

19 Nineteen Messine



NOVEMBRE 2019

LA NEWSLETTER DE LINKERS

**LA FRANCE,
START-UP NATION ?**





01

Édito

La France, Start-up Nation ?

B. Le Guillou, LINKERS

02

Actus business

Opérations récentes

Groupe Pinet

Groupe EMN

Tilli

Médiaperformances

Docendi

Orthodidacte

Stoll Trucks

Groupe Buffon

03

Grand angle

Témoignage d'entrepreneuses

S. Bolloré - Pdte de Docendi

Missions en cours

Avis d'expert

D. Parent - Etude A Contrario

04

À travers le monde

Réseau International

Congrès M&A WW mai 2020 : Copenhague

Un des 1^{ers} LBO franco-luxembourgeois

Missions cross-border

05

Des valeurs partagées

Sponsoring

Équipe LINKERS

LA FRANCE, START-UP NATION ?

BENJAMIN LE GUILLOU

Associé LINKERS

La France, une start-up nation ?

"Une start-up nation est une nation où chacun peut se dire qu'il pourra créer une start-up" selon la définition qu'en donnait Emmanuel Macron en novembre 2018. Erigée en modèle de développement par le gouvernement, la start-up nation est devenue un objectif politique dans un grand nombre de pays à travers le monde avec pour modèle des pionniers tels que les Etats-Unis, la Chine, la Corée du Sud, Israël ou le Canada.

Une dynamique générale encourageante

Après un démarrage laborieux dans les années 2000, la France a réactivé récemment cet objectif avec des résultats plutôt prometteurs : l'état d'esprit général est bien présent avec un territoire propice à l'innovation et un écosystème fort de 10 000 start-up, dont plus de 1 400 ont déjà levé au cours des cinq dernières années selon BCG. La France attire de plus en plus d'entrepreneurs : 15,7 % de la population française a l'intention de fonder une entreprise dans les trois prochaines années, soit 30 % de plus que la moyenne en Europe (11,9 %) ou qu'aux Etats-Unis (11,9 %). Ce taux grimpe même à 60 % des 18-29 ans.

Avec 3,8 Mds d'euros levés sur les trois premiers trimestres 2019, les start-up françaises ont déjà mieux performé qu'en 2018. Ce chiffre s'explique principalement par l'augmentation de 66 % du ticket moyen (9,3 M€), compensant une baisse de 13 % du nombre des opérations.

Encore quelques faiblesses

Cette tendance est cependant à relativiser car elle ne fait toujours pas de la France un leader en la matière. L'augmentation des montants levés est en effet une dynamique que l'on retrouve globalement en Europe et la France reste toujours positionnée derrière le Royaume-Uni et l'Allemagne. Si le rattrapage est donc en route, quelques faiblesses persistent encore dans le financement des start-up françaises :

- Le ticket moyen des levées de fonds reste inférieur à la moyenne européenne (10,7 M€). Malgré les levées récentes de Meroo, Doctolib ou encore Wefirst, les investissements en série C, D (supérieurs à 30 M€) et investissements pré-IPO réalisés par les fonds dédiés ou les fonds ayant une stratégie d'investissement plus large (notamment global tech) sont manifestement peu nombreux.

- Si on compte de nombreux Business Angels "stars" très proactifs dans les premiers tours de table, le nombre d'investisseurs privés s'élève à 10 000 en France, quand le Royaume-Uni en compte 25 000.

- Les "exits" réalisés en France par les fonds technologiques, nécessaires pour alimenter l'écosystème en liquidités sont rares (5,5 Mds en France contre 40 Mds au Royaume-Uni). Le marché des IPO est en effet quasi inexistant en France, comme les opérations de M & A dépassant le milliard ; la faute à un marché boursier peu attractif, l'absence de leaders mondiaux dans la Tech dynamisant les fusions-acquisitions et une timidité des grands groupes en la matière.

Les annonces récentes du Président d'un nouveau fonds de 10 milliards d'euros dédié à l'innovation, de la création du Next40 et de la volonté de voir émerger 25 licornes d'ici trois ans (contre 7 aujourd'hui) devraient créer une dynamique supplémentaire pour pallier ces faiblesses. Mais cette "chasse" à la licorne ne doit pas se faire à n'importe quel prix. Alors que les Etats-Unis ont vu naître ce mouvement il y a 10 ans, les difficultés récentes d'Uber et We Work montrent en effet les limites de cette course à la valorisation et son bénéfice réel sur l'économie.

