mettra son expertise dans le e-commerce au service du développement de Smaf Touseau.

EXPLORER LE MARCHÉ CACHÉ

2 repreneurs trouvent le mouton à cinq pattes grâce au chasseur de cibles Althéo

Au moment où beaucoup de cédants préfèrent repousser la cession de leur entreprise à des jours meilleurs, explorer le marché caché peut se révéler un bon accélérateur d'opportunités. Et ce n'est pas Gaël Faljean ni Cyril Massenet qui diront le contraire, récents repreneurs avec l'aide des limiers d'Althéo d'une entreprise d'emballage pour l'un et de deux sociétés de conseil pour l'autre.

GAËL FALJEAN SIGNE UNE REPRISE ÉCLAIR EN 10 MOIS



Diplômé de Neoma et après un parcours réussi de dirigeant au sein de PME, Gaël Faljean désire mettre à profit l'épisode des confinements successifs pour se lancer dans un nouveau projet entrepreneurial donnant une large place aux services et idéalement proche de Tours. Sur la centaine de cibles identifiées par les limiers d'Althéo et correspondant à son cahier des charges, il en est une, C2I Emballage, qui s'impose rapidement comme la cible providentielle en raison de sa taille humaine (2,1 Meuros de CA, 4 personnes), de son positionnement très haut de gamme dans le secteur de l'emballage pour le compte d'industriels de la pharmacie, des cosmétiques et de la parfumerie, et enfin de sa localisation à Tours. Un cocktail gagnant qui fait dire à au repreneur tourangeau qu'il a repris une « pépite » à côté de chez lui ». Ajoutez à cela une grande relation de confiance avec le cédant et vous comprendrez mieux la rapidité – 10 mois chrono – avec laquelle Gaël Faljean a pu boucler sa reprise.

CYRIL MASSENET MET LA MAIN SUR 2 SOCIÉTÉS LYONNAISES DE CONSEIL



Diplômé de l'Essec, Cyril Massenet fait partie de ces cadres dirigeants ayant bourlingué à l'international pour le compte de grands groupes et qui la quarantaine venue souhaitent revenir dans leur région d'origine. Après 15 ans passés en Chine et des expériences réussies de direction générale de PME et de filiales de groupes, Cyril Massenet se met en chasse d'une affaire à reprendre en Rhône-Alpes et commence par suivre la formation à la reprise d'Althéo pour mettre toutes les chances de son côté. Il y rencontre ses conseils qui l'aideront à analyser la quinzaine de dossiers identifiés par le cabinet de Thierry Lamarque sur le marché caché et répondant à ses critères. Au final, ce n'est pas une mais deux sociétés de conseil que Cyril Massenet aura l'opportunité de reprendre après avoir rencontré les 13 cédants sélectionnés par les limiers d'Althéo. Dénominateur commun à ces 2 cibles, elles sont en fort développement et opèrent dans le secteur de la santé pour le compte de prestigieux laboratoires pharmaceutiques et de biotechs. Créée en 2001, Amocis conseille les entreprises dans le pilotage et l'organisation de leurs projets industriels, tandis que Oravis est spécialisée, elle, dans la qualification et l'audit des systèmes d'information. Une fois les cibles identifiées et approchées, Althéo a accompagné le repreneur lyonnais tout au long de son parcours sur les étapes de valorisation, négociation et recherche de financement.



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 10 opérations par an, c'est le 1^{er} acteur «Small Caps» du Grand Sud-Ouest.

Le cabinet réunit 10 collaborateurs, totalement dédiés aux dirigeants que nous accompagnons.

Acom Corporate Finance se fait fort de répondre à vos demandes.



Un acteur qui répond aux besoins sur le Grand Sud-Ouest



Acom Corporate Finance intervient sur les projets de 2 millions de Chiffre d'Affaires, avec une expertise financière dans tous les types de secteurs.

Acquisition, conseil à l'achat

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

Levée de fonds

- > Présentation de la société
- > Optimisation du montage financier
- > Sélection des investisseurs potentiels

Cession, conseil à la vente

- > Étude du projet de cession/transmission avec réalisation de la documentation
- > Nous apportons nos connaissances dans toutes les phases de la négociation

Évaluation financière

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

Conseil stratégique

- > Aide au pilotage de la gestion
- > Aide au développement commercial
- > Aide au management et pilotage RH

Restructuration

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



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



Les investisseurs en capital plébiscitent les repreneurs de métier

Si les reprises en MBO (par les équipes en place) sont privilégiées par les fonds d'investissement en raison d'un moindre risque au plan managérial, les reprises en MBI (par des managers extérieurs à l'entreprise) ne sont pas oubliées pour autant comme l'illustrent les reprises récentes de Rolmer et MLA par des repreneurs individuels de métier épaulés par des fonds sectoriels ou de proximité. Car s'il est bien un critère non négociable aujourd'hui pour espérer trouver grâce aux yeux des investisseurs en capital, c'est de pouvoir se prévaloir d'un pedigree en béton armé dans le secteur de la cible.



Traiteur de la mer ultra-frais

Fort de son pedigree dans l'agroalimentaire, ERIC LEVET S'OFFRE LE VENDÉEN ROLMER AVEC LE SOUTIEN DE FRENCH FOOD CAPITAL

Il n'est pas rare qu'un repreneur individuel, 10 ou 15 ans après avoir repris, souhaite privilégier un scénario identique au moment de tirer sa révérence. Le cas de Laurent Mauray, repreneur en 2013 de l'entreprise fondée en 1986 par Bernard et Monique Brisson, illustre bien cette tendance. Après un parcours de 8 années aux commandes du traiteur de la mer ultra-frais qui l'a fait doubler de taille

au rythme d'une croissance annuelle moyenne de 10%, au moment de se trouver un successeur son choix s'est porté sur Eric Levet, autre entrepreneur du secteur qui a enchaîné les succès depuis 25 ans. Alternative à part entière à l'acheteur industriel, la reprise par un manager expérimenté du secteur épaulé par un partenaire financier – en l'occurrence le fonds sectoriel FrenchFood Capital dirigé par Paul Moutinho – n'est pas un choix par défaut mais un scénario voulu et totalement assumé par le cédant comme le laisse entendre le nouveau président de Rolmer. « La qualité des échanges avec Laurent Mauray a été décisive et notamment sa volonté de maintenir la continuité de la progression de l'entreprise sans s'adosser à un grand groupe. » Tout est dit sur la volonté qui était celle de l'ex-repreneur devenu cédant de permettre au champion français de la fabrication des produits traiteur de la mer en ultra-frais de poursuivre sa route et son développement dans le respect de son indépendance. Restait à Laurent Mauray à trouver le bon profil, un cadre dirigeant aux états de service irréfutables dans l'agroalimentaire et familiarisé avec la cohabitation avec un partenaire financier. Avec deux expériences réussies à son actif – Locafrais cédé en 2017 au Petit Forestier et Blini, spécialiste des tartinables et du traiteur de la mer ultra-frais, vendu au groupe Labeyrie en 2005, Laurent Drevet cohabitait toutes les cases. « La rencontre avec ce dernier a été l'élément déclencheur de cette transmission, confie Laurent Mauray. Je suis heureux de lui confier cette très belle entreprise et tous ses salariés et je suis convaincu qu'il va pouvoir poursuivre le très fort développement de Rolmer en France et à l'international. » Si dans un MBI l'adéquation du repreneur avec la cible est essentielle, sa complicité avec son partenaire financier l'est tout autant. Et de ce point de vue, la relation ancienne entretenue entre le repreneur et son investisseur en capital est de bon augure pour la mise en œuvre de la future feuille de route. « Le partenariat avec FrenchFood Capital, fonds d'entrepreneurs de l'alimentaire que je connais de longue date me réjouit, commente Eric Levet. Leur parfaite connaissance de l'agroalimentaire et le réseau qu'ils entretiennent est un grand atout. » En mettant la main sur une pépite réalisant 24 Meuros de CA avec 150 personnes sur un segment de marché porteur, Eric Levet touche son bâton de Maréchal après une carrière réussie de manager. Sa connaissance fine du secteur ajoutée au soutien d'un financier parfaitement profilé le mettent aujourd'hui en situation de faire changer de taille la PME vendéenne créée 35 ans plus tôt.

Créé et dirigé par Paul Moutinho, le fonds FrenchFood Capital investit exclusivement au capital d'entreprises agroalimentaires. Rolmer est sa 11ème prise de participation.



Canons à incendie, ventilateurs de désenfumage, caméras thermiques : le groupe havrais Leader Group s'est fait une spécialité du matériel d'incendie et de secours-sauvetage.

Matériel incendie et de secours

Comment Miguel Ferreira

A REPRIS LE HAVRAIS LEADER GROUP À SON FONDATEUR GRÂCE À GENEAL CAPITAL ENTREPRENEUR



Préparée de longue date par son fondateur, la transmission du groupe havrais Leader group, champion français des matériels incendie et de secours-sauvetage, vient de connaître son épilogue. A l'issue de la transaction, c'est le dirigeant en place, Miguel Ferreira, à l'origine des choix stratégiques décisifs de l'entreprise ces dernières années, qui en devient le pdg avec le soutien du fonds Geneo Capital Entrepreneur. Fondé en 1985 au Havre et positionné à l'origine sur la seule distribution de matériels incendie et de secours-sauvetage, Leader group s'est imposé en 25 ans comme le champion de sa spécialité grâce à des choix stratégiques opportuns. Le plus important, la migration vers un modèle de fabricant de ses propres produits initiée sous la direction de Miguel Ferreira. Ventilateurs de désenfumage, canons à incendie, caméras thermiques, matériel de recherche de victimes ensevelies, aujourd'hui Leader group fabrique la quasi-totalité des produits qu'il conçoit grâce à son département de R&D. Outre ce virage stratégique qui permet à l'entreprise de maîtriser de bout en bout la qualité de ses produits et leur caractère innovant, Miguel Ferreira et sa garde rapprochée sont à l'origine de la percée à l'export du groupe havrais qui réalise désormais 30 Meuros de CA à l'international, soit plus de 85% de son chiffre d'affaires total. Un

changement de paradigme réussi grâce à des croissances externes bien maîtrisées, celle de l'autrichien Activ Photonics en 2016 et de l'américain Tempest en 2017. Au vu de tels choix stratégiques inspirés, on peut lire la transmission au profit du management en place comme la récompense d'un parcours sans faute sur les fronts de l'innovation produits, de la croissance externe ou encore de l'export. Ce que ne dément le nouveau Pdg en titre. « Ce LMBO est la concrétisation de plusieurs années de travail avec le fondateur et l'équipe de managers qui m'entourent, piloté efficacement et professionnellement par l'équipe de Mazars M&A et du cabinet Simon Associés », déclare Miguel Ferreira. Mais pour se transmettre dans le respect de son indépendance et se donner les moyens de grandir, restait à Leader group à trouver la bonne brique au plan du financement, la valeur de l'entreprise nécessitant de recourir au levier financier. Et dans ce domaine également, les fées semblent s'être penchées sur le berceau du repreneur. « Notre volonté est d'asseoir notre indépendance sur toute la chaîne de valeur de nos produits, avec une motivation de croissance organique et de croissance externe, poursuit Miguel Ferreira. C'est naturellement que le choix s'est porté sur Geneo Capital Entrepreneur, qui partage notre vision et nos valeurs, s'est imposé à nous pour accompagner notre développement et notre structuration.

