

19 Nineteen Messine

NEWSLETTER
NOVEMBRE 2013

Financement des entreprises innovantes : sortie du tunnel ?

par Benjamin LE GUILLOU et Nicolas du RIVAU
Associés LINKERS

SOMMAIRE

Edito p.1

Financement des entreprises innovantes : sortie du tunnel ?
B. Le Guillou et N. du Rivau

Au fil de l'eau... p.2

Missions réalisées
LKB International
Auxigène-TDV
Adhrena
Coogee Data
118 000
Nexto

Carnet de bord p.3

Témoignage
N. Ducloux, DG de Méditrad
Prochaines escales
Invité à bord
Gensse & Associates

Au-delà des mers... p.4

Over the Channel
Genetel / Anite Plc
Missions cross border
Réseau international
Equipage

Siège social :

19, avenue de Messine
75008 Paris
www.linkers.fr

Le financement des entreprises innovantes serait-il en cours de guérison ? Quelques premiers signes de rétablissement du malade se font en tous cas pressentir : en effet, depuis quelques années le financement des start-ups françaises souffre d'un mal terrible appelé l'equity gap ou « vallée de la mort du financement » qui touche une entreprise générant déjà un petit chiffre d'affaires (inférieur à 1 M€) et recherchant un financement compris entre 500 K€ et 1 M€.

2013 fut l'année de plusieurs prises d'initiatives et évolutions sur cette problématique : montée en puissance et professionnalisation des réseaux de Business Angels, appuyées par le développement du financement participatif qui prend de plus en plus d'importance (40 M€ collectés en 2012 et 80 M€ de collecte estimée pour 2013), ainsi que par le lancement de véhicules d'investissement positionnés sur l'amorçage par plusieurs sociétés de capital-risque (Elaia Partners, I Source Gestion...) et sur l'equity gap (Breega Capital, Partech...). Le travail reste encore énorme, mais la prise de conscience semble réelle. Un peu d'optimisme ne se refusant pas actuellement, ce mouvement d'embellie semble également suivi par le capital risque dans son ensemble. En effet, les annonces récentes de plusieurs fonds d'investissement sur des levées d'encours records (Partech, 360 Capital Partners, Alven, Ventech...) semblent rassurantes.

Sur le 1^{er} semestre 2013, les levées de fonds en private equity des

entreprises innovantes françaises se sont élevées à près de 420 M€ (en hausse de 20 % par rapport au 2nd semestre 2012 et 6 % par rapport au 1^{er} semestre 2012). Surtout, le 1^{er} semestre 2013 fut le premier à connaître une hausse des investissements des fonds depuis le second semestre 2010. Ce niveau permet même à la France de combler l'écart qui s'était creusé ces dernières années avec la zone UK en termes de montants investis.

Cette tendance semble être encouragée à la fois par :

1- de multiples sorties intéressantes pour les fonds de capital-risque français constatées dernièrement dans le secteur des nouvelles technologies (Dailymotion, Neolane, Bestofmedia, Novaled, Impika, Entropysoft) ;

2- le mouvement général de rapprochement entre les entreprises innovantes et entreprises dites « traditionnelles », comme le montre récemment l'acquisition par Fiducial de Nexto, spécialiste du Cloud computing que LINKERS a conseillée ;

3- par des signes encourageants de la part des marchés financiers avec une hausse de plus de 25 % pour l'indice Small Caps observée depuis un an et de 20 % depuis le début de l'année 2013, ainsi que par le retour d'introductions en bourse d'entreprises françaises innovantes en France (Ymagis, Ekinops, Erytech, SpineGuard) et à l'étranger (Criteo, LDR Medical), qui permettent ainsi aux fonds d'in-

vestissement d'y voir une porte de sortie alternative à la cession industrielle et au LBO pour leur portefeuille de participations.

2014, une année charnière

L'année 2014 devrait être importante pour le capital-risque français avec plusieurs changements majeurs en perspective :

1- **l'arrivée du PEA PME**, qui entre en vigueur au 1^{er} janvier 2014 et qui va permettre de réallouer une partie de l'épargne française vers les ETI et PME françaises et indirectement vers les sociétés de capital-risque puisque leurs fonds y seront éligibles ;

2- **la réforme très attendue de l'assurance-vie** qui doit permettre également à l'épargne long terme d'être redirigée vers les PME et, par conséquent en partie vers les entreprises de nouvelles technologies ;

3- **l'apparition prochaine d'un cadre réglementaire pour le secteur du crowdfunding** ou financement participatif, qui devrait permettre à cette source de financement nouvelle pour les entreprises, de voir sa collecte augmenter de manière importante.