A ce sujet, près de 75 % du Next40 est composé de sociétés dont le modèle repose sur la "plateformisation" des services ou digitalisation des usages. Il ne faudrait pas se tromper sur les secteurs de l'innovation à prioriser, au risque de ne pas privilégier le secteur des Deeptech (technologies de rupture), secteur dans lequel on voit encore trop peu de start-up émerger et où les investissements sont encore réalisés en majorité par les grands groupes et les pouvoirs publics à travers les laboratoires de recherche.

Mais des atouts bien connus

Dans ce secteur, la France avec sa propre histoire industrielle, a pourtant de nombreux atouts lui permettant de se positionner dans la compétition mondiale pour le leadership de la quatrième révolution industrielle :

- une recherche de haut niveau et un investissement total en R&D de près de 60 Mds € par an (6^{ème} rang mondial) ;
- de nombreux ingénieurs scientifiques de qualité dont le coût est deux fois moins élevé que dans la Silicon Valley ;
- une épargne financière abondante (près de 1 100 milliards d'euros) ;
- de nombreuses grandes entreprises d'élite ayant réussi à devenir des leaders mondiaux ou européens sur des secteurs stratégiques tels que l'Energie, l'Aéronautique et spatial, la Finance, les Télécoms, l'Agroalimentaire, la Pharma, le Transport ou encore la Construction. De quoi pouvoir assumer aisément à l'avenir ce nouveau statut de "start-up nation"...

OPÉRATIONS RÉCENTES



**CHARNIÈRES ET
VERROUILLAGES**
CESSION

Le groupe **PINET** est un des leaders européens dans la fabrication, standard et sur-mesure, de charnières et systèmes de verrouillage à usage industriel. Fondé en 1840 et racheté par Léon Pinet en 1885, ce groupe a été transmis sur plusieurs générations avant que la famille Pinet décide de vendre.

Au terme d'un process de cession à caractère international orchestré par LINKERS, la famille Pinet a finalement choisi une solution de continuité familiale en cédant le groupe à Guillaume Bataille, ex-DG du groupe POCLAIN et lui-même arrière-petit-fils de Léon Pinet.

**GIUSEPPE SANGIOVANNI
PHILIPPE DELECOURT**
CONSEILS VENDEUR



**NETTOYAGE
INDUSTRIEL**
ACQUISITION

Le groupe familial normand **EMN** (CA : 32 M€) réalise sa 10^e opération de croissance externe, assisté par LINKERS, avec l'acquisition d'AZUR.

Cette entreprise est spécialisée dans l'entretien des parties communes d'immeubles depuis plus de 19 ans.

Cette nouvelle transaction permet au Groupe EMN de s'implanter à Nantes et renforce son positionnement auprès des syndicats, suite aux récentes acquisitions de La Colombe Nettoyage, Clean'Heure et Universel Services et Copronet.

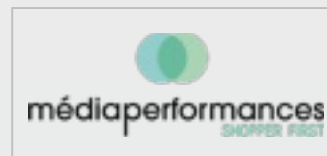
**PHILIPPE LAURENT
FLORENT COUDRAY**
CONSEILS ACQUEREUR



**E-SERVICE
COUTURE À DOMICILE**
LEVÉE DE FONDS

1^{ère} plateforme digitale de couturiers à domicile, la start-up **TILLI** créée en 2017 déjà présente dans 5 grandes métropoles, vient de réaliser sa 2nde levée de fonds de 1,2 M€ auprès de ses actionnaires historiques et de Cédric Ciré (Webedia). Ce financement offre à TILLI le moyen d'accélérer sa croissance en B2B et de développer une extension "upcycling" de son plug-in intégré sur le site des marques de mode ou en boutique (Madura, Galeries Lafayette, The Kooples, Balzac), favorisant leur engagement dans la mode responsable et l'économie circulaire.

MICHÈLE FINE
CONSEIL SOCIÉTÉ



**MARKETING
SERVICES**
JOINT-VENTURE

MEDIAPERFORMANCES, leader français du shopper marketing depuis 30 ans (CA : 45 M€), et SHOPADVIZOR, expert du recueil et traitement des avis clients, lancent ShopAdvizor, première plateforme indépendante d'avis consommateurs en France pour les produits de grande consommation alimentaires et non-alimentaires.

L'objectif est de combler un manque en donnant la parole au consommateur sur ce type de produits alors que l'évaluation par les consommateurs est devenue la norme.

**PHILIPPE LAURENT
FLORENT COUDRAY**
CONSEILS INVESTISSEUR

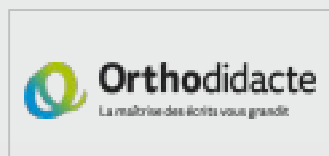


**FORMATION
PROFESSIONNELLE**
CESSION

CSP The Art of Training (20 M€ de CA) et **DOCENDI** (CA : 6 M€) se rapprochent et donnent naissance à un leader national des compétences transverses.