Ce rapprochement va nous permettre de renforcer notre présence à l'international et nous avons hâte de mettre en place une gouvernance commune afin d'assurer la pérennité du groupe et d'atteindre l'excellence opérationnelle. » Bien épaulé par un partenaire financier qui partage ses valeurs, le Pdg de Leader Group a aujourd'hui toutes les cartes en main pour faire franchir un nouveau palier à l'entreprise, comme le souligne Marc Dupuy, en charge de l'investissement chez Geneo Capital Entrepreneur. « Nous sommes impressionnés par la vision stratégique de Miguel Ferreira et la qualité de l'équipe qui l'entoure. Nous nous réjouissons de pouvoir accompagner Leader group dans les prochaines étapes de son développement avec un carnet de croissance tourné vers l'innovation, l'international et les enjeux RSE. »



Génie électrique

Comment un ingénieur de 48 ans

A REPRIS UN CHAMPION RÉGIONAL DES TRAVAUX ÉLECTRIQUES GRÂCE AU SOUTIEN DE 2 FONDS DE PROXIMITÉ



Il n'est jamais facile à un repreneur individuel externe de convaincre des financiers de l'accompagner à l'occasion d'un LBO primaire, montage risqué s'il en est. C'est pourtant le tour de force réussi par **Franck Lefèvre**, un ingénieur de 48 ans

dont le principal mérite aux yeux des financeurs était sa parfaite connaissance du secteur du génie électrique et thermique. À la tête du groupe MLA depuis près de 20 ans, Michel Larregain s'est imposé comme un acteur de référence dans les courants forts et faibles à l'échelle de la région Occitanie avec des implantations à Mondouzil (31), Saint Juéry (81) et Eauze (32). Ouvrant pour des clients publics, tertiaires et industriels privés, le groupe est également reconnu pour son expertise du secteur aéroportuaire (radars et tours de contrôle).



Fort de 12 Meuros de CA et de nombreuses certifications qui soulignent la compétence technique des équipes, le dirigeant fondateur a souhaité privilégier une transmission qui assure la poursuite indépendante de cette aventure entrepreneuriale

démarrée en 2003. Un schéma qui a pris la forme d'un MBI, c'est-à-dire une reprise par un manager extérieur avec l'appui d'un partenaire financier. Pour être extérieur à l'entreprise, le repreneur n'en était pas moins bien connu du cédant en raison de son parcours de 25 ans dans le métier de la cible. Ingénieur ESME Sudria, Franck Lefèvre a réalisé l'ensemble de sa carrière au sein de groupes tels que Ceglec, spie batignolles énergie ou Spie, et à des fonctions techniques, commerciales et de direction opérationnelle de filiales. Des états de service qui avaient tout naturellement amené Franck Lefèvre à croiser la route de MLA. « Actif sur l'Occitanie et l'Aquitaine depuis de nombreuses années, je connaissais MLA et son excellente réputation. L'équipe se caractérise par grand professionnalisme avec de fortes complémentarités de profils et l'organisation, souple et réactive, est tournée vers la satisfaction clients. Ces atouts lui per-

Les acheteurs industriels sont à la manœuvre ! Illustration au travers de 10 croissances externes récentes

Les acheteurs industriels n'ont pas attendu la fin des confinements successifs pour missionner à l'achat les cabinets conseils en m&a. En veille active depuis le second semestre 2020 et plus encore depuis le début de l'année, leur parfaite connaissance de leur métier et de ses acteurs leur permettent de mener des opérations éclair. Si les entreprises fragilisées sont dans leur radar, les acheteurs industriels ont principalement fait leur miel jusqu'à présent de cibles in bonis. Côté financement, les trésoreries excédentaires générées par la mise en place des PGE ou le fait d'avoir un fonds d'investissement à son capital sont des encouragements supplémentaires à mener des opérations de consolidation ou de renforcement de son maillage territorial.

mettent de rivaliser en autonomie avec l'ensemble des principaux acteurs du secteur. » Si être un professionnel reconnu du secteur était le premier critère à cocher aux yeux du cédant, encore fallait-il pour le repreneur convaincre de sa solvabilité. Et c'est là qu'entre en jeu Galia Gestion, chef de file de l'opération et majoritaire au capital. « Cette opération illustre notre capacité à proposer aux dirigeants envisageant la cession de leur entreprise une véritable alternative à l'adossment industriel, mais aussi aux fonds nationaux, avec un écosystème financier et des interlocuteurs en région », argumente **Christophe Douffet**, en charge de l'investissement chez Galia Gestion. Dans sa reprise, Franck Lefèvre pourra également compter sur le soutien d'un second fonds de proximité, IRDI Capital Investissement. « Outre les excellents fondamentaux de MLA, nous avons beaucoup apprécié l'adéquation du profil de Franck Lefèvre aux principaux enjeux que nous avons identifiés : assurer la continuité dans la gestion de l'entreprise, capacité à diversifier encore MLA, en organique et via des opérations de croissance ciblées. »

Recyclage des déchets

JM Polymers

FINALISE UNE CROISSANCE EXTERNE EN 9 MOIS GRÂCE À ALTHÉO



Depuis sa reprise fin 2020 par son management avec l'aide du fonds Initiative & Finance, JM Polymers, le pionnier européen de l'utilisation de charges minérales dans un film plastique, était en quête d'opportunités de croissance externe.

Grâce à l'intervention du chasseur de cibles Althéo, il ne lui aura fallu que 9 mois pour passer à l'acte et signer la reprise de RG Group, spécialiste du recyclage de films plastiques. « Grâce à Althéo, nous avons réalisé une opération de croissance externe en 9 mois, se félicite Henri Grange, président de JM Polymers. Nous sommes ravis d'avoir intégré une équipe de qualité avec laquelle nous partageons la même vision du marché et de ses évolutions. » Depuis ses deux sites de Haute-Loire et grâce à un processus minutieux, RG Group (11 Meuros de CA, 48 personnes) transforme les déchets plastiques en granules

dans le but de les réintégrer dans les fabrications de ses clients. A la faveur de cette acquisition stratégique réalisée avec la bénédiction de son partenaire financier, JM Polymers concrétise la première étape d'une feuille de route qui passe par d'autres croissances externes ciblées.

Services funéraires

Conseillée par MBA Lille, LA COMPAGNIE DES VÉTÉRINAIRES FAIT L'ACQUISITION DE CREMATECK



Basé à Villeneuve d'Ascq et engagé dans une stratégie de croissance externe, le leader européen des services funéraires animaliers signe la reprise de Cremateck. A la faveur de cette nouvelle acquisition, il renforce son réseau Esthima en France

IDEA CONSEIL

STRATÉGIE ET GESTION D'ENTREPRISE

Fort d'une expérience de 15 années et d'une cinquantaine de projets accompagnés, IDEA CONSEIL vous soutient et vous apporte des conseils sur mesure pour réussir votre projet de transmission ou de reprise d'entreprise.

Installé à Granville en Normandie, notre cabinet intervient auprès des PME dans toute la France.

Découvrez notre chaîne Youtube et notre premier reportage portant sur :

"Les enjeux de la transmission familiale"

Flavien MARTEAU

06 15 14 71 62

fl-marteau@ideaconseil.fr

www.ideaconseil.fr



composé de 15 agences de services funéraires animaliers. Fondée il y a 25 ans par le **Dr Philippe Thomas** pour développer les services funéraires animaliers, La Compagnie des Vétérinaires (50 Meuros de CA, 450 collaborateurs) s'est imposée par croissance interne et externe comme le leader européen de ce marché à forte croissance. Pour renforcer son réseau français Esthima composé de 14 agences, La Compagnie des Vétérinaires a confié en 2020 à MBA Capital Lille une mission de recherche visant à acquérir des opérateurs indépendants. C'est dans ce cadre qu'une première opération vient d'être finalisée avec l'acquisition de Cremateck basée à Fay aux Loges (45), un secteur géographique où le groupe souhaitait s'implanter. Parallèlement, le cabinet de Florent Charlet et Nicolas Bonnel accompagne depuis 4 ans l'expansion internationale de La Compagnie des Vétérinaires qui s'est soldée par 5 acquisitions en Europe et outre-Atlantique réalisées avec l'appui du réseau M&A Worldwide.



RÉGION PACA

Eurallia Finance Marseille signe deux croissances externes



Missionnée à l'acquisition dans les secteurs de l'ingénierie de la construction et de la chaudronnerie industrielle, Fabienne Hanras, l'animatrice d'Eurallia Finance Marseille vient d'orchestrer deux belles opérations de croissance externe pour le compte d'acheteurs industriels désireux de consolider leurs positions. Un doublé qui en dit long sur l'appétit de croissance externe retrouvé des groupes industriels régionaux en cette fin d'année.

