

# 19 Nineteen Messine

## LOI HAMON : À LA DÉRIVE...

par Philippe DELECOURT  
Associé-Gérant LINKERS

### SOMMAIRE

**Edito** p.1  
*Loi Hamon : à la dérive...*

*P. Delecourt, Linkers*

**Au fil de l'eau...** p.2  
*Missions réalisées*

*Enchantier.com  
Espace 4 Retail  
Companeo  
PlaceVictorHugo  
Store Factory*

**Carnet de bord** p.3  
*Témoignage d'un Family Office*

*G. Paillaud, Beviguen*

*Prochaines escales  
Invité à bord*

*S. Guinchard, Ixens*

**Au-delà des mers...** p.4  
LINKERS, sponsor du "Voilier des Rois"

*Missions cross border  
Réseau international  
Equipage*

#### Siège social :

19, avenue de Messine  
75008 Paris

[www.linkers.fr](http://www.linkers.fr)

**La loi Hamon est-elle une fausse bonne idée économique...** ou plutôt une véritable mauvaise idée politique ?

Avant de quitter le gouvernement, M. Hamon a benoîtement fait voter une loi relative à l'Economie Sociale et Solidaire (loi n° 2014-856, dite Loi Hamon) qui comprend en son sein des articles s'appliquant aux cessions d'entreprises de 1 à 249 salariés, quels que soient leur secteur d'activité et leur forme juridique.

**En résumé, que disent les articles 19 et 20 de la Loi Hamon ?** En cas de cession du fonds de commerce ou du contrôle du capital d'une société de moins de 250 personnes, les salariés de celle-ci devront être informés du projet au moins 2 mois avant la réalisation de la cession et devront recevoir une information suffisante pour leur permettre de formuler une offre de reprise s'ils le souhaitent. Le non-respect de ces obligations pourra être sanctionné par la nullité de la cession, à la demande de tout salarié !

**Quelle est, officiellement, la raison qui a poussé le gouvernement à faire voter ce texte ?** Le constat que de nombreuses petites entreprises disparaissent chaque année faute d'avoir trouvé un repreneur, ce qui détruirait un nombre considérable d'emplois dans le secteur marchand.

**La solution proposée ?** Permettre aux salariés de formuler une offre de reprise de leur entreprise en obligeant les employeurs à les informer suffisamment pour ce faire.

**Selon les praticiens de la transmission d'entreprises, cette loi apporte une mauvaise solution à un problème mal posé.**

- En effet, les entreprises qui disparaissent faute de repreneur sont tout simplement des entreprises qui ne peuvent pas être reprises : déficits structurels, disparition d'un marché, business-model obsolète, etc. Ce sont dans la plupart des cas de très petites entreprises reposant sur une seule personne, dont le départ ou la disparition sonne le glas de l'activité ; - 2 mois est un délai trop court pour que des salariés puissent finaliser un schéma de reprise, mais trop long pour que la confidentialité nécessaire à une telle opération reste préservée ; - enfin, instituer un délai d'information de 2 mois avant la cession, pour résoudre une problématique précisément générée par l'absence de cession, n'a tout simplement pas de sens ! Si l'on épouse cette thèse, **M. Hamon prendrait donc les actionnaires pour des imbéciles**, qui auraient sous leurs propres yeux des salariés capables et désireux d'investir, et qui pourtant ne les verraient pas et laisseraient couler leur société plutôt que de la leur vendre. **Il prendrait aussi les salariés pour des « gogos »** auxquels on peut refiler vite fait une affaire dont personne n'aurait voulu auparavant.

**Une autre analyse est possible :** M. Hamon n'est pas dénué d'intelligence mais il poursuit un tout autre but que celui de favoriser la reprise d'entreprises par leurs salariés (pour cela, il existe déjà des dispositifs fiscaux) !

En réalité, sous les dehors d'un objectif d'efficacité économique (la non-destruction d'emplois), malicieusement introduit au beau milieu d'une loi à

caractère général (l'Economie Sociale et Solidaire), votée le 31 juillet au cœur de la trêve estivale, **l'aile trotskyste du Parti Socialiste poursuit son entreprise de « soviétisation » de l'économie française** en permettant aux salariés des TPE et PME de s'immiscer dans le processus de cession de leur entreprise, d'avoir accès à des informations hautement confidentielles et de pouvoir faciliter ou au contraire compliquer, voire empêcher, une transaction.