Le groupe Lefebvre Sarrut (CA : 600 M€), société mère de CSP The Art of Training, renforce ainsi son positionnement sur le développement des soft skills, compétences clés du 21^e siècle, tant pour l'employabilité des salariés que pour l'efficacité et la performance des entreprises.

**PHILIPPE DELECOURT
MICHÈLE FINE**
CONSEILS VENDEUR



**EDTECH
E-LEARNING**
CESSION

ORTHODIDACTE édite des plateformes numériques innovantes, spécialisées dans la communication écrite en langue française, et s'adresse aux organisations (Geodis, Orange...) qui souhaitent assurer la montée en compétences de leurs collaborateurs.

ORTHODIDACTE s'est rapproché d'EDUCLEVER, un spécialiste des solutions digitales pour l'éducation et la formation. Ce rapprochement permet de créer un champion français de l'éducation numérique et de la formation tout au long de la vie.

JÉRÔME LUIS
CONSEIL VENDEUR



**CONCESSION / LOCATION
VÉHICULES INDUSTRIELS**
LBO

STOLL TRUCKS (CA : 40 M€), leader au Luxembourg pour les marques Renault Trucks et Fiat Professional, est un one-stop shop autour du véhicule industriel et utilitaire proposant des activités de vente, maintenance et location. Après un process organisé par LINKERS, la transmission a pris la forme d'un LBO où les fonds Turenne Emergence et Euro Capital ont épaulé la montée au capital de l'équipe de direction actuelle aux côtés de l'actionnaire historique Robert Stoll.

**SIDNEY SERVAL
PHILIPPE DELECOURT**
CONSEILS VENDEUR



**AGROALIMENTAIRE
BIO**
LEVÉE DE FONDS

Créée en 2015, **GROUPE BUFFON** produit et commercialise des produits bio à base de farines de sarrasin et de froment.

Le groupe bourguignon s'est développé et a racheté 2 sociétés : Atelier Sarrasin (Franche-Comté) en 2016, puis Maison Malansac (Bretagne) en 2018.

Sa levée de fonds de 1 M€ auprès de France Active Bourgogne et de business angels lui permettra de poursuivre sa stratégie de build-up et de création de nouveaux produits.

NICOLAS DU RIVAU
CONSEIL SOCIÉTÉ

TÉMOIGNAGE D'ENTREPRENEUSES

Sophie Bolloré, Présidente de DOCENDI, cédée cet été à CSP, dirigée par Aurélie Feld

Sophie, pouvez-vous nous présenter DOCENDI ?

J'ai créé DOCENDI en 2000 avec des professionnels de la formation, et nous avons conçu et développé un catalogue de formations soft skills (management, développement personnel, efficacité professionnelle) reposant sur une formule pédagogique novatrice : deux jours de présentiel avec accompagnement digital avant et après-formation. Ces formations, inter et intra-entreprises, sont suivies par des milliers de salariés chaque année.



Pourquoi avoir choisi CSP, filiale du groupe LEFEBVRE SARRUT ?

La mariée était belle et nous avons eu beaucoup de prétendants eux-mêmes séduisants, le choix du partenaire n'était donc pas facile mais CSP s'est finalement imposé comme une évidence tant nous partageons la même vision pédagogique innovante et stimulante, le même enthousiasme et le même respect des valeurs humaines. Il était essentiel pour moi que les membres de mon équipe adhèrent pleinement au projet de rapprochement et Aurélie Feld, Présidente de CSP, a su les convaincre et les rassurer.

Aurélie, quel est votre projet pour l'ensemble CSP-DOCENDI ?

CSP est le spécialiste du sur-mesure, et DOCENDI détient l'offre blended packagée la plus aboutie du marché : ce nouvel ensemble continuera à développer une offre blended de formations certifiantes en plaçant l'humain et l'émotion au cœur des apprentissages. Je remercie Sophie Bolloré de la confiance qu'elle nous démontre en nous choisissant pour continuer l'aventure DOCENDI.



Sophie, quel a été le rôle de LINKERS dans cette transaction ?

Philippe Delecourt, le fondateur de LINKERS, connaît parfaitement l'univers de la formation professionnelle. Il avait d'ailleurs déjà accompagné DOCENDI dans sa levée de fonds auprès d'AVENIR ENTREPRISES en 2001. Il a mené les négociations avec les organismes de formation que nous avions short-listés, a organisé les rencontres de ces candidats avec mon comité de direction et a su instaurer un climat détendu et confiant, propice à la conclusion d'un bon accord.



MISSIONS EN COURS

Réf.	Missions Achat *
A255	Formation
A272	Linge de maison vendu en GMS
A773	Nettoyage tertiaire et copropriétés
A976	Conseil en gestion de patrimoine
A977	Courtage en assurances
A978	Energy / Oil & Gas
A980	Sécurité
A981	Média BtoB
A982	Fabricant de cosmétiques

* 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.