SYGMA 2P S'OFFRE LE BUREAU D'ÉTUDES ALMA PROVENCE AVEC LA COMPLICITÉ D'EURALLIA FINANCE MARSEILLE

Désireux de compléter son offre de services dans l'ingénierie de la construction, Ludovic Fouchy, dirigeant du groupe Sygma 2 P, n'a pas laissé passer sa chance. Accompagné par Fabienne Hanras, l'animatrice d'Eurallia finance Marseille, tout au long de son processus d'acquisition, il vient de mettre la main sur le bureau d'études Alma Provence dont les dirigeants, Alain et Martine Pruvost, souhaitaient faire valoir leurs droits à la retraite. Créé en 1996, Alma Provence s'est imposé en 25 ans comme un bureau d'ingénierie en bâtiment de premier plan, reconnu pour sa capacité à participer à des projets complexes tels que le Grand théâtre de Provence à Aix ou encore le Funérarium de la ville de Marseille. En ajoutant Alma Provence à ses 3 filiales existantes – Novaedia Ingénierie, Talea Architectures et Weedoc – le groupe acquéreur regroupe désormais toutes les compétences pour accompagner les maîtres d'ouvrage sur des dossiers d'envergure et répondre à l'ensemble des problématiques liées à l'ingénierie de la construction.

LE GROUPE INNOVATION INVESTISSEMENTS MET LA MAIN SUR SONOMEV FREINS

Holding industrielle animée par Jean Monteiro et présente dans les profilés aluminium et la chaudronnerie industrielle, Innovation Investissements vient de mettre la main sur Sonomev Freins, le spécialiste français du freinage et de la friction. Une acquisition qui permet au groupe acquéreur de consolider ses positions industrielles dans une stratégie de complémentarité et de synergie avec les autres activités du groupe. Créée en 1984 et spécialisée dans les domaines du freinage civil, militaire et le freinage des moteurs électriques, la PME basée à Puget sur Argens, dans le Var, était jusqu'alors dirigée par Gérard Ricci qui a souhaité faire valoir ses droits à la retraite.

Videosurveillance

Eurallia Finance Lyon ADOSSE JPC PROTECTION À BCI



A la tête de la société JPC Protection depuis 13 ans, Christophe Gisbert souhaitait céder ses parts pour entreprendre un nouveau projet dans un autre secteur d'activité. Début 2021, il confie à l'équipe d'Eurallia Finance Lyon menée par **Philippe**

Moncourrier, Benjamin Arnold et Léo Blanchard la mission de lui trouver un successeur à même de pérenniser son entreprise et ses équipes. Et les limiers du bureau lyonnais d'Eurallia Finance ne manquent pas d'arguments car JPC Protection, depuis sa création en 2007, n'a cessé de se renouveler. Historiquement tournée vers la grande distribution en raison de l'expérience de son dirigeant dans ce secteur, elle n'hésitera pas à partir de 2014 à se positionner sur des prestations plus techniques et haut de gamme pour couvrir une gamme complète de services courants faibles allant de la vidéosurveillance aux alarmes incendies en passant par les alarmes intrusion, les contrôles d'accès, les réseaux informatiques et la téléphonie. Une offre diversifiée qui sera un accélérateur commercial pour JPC Protection, la société ayant enregistré une forte progression de chiffre d'affaires en 2021. A l'issue d'un processus compétitif de cession mis en place par l'équipe d'Eurallia Finance Lyon, le choix du cédant s'est finalement porté sur la société BCI dont le cœur d'activité est la télésurveillance de sites commerciaux et logistiques sous l'enseigne 2CM. Le groupe acquéreur, qui revendique un chiffre d'affaires de 8 Meuros pour le périmètre sécurité, est contrôlé par la holding Ramsay Valeurs détenue par Hervé Cordel.

Vitrage de sécurité

MBA Capital Mulhouse CONSEILLE FAHRNER INVEST DANS L'ACQUISITION DU BELGE MOVENA

Imitant son confrère Patrick Sacher, l'intermédiaire mulhousien Dominique Gozlan vient lui aussi de récidiver pour le compte de Fahrner Invest, groupe de transformation de matières plastiques engagé dans une stratégie de croissance externe. « Dominique Gozlan, avec qui j'avais déjà travaillé sur une croissance externe, m'a proposé cette opportunité, se félicite Laurent Fahrner. Il a joué un rôle essentiel de facilitateur grâce à son approche pragmatique et experte basée sur les rationnels du métier. » De fait, créé à partir de la société éponyme Fahrner située au nord de Strasbourg, le groupe contrôlé par Laurent Fahrner s'est développé

par croissance externe ciblée en Alsace (Plasfrance) et en Savoie (Aira, Techniplex). Pour sa 3ème acquisition, le groupe alsacien a pris une participation majoritaire dans la société belge Movena (2,1 Meuros de CA), acteur reconnu en Europe dans le vitrage automobile de sécurité destiné aux services de secours. « Ce rapprochement avec Movena est très pertinent dans la mesure où il nous permet de couvrir 80% des besoins en termes de vitrage de sécurité pour les véhicules de secours » explique Laurent Fahrner. De son côté, Philippe van Damme, fondateur de Movena en 2009, conserve une part minoritaire et accompagne la reprise dans la durée.

Menuiserie

Conseillé par Ad Res Conseil, FENÊTRES + RENFORCE SES POSITIONS EN HAUTE-SAVOIE AVEC L'ACQUISITION DE VERCLAIR



Au cœur de l'été, Roland Vacheron, l'animateur du cabinet de rapprochement Ad Res Conseil basé à Renaison (42), finalisait la reprise de la société Verclair, spécialiste de la fabrication et pose de vérandas et menuiseries aluminium, par Fenêtres +, un spécialiste de la vente et pose de menuiseries en PVC, aluminium et bois en quête d'opportunités de croissance externe. En mettant la main sur la société de Corentin Sapaly créée en 1989 et référente exclusive de Schüco International en Haute-Savoie, le spécialiste de la rénovation sur-mesure créé en 2007 continue sa marche en avant et se rapproche de la barre des 2 Meuros de CA. « Cette nouvelle acquisition est l'aboutissement d'un travail de longue haleine et un choix qui s'inscrit dans la volonté de Fenêtres + de renforcer son maillage territorial, expliquent en chœur Stéphane Perrot et Pascal Zuliani, les deux dirigeants du groupe acquéreur. C'est également pour nous l'occasion de nous lancer dans la fabrication de vérandas en profitant du savoir faire de Verclair dans ce domaine. » De fait, à la faveur de sa croissance externe, Fenêtres + renforce sa présence sur la région Auvergne Rhône Alpes tout en ajoutant un nom prestigieux, Schüco International, à sa liste de partenaires fournisseurs.



OCCITANIE

Adossements en casacade pour Advisio CF

L'intermédiaire montpelliérain Thierry Charlet signe trois opérations de cession au profit d'acheteurs industriels, preuve de l'appétit retrouvé pour les opérations de croissance externe, en France comme à l'étranger.

LE DISTRIBUTEUR HÉRAULTAIS TECNO GLOBE CÈDE AUX SIRENES DU FINLANDAIS DUELL



Première entreprise à avoir profité de ce contexte, Tecno Globe, une PME de l'Hérault qui s'est imposée en 25 ans comme un distributeur de premier plan en France de produits high tech pour les deux-roues. Fondée en 1995 par Fabrice Chrétien, l'entreprise approvisionne plus de 4 000 revendeurs motos ou vélos en France en alarmes, systèmes de navigation GPS ou encore accessoires pour téléphones mobiles. Après une dernière ligne droite turbo – l'entreprise a doublé son CA sur les 5 dernières années à 21,4 Meuros – son dirigeant fondateur a senti que c'était le bon moment pour vendre et s'est tourné vers l'équipe d'Advisio CF pour organiser la cession. En charge de l'opération, Thierry Charlet a rapidement identifié que le groupe finlandais Duell, le plus important distributeur de pièces, accessoires et vêtements pour les sports mécaniques dans les pays nordiques, était le mieux à même d'assurer la pérennité de l'entreprise

héraultaise en raison des synergies évidentes entre les deux acteurs. À l'issue du rapprochement, Tecno globe va continuer à opérer sur le marché français sous son nom actuel comme business unit autonome du groupe Duell, sous la direction de Dennis Becker, l'actuel Dg, avec l'ensemble de l'équipe existante de 39 personnes et le conseil du fondateur Fabrice Chrétien en matière de stratégie.

HYMATOM CHOISIT L'ADOSSEMENT AU GROUPE ACTIA



Soucieux d'assurer la pérennité de son entreprise dans la perspective de son départ à la retraite, Bernard Taillade, le dirigeant fondateur de la société Hyomat basée à Vendargues, près de Montpellier, s'est tourné vers l'équipe d'Advisio CF. Et l'acteur historique de la conception et fabrication de systèmes de vidéoprotection, de détection et protection périmétrique, fort de ses nombreux brevets déposés depuis 35 ans, a rapidement suscité de nombreuses marques d'intérêt de la part des entreprises du secteur. Au final, les dirigeants d'Hyomat ont opté pour une cession partielle de l'entreprise, choisissant d'adosser au groupe Actia l'activité logiciels et systèmes de vidéoprotection qui représente la majorité du chiffre d'affaires. L'activité est reprise par la division Actia Telecom avec l'objectif de développer des solutions innovantes pour les marchés de la vidéoprotection

dans le domaine du ferroviaire.

LA PME GARDOISE EDIPOLE CHANGE DE MAINS APRÈS 25 ANS

Créée et dirigée depuis 25 ans par Christine Macary et Daniel Rouire, la société alésienne Edipoles (4 Meuros de CA, 20 personnes) s'est forgée une forte réputation dans les services numériques avec une expérience reconnue en solutions cloud et infrastructures systèmes. Le binôme à la tête de l'entreprise a donné sa préférence à un schéma de reprise par un repreneur extérieur fin connaisseur du métier de la cible. Après une expérience de 25 ans dans les services informatiques et l'édition de logiciels, Frédéric Thomas reprend Edipoles par le biais d'une société holding, HIP 888. Il entend accélérer le développement commercial de la société basée à Alès tout en conservant le savoir faire et les valeurs humaines initiées et transmises par les fondateurs.

