

19 Nineteen Messine



NOVEMBRE 2023

LA NEWSLETTER DE LINKERS

**DE L'UTILITÉ
D'UN CONSEIL M&A...**





DE L'UTILITÉ D'UN CONSEIL M&A...

01

Édito

De l'utilité d'un Conseil M&A...

P. Delecourt, LINKERS

02

Actus business

Opérations récentes

Scoop

EIF

Everko

TEB

Pact

EMN

Onet

Confidentiel / Média

03

Grand angle

Témoignage d'entrepreneur

M. Pfanner, PACT

Missions en cours

Avis d'expert

MB Avocats

04

À travers le monde

Réseau M&A Worldwide

Convention de Dublin

05

Des valeurs partagées

Des courses au large...

LINKERS a fait sa rentrée en beauté

Bienvenue à bord

Le métier de Conseil en Fusions & Acquisitions, ou de « Banquier d'affaires » comme on dit également, fait partie des professions d'intermédiation dont on imagine aisément pouvoir se passer.

En effet, de même qu'un propriétaire foncier peut vouloir se passer d'une agence immobilière pour vendre son bien, un chef d'entreprise peut choisir de se passer des services d'un Conseil en Fusions & Acquisitions pour céder sa société.

Naturellement, il devra alors consacrer beaucoup de temps et d'énergie à son projet : prise de connaissance du marché et des transactions, évaluation de l'entreprise, rédaction d'une documentation de présentation attractive, élaboration d'un business plan convaincant, constitution d'une data-room, identification en France et à l'étranger d'acquéreurs potentiels pertinents, établissement des contacts avec ces cibles, gestion des questions-réponses, des calls, des visites, des négociations, etc. Et tout cela en conservant la plus grande confidentialité possible à l'extérieur de son entreprise, sur le marché, mais aussi et surtout en interne, au sein de ses équipes de collaborateurs.

Cependant, et c'est important de le signaler, alors que le temps consacré à la mise en vente d'un bien immobilier ne causera aucun tort à celui-ci car il n'y a aucune raison pour qu'il se dégrade pendant ces quelques mois, il n'en est pas de même lors de la cession d'une entreprise : si un patron se laisse distraire du management de son affaire pour s'occuper de la vente de celle-ci, les conséquences peuvent être gravissimes. Une entreprise ne se satisfait pas d'une gestion approximative ou d'un pilotage à temps partiel !

Le premier bénéfice tiré de la collaboration avec un professionnel de la transmission d'entreprises est donc l'économie de temps... et de stress !

Un autre avantage majeur est tout aussi essentiel : il réside dans l'expérience apportée par le praticien du rapprochement pour qui ces opérations, quoique toutes différentes les unes des autres, constituent le quotidien ordinaire ; au contraire, un chef d'entreprise ne vend qu'une seule fois son affaire et il devra donc mener un processus long et compliqué sans avoir bénéficié de répétition préalable, ce qui ne le mettra pas à l'abri de regrets ultérieurs...

La valeur ajoutée d'un habitué des « fusacq » ne se limite pas là, elle s'appuie évidemment aussi sur les compétences et techniques qu'il met à disposition de ses clients :

- le bon usage de ses banques de données, de son carnet d'adresses et de ses réseaux domestique et international, pour détecter et contacter discrètement des acquéreurs potentiels ;
- ses capacités d'analyse fine du marché et des transactions, et de mesure comparative des valorisations constatées ;
- des *hard skills* solides : compétences techniques en matière financière, mais aussi juridique et fiscale ;
- des *soft skills* éprouvés : art de la négociation, de la diplomatie et de la stratégie, sens du relationnel.

Le conseil en Fusions & Acquisitions est donc l'ensemblier du process qu'il met en œuvre, il est capable, avec son équipe et en coordination avec les conseils habituels de l'entreprise, de délivrer un package complet à son client, tenant compte des intérêts de celui-ci, des collaborateurs et de l'entreprise, mais aussi des réalités du marché.

Ceci est particulièrement vrai pour les PME qui ne disposent pas d'un responsable M&A, voire d'une équipe dédiée à ces opérations, mais il n'est pas anodin de constater que même les plus grandes entreprises, pourtant bien dotées en ressources humaines et en compétences financières et stratégiques, font trimer les *teams* d'analystes des banques d'affaires ! Ce n'est certainement pas par simple esprit de partage...