La France bénéficie aujourd'hui d'un écosystème très favorable pour la création de start-ups. Le problème survient souvent après.

Nos entreprises innovantes méritent véritablement un secteur du capital-risque fort.



Missions réalisées :

Distribution agro-alimentaire *Cession*



Créée au début des années 1950 en Normandie, **LKB International** distribue des produits frais, notamment des produits charcutiers, dans le circuit des professionnels des métiers de bouche. Dotée de plateformes à Rouen, Bordeaux, La Courneuve, Descartes, Epernay et Quimper, l'entreprise dessert la moitié du territoire métropolitain et réalise un chiffre d'affaires de 20 M€.

LKB International est cédée à France Frais (CA : 1,2 Md €), filiale du groupe coopératif Maîtres Laitiers du Cotentin qui exploite la plus grande laiterie d'Europe et est un très important producteur de fromages.

Conseil Cédant
Philippe Laurent

Tourisme / Loisirs *Acquisition*

AUXIGENE-Temps de Vivre est un Tour Operateur historique, spécialisé dans les voyages de groupes. L'acquisition de **MEDITRAD**, un Tour Operateur réalisant un chiffre d'affaires de 4,5 M€, s'inscrit dans une stratégie de croissance externe visant à renforcer le positionnement du groupe AUXIGENE-TDV sur son marché des groupes et seniors, et rentabiliser son approche web entamée à travers des partenariats avec certains groupes de presse. Jean Baillon et son fils Jérémie, dirigeants-actionnaires du groupe AUXIGENE, se fixent un objectif de faire voyager plus de 20 000 personnes à moyen terme et réaliser plus de 15 M€ de chiffre d'affaires.

Conseil Acquéreur
Michèle Fine

Externalisation commerciale *Acquisition*

Spécialiste de l'externalisation commerciale, **ADHRENA** (CA > 18 M€ en 2013) réalise une 3^{ème} croissances externe conseillée par **LINKERS** pour accélérer son développement dans l'animation en points de vente. ADHRENA a acquis en juillet dernier l'activité de **SELLING ATTITUDE** dans ce domaine.

À l'origine, ADHRENA se positionne comme gestionnaire de forces de ventes permanentes pour les marques principalement en grande distribution. La société a étendu son activité dans la vente en magasin avec l'acquisition en novembre 2012 d'**Axiome** puis celle d'**Acta Event** en mars 2013.

Conseil Acquéreur
Philippe Laurent



Nouvelles Technologies, IT *Levée de fonds*

COOGEE DATA, 1^{er} acteur de visites virtuelles guidées indoor grâce à son application **itiView**, a réalisé une première levée de fonds auprès de Business Angels lorientais et du fonds d'investissement SFLD. **itiView** est une application de visites virtuelles guidées "indoor" réalisées à partir d'images panoramiques en 360°, disponible sur smartphones, tablettes et PC. Cette application permet au voyageur d'anticiper son voyage de manière immersive et intuitive en visualisant au préalable son trajet dans des lieux de transit souvent anxiogènes (gares, aéroports, ports), mais aussi dans les centres commerciaux, universités, parcs de loisirs, zones d'activités, etc...

Conseil Levée de fonds
Nicolas du Rivau



Nouvelles Technologies, IT *3 acquisitions*

En quelques mois le **groupe 118 000**, dont la principale activité est le renseignement téléphonique, a fait l'acquisition de 3 sites web :

- **Info-brocantes.com** est un agenda/calendrier qui regroupe les dates des vide-greniers, brocantes et autres ventes au déballage. Le calendrier est proposé par thématique, situation géographique. C'est aussi un outil gratuit de mise en relation entre les organisateurs, les visiteurs et exposants potentiels ;

- **Maison-construction.com** propose plus de 100 vidéos explicatives et beaucoup d'outils pratiques, une sorte d'encyclopédie de la construction maison. Il présente de réelles vertus pédagogiques et de conseil avec plus de 1 000 articles thématiques et fiches pratiques sur la construction de maison et du bricolage, de même que des simulateurs et des caleulettes ;

- **BestOfArtisans.com** est une plateforme de mise en relation entre particuliers et artisans. Avec **BestOfArtisans.com**, **118 000.fr** proposera aux internautes de recevoir gratuitement des devis pour leurs projets de travaux. Les artisans bénéficieront ainsi d'un vivier de prospects qualifiés correspondant à leur savoir-faire et de nouveaux services.