Et si le meilleur des repreneurs était déjà dans votre entreprise

lescop
SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES
ET PARTICIPATIVES
AQUITAINE

Transmettre votre entreprise à vos salariés :

Vous envisagez de céder votre entreprise? C'est peut-être l'une des décisions les plus importantes de votre vie professionnelle. Raison de plus pour ne pas passer à côté d'une solution somme toute évidente : le rachat de votre entreprise par ceux qui vous ont aidé, parfois depuis des années, à la faire grandir.

Pourquoi transmettre à ses salariés ?

- Vous assurez la pérennité de votre entreprise.
- Vous sauvegardez les emplois que vous avez créés.
- Vous n'avez pas à chercher de repreneurs.
- Vous pouvez assurer une transition en douceur
- Vous pouvez poursuivre une activité dans l'entreprise
- Vous donnez encore plus de sens à votre action

Mon projet est-il faisable ?

L'Unions régionale des Scop et son équipe spécialisée en transmission/reprise vous accompagne :

- ✓ Procéder à l'évaluation et au diagnostic de l'entreprise pour s'assurer de sa viabilité
- ✓ Déterminer le potentiel humain, le savoir-faire et envisager les éventuels recrutements nécessaires
- ✓ Vous accompagner dans l'élaboration du plan de financement le plus adapté (fonds propres à réunir, emprunts à lever...)
- ✓ Accompagner et former les salariés repreneurs à la culture entrepreneuriale et managériale

Transmettez à ceux qui ne vous ont jamais lâché.



Prenez contact avec l'Union Régionale des SCOP d'Aquitaine pour plus d'informations.

Contact, Marc AMORENA

06 07 28 18 60 ou 05 59 74 54 92

mamorena@scop.coop

www.scop-aquitaine.coop

COMMENT GAUTHIER HUET, UN SALARIÉ DE 24 ANS, A PU REPRENDRE UNE ENTREPRISE DE NÉGOCE BIENTÔT CENTENAIRE GRÂCE À L'APPUI DE L'URSCOP AQUITAINE!

Durousseau Outils Coupants, une transmission bien affûtée !

L'histoire semble à peine croyable. Recruté il y a 6 ans par l'entreprise familiale Durousseau Outils Coupants pour travailler dans le magasin de vente d'outils coupants, Gauthier Huet en est devenu le dirigeant à la faveur d'une transmission sous forme coopérative après en avoir gravi tous les échelons jusqu'à devenir le bras droit du dirigeant familial de la troisième génération. Une transmission au profit de 4 salariés qui s'est construite dans le temps et doit beaucoup à l'accompagnement de l'URSCOP Aquitaine, véritable maître d'œuvre de cette reprise interne. Alors qu'elle fêtera son centenaire en 2035, la petite PME girondine est aujourd'hui bien armée – tant au plan de ses statuts que de sa gouvernance – pour franchir un nouveau palier dans son développement.

L'entreprise Durousseau est dirigée par des actionnaires familiaux depuis trois générations. Qu'est-ce qui a poussé son dernier dirigeant en date, Jean-Baptiste Durousseau, à mettre un terme à cette saga familiale ?

Il L'affaire a été dirigée successivement par deux frères, Louis et Jean-Baptiste Durousseau, jusqu'à ce que ce dernier décide il y a deux ans de faire valoir ses droits à la retraite. Il aurait pu transmettre l'entreprise à son fils présent dans l'entreprise mais ce dernier est un technicien et se ne voyait pas en être le gérant.

Le cédant a-t-il imaginé d'autres scénarios de vente avant d'envisager une reprise par ses salariés ?

D'autres possibilités ont en effet été explorées comme par exemple la reprise par un manager extérieur. Mais ce dernier voulait être majoritaire au capital et cela ne cadrerait pas avec la philosophie coopérative du dirigeant. Il ne voulait pas d'une organisation pyramidale et avait lui-même mis en pratique un mode de management collaboratif en déléguant les responsabilités à ses collaborateurs clés. Autre scénario envisagé, la cession de l'immobilier dans la mesure où le magasin est en centre-ville et représente une certaine valeur. Mais ce schéma n'a pas eu sa préférence car il voulait pérenniser l'activité et que son modèle de management participatif perdure.

Recruté 6 ans plus tôt, vous étiez devenu son bras droit. C'est vous qui vous êtes proposé pour prendre sa succession ?

Oui, mais cela s'est fait progressivement. Après avoir été responsable du magasin, je me suis familiarisé avec toutes les problématiques de la gestion d'une entreprise, principalement les relations avec les clients et les fournisseurs. A l'exception de la comptabilité gestion qui me faisait un peu peur et pour laquelle j'ai ressenti le besoin de me former, je me suis proposé de prendre la direction opérationnelle de l'entreprise épaulé par le fils du cédant au plan technique et deux directeurs commerciaux.

Combien de temps a demandé la mise en place de ce schéma de reprise par les salariés ?

En fait, l'opération qui a permis à 4 salariés de devenir actionnaires de l'entreprise s'est étalée sur environ 5 ans. N'ayant pas toutes les compétences nécessaires en gestion, le cédant a accepté de me former sur le tas et d'accompagner la transmission ces deux dernières années.

Comment avez-vous pu financer le rachat de l'entreprise ? A 24 ans, on n'a pas encore pu beaucoup épargner...

En fait les choses se sont organisées sur le long terme, le cédant ayant mis en place un accord d'intéressement afin de partager une partie des bénéfices en fin d'année avec ses salariés. Sur 5 ou 6 ans, cela a permis à chacun d'épargner de l'argent de façon assez indolore et c'est ce qui a constitué notre apport. Au plan bancaire, nous avons bénéficié d'un prêt participatif Socoden et la banque de l'entreprise a également joué le jeu. Enfin, en tant que salariés repreneurs, nous avons profité d'aides de la région.



De quelle façon l'URSCOP Aquitaine vous a-t-elle accompagné tout au long de l'opération ?

En amont de la transmission, Marc Amorena et son équipe ont fait beaucoup de pédagogie pour nous familiariser avec les enjeux et les mécanismes d'une reprise sous une forme coopérative. Ils nous ont expliqué le fonctionnement des statuts et la façon dont la société allait pouvoir accueillir de nouveaux associés au fil de son développement. Depuis que la transmission est effective, l'URSCOP répond régulièrement à nos questions sur la gouvernance et nous donne accès à des juristes spécialistes du droit des sociétés coopératives. Enfin, ils nous permettent d'échanger avec d'autres entreprises coopératives à l'occasion de séminaires.

Propos recueillis par Marc Chamorel

Depuis 1935, année de sa création à Bordeaux, l'entreprise familiale Durousseau Outils Coupants s'est imposée comme une référence dans sa spécialité, l'affûtage, le négoce de matériels de coupe et la fabrication sur-mesure d'outils métiers. Forte de son parc de 60 machines et d'un catalogue de plus de 40 marques distribuées, elle réalise 1,5 M€ de chiffre d'affaires avec une équipe d'une dizaine de personnes. Si le travail du bois reste son cœur de métier, l'entreprise s'est diversifiée dans d'autres secteurs comme la mécanique, l'aéronautique, l'agroalimentaire, le BTP ou encore l'imprimerie sous l'impulsion des différents dirigeants familiaux qui se sont succédés à sa tête jusqu'en 2020.



HAUT DE BILAN AVOCATS

CROISSANCE EXTERNE

De Gaulle Fleurance & Associés conseille le groupe familial Sirail dans l'acquisition de l'italien IGM



Entre entreprises familiales, on se comprend mieux... Désireux de se développer sur le marché européen du ferroviaire, le groupe Sirail, groupe français spécialiste du câblage ferroviaire, vient de finaliser l'acquisition de la société IGM, société familiale italienne reconnue dans le design électrique, mécanique et électronique ferroviaire. Conseillé par De Gaulle Fleurance & Associés dans cette acquisition, le groupe Sirail confirme sa volonté de développement sur le marché européen en étendant le périmètre de son activité en Italie et en Pologne. La forte complémentarité des compétences techniques des deux sociétés augure d'un renforcement de la position du nouvel ensemble sur les marchés cibles. « Nous sommes ravis d'avoir pu accompagner le groupe Sirail lors de cette opération qui va lui permettre de se développer sur le marché européen, fort des compétences et du savoir faire de IGM » confie **François Zochetto**, avocat associé.

AMÉNAGEMENT PAYSAGER

Arsene conseille Spie batignolles dans le renforcement de son offre



Conseillé par Arsene (**Alexandre Rocchi**) et King & Spalding (Laurent Bensaid), Spie batignolles vallia, entité du groupe spécialisée en aménagements

paysagers, poursuit son développement dans le grand ouest en devenant l'actionnaire majoritaire des sociétés MSV et Paysages de l'Ouest aux côtés de Jérôme et Aline Leclair, dirigeants historiques de ces entreprises. Avec 3 implantations en Bretagne dans le 56, le 29 et le 22, ces sociétés comptant une cinquantaine de collaborateurs viennent renforcer le maillage de Spie batignolles vallia déjà présent à Rennes et Nantes. Elles offrent en outre au groupe acquéreur une extension d'activité dans l'élagage et l'entretien du patrimoine arboré, l'entretien des grands espaces naturels ou encore la gestion de la végétation aux abords des infrastructures.

REPRISE EN MBI / DETTE SENIOR

Cornet Vincent Ségurel conseille le MBI sur Fromageries Terres d'Or...



L'équipe de CVS menée par **Pierre-Jean Ferry** et **Camille Ferrat** vient d'accompagner le nouveau dirigeant des Fromageries terres d'Or, Hervé Nicolas,

dans le cadre d'un MBI.



A l'issue de cette opération qui permet à la famille fondatrice de sortir, le fonds FnB Private Equity devient l'actionnaire

majoritaire, épaulé par BNPP Développement, Carvest et le manager Hervé Nicolas qui prennent également des participations au capital. Désormais aux commandes du groupe de découpe, râpage et conditionnement de fromages, Hervé Nicolas, ex-Dg de Panzani Epicerie France passé par Lustucru, MOM et Hanes, a pour objectif de poursuivre le développement du groupe qui a réalisé 50 Meuros de CA en 2020.