Tout cela a un coût direz-vous, mais il faut le mettre en perspective avec les avantages obtenus finalement ; en effet, puisque le but de toute négociation est d'obtenir un résultat meilleur qu'en l'absence de négociation, ne vaut-il pas mieux payer des honoraires sur un prix de vente plus élevé, décroché sans stress au terme d'un process géré avec professionnalisme, que ne pas payer d'honoraires de conseil et devoir peut-être se contenter d'un prix de vente plus faible tout en ayant supporté seul les risques et les difficultés d'un process complexe.

Et puis, si vous trouvez que la compétence est chère... essayez donc l'incompétence !
(Yves Cannac – Président de la CEGOS)

OPÉRATIONS RÉCENTES



TOURISME D'AFFAIRES

CESSION

Située près de Rennes, **SCOOP** est une société organisatrice de voyages professionnels sur-mesure avec une réelle dimension RSE et une forte expertise "métier" dans les domaines agri et agro-alimentaires mais aussi la banque et l'assurance. Reprise par Laurence Touchard en 2005, SCOOP n'a cessé de se développer, approchant les 12 M€ de CA. LINKERS a conseillé la transmission de la société à son équipe dirigeante (K. Tanguy, S. Régnier et G. Gendron) via un LBO, avec le soutien financier minoritaire de 2 investisseurs privés et du Crédit Agricole (CA35) pour la dette senior.

MICHÈLE FINE
JÉRÔME LUIS
CONSEILS VENDEUR



CONSEIL FISCALITÉ

ACQUISITION

EIF (CA : 19 M€) est un groupe de conseil spécialisé en fiscalité locale et de l'urbanisme, financement de l'innovation, et valorisation des travaux d'économie d'énergie. Après l'avoir conseillé lors du LBO avec CICLAD et de l'acquisition de ATAX, LINKERS a accompagné EIF dans sa 1ère opération de croissance externe à l'international, avec la reprise de **FORECAST CONSULTING**. Cette prise de participation majoritaire dans cet acteur en financement de l'innovation et optimisation des charges sociales permet à EIF de s'implanter en Belgique et d'enviesager des synergies métiers.

JÉRÔME LUIS
SIDNEY SERVAL
CONSEILS ACQUÉREUR



OPÉRATEUR TÉLÉCOM & CLOUD

CESSION

Fondé en 2014, **EVERKO**, est un opérateur spécialisé dans les offres fibre, cloud et téléphonie sur IP, qui rayonne dans le Nord auprès d'une clientèle de PME, collectivités locales et grands comptes : Saint-Maclou, Norauto... La société était soutenue par Meanings Capital Partners. EVERKO est reprise par le groupe **CELESTE** (CA : 123 M€), fournisseur de solutions fibre & cloud de très haut débit pour les professionnels. Avec cette opération, le groupe renforce sa présence dans le nord de la France, ainsi que son expertise technique notamment SD-WAN.

JÉRÔME LUIS
CONSEIL VENDEUR



SYSTÈMES DE SÛRETÉ ÉLECTRONIQUE

4 CESSIONS

LINKERS a conseillé le groupe **TEB** dans la cession au groupe **SCUTUM** (CA : 300 M€, 1300 personnes, présence sur 6 pays) de ses filiales dédiées à l'installation et à la maintenance de systèmes de sûreté électronique (alarme anti-intrusion, contrôle d'accès et vidéosurveillance). Les filiales cédées sont **VIGILEC**, dédiée aux établissements bancaires sur le marché français, mais également les filiales internationales **TEB GmbH**, **TEB POLSKA** et **TEB IBERICA**, représentant un ensemble de l'ordre de 10 M€ de chiffre d'affaires.

SIDNEY SERVAL
CONSEIL VENDEUR



TUYAUTERIE CHAUDRONNERIE

CESSION MBI

PACT (CA : 10 M€, 65 salariés) est une société spécialisée dans la tuyauterie et la chaudronnerie métalliques et composites. Elle se positionne comme un véritable ensemble en tuyauterie industrielle en proposant des solutions clé en main à une clientèle grands comptes.