AVIS D'EXPERT

"Dirigeants d'entreprises : la transmission sous toutes ses formes"

Nous accompagnons au quotidien depuis 15 ans, dirigeants et actionnaires familiaux dans le cadre de leurs opérations d'organisation, restructuration et transmission de leurs patrimoines professionnel et privé. L'imbrication de ces deux sphères trouve son apogée à l'occasion des opérations de haut de bilan. L'opportunité de convertir sa participation en liquidités (cession, entrée d'un investisseur, réduction de capital...) se paie le plus souvent au prix d'une fiscalité douloureuse lorsque rien n'a été organisé.



David PARENT
A Contrario Notaires

Parmi les solutions privilégiées par "nos" dirigeants pour s'épargner le cumul de l'impôt de plus-value et des droits de succession ou tout simplement des droits de transmission inutilement significatifs, la donation, quelle qu'en soit la forme (pleine propriété, démembrée, avec ou sans quasi-usufruit), répond avant tout à une volonté de générosité familiale et de transmission. Sujet de la transmission largement partagé par nos députés et sénateurs par le prisme de la fiscalité puisque deux propositions de loi envisagent de toiletter le dispositif Dutreil-Transmission qui prévoit, à ce jour, un abattement de 75 % sur la valeur des titres donnés, l'un encourageant une exonération portée à 100 %, l'autre suggérant de le ramener progressivement à 25 %... Quel que soit l'avenir de ces deux textes, retenons simplement l'idée que, même en l'absence de projet de transmission ou de cession défini, il est toujours préférable de consulter et d'anticiper.

Enfin, pour les retardataires, sachez que le Conseil d'Etat a, par plusieurs décisions récentes, confirmé aux dirigeants donateurs qu'ils pouvaient exercer leur intention libérale jusqu'à la "veille" de la cession pour gratifier leurs enfants (conjoint/parents, fonds de dotation...).

LINKERS ET SON RÉSEAU INTERNATIONAL



Europe : Allemagne | Belgique | Bulgarie | Croatie | Danemark | Espagne | Finlande | France | Grande-Bretagne | Hongrie | Italie | Lituanie | Luxembourg | Norvège | Pays-Bas | Pologne | Portugal | République Tchèque | Roumanie | Suède | Suisse

Asie : Arabie Saoudite | Chine | Hong-Kong | Inde | Israël | Japon | Malaisie | Singapour | Thaïlande | Turquie

Afrique : Afrique du Sud | Egypte | Maroc | Tunisie

Amériques : Argentine | Brésil | Canada | Equateur | Mexique | USA

Océanie : Australie

31^e CONVENTION M&A WORLDWIDE AU CANADA

TORONTO a accueilli les membres de notre réseau international les 23 et 24 octobre derniers. Parmi les faits marquants, on notera l'intégration de l'Equateur au réseau couvrant déjà 42 pays, les efforts pour densifier la présence en Amérique du Sud, Asie et Afrique, et les interventions de Mark Robbins de l'Institute on Governance (IOG), think tank et conseil leader au Canada sur les applications d'Intelligence Artificielle, ainsi que de quelques sociétés et fonds d'investissement Nord-Américains.

La prochaine convention M&A Worldwide aura lieu à **COPENHAGUE les 14 et 15 mai 2020**.



LÈTZ-GO !* POUR L'UN DES 1^{ers} LBO FRANCO-LUXEMBOURGEOIS

LINKERS a organisé son 1^{er} LBO franco-luxembourgeois dans le cadre de la transmission partielle de la société luxembourgeoise **STOLL TRUCKS** à son équipe de management menée par Denis Garijo. C'est aussi la conquête d'un nouveau territoire pour les 2 fonds d'investissement français, Turenne Emergence et Euro Capital, qui rejoignent au capital le multi-entrepreneur luxembourgeois, Robert Stoll. L'opération a été structurée autour d'une dette d'acquisition financée par un tandem franco-luxembourgeois composé de la BIL (Banque Internationale à Luxembourg), partenaire historique de la société et arrangeur de l'opération, et de la Banque Populaire Alsace-Lorraine-Champagne.



STOLL TRUCKS est un one-stop-shop autour du véhicule industriel et utilitaire, qui propose tous les services sur son site ; vente, maintenance et entretien, location. Cette dernière activité est d'ailleurs celle qui connaît la plus forte croissance avec un parc actuel supérieur à 500 véhicules qui l'a hissé parmi les leaders du Grand-Duché sur ce segment. Avec un **CA 2018 de plus de 40 M€** et une **croissance