... et sécurise le financement bancaire de la croissance externe de Néo-Soft

L'équipe de CVS représentée par André Watbot et Aymeric Langanay vient de conseiller Banque Populaire Grand Ouest, chef de file du pool bancaire qui a assuré le financement de l'acquisition de Soat par Néo-Soft. Groupe indépendant de conseil en informatique de 1300 personnes, Néo-Soft poursuit sa croissance en faisant l'acquisition de Soat (38 Meuros de CA, 30 salariés) spécialisée dans le développement logiciel, le coaching et la formation. A l'issue de l'opération, les fondateurs de Soat et cédants restent opérationnels et prennent la tête de l'entité francilienne de Néo-Soft qui regroupe désormais 500 personnes et vise un CA de 200 Meuros d'ici 3 ans, soit le double de celui réalisé en 2020.

GROS PLAN SUR...

Cession, reprise, refinancement, croissance externe...

Spark Avocats sur tous les fronts !

Feu d'artifice d'opérations pour le cabinet d'avocats d'affaires Spark Avocats créé et dirigé par Ariane Olive. Spécialiste des opérations de m&a et private equity sur le segment small middle market, le cabinet parisien s'est illustré depuis la rentrée de septembre sur des opérations de nature très diverse, confortant au passage ses expertises sectorielles dans les établissements de santé pour personnes âgées ou encore le secteur de l'événementiel.

SPARK AVOCATS CONSEILLE LA CESSION DE L'EHPAD COMMANDERIE DES HOSPITALIERS...



Après avoir réalisé la cession de l'ehpad la Cerisaie dans le Val d'Oise, l'équipe de Spark Avocats menée par Ariane Olive et Mathieu Ducceschi récidive en conseillant Gilles Cognet, le dirigeant de l'ehpad Commanderie des Hospitaliers d'Enghien les Bains, dans le cadre de sa cession au groupe Teneris, acteur de premier plan dans la gestion de maisons de retraite médicalisées en Ile de France. A la faveur de

cette nouvelle acquisition qui lui permet d'élargir son offre à des prestations haut de gamme, le groupe Teneris est désormais en charge de 7 Ehpads franciliens. Quant au cédant, il se félicite d'avoir sollicité un cabinet d'avocats ayant l'expérience de cette classe d'actifs spécifique. « Notre métier se situe aux confins des secteurs de l'hôtellerie, de la restauration et des cliniques, argumente Gilles Cognet. Les avocats de Spark disposent d'une connaissance pointue de notre marché et d'une solide expérience dans la transmission de ce type d'établissements. Nous leur savons gré d'avoir porté une attention toute particulière aux aspects réglementaires et immobiliers liés à cette opération. »

... ORCHESTRE LA REPRISE DE LA SOCIÉTÉ LJC INTERNATIONAL PAR UN COUPLE DE REPRENEURS...

Toujours menée par Ariane Olive et Mathieu Ducceschi, l'équipe de Spark Avocats a accompagné Hervé et Claudi Ghiringhelli, dirigeants entrepreneurs, dans le cadre de leur reprise de la société LJC International, leader en France et en Europe sur le marché du pique-nique et de l'extérieur. Depuis 2011, l'entreprise familiale cofondée par Arnaud et Florence de Rességuier distribue sous la marque Les jardins de la Comtesse des collections de paniers pique-nique, plaids et nappes et des gammes de vaisselle dédiées à l'outdoor. A la faveur de leur acquisition, les deux repreneurs entendent conserver l'esprit de la marque voulu par la famille de Resseguier et perpétuer le positionnement de l'entreprise en tant que spécialiste de l'art de vivre à la Française.

... ORGANISE LE REFINANCEMENT DU GROUPE OPTIONS...

L'équipe de spark Avocats menée par Ariane olive et Florian Mayor vient de conseiller le leader européen de la location de matériel pour réception dans le refinancement de sa dette. Entièrement souscrite par Socadif Capital Investissement, cette émission obligataire simple permet de renforcer la structure financière d'Options tout en lui donnant les moyens de continuer à se développer. En 2020-21, malgré un contexte fortement impacté par la crise sanitaire, le groupe Options créé en 1981 à Orgeval (78) a continué à investir dans son développement organique tout en restant actif en termes de croissances externes. « Par cette opération stratégique, nous franchissons une nouvelle étape et abordons l'avenir avec confiance et sérénité, se félicite Marc Rocagel, président du groupe Options.. »

... ET ACCOMPAGNE CKAPITAL DANS SA PRISE DE PARTICIPATION DANS ACCÉVÈNE PLUS

Après la location de matériel pour réception, Spark Avocats s'illustre à nouveau dans le secteur de l'événementiel en accompagnant Ckapital dans le cadre de sa prise de participation majoritaire dans le capital d'Accévène Plus, agence d'hôtes et d'hôtes de service d'accueil pour les événements. Fondée en 2008 par Anne-Claire Arneault, l'agence est devenue un acteur de premier plan dans le recrutement et la mise à disposition de personnel d'accueil dans l'événementiel, le retail et l'animation des ventes. Par le biais de cette opération majoritaire conseillée par Ariane Olive et ses équipes, Ckapital ambitionne de poursuivre le développement d'Accévène Plus aux côtés de sa fondatrice.

SAISIR LES OPPORTUNITÉS ET DÉJOUER LES PIÈGES DE L'APRÈS-COVID

Les conseils du président du CNCFA pour bien vendre ou bien acheter

L'après-covid qui est en train de s'écrire s'annonce comme une période riche en opportunités mais aussi en pièges de toutes sortes, la crise sanitaire ayant déformé beaucoup de choses dans les entreprises et rendant du même coup le travail d'analyse des cibles plus délicat. Sans compter les conséquences directes de la pandémie – augmentation des coûts de l'énergie et des matériaux, pénurie de matières premières et de main d'œuvre qualifiée, qui impactent les secteurs industriels ou du BTP. En tant que président du CNCFA, le syndicat professionnel des conseils en fusions-acquisitions, et par ailleurs animateur du cabinet de rapprochement Ad Res Conseil basé à Renaison, dans la Loire, Roland Vacheron pointe du doigt un certain nombre de points de vigilance spécifiques à cet « après-covid ». Et bien sûr revient sur la nécessité d'être bien conseillé dans cette période de turbulences et d'apparences trompeuses, la première des précautions consistant à se tourner vers un professionnel labellisé « Maître d'œuvre de la transmission d'entreprise ». Explications.



Une amorce de « retour » des cédants semble s'esquisser depuis juin dernier. Qui sont-ils? Ceux qui avaient différé leur cession en mars 2020, ceux qui veulent vendre avant les élections présidentielles?

Il est clair que nous avons sur ce 3ème trimestre 2021 une augmentation significative tant des cédants que des repreneurs d'entreprises. Cela est confirmé par l'ensemble du bureau du CNCFA et les remontées de nos membres du syndicat dans tout l'hexagone. Même s'il est difficile de répondre précisément sur la cause de cette augmentation, il semble toutefois qu'une tendance se dégage. Pour beaucoup de chefs d'entreprises qui avaient mis en sommeil momentanément leur projet pendant la crise (qu'ils devaient aussi gérer), la pandémie est perçue maintenant comme derrière eux et ils ont appris à vivre avec. À ce jour nous n'avons pas eu de cessions motivées par l'échéance des élections présidentielles prochaines.

D'autres hésitent et préfèrent attendre en se disant que demain sera forcément mieux qu'aujourd'hui. Est-ce un bon calcul?

Pressentir le futur d'un secteur est souvent réservé à des professionnels avertis du secteur ayant des informations sectorielles leur permettant de dessiner cet avenir probable ou potentiel. Le chef d'entreprise peut envisager de différer encore sa vente mais il devra se remobiliser et trouver les ressources personnelles (énergie, temps, volonté, dynamisme...) pour porter l'entreprise encore quelques années et espérer la faire croître pour réaliser une meilleure sortie. Force est de constater que la tendance des chefs d'entreprise ne vas pas dans ce sens en ce

moment. Ils se rapprocheraient plutôt en ces temps tourmentés de Jean de La Fontaine avec son proverbe « Un tiens vaut mieux que deux tu l'auras ».

Pour ceux qui n'ont pas les moyens d'attendre (les « fatigués ») et ne veulent pas se lancer dans un nouveau cycle, quelle posture adopter? Accepter un prix réaliste et montrer de la souplesse sur les modalités de paiement sont-ils des pré-requis?

Une personne qui souhaite vendre dans l'urgence ou rapidement se met actuellement dans une position de négociation peut être plus difficile qu'en période normale. Maintenant la solution ne passe pas forcément par le levier du prix de vente et du crédit vendeur. Des solutions alternatives peuvent être demandées souvent bien plus profitables pour la reprise :

- > Si le cédant le peut (par exemple pour cause de vente de départ à la retraite) un accompagnement du repreneur plus long sur la passation de l'entreprise,
- > L'aide du repreneur à signer (ou renouveler) certains contrats clients qui arrivent à échéance,
- > Présentation du repreneur au microcosme économique de l'entreprise,
- > Participation à des salons et/ou des manifestations pour donner une image de continuité et rassurer les clients.

Pourquoi la transparence est-elle plus que jamais de mise aujourd'hui ? Et n'est-ce pas le rôle du conseil que d'inciter le cédant à cette transparence?

Dans le contexte compliqué du moment, un repreneur qui sent une volonté de dissimulation chez le cédant préfère passer son

chemin. La totale transparence sur l'entreprise est de mise sur toute opération de fusacq qui veut se dérouler correctement et en toute confiance. C'est une règle d'or des cabinets de M&A du CNCFA : Maître d'œuvre de la transmission d'entreprises. Essayer de cacher certaines faiblesses de l'entreprise est une lourde erreur du cédant qui peut avoir des effets secondaires multiples. Durant les audits peuvent être mis à jour des problèmes fiscaux, sociaux, juridiques, environnementaux. Le fait de les découvrir à ce moment va entraîner a minima une nouvelle négociation de la Garantie d'actifs et de passifs et/ou du prix et/ou arrêter le processus de la vente. C'est une perte globale pour tous les acteurs intervenant dans l'opération : le cédant, le repreneur et les conseils des deux parties. Le repreneur peut également découvrir post cession des problèmes issus de la gestion de son prédécesseur. Bien sûr il y a la garantie d'actif et de passif qui pourra être mise en jeu mais il peut arriver que l'on parte aussi sur des clauses pénales indépendantes de la GAP.