Au terme d'un processus concurrentiel ouvert, LINKERS a conseillé l'actionnaire de PACT dans la cession de sa société à **Frédéric Chalmin** (ancien DG de Kem One).

PAOLO ZOPPI
CLAUDIA FERNANDES
ALEXANDRE ZOPPI
CONSEILS VENDEUR



NETTOYAGE INDUSTRIEL

ACQUISITION

Le Réseau **EMN** réalise sa 20ème opération de croissance externe assisté par LINKERS, avec l'acquisition de **Calzati Nettoyages Services** qui apporte un chiffre d'affaires complémentaire de 8 M€. Cette transaction permet au réseau EMN de s'implanter à Lyon tout, en consolidant son positionnement de spécialiste de référence du nettoyage des parties communes d'immeubles auprès des syndicats. Le chiffre d'affaires consolidé du réseau EMN s'élèvera ainsi à près de 60 M€.

PHILIPPE LAURENT
FLORENT COUDRAY
CONSEILS ACQUÉREUR

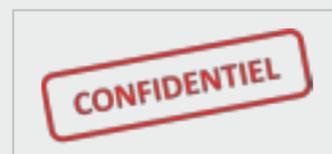


DÉSAMIANTAGE ET TRANSPORT

2 CESSIONS

LINKERS a accompagné le Groupe **ONET** dans le cadre de 2 cessions de filiales. Le groupe a souhaité se désengager de son activité de désamiantage (hors nucléaire) ainsi que de son activité de transport de marchandise. Ainsi, la société **Transport Brunelle** (CA : 4 M€), détenue depuis 2001 par la branche ONET Logistique, a été cédée au Groupe **QLC**. La seconde activité de désamiantage (CA : 5 M€) appartenant à **ONET Technologies** et a été cédée au **Groupe Chambriard**.

GUILLAUME ANSELIN
BENJAMIN LE GUILLOU
CONSEILS VENDEUR



PRODUCTION DE FILMS PUBLICITAIRES

CESSION

L'entreprise est spécialisée dans la production de films publicitaires. Elle réalise des spots TV, le suivi post-production et la production exécutive auprès d'une clientèle grands comptes. LINKERS a accompagné le dirigeant dans la cession de son entreprise à un groupe spécialisé dans la communication et le digital. Grâce à cette opération, le groupe renforce sa présence dans le secteur, en ligne avec sa stratégie de croissance externe afin de dépasser 50 M€ de CA en 2023.

PAOLO ZOPPI
CLAUDIA FERNANDES
CONSEILS VENDEUR

TÉMOIGNAGE D'ENTREPRENEUR

Marcel Pfanner, dirigeant de la société PACT cédée à Frédéric Chalmin

Marcel, pouvez-vous nous présenter la société PACT ?

Née de la fusion en 2015 de la société PACT, dont le domaine d'expertise est la tuyauterie et les pièces chaudronnées en composite, et de la société SNZ spécialisée dans la chaudronnerie et tuyauterie métalliques, l'entreprise emploie 65 salariés et réalise un chiffre d'affaires de 10 M€. Grâce à sa maîtrise des matériaux composites et métalliques, PACT réalise des projets pour de grands donneurs d'ordres, principalement dans les secteurs industriels tels que la chimie, la pharmacie, l'énergie et l'environnement en France, comme à l'étranger.



Marcel PFANNER
Président, PACT



Pourquoi avoir choisi Frédéric Chalmin pour assurer la relève de PACT ?

Après 13 années à développer PACT, je me réjouis de cette cession et de l'arrivée de Frédéric Chalmin à la tête de l'entreprise. Dans le cadre de cette opération, j'avais à cœur de préserver l'esprit familial de PACT et de pérenniser l'entreprise.

Frédéric Chalmin connaît bien le métier de PACT et ses clients. Il apporte une nouvelle vision et insuffle une nouvelle dynamique de développement de la société. Sa riche expérience, notamment dans le domaine de la chimie, permettra de poursuivre une croissance pérenne de l'entreprise.

Frédéric Chalmin s'appuie sur la technicité de l'équipe en place, un nouvel outil industriel fonctionnel et performant pour accélérer le développement de PACT.

Quel a été le rôle de LINKERS dans cette opération ?