En effet, la transmission de nombreuses données confidentielles à l'ensemble des salariés, notamment ceux susceptibles de partir à la concurrence si l'acquéreur ne leur convient pas, ou d'ores et déjà démissionnaires ou en préavis de licenciement (ils restent alors bénéficiaires de ces informations au même titre que les autres), constituera **un grave danger pour l'entreprise, produisant l'effet exactement inverse de celui officiellement recherché par cette loi** : cette menace se traduira immanquablement soit par une diminution du prix de cession, n'encourageant donc pas l'actionnaire à vendre ses titres, soit par le renoncement de potentiels acquéreurs industriels ou financiers.

A moins que cela ne se solde par un sordide marchandage : la signature d'une lettre de renonciation à la formulation d'une offre de reprise en échange d'avantages salariaux...

Comment une idée initialement vouée à la sauvegarde de l'emploi salarié peut-elle aboutir à un tel danger pour l'entreprise ? Ce ne peut être l'effet ni du hasard, ni d'une mauvaise écriture du texte de loi, mais bien l'effet d'une dérive idéologique !

## Missions réalisées :

### Internet service BtoC Cession



**Enchantier.com**, fondé en 2008 par Thomas Finck, permet aux particuliers de chiffrer leur devis en quelques clics et de rencontrer des artisans près de chez eux. La cession de ce premier site d'intermédiation au groupe BATACTU va ainsi contribuer à enrichir l'offre et le savoir-faire en lead generation du groupe BATACTU. Depuis plus de 10 ans, BATACTU conçoit, développe et diffuse des contenus et des services en ligne pour les secteurs de la construction, de l'habitat et de l'immobilier : les professionnels du BTP (Batiactu, L'Annuel des Prix, Construcom), les particuliers (maisonapart.com, estimtravaux.com), et les entreprises (bureauxlocaux.com). Le groupe se développe aussi à l'international, et notamment en Russie depuis 2011.



**ESPACE 4 Retail**, société iséroise spécialisée dans l'aménagement et la maintenance des espaces commerciaux, a récemment acquis MT2A (Rousseau Agencement). Regroupant 120 collaborateurs, ce nouvel ensemble au service des enseignes réalise 40 M€ de CA et est implanté à Paris et dans plusieurs grandes villes : Marseille, Lyon, Grenoble, Le Mans et Strasbourg.

Pour Eric Jeannin, le fondateur d'ESPACE 4, « *Ce rapprochement est une étape clé pour le groupe dans son évolution. Il a pu se réaliser en particulier grâce à l'implication de la direction de Rousseau Agencement qui continuera d'en piloter l'activité* ».

**COMPANEO GROUPE**

**Aménagement de points de vente  
Acquisition**

**PlaceVictorHugo**

**store factory solutions e-commerce**

**Conseil Acquéreur  
Didier Busquet**

### Internet service BtoB Acquisition

**COMPANEO**, spécialiste de la mise en relation BtoB, poursuit sa stratégie d'élargissement de son offre de services BtoB. Grâce à sa marketplace de devis, ses catalogues, ses centres d'appels, ses services d'affiliation BtoB, et sa plateforme de Webinars (conférences en ligne), COMPANEO est le leader de la mise en relation et de la génération de leads BtoB. Le groupe a déjà permis à plus de 1 000 000 entreprises en Europe d'entrer en relation avec un ou plusieurs de ses 5 000 clients BtoB. Avec une équipe de 180 personnes, COMPANEO est présent en France, Belgique, Royaume-Uni, Pays Bas et en Allemagne, et compte The Carlyle Group parmi ses actionnaires principaux.

**LINKERS**  
**Conseil Vendeur  
Nicolas du Rivau**

### Formation Levée de fonds

**PlaceVictorHugo (PVH)** est un opérateur de formation privé qui a développé depuis 13 ans des expertises complémentaires qui lui permettent d'accompagner ses clients tout au long de leur vie professionnelle, ainsi que dans l'acquisition de connaissances « loisir ».