Quels sont les principaux points de vigilance liés aux conséquences du Covid ?

Je ne parlerai que de la mesure phare du gouvernement auprès des entreprises pour soutenir notre économie à savoir le PGE (Prêt Garantie par l'État). Les questions à se poser sont multiples et principalement :

- > Comment a été utilisé le PGE ?
 - > Qu'est ce qui a été prévu par le cédant pour rembourser ce prêt ?
- Un PGE utilisé à mauvais escient est une source significative de problèmes futurs surtout si l'entreprise rencontre des difficultés post cession. Une vigilance accrue sur les flux financiers

avant cession est nécessaire en particulier sur les remboursements des comptes-courants, les opérations exceptionnelles... Et le repreneur, lui, ne peut pas faire ce qu'il veut de la trésorerie dont il hérite. En effet, un PGE dans la cible acquise n'est pas là pour faire remonter à sa holding d'acquisition de la trésorerie « histoire de rembourser la dette sénior » (Risque de requalification en ABS Abus de Bien Sociaux).

Comment apprécier et pondérer 2 exercices 2020 et 2021 atypiques et faussés par des éléments circonstanciels? Faut-il gagner du temps et attendre l'atterrissage de 2021?

Nous sommes déjà en fin d'année 2021. Les chiffres au 31/12/2021 peuvent être extrapolés dans la très grande majorité des entreprises et, en cas de doute ou de chiffres peu fiables sur l'année en cours, attendre le début d'année 2022 pour avoir des comptes définitifs est, certainement une sage décision. Les questions les plus pertinentes à se poser portent plutôt sur le carnet de commandes et/ou les tendances 2022 et la façon dont le covid impacte l'écosystème de l'entreprise : l'incidence du coût des matières premières ou des marchandises, les ruptures et les délais d'approvisionnement des fournisseurs, les contraintes COVID potentielles, la gestion du télé travail, la santé psychologique des équipes... Toute une série de questions nouvelles qui ont leur importance en raison de la fragilité économique mondiale et des incertitudes géopolitiques.

Dans la conduite de la négociation, est-il urgent de ne pas se presser quand on est repreneur?

Même si globalement le nombre d'entreprises à la vente a augmenté, les repreneurs restent confrontés à une pénurie d'offres. Lorsqu'une entreprise correspond aux critères recherchés, il faut saisir sa chance en essayant de signer très rapidement une Lettre d'intention. Qui dit signer rapidement ne veut pas dire signer n'importe quoi et à n'importe quel prix. Essayer d'augmenter les délais habituels pour aller jusqu'au closing, afin de gagner quelques semaines ou quelques mois, est un signal que va ressentir négativement le cédant. Si vous êtes en concurrence avec un autre repreneur vous risquez, même à proposition de prix plus haute, de louper l'affaire. Le repreneur peut se montrer exigeant, notamment dans la documentation qu'il demande, mais il doit veiller à toujours rassurer le cédant sur sa capacité d'acheter à des conditions équilibrées entre le cédant et le repreneur.





Faut-il exiger davantage de clauses suspensives au moment de signer une LOI?

Tout est possible. Mais rajouter une clause suspensive peut être une raison de refus de signature de la LOI par le cédant. La lettre d'intention peut prévoir une clause suspensive spécifique supplémentaire liée au retournement de marché permettant au repreneur de se sortir de l'opération avant la cession. Cette clause qui doit être objective et ne sera pas toujours facile à définir en fonction du secteur d'activité : le secteur de la restauration et celui des industries mécaniques ne fonctionnent pas de la même façon et ne réagissent pas aux mêmes effets.

Beaucoup de repreneurs individuels se retrouvent en concurrence avec des personnes morales (appétit de croissance externe) et estiment le combat perdu d'avance. Votre conseil à leur adresse?

Il faut absolument casser cette idée reçue. Il est bien évident qu'un groupe international aura plus de moyens financiers, juridiques, comptables qu'un repreneur individuel. Mais que de lourdeur et manque de réactivité ! Essayez de monter un rendez-vous avec les membres du groupe acheteur - à savoir PDG, DAF, juriste, responsable RH, responsable industriel -



pour une visite d'entreprise et/ou une confcall ! Faites rédiger à un groupe une LOI qui doit passer entre les mains du directeur industriel, du chargé de développement, du directeur financier et de la juriste sans oublier le PDG et le cabinet d'avocat externe à l'entreprise ! La force du repreneur individuel est avant tout sa disponibilité et réactivité à faire une proposition et à la signer.

Sans oublier que bien souvent la relation cédant-fils spirituel peut faire la différence...

Le repreneur doit savoir tirer avantage de la psychologie du cédant et de ses attentes. Bien sûr il y a des cédants qui rêvent de transmettre leur entreprise à un grand groupe afin de « finir en beauté » ! Mais il y a tout autant et sinon bien plus de cédants qui ne supportent pas d'être rachetés par un groupe pour de multiples raisons : peur du licenciement de son personnel, peur de la délocalisation, perte du nom historique de leur entreprise remplacé par celui du groupe... Enfin, vous avez raison, il y a le cédant qui se retrouve dans le repreneur quand il était « plus jeune » et / ou qui voit en lui son « fils spirituel » ! C'est souvent dans ce scénario de cession que s'écrivent les plus belles histoires humaines.

Propos recueillis par Marc Chamorel

Le label de confiance des Maîtres d'œuvre de la transmission d'entreprise

Avec un maillage de plus de 80 cabinets labellisés dans l'Hexagone, plus de 500 mandats de vente actifs et plus de 200 à l'acquisition, le CNCFA s'est imposé en une quinzaine d'années comme un acteur qui compte dans l'écosystème de la transmission d'entreprise en France. Sous l'impulsion de son actuel président Roland Vacheron, le syndicat des professionnels des fusions-acquisitions a commencé par se doter de règles déontologiques appliquées par tous ses membres qui garantissent que le cabinet travaille bien dans l'intérêt de ses clients cédants ou repreneurs. Un professionnalisme aujourd'hui reconnu par le label « Les Maîtres d'œuvre de la Transmission d'entreprise ». Mais s'ils ont en commun de partager un socle de valeurs communes et de pratiques vertueuses, les 80 membres du syndicat se sont également dotés au fil des ans d'outils, d'études et d'abonnements à des prestations ciblées qui leur permettent d'être encore plus efficaces et performants vis à vis des cédants et repreneurs qui les sollicitent. Ainsi sont-ils en capacité de faire profiter leurs clients des études de marché sectorielles menées par Xerfi, des résultats du baromètre annuel de la transmission mis en œuvre avec Epsilon Research, des valorisations d'entreprises réalisées par Avalor ou encore de data rooms sécurisées par Blockshare. « Une vraie déontologie, un label et de bons outils qui favorisent les partages d'expériences et de bonnes pratiques entre membres, voilà de quoi donner confiance aux cédants et repreneurs en quête du bon conseil ! » conclut Roland Vacheron.

ALTHEO, le leader de la recherche de cibles

Conseil et accompagnement en REPRISE D'ENTREPRISE
550 opérations réalisées

ALTHEO intervient lors de toutes les étapes-clés du projet d'acquisition d'entreprise :

- Validation et cadrage du projet.
- Sourcing ALTHEO. Véritable « Chasseur d'Entreprises », ALTHEO détecte les projets de cessions sur le marché caché, par approches directes des dirigeants.
- Conseil et accompagnement technique et humain, jusqu'au closing de l'opération.



Altheo
→ Conseil en reprise d'entreprise

62, rue de Caumartin. 75009 Paris
Téléphone : 01 58 01 12 20
contact@altheo.com
www.altheo.com



NEUFLIZE OBC accompagne ses clients dans le monde de demain

La mise en place d'une gestion ISR est un moyen efficace de se préparer aux changements qui nous attendent. Olivier Raingeard, directeur des investissements, et Emmanuel Debavelaere, directeur de l'agence Neuflyze OBC de Lille, nous expliquent pourquoi.



Olivier Raingeard, directeur des investissements, Neuflyze OBC.

Pourquoi est-il important de revoir rapidement son patrimoine ?

Olivier Raingeard : le monde change, les actifs sans risque ne rapportent plus rien. Le fonds en euros qui a offert un rendement moyen annualisé de l'ordre de 5% par an depuis 30 ans, rapportera moins de 1% dans les années qui viennent. Parallèlement, les facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) deviennent clés. Le régulateur incite les agents économiques à les intégrer, les consommateurs se soucient davantage des modes de production de ce qu'ils consomment, en particulier les nouvelles générations. Neuflyze OBC aide ses clients à s'adapter à ce nouvel environnement. Nous les accompagnons dans la mise en oeuvre d'allocation d'actifs holistique, en y intégrant des actions, du private equity (capital investissement), des produits

structurés ou encore des produits immobiliers en fonction de leurs objectifs de rendement et de leur tolérance au risque, tout en considérant les facteurs ESG. Cette approche nous permet d'optimiser le couple rendement - risque. Un mandat de gestion avec un profil équilibré vise ainsi une performance annualisée de l'ordre de 3 % par an sur le long terme.

En intégrant davantage de classes d'actifs, ce rendement peut être porté à 4,5% sans que cela s'accompagne d'une prise de risque supplémentaire (1).

Emmanuel Debavelaere : nous nous adaptons à l'environnement économique, mais nous le faisons en fonction des besoins, du tempérament de nos clients. Il est essentiel d'avoir une approche sur mesure, de bien comprendre les attentes, les



Emmanuel Debavelaere, directeur de l'agence Neuflyze OBC de Lille.

contraintes de chacun pour « placer le curseur ». Revoir l'allocation d'actifs d'un client est l'occasion de faire le point sur ses objectifs et en fonction de ceux-ci de diminuer la volatilité de son portefeuille ou d'augmenter son rendement.

Qu'apporte concrètement la gestion ISR ?