L'équipe de LINKERS Lyon m'a accompagné tout au long de l'opération. Elle a organisé un processus de cession concurrentiel ouvert, après avoir identifié et approché les acquéreurs potentiels. Ce processus « open-bid » a permis de mettre en concurrence les différentes offres et de négocier le prix de cession et les pourtours de l'opération afin d'aboutir à un accord équilibré et pérenne.

MISSIONS ACHAT

Missions Achat *
Formation / Digital learning
Infogérance
Nettoyage tertiaire et copropriétés
Conseil en gestion de patrimoine
Relation client / Fidélisation
Transition énergétique
Sécurité
Education - Crèches

* LINKERS travaille également dans le cadre de missions de vente et de levée de fonds : celles-ci, pour des raisons de confidentialité, ne font l'objet d'aucune communication avant leur finalisation.

AVIS D'EXPERT

L'amendement Charasse

Face à la hausse des taux d'intérêts, la déductibilité des charges financières et l'effet de levier fiscal sont au cœur des opérations de LBO.

Fiscalement, la "compensation" des résultats bénéficiaires d'une société cible avec les résultats déficitaires d'une société holding de reprise est possible au sein d'un groupe d'intégration fiscale.

En revanche, ce schéma devient abusif lorsque la société cible est acquise auprès de la personne physique ou morale qui contrôle (Art. 233-3 du Ccom.) la société holding de reprise (opérations de « vente à soi-même »).

Dans ce dernier cas, « l'Amendement Charasse » (Article 223 B du CGI) conduit à réintégrer tout ou partie des charges financières du Groupe d'intégration pendant une durée maximale de 9 exercices.

Ces dernières années, l'application de l'amendement Charasse a été étendue à des schémas de reprise moins "caricaturaux".

Ainsi, il arrive que le Cédant soit associé à la holding de reprise pour ses compétences techniques ou sa capacité financière. Les relations entre Cédant et Cessionnaire, devenus associés, sont alors gouvernées par un Pacte. Les



Gwenaëlle HUBERT Sylvain NARAINSAMY
Avocats associés, MB Avocats, Rennes

décisions stratégiques sont votées conjointement par les associés dans l'intérêt de la société holding de reprise et de la cible.

Il n'en faut pas d'avantage pour s'exposer à ce que les relations entre associés soient considérées comme une "action de concert" caractérisant un "contrôle conjoint" de la société holding de reprise. Or, parce qu'un contrôle conjoint n'en demeure pas moins un "contrôle", la société cible est considérée comme ayant été acquise par une société contrôlée par le Cédant.

Le groupe d'intégration s'expose alors à voir ses charges financières réintégrées pendant 9 exercices.

Le Cabinet MB&A dispose des compétences permettant de structurer juridiquement et fiscalement les opérations de M&A qui leurs sont confiées afin de minorer l'exposition à ce type de risques.

LINKERS ET SON RÉSEAU INTERNATIONAL

Afrique :

Maroc

Amériques :

Argentine | Brésil | Canada | Equateur | Pérou | USA

Asie / Océanie :

Chine | Inde | Japon | Malaisie | Nouvelle-Zélande

Singapour | Thaïlande & Laos | Vietnam

Europe :

Allemagne | Belgique | Danemark

Espagne | Finlande | France

Grande-Bretagne | Grèce | Hongrie

Irlande | Islande | Israël | Italie | Lituanie

Norvège | Pays-Bas | Pologne | Portugal

Suède | Turquie

M & A
WORLDWIDE



M&A WORLDWIDE AT A GLANCE



Total Number of deals: 510 (less than 10% when the global market decreased by 14.4%), and 2860 deals closed over the last 5 years.

Total Deal Value: +36% to 13B€ and a total of 34.3B€ in deals being closed over the last 5 years.