Le groupe est notamment actif dans l'accompagnement managérial, l'enseignement du français (France Langue), la communication pédagogique et la formation professionnelle à distance (Educatel).

Le groupe s'appuie sur des partenariats avec des institutions à forte notoriété (Polytechnique, ENA, ESSEC...).

PVH accueille environ 35 000 apprenants par an (étudiants, managers...) et bénéficie de références BtoB prestigieuses : La Poste, SNCF, EDF, Renault, Air France, Orange...

**Conseils Vendeur  
Jérôme Luis  
Michèle Fine**

Avec un CA de près de 25 M€, le groupe PVH s'est développé rapidement au cours des précédents exercices, par croissance interne et externe.

LINKERS a accompagné PVH dans sa levée de fonds de 2,3 M€ auprès de MIDI Capital pour financer ses projets de développement.

**Conseil Société  
Jérôme Luis**

### Plateforme de création de sites e-commerce Cession

**STORE FACTORY** se caractérise par une offre très intégrée avec une plateforme (SaaS) accessible en ligne qui permet à ses clients de réaliser (en quelques jours) et d'administrer leurs sites e-commerce (web et mobiles).

La société s'adresse à une clientèle de TPE et PME qui recherchent une solution souple, rapide et peu onéreuse pour disposer de leur site de e-commerce. Jean-Luc Wernoth, le fondateur, et son actionnaire Guy Paillaud, souhaitent adosser la société à un partenaire ayant une assise permettant de dynamiser l'action commerciale, et de la pérenniser dans le temps.

LINKERS IT les a accompagnés dans le cadre de la cession de STORE FACTORY à FIDUCIAL. FIDUCIAL (1,7 Md € de CA) est un des leaders des services pluridisciplinaires aux petites entreprises, artisans...

FIDUCIAL, qui dispose de 650 agences et 226 000 clients, avait racheté en 2013 la société Y-Proximité qui propose la réalisation de sites Internet « vitrine ».

L'acquisition de STORE FACTORY permet donc au groupe de proposer une offre complète (site vitrine et e-commerce).

**LINKERS**  
**Conseils Vendeur  
Jérôme Luis  
Michèle Fine**

## LINKERS soutient les graines d'entrepreneurs !

LINKERS fait partie du Jury « **Graines de Boss** », un concours de création d'entreprises lancé il y a 10 ans par Fabrice Delon, un serial-entrepreneur souhaitant aider les start-up à se développer, guidées par des « mentors » ou business leaders. Depuis son lancement, 45 entreprises ont été couronnées.

En 2013, son équivalent anglais, « The New Sparks », a vu le jour au Royaume-Uni, et la Suisse prévoit un lancement en 2015. Ces concours sont ouverts à toutes les start-up françaises et anglaises, en cours de création ou créées depuis moins de 5 ans, et les inscriptions à ces concours sont gratuites.

LINKERS a participé à la sélection finale 2014 : 10 lauréats Graines de Boss et 6 lauréats New Sparks ont été couronnés le 20 mai dernier lors de la cérémonie officielle qui s'est tenue à la Résidence de l'Ambassadeur de Grande-Bretagne à Paris.



## Témoignage d'un Family Office :

### Cession de Store Factory, une participation de BEVIGUEN

Guy Paillaud, ancien dirigeant du Groupe CARREFOUR, a constitué un **Family Office qui investit au capital de jeunes entreprises**. L'approche de Guy Paillaud est très opérationnelle puisqu'il accompagne ses participations aussi bien dans le cadre de leurs décisions stratégiques que, parfois, en « incubant » de jeunes sociétés logées dans ses propres bureaux et en leur fournissant un support administratif, juridique et financier.

Ce Family Office accompagne ainsi Jean-Luc Wernoth depuis que ce dernier a créé STORE FACTORY, société spécialisée dans la réalisation de sites e-commerce pour TPE/PME.

Voulant adosser leur "bébé" à un partenaire industriel lui permettant d'accélérer son développement, l'actionnaire et le dirigeant de STORE FACTORY ont confié un mandat de cession à LINKERS et son équipe spécialisée dans le domaine IT.