Toujours plus de services pour les internautes...

De tels contenus vont contribuer à enrichir l'offre du portail **118 000.fr** qui compte déjà plus de 8 millions de visiteurs par mois.

Le portail **118 000.fr**, dont la fonction première est le renseignement téléphonique, a pour objectif de proposer de plus en plus d'informations sur les entreprises et les commerces. La société met ainsi en oeuvre une stratégie de build-up ciblée sur certaines thématiques afin d'enrichir son contenu et développer en interne de nouveaux services.

Conseil Acquéreur
Nicolas du Rivau



Cloud computing, IT *Cession*

NEXTO apporte à ses clients (PME, TPE et organismes publics) un catalogue de services "cloud" à la demande (infrastructures, serveurs, postes virtuels, backup, messagerie, téléphonie IP...) et un centre de services 24/7 (maintenance, supervision...).

Cette offre complète leur permet d'avoir l'ensemble de leur informatique sous forme d'un service centralisé à la demande, d'ajuster leur capacité en fonction des besoins et de payer à l'utilisation. **LINKERS IT** a accompagné les actionnaires de **NEXTO** (Frédéric Dumartin et Isatis Capital) tout au long d'un processus très compétitif.

Celui-ci a abouti à la cession de la société à **FIDUCIAL**, un des leaders des services pluridisciplinaires aux petites entreprises, artisans... (1,7 Md€ de CA).

FIDUCIAL, qui dispose de 650 agences et de 226 000 clients, entend proposer à ses clients TPE et PME une nouvelle offre de services à forte valeur ajoutée leur permettant de disposer, à tout moment et en tout lieu, de l'ensemble de leurs outils informatiques, de toutes leurs données et informations, quel que soit le support (PC, smartphones, tablettes...).

Conseil Cédant
Jérôme Luis



Témoignage d'entrepreneurs :

MEDITRAD voyage avec AUXIGENE-TDV : l'utilité d'un Conseil

« En 2009, j'ai repris en LBO avec Bruno Arbonel, la société MEDITRAD, un Tour Operateur créé en 1954 par Monsieur Jean Hofman, spécialiste des voyages individuels en Méditerranée et des groupes sur mesure dans le monde entier.

Lors du montage de cette opération, nous avons fixé des objectifs certes ambitieux mais réalistes par rapport au marché et au potentiel de croissance de l'entreprise qui a toujours d'excellents fondamentaux.

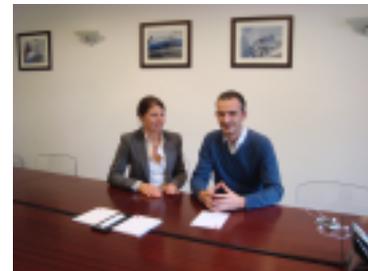
Cependant, l'atteinte des 15 M€ de CA à horizon de 3 – 5 ans était devenue difficile sous l'effet ciseau des changements géopolitiques sur nos principales destinations de Méditerranée, et de la compression du marché des produits moyens de gammes.

Ainsi lorsque Madame Fine, associée du cabinet LINKERS mandaté par son client Jean Baillon, Président d'AUXIGENE-Temps de Vivre, nous a contactés, nous réfléchissions à une stratégie de rapprochement avec un acteur du marché. Un adossement à AUXIGENE-TDV avait du sens : renforcer son positionnement sur les segments Groupes et Seniors et apporter une vraie connaissance métier sur l'individuel.

Ce qui m'a tout particulièrement séduit est l'avance prise par AUXIGENE-TDV sur ce marché grâce au développement d'une offre marchande sur internet à travers les réseaux des groupes de presse (Nice Matin, L'Alsace...). L'apport de nos volumes permettra de mieux dynamiser ces développements web.