Olivier Raingeard : l'investissement socialement responsable (ISR) intègre les enjeux d'aujourd'hui dans la construction de portefeuilles. Les problématiques environnementales et sociales constituent des nouveaux facteurs de risque (réglementaire, réputationnel et financier) pour les entreprises, mais également des sources d'opportunités telles que celles offertes par les énergies renouvelables. Résultat ? Ces entreprises sont davantage recherchées par les investisseurs. Notre gestion ISR en bénéficie à plusieurs titres : d'abord, entre 2013 et 2021, notre gestion dynamique ISR rapporte 11,5% par an annualisé (2). Ensuite, elle surperforme nettement notre gestion traditionnelle depuis 3 ans.

Emmanuel Debavelaere : Nous proposons en priorité un mandat ISR à nos clients, c'est pour eux l'assurance d'être mieux armés face aux changements qui nous attendent. Ce mandat répond à une demande forte ce que confirme la progression de nos encours de 200% en 18 mois. Nous notons avec satisfaction que 90% de nos nouveaux clients ont opté pour une gestion ISR.

Comment les clients peuvent-ils s'impliquer ?

- Emmanuel Debavelaere : Pour nos mandats ISR, nous remettons à nos clients un reporting très détaillé avec

une évaluation de risque ESG des sociétés du portefeuille ainsi qu'un calcul sur leurs émissions de CO₂. A ceux qui veulent aller plus loin et mesurer l'impact positif de leurs placements, nous proposons depuis 9 mois un mandat à impact. Aux objectifs de critères ESG, nous mesurons l'impact positif des activités des sociétés selon 15 des 17 Objectifs de Développement Durable (ODD) définis par les états membres de Nations unies. Chaque client devient ainsi, par notre intermédiaire, acteur du changement, et ensemble nous partageons une vision et des valeurs communes.

Est-on en train de vivre un changement majeur de la finance ?

Olivier Raingeard : c'en est un et ce n'est pas une mode, mais une tendance de fond. Les comportements des entreprises, des consommateurs, des régulateurs évoluent vers la prise en considération de ces enjeux ESG. Aujourd'hui, les sociétés ne sont plus regardées en fonction des seuls critères financiers, celles qui sont très bien notées d'un point de vue ESG sont toujours plus privilégiées par les investisseurs. Les valeurs les moins bien notées peuvent être l'objet d'un risque plus important. C'est un phénomène durable.

(1) Investir dans un mandat de gestion comporte un risque de perte en capital
(2) Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Performances brutes de frais de gestion (1,2% HT).

Neuflyze OBC Lille
6-8 rue Léon Trulin 59800 Lille
+33 3 20 12 23 00
www.neuflyzeobc.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 » **Stéphane CONESA**, 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



9h00 à 18h00 RIVE Montparnasse 44 Boulevard de Vaugirard, 75015 Paris

Lors de notre présence sur **TRANSFAIR** nous répondrons aux questions :

- Comment se positionner sur le marché de la FUSACQ en cette période COVID ?
- Le rôle d'un conseil Labellisé du CNCFA, par rapport aux autres experts ?
- Un Conseil 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 sensibles et la confidentialité ?
- Comment un professionnel du CNCFA trouve-t-il des Acquéreurs ou des Cédants (La contrepartie) ?
- Quel accompagnement un Cabinet du CNCFA, apporte-t-il auprès des repreneurs (Personne Physique, Personne Morale) ?
- Les Conseils du CNCFA travaillent-ils en exclusivité ? Comment se rémunèrent-ils ?

Prenez rendez-vous avec nous sur la fiche du CNCFA sur le site www.transfair.pro 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



S. CONESA - Trésorier
SCCOFI, 06 17 43 36 38



P. HERMANT - Secrétaire
ValiEnte, 06 76 75 39 04

Les facteurs clés de réussite d'une croissance externe

Être convaincu, savoir sourcer les entreprises, revoir son organisation avant de passer à l'acte... Pascal Ferron (en haut), vice-président de Walter France, et Mathieu Sautrau, conseiller reprise transmission à la CCI de Paris Ile-de-France, reviennent sur les pré-requis et les bonnes pratiques pour réussir sa croissance externe.

Lors des mois qui viennent de s'écouler, le marché de la reprise a été porté par des entreprises cherchant à se réinventer. Le nombre des repreneurs, dans l'absolu, notamment de primo-repreneurs, était en baisse, en revanche de nombreuses entreprises ont su être opportunistes et ont profité de la situation pour améliorer leur positionnement stratégique. Mais pour réussir sa croissance externe, il s'agit de connaître la réalité du marché, d'oeuvrer avec méthode et d'éviter certains pièges.

Connaître la réalité du marché

Si l'on prend en compte le fait que 97 % des entreprises ont moins de 10 salariés, qu'un certain nombre de toutes petites entreprises sont invendables car elles reposent uniquement sur le dirigeant, que les transmissions intrafamiliales représentent une part significative des opérations et que seulement un tiers des 55/59 ans anticipent leur transmission, ce ne sont que quelques milliers d'opérations de cession qui ont lieu chaque année en France.

> Ne pas se focaliser sur les dirigeants proches de la retraite

On pourrait penser que les dirigeants proches de la retraite sont les plus susceptibles de vendre. Pas obligatoirement. Les chefs d'entreprises entre 40 et 50 ans sont souvent plus distants par rapport à leur entreprise, et peuvent avoir envie de réaliser une opération patrimoniale, ou de faire passer un cap à leur «boîte», ou encore de partir sur un autre projet. Plutôt que de se focaliser sur l'âge, les dirigeants des entreprises repreneuses ont tout intérêt à prendre en compte la taille de l'entreprise.

> Définir une stratégie cohérente

La plupart des PME n'ont pas vraiment de stratégie. Elles évoluent par opportunisme au gré des événements. Or, lorsqu'on envisage de reprendre une entreprise, avant toute chose, il est impératif de commencer par réfléchir à ses propres objectifs - quels marchés, quels produits/services, quels clients, quelles compétences, quelle évolution -. Il convient ensuite de déterminer ce qui peut être fait par croissance organique, et ce qu'il est préférable d'entreprendre par croissance externe, pour aller plus vite. Cela peut être de racheter un concurrent, un fournisseur ou un distributeur, ou encore d'acquérir un nouveau savoir-faire. C'est uniquement à ces conditions que le repreneur en puissance pourra apprécier si une bonne affaire qui se

présente est réellement une bonne opportunité pour lui. Parmi les mauvaises raisons, citons le fait de grossir pour grossir pour flatter son ego ! Ou encore pour «atteindre une taille critique», notion qui, selon Pascal Ferron, ne veut rien dire, surtout au niveau des PE/PME. « En revanche, le repreneur devra se poser la question du sens de l'acquisition : en quoi l'acquisition envisagée contribue-t-elle favorablement à ma stratégie préalablement définie ? »

> Être convaincu et revoir son organisation

Avant tout, le patron repreneur doit être absolument convaincu du bien-fondé de sa démarche de reprise d'entreprise. A cette condition seulement, il trouvera l'énergie nécessaire en lui pour chercher une entreprise à reprendre, convaincre les intermédiaires, les banquiers, les cédants, et savoir rebondir en cas d'arrêt des négociations. Il devra également mettre en place une nouvelle organisation, dégager du temps et des moyens financiers, car monter une opération de croissance externe mobilise énormément de ressources, de temps et d'énergie. Le repreneur doit accorder du temps aux recherches, aux entretiens avec les cédants, à l'étude des dossiers, puis, une fois la reprise effective, à l'intégration des équipes reprises. Pour Mathieu Sautrau : « Il n'y a pas de corrélation entre la taille de l'entreprise à reprendre et le temps à y passer. Un dossier à un million d'euros peut mobiliser un temps fou, alors qu'à l'inverse de très gros dossiers peuvent se faire rapidement. » Le repreneur devra également identifier les ressources qui peuvent soutenir la démarche en interne, ou chercher des renforts à l'extérieur, pour sourcer les dossiers et les étudier notamment.

> Savoir sourcer les entreprises à reprendre

Rechercher soi-même une entreprise à reprendre quand on est déjà patron est chronophage. Confier la recherche à un organisme extérieur (CCI, Bpifrance, cessionpme.com...) permet de gagner du temps en sélectionnant les entreprises correspondant à sa stratégie et en écartant les vendeurs qui ne sont pas vraiment vendeurs ! Sur le marché affiché de la reprise d'entreprise, la concurrence est rude : pour une entreprise à reprendre, ce sont 15 à 20 postulants qui sont en lice. D'où l'intérêt du marché caché. Comme le fait remarquer Pascal Ferron : « Il faut faire savoir que l'on est acheteur, ne pas hésiter à prendre contact en direct avec les entreprises que l'on a repérées, discuter, discuter, discuter, et vous vous apercevrez qu'un dirigeant «non vendeur», finalement, pourrait le devenir ! A vous de

le convaincre. » Dans ce cas, le nombre de concurrents peut baisser drastiquement. Une démarche de reprise d'entreprise pouvant durer de 12 à 18 mois, voire plus, il est recommandé d'avoir plusieurs dossiers à l'étude, et être prêt, aussi, à dire non, et ne pas le regretter.

> Réaliser soi-même le pré-diagnostic

Une acquisition se signe rarement sur un premier dossier. Le repreneur potentiel doit faire une première étude rapide des comptes annuels, mais surtout prendre le temps de rendre visite aux cédants, et de discuter longuement, à plusieurs reprises, avec eux, de poser beaucoup de questions qui lui permettra d'identifier par exemple qui porte le savoir-faire de l'entreprise, la réalité du portefeuille clients (savoir détecter les signaux faibles : le cédant est-il à l'aise quand il parle de ses clients ?), de la trésorerie, etc. En effet, il faut prendre en compte le fait qu'un cédant va toujours annoncer en premier les bonnes nouvelles à son candidat repreneur : un bon chiffre d'affaires, une belle marge, etc. Ce n'est qu'au cours des discussions que celui-ci découvrira les mauvaises nouvelles, telle une marge certes, mais en baisse régulière, ou des machines mal entretenues, ou du personnel clé partant bientôt à la retraite... Il ne faut ni se braquer, ni s'aveugler.