Guy Paillaud : « *C'est en toute confiance que j'ai laissé LINKERS IT approcher des acteurs bien ciblés et mener le process en concertation avec Jean-Luc Wernoth. Plusieurs contacts extrêmement intéressants ont été discrètement noués et c'est avec le groupe FIDUCIAL que l'alchimie s'est révélée la plus prometteuse. La transaction a été efficacement préparée par LINKERS IT et je ne suis intervenu que sur certains points clés de la négociation.* »

Guy Paillaud, BEVIGUEN - octobre 2014



De gche à dte : J. Luis, M. Fine, G. Paillaud

## Missions en cours - Prochaines escales :

Réf.	Missions Achat
A255	Formation post-bac
A271	Agence de voyage grand public
A272	Linge de maison vendu en GMS

Réf.	Missions Achat
A760	Solutions digitales d'aide à la vente
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 :

### Les "Champions Cachés" : fers de lance de la création de valeur et d'emplois

Par Stéphan Guinchard, Partner IXENS

Le concept des « Champions Cachés » est né dans les années 80 grâce au professeur allemand Hermann Simon, qui caractérise ainsi des entreprises situées dans le top 3 mondial de leur marché, réalisant moins de 3 Mds€ de CA et relativement méconnues, au vu de leur position de marché.

Prolongeant cette étude en France depuis 2008, j'ai identifié près de 200 PME et ETI françaises Championnes Cachées, qui s'inscrivent dans un échantillon de 3 000 entreprises dans le monde.

Le portrait-robot du Champion Caché nous donne une ETI de 2 000 employés et 326 M€ de CA dont 2/3 à l'export. Il s'agit surtout d'entreprises du secteur secondaire, de nature patrimoniale à plus de 70%. Pour la moitié, elles ont été créées avant la seconde guerre mondiale et plus d'1/4 sont centenaires !

Pendant la période de crise récente, de 2009 à 2013, seules les ETI ont créé de l'emploi en France ! C'est dire que la crise a révélé les limites d'une approche trop financière du capitalisme et a remis à l'honneur les entreprises

familiales/patrimoniales, championnes de la création de valeur sur le long terme. Si nous disposions en France d'autant de Champions Cachés qu'en Allemagne, nous comptierions 1 million d'emplois de plus et 100 Mds€ supplémentaires dans notre balance commerciale, de quoi la remettre dans le vert...

#### Les bienfaits des perspectives longues...

Les Champions Cachés inscrivent leurs stratégies à succès dans un temps long :

- leurs ambitions de croissance sont très élevées mais ils se donnent le temps de les atteindre. En effet, l'innovation, la montée en gamme et la construction d'une marque forte prennent du temps : Eurofins Scientific, Parrot, Laporte Ball-Trap et bien d'autres se sont ainsi patiemment imposés comme la référence de leur marché sur quelques dizaines d'années ;

- les patrons restent en poste en moyenne plus de 20 ans, ils comptent en générations et non en trimestres. Ainsi le jeune patron de Darégal, représentant la 5ème génération à la tête de l'affaire fami-

liale, construit sa stratégie autour de « *la pierre que ma génération va apporter à l'entreprise* » ;

- le temps permet également de transformer le personnel en une vraie ressource : un pool de talents que l'entreprise cultive et dans lequel elle investit, plutôt qu'une variable d'ajustement des coûts.

#### ... et de l'apport de valeurs ajoutées extérieures

Les Champions Cachés ont démontré leur capacité à traverser les crises et à négocier des étapes clés de leur histoire en tirant parti, quand il le fallait, du regard « non émotionnel » porté sur eux par des administrateurs indépendants, des conseils extérieurs, des experts « 3rd party », en matière de stratégie, de croissance externe ou de transmission.

Le livre « **Les Champions Cachés du XXI<sup>e</sup> siècle** », préfacé par Yvon Gattax et enrichi de nombreux exemples, dévoile les secrets de ces ETI et analyse les ressorts qui leur ont permis de s'imposer sur un marché mondial, de croître et d'y prospérer contre vents et marées sur une longue durée.