Dès les premiers rendez-vous, Madame Fine a réellement contribué à établir une relation de confiance entre son client et nous, et à nous conseiller tous ensemble quant aux différents aspects favorisant la négociation d'un partenariat harmonieux. Nous n'avions pas pris de conseil vendeur, mais nous avons pu mesurer l'utilité d'un conseil, même face à nous, pour faciliter la cession. »

Nicolas Ducloux, DG de MEDITRAD - octobre 2013



de gauche à droite :

Michèle Fine - Associée LINKERS
Nicolas Ducloux - DG de MEDITRAD

Missions en cours - Prochaines escales :

Réf.	Missions Achat
A255	Formation post-bac
A262	Agencement de magasins
A270	Certification / Analyses techniques
A760	Solutions digitales d'aide à la vente

Réf.	Missions Achat
A767	Animations commerciales, Gestion de forces de vente, Marketing opérationnel
A868	Distribution BtoB de produits du génie climatique et électrique
A969	Internet BtoC - BtoB

LINKERS travaille principalement dans le cadre de missions de vente ; celles-ci pour des raisons de confidentialité, ne font l'objet d'aucune communication avant leur finalisation.

Invité à bord :

La croissance systémique, l'autre croissance !

G&A est un cabinet de conseil en stratégie dont l'approche repose sur le fait que l'entreprise est un organisme vivant comme les autres, elle est donc soumise aux mêmes exigences d'adaptation que les éléments d'un écosystème organique.

Si cela n'est pas très nouveau, cela suppose néanmoins un changement radical de modalité de gouvernance qu'il faut accompagner, et pour lequel la demande est grandissante. Ce changement est fondé sur le fait que rentabilité et compétitivité ne sont plus les seuls centres d'attention : **l'entreprise doit aussi avoir un Sens et être Agile**. En d'autres termes, dans le cadre de cette approche systémique du pilotage d'une entreprise, **compétitivité et rentabilité deviennent des résultantes et non des objectifs**.

Le travail du dirigeant et de ses équipes est alors la mise en place du couple Sens-Agilité. Et ça change tout, à l'inverse d'une croissance par expansion, une croissance par adaptation est la modalité par laquelle une entreprise est la plus profitable.

Lorsque nous analysons notre expérience nous observons trois phénomènes distincts :

- 1- **un changement dans la vision et la pratique de gouvernance du dirigeant**. Il élargit la notion de bien social, comprend qu'une stratégie ne se décrète pas mais se découvre, instaure une véritable chaîne de responsabilité (« accountability ») au sein de l'entreprise et donne la priorité aux moyens et non au résultat (la meilleure façon de dépasser ses objectifs !)
- 2- **un saut significatif de crois-**

sance de ces entreprises, doublé d'une maturation des dirigeants et de leurs collaborateurs. C'est une croissance dans tous les sens du terme ;

3- **des perspectives enrichies pour les actionnaires, investisseurs, banquiers, leveurs de fonds**. Dans cette alternative systémique proposée, une lumière nouvelle est jetée sur les questions de prise de risques, de ROI, de gouvernance...

Ces trois observations expliquent qu'au-delà de la passion de G&A pour l'accompagnement des dirigeants, une autre finalité nous anime ! Nous aimerions et agissons pour que notre écosystème évolue vers plus de profitabilité, plus de maturation, plus de plaisir, plus de création de valeur !



Chantal Gense
Founder



Margaux Grisard
Partner, CEO

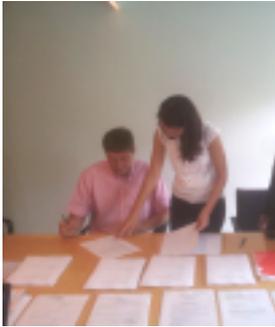
Gense & Associates
Change the way you do business : Think Systemic!

Louis Vuitton Building
101, avenue des Champs Elysées
75008 Paris

Tél. : +33 1 56 52 92 31
www.gense-associates.com

Publications : « Le manager aux cinq passeports », « Ethical Management, Efficient Management », « Manager autrement avec Expert 5A », « L'entreprise insoumise » - Chantal Gense, Phd





Gilles Hénin procédant à la signature des actes.

Over the Channel :

Cession de GENETEL au britannique ANITE Plc

Créée en 2000 et affichant 8 M€ de chiffre d'affaires, GENETEL est spécialisée dans les solutions de test et de mesure de la qualité et de la performance des réseaux de telecoms mobiles. Elle apporte un service complet à ses clients opérateurs : distribution de produits, consulting, formation et support.

Gilles Hénin, le fondateur de GENETEL, souhaitait s'adosser à un partenaire ayant une assise internationale et pérenniser son entreprise. LINKERS IT l'a accompagné dans le cadre de la cession de sa société à ANITE.