> Contractualiser une fois que le pré-diagnostic est bien avancé

Il est conseillé de ne pas faire intervenir les conseils - experts-comptables, avocats - tant que le dossier n'est pas bien avancé. De plus, sur le marché caché, l'acquéreur a un vrai rôle pédagogique vis-à-vis du cédant. La contractualisation commence par la lettre d'intention. Celle-ci formalise, entre autres, le périmètre de l'opération, le calendrier et le prix, avec le plus souvent un délai d'exclusivité. Pour Pascal Ferron : « Il est conseillé de rédiger cette lettre vous-même, avec vos mots à vous, qui reprendront vos échanges avec le cédant, sans langage trop juridique. Elle doit refléter la relation que vous avez nouée avec le cédant. Après cela, vous la soumettez à votre avocat. » Une fois cette LOI (letter of interest) signée, le candidat repreneur a fait 80 % du parcours. Les experts accomplissent leurs due-diligences, préparent le protocole intégrant les garanties d'actif et de passif. Il est essentiel de faire intervenir des conseils extérieurs, car si le repreneur est tombé amoureux du dossier, il n'aura plus aucun recul ni aucun sens critique !

> Prendre en considération le temps d'intégration des équipes

La réussite d'une reprise d'entreprise est effective lorsque les équipes de la cible sont bien intégrées. Pour Mathieu Sautrau : « Ce facteur humain est essentiel, or on sous-estime toujours la culture de l'entreprise cible, surtout quand elle est petite, et en conséquence le temps nécessaire pour intégrer cette culture. » C'est à l'acheteur de faire l'effort. Pascal Ferron résume les clés de réussite : « Rester maître du temps, avoir plusieurs dossiers en parallèle, ce qui donne aussi des arguments pour les négociations, savoir s'entourer, savoir écarter certains dossiers, réajuster en cours de route, prendre le temps de discuter avec les cédants, et surtout être agile pour pouvoir rebondir en cas d'échec. »



Walter France en quelques chiffres

- > un réseau fédéraliste de 100 bureaux en France, y compris les départements d'Outre-Mer (Guadeloupe et Réunion)
- > date de création : 1974
- > 100 associés et 970 collaborateurs
- > un siège basé à Paris avec une équipe de permanents
- > chiffre d'affaires : 120 millions d'euros

Walter France est membre d'Allinial Global International

- > 248 cabinets
- > 688 bureaux
- > 88 pays
- > 26 000 collaborateurs et 4000 associés partout dans le monde
- > chiffre d'affaires : 4,1 milliards de dollars US

Walter France :
4 rue Treilhard 75008 Paris
Tél : 01 42 89 44 43
www.walterfrance-allinial.com



HAUT DE BILAN
ETUDE



DE L'IMPORTANCE DE SAVOIR CHOISIR
LE « BON » PARTENAIRE FINANCIER

ALTHÉO LANCE UN BAROMÈTRE DE LA RELATION MANAGER/FONDS D'INVESTISSEMENT

Voilà un nouvel outil qui n'a pas fini de faire parler de lui dans l'écosystème du private equity en France. Et pour cause, il s'est fixé comme objectif de prendre la température de la relation manager/investisseur pendant la durée de l'investissement afin de pouvoir le cas échéant apporter des actions correctives à une relation en voie de dégradation rapide... A l'origine de cette initiative novatrice, Martine Story, Dg du cabinet Althéo, nous en dit plus sur les raisons qui l'ont poussée à créer ce baromètre et sur les vertus attendues de ce nouvel outil de mesure.

On le sait depuis longtemps, la période de cohabitation entre managers et investisseurs dans le cadre d'un LBO n'est pas un long fleuve tranquille et peut être émaillée de nombreuses tensions pouvant aller jusqu'à la rupture. D'où l'intérêt de pouvoir mesurer désormais de façon dynamique le niveau de tensions potentielles et de confiance entre le manager et ses actionnaires financiers. Mieux cerner la relation manager/investisseur et disposer d'une véritable typologie des fonds de LBO devrait également permettre aux repreneurs de choisir le partenaire financier le mieux adapté à leur projet dans un paysage du capital investissement de plus en plus difficile à appréhender qui n'a cessé de se spécialiser depuis 10 ou 15 ans.

MARTINE STORY, DG D'ALTHÉO

« Dès lors que la confiance est rompue, toutes les tensions explosent »

Qu'est-ce qui vous a incité à vous pencher sur la relation manager/investisseur ?

J'ai créé ce baromètre dans le cadre d'un travail de recherche doctoral consacré aux relations entre les repreneurs et les fonds d'investissement. Il est destiné à mesure de façon dynamique le niveau de tensions potentielles et de confiance entre le manager et les responsables de participation.

Combien d'entretiens avez-vous mené – et auprès de qui – pour établir les critères de mesure de ce baromètre ?

Notre approche terrain est basée sur neuf études de cas de dyades repreneurs-fonds d'investissement qui ont eux-mêmes nécessité 22 entretiens semi-directifs et une cinquantaine d'entretiens préparatoires.

Vous caractérisez la relation manager/investisseur au travers de 2 composantes - les tensions et la relation de confiance – et de plusieurs séquences. En quoi ces paramètres sont-ils structurants ?

Dans le cadre d'un LBO, l'entreprise est mise sous tension par le rôle disciplinaire de la dette qu'il faut rembourser et parce que manager et investisseur ont des enjeux qui ne sont pas les mêmes. Les 6 séquences qui vont se succéder depuis la « demande en mariage » jusqu'à la sortie de l'investisseur vont passer par des périodes de désalignement des intérêts susceptibles de faire émerger une quinzaine de tensions prédictibles. L'émergence de ces tensions peut avoir de lourdes conséquences sur la relation manager/fonds d'investissement et nuire à la création de valeur de l'opération. La relation de confiance entre les acteurs est donc l'autre paramètre qu'il convient de surveiller pour contenir ces tensions et apporter des actions correctives le cas échéant. Dès lors que la confiance est rompue, toutes les tensions explosent avec des conséquences très préjudiciables sur les performances et le corps social de l'entreprise.

L'autre intérêt de votre baromètre est de proposer une typologie des fonds LBO en fonction de leurs critères d'investissement. Aider les repreneurs à choisir le « bon » partenaire financier en fonction de leurs attentes, n'est-ce pas là l'autre grand défi à relever quand on voit la multiplication et la spécialisation des fonds depuis 10 ou 15 ans ?

Si, bien sûr ! Le mauvais fonctionnement de la dyade entrepreneur/investisseur vient bien souvent du fait que le repreneur a frappé à la mauvaise porte ou s'est trompé sur les critères privilégiés par le fonds. Il y a aujourd'hui une multitude de critères discriminants – le fait d'être majoritaire ou minoritaire, interventionniste ou sleeping-partner, d'avoir un horizon de sortie plus ou moins lointain, d'accepter ou non des LBO primaires, de revendiquer ou pas une spécialisation géographique ou sectorielle – que les repreneurs doivent intégrer et croiser dans leurs recherches pour choisir le partenaire financier le mieux adapté à leur projet.



LE RÉSEAU DE TRANSMISSION
D'ENTREPRISES
**DES CAISSES RÉGIONALES
DE CRÉDIT AGRICOLE
ET DE LCL**

**UNE PLACE
DE MARCHÉ UNIQUE
ET SÉCURISÉE**
DÉDIÉE À LA CESSION
ET LA REPRISE
D'ENTREPRISES DONT
LA VALORISATION
EST COMPRISE
ENTRE 1 ET 5 M€

Accélérateur de rapprochement d'entreprises, **e-RIS** s'adresse aux repreneurs, **personnes physiques ou entreprises / groupes** en phase de croissance externe, ainsi qu'aux **Dirigeants-Actionnaires** souhaitant céder leur entreprise.

- » Un réseau porté par les Caisses régionales de Crédit Agricole et par LCL
- » Une bourse d'opportunités qualifiées par les 45 Experts Transmission de Caisses régionales de Crédit Agricole et de LCL
- » Une relation privilégiée avec un interlocuteur dédié, implanté en région, présent à chaque étape de votre projet, en partenariat avec vos experts et conseils habituels
- » En 15 ans, **e-RIS** a accompagné plus de 400 entreprises ou repreneurs

Sélection non exhaustive d'opérations réalisées en 2021

TRANSPORT ACQUISITION PAR 	PEINTURE INDUSTRIELLE CESSION À REPRENEUR PERSONNE PHYSIQUE	TÉLÉCOMMUNICATION RÉCOMPOSITION CAPITALISTIQUE REPRENEUR PERSONNE PHYSIQUE	FUMAGE ALIMENTAIRE ACQUISITION PAR REPRENEUR PERSONNE PHYSIQUE
SERVICE À L'INDUSTRIE CESSION À 	EMBALLAGES PLASTIQUES CESSION À 	RESTAURATION CESSION À 	CHARPENTE COUVERTURE CESSION À

GRUPE CRÉDIT AGRICOLE

www.e-ris.fr



VOUS ÊTRE **UTILE**

SOLUTIONS DE **FINANCEMENTS SPÉCIALISÉS** **ET INGÉNIERIE**

INVESTISSEMENT EN CAPITAL ET DETTE OBLIGATAIRE

FINANCEMENTS D'ACQUISITION (LBO)

FINANCEMENTS CORPORATE

**FINANCEMENTS DE PROJET PUBLIC-PRIVÉ
(PPP, DSP, ENR, IMMOBILIER STRUCTURE)**

DIRECTEUR FINANCEMENTS SPÉCIALISÉS ET INGÉNIERIE

Philippe DE OLIVEIRA - Tél. 06 20 07 63 58
philippe.de-oliveira@ceidf.caisse-epargne.fr

RESPONSABLE FINANCEMENTS STRUCTURES LBO-CORPORATE

Cédric ALIN - Tél. 06 22 67 16 72
cedric.alin@ceidf.caisse-epargne.fr

RESPONSABLE CAPITAL INVESTISSEMENT-DETTES OBLIGATAIRES

Guillaume GUIN - Tél. 06 23 66 47 60
guillaume.guin@ceidf.caisse-epargne.fr



**CAISSE D'ÉPARGNE
ILE-DE-FRANCE**