Average Deal Size increased 52% to 26M€ (5 times more than in 2020)

Total Deal Value per dealmaker: 94M€ (more 291% than in 2020)

214 cases of cooperation: +73% in 2 years

40^{ème} CONVENTION M&A WORLDWIDE : 16-17 NOVEMBRE 2023, DUBLIN

MISSIONS CROSS-BORDER

CESSIONS : Cemm Thome à Amphenol (USA) ; Agis-Di Pasto à Ter Beke (Belgique) ; France Hybrides à Hendrix Genetics (NL) ; Coriance à A2A (Italie) ; La Celliose à CIN (Portugal) ; Axys à Meta4 (Espagne) ; Econocom CH à Lease-It (Allemagne) ; Tisys à Ultra Electronics (GB) ; Elysees West à Hotusa Hotels (Espagne) ; Filec à Amphenol (USA) ; Eboutich à Maus (Suisse) ; Genetel à Anite (GB) ; Packinox à Alfa Laval (Suède) ; Climpact-Metnext à Weathernews (Japon) ; SVD à Exertis (Irlande) ; Camping&Co à Rocket Internet (Allemagne) ; SecludT à Outpost24 (Suède) ; Editiel (Maurice) à GL Events ; Adonis Environnement (Madagascar) à Veolia Africa ; L'Officiel Du Déménagement à Movinga (Allemagne) ; Stoll Trucks (Luxembourg) à Turenne Capital et Euro Capital ; Alco à CTA (Italie) ; WeeSafe à KOLMI HOPEN - Groupe MEDICOM (Canada) ; TEB GmbH (Allemagne), TEB Polska (Pologne) et TEB Iberica (Espagne) par le groupe TEB...

ACQUISITIONS : Argyle (USA) par Labrador ; Ibrams (Allemagne) et Brand Project (Suède) par Wedia ; PC Garant (Allemagne), Citymain (GB), Cap Protection (Belgique) et Insurance2Go (GB) par SPB ; Frölich u. Walter (Allemagne) par CUC ; Pratik (Allemagne) par Pratique Paul Budde Communication (Australie) par Ubiquick ; Martin GmbH (Allemagne) par Infraneo...

DES COURSES AU LARGE EXALTANTES

A l'heure où nous mettons sous presse, la flotte de 90 voiliers de la classe Mini, bateaux de 6.50m de long, vogue dans les alizés entre les Canaries et la Guadeloupe, port d'arrivée de la Mini-Transat, transatlantique en solitaire et sans assistance.

Lors des courses de préparation de cette épreuve, le bateau sponsorisé par LINKERS et skippé par Caroline Boule a remporté la victoire sur la Calvados Cup et sur la manche Aller de la Transgascogne, démontrant ainsi son efficacité dans les allures au portant. C'est bien sûr plus difficile pour lui dans les allures au près car ce lévrier des mers est pourvu de foils mais pas de dérives : on ne peut pas tout avoir !!

*Caroline Boule – Mini Transat 2023
Sables d'Olonne - La Palma - Saint-François (Guadeloupe)*



Manon Le Gwen

LINKERS OPEN INTERNATIONAL DE DEAUVILLE 2023



L'édition 2023 des régates annuelles de Dragon parrainées par LINKERS s'est déroulée du 16 au 19 juin face aux célèbres Planches de Deauville avec au départ 22 équipages de 7 nationalités différentes. La course a été remportée par les allemands à bord du Dragon Grace GER1075 skippé par Hannes Hollaender devant les australo-japonais (YeahNah AUS 551) de Cooke Pete et l'équipage d'Alain Lathioor (Révolte FRA 4210), membre du Yacht Club de Deauville.

Rendez-vous est pris pour l'édition 2024 qui devrait se dérouler du 21 au 24 juin.

LINKERS A FAIT SA RENTRÉE EN BEAUTÉ



A l'occasion de la rentrée de septembre, l'équipe LINKERS a eu le plaisir d'organiser un bel événement à Lyon, en collaboration avec l'artiste-peintre Marie-Laure Ginet, auquel ont participé plus de 200 personnes. Le cocktail dînatoire préparé par le talentueux Guy Benayoun a enchanté les papilles des participants et a contribué à faire de cette soirée conviviale un grand succès !



BIENVENUE À BORD

LINKERS poursuit son recrutement en accueillant **Adrien Lacordaire**, diplômé de l'ESSCA, en tant qu'analyste au bureau de Paris. Adrien connaît bien la maison pour y avoir effectué un stage en 2022. Welcome on board!!



ÉQUIPE LINKERS



M. Fine

S. Serval

A. Marchandier
J. Luis
G. Lebranchu

G. Anselin

P. Laurent
D. Busquet

P. Zoppi

M. Belbéoc'h
B. Le Guillou

A. Zoppi

F. Coudray
P. Delecourt

C. Fernandes