Stéphan Guinchard  
IXENS

60, avenue Charles de Gaulle  
92200 Neuilly-sur-Seine  
[stephan.guinchard@ixens.fr](mailto:stephan.guinchard@ixens.fr)



## LINKERS, sponsor du "Voilier des Rois"

Le "LINKERS OPEN INTERNATIONAL DE DEAUVILLE" s'est déroulé avec succès du 27 au 30 juin 2014 sur le plan d'eau de Deauville-Trouville. Cette épreuve du circuit international des courses de Dragon a réuni 24 bateaux de plusieurs nationalités.

La victoire a été remportée par un équipage allemand, devant deux équipages britanniques, un belge, un français et un néerlandais, au terme d'une bagarre acharnée entre barreaux, mais toujours empreinte d'un fair-play digne des premiers temps du yachting !

Le Dragon, surnommé « le Voilier des Rois » ou « le Roi des Voiliers », est un élégant quillard de sport de 9 mètres, à gréement de sloop, dont la carène fine a été dessinée en 1929 par l'architecte naval danois Johan Anker à la demande du Göteborg Royal Yacht Club pour permettre aux amoureux de la voile de se mesurer à armes égales sur des bateaux simples et performants lors de régates à 3 équipiers.

Modernisé au fil du temps tout en conservant son authenticité et sa pureté, ce voilier mythique séduit les fins barreaux et les amoureux des belles carènes du monde entier.

Le maire de Deauville, Philippe Augier, et son adjoint aux Sports Pierre-Alain Duplas, se sont félicités du partenariat noué entre le DEAUVILLE YACHT CLUB (DYC) et LINKERS en vue de faire de cette régata annuelle une date incontournable du circuit international des Dragon et un événement phare du nautisme deauvillais.



Remise des prix au DYC le 30 juin 2014

De gche à dte : G. Bouvard, Président du DYC et P. Delecourt, Associé-Gérant LINKERS

**Rendez-vous est pris pour l'édition 2015**



Dragons sous spi



Bateau du Comité de course

## 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) ; de CITYMAIN (GB) et de CAP PROTECTION (Belgique) par le groupe SPB ; de FRÖHLICH u. WALTER par CUC...

... Prochain congrès M&A Worldwide à **ISTAMBUL** : 28 - 29 mai 2015...

## Réseau international :

- **Afrique du Sud** : IBN Consulting
- **Allemagne** : Active M&A Experts ; S&P Mergers & Acquisitions
- **Arabie Saoudite** : AMWAL
- **Australie** : Johnsons Corporate
- **Autriche** : TJP Advisory Services
- **BeNeLux** : T&T M&A
- **Brésil** : Cypress Associates
- **Bulgarie** : Transacta
- **Canada** : Spira Capital Partners
- **Chine** : Morgen Evan
- **Croatie** : Grubišić & Partners
- **Egypte** : FinCorp Investment
- **Espagne** : ARS Corporate
- **Estonie** : United Partners
- **France** : LINKERS ; MBA Capital
- **Grande-Bretagne** : Precision Corp. ; Rickitt Mitchell & Partners
- **Hong Kong** : SCS Global C.
- **Hongrie** : International M&A
- **Inde** : Corporate Catalyst (India)
- **Israël** : Cukierman & Co. M&A
- **Italie** : Avvalor Corp. Solutions ; Bridge Kennedy International
- **Japon** : SCS Global Consulting
- **Malaisie** : SCS Global Advisory
- **Maroc** : Actipar
- **Mexique** : Corp. Finance Services
- **Norvège** : DHT Corporate Services
- **Pologne** : Capital One ; JP Weber Investments
- **Roumanie** : FRD Center
- **Russie** : Rye, Man & Gor Securities
- **Singapour** : SCS Global Holdings
- **Suède** : Stockholm Corp. Finance
- **Suisse** : Adbodmer
- **Turquie** : Crossborder Corporate
- **USA** : Focus LLC

## Equipage :



De gauche à droite : N. du Rivau, J. Quint, G-E Buet, P. Delecourt, P. Laurent, M. Fine, J. Luis, G. Sangiovanni, S. Serval, B. Le Guillou, M. Belbéoc'h, F. Coudray, D. Busquet.



[www.m-a-worldwide.com](http://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](http://www.linkers.fr)