ANITE Plc, cotée à la Bourse de Londres (132 M€ de CA en 2013), édite des logiciels qu'elle commercialise, intègre et infogère auprès de 400 opérateurs mobiles, équipementiers télécoms et régulateurs, dans plus de 100 pays dans le monde.

L'acquisition de GENETEL, qui distribuait ses produits (NEMO), permet à ANITE de renforcer sa position sur le marché français des outils de test des réseaux mobiles alors que les réseaux 4G LTE se déploient à travers l'Europe. Elle offrira également une plateforme permettant de dé-

LINKERS



FOR INNOVATIVE COMPANIES

velopper plus encore l'activité d'ANITE sur les marchés francophones africains sur lesquels GENETEL est bien implantée (Tunisie, Maroc, Côte d'Ivoire).

Cette opération est un nouvel exemple du savoir-faire de LINKERS dans le cadre d'opérations cross-border (environ 20 % des transactions réalisées par notre cabinet).

Conseils Cédant : Jérôme Luis, Philippe Delecourt

Missions cross border :

CESSIONS : CEMM THOME à AMPHENOL (USA), AGIS-Di Pasto à TER BEKE (Belgique), FRANCE Hybrides à HENDRIX Genetics (Pays-Bas), CORIANCE à A2A (Italie), ECONOCOM Suisse à LEASE-IT (Allemagne), LA CELLIOSE à CIN (Portugal), AXYS à META 4 (Espagne), TISYS à ULTRA Electronics (GB), ELYSEES WEST à HOTUSA Hotels (Espagne), FILEC à AMPHENOL (USA), EBOUTIC à MAUS (Suisse), GENETEL à ANITE Plc (GB)...

ACQUISITIONS : de BRAND PROJECT (Suède) par WEDIA, de PC GARANT (Allemagne) et de CITYMAIN (GB) par le groupe SPB...

Réseau international :

- Afrique du Sud : IBN Consulting
- Allemagne : Active M&A Experts ; S&P Mergers & Acquisitions
- Arabie Saoudite : AMWAL
- Autriche : TJP Advisory Services
- Belgique : Vandecruys
- Brésil : Cypress
- Bulgarie : Transacta
- Canada : Maxima Divestitures Group
- Croatie : Grubisic & Partners
- Danemark : Nordic M&A
- Egypte : FinCorp Investment
- Espagne : ARS Corporate
- France : LINKERS ; MBA Capital
- Grande-Bretagne : Precision Corp. ; Rickitt Mitchell & Partners
- Hong Kong : SCS Hong Kong Ltd
- Hongrie : International M&A
- Inde : Corporate Catalyst India
- Israël : Cukierman & Co. M&A
- Italie : Avvalor Corp. Solutions ; Bridge Kennedy International
- Japon / Malaisie : SCS Global
- Maroc : Actipar
- Mexique : Corp. Finance Services
- Norvège : DHT Corp. Services
- Pays-Bas : T&T
- Pologne : Capital One Advisers ; JP Weber Sp.
- Rép. Baltes : United Partners
- Rép. Tchèque : VICF
- Roumanie : FRD Center
- Russie : Rye, Man & Gor Securities
- Singapour : SCS Global Holdings
- Suède : Stockholm Corp. Finance
- Suisse : Adbodmer Capital
- Turquie : Crossborder Corporate
- Ukraine / Belarus : Capital Times
- USA : Focus LLC

...Prochain congrès M&A Worldwide à CASABLANCA, les 21-22 novembre 2013...

Equipage :



P. Delecourt, J. Quint, G-E Buet, B. Le Guillou, M. Fine, P. Laurent, S. Serval, N. du Rivau, D. Busquet, J. Luis, M. Belbéoc'h



www.m-a-worldwide.com

LINKERS met l'expérience de ses consultants et de son réseau international M&A Worldwide au service de ses clients, managers et entreprises de tous secteurs, dans les domaines suivants :

- Conseil en Ingénierie Financière et Evaluations, fairness opinion, montages MBO, OBO, MBI...
- Conseil en Fusions-Acquisitions : mandats de cessions ou d'acquisitions
- Levées de Fonds : recherche de financements externes, négociation de management packages, pactes d'actionnaires...
- Formations pour dirigeants : CEGOS, LES ECHOS Formation...



19, avenue de Messine
75008 Paris
Tél. +33 1 53 53 59 30
www.linkers.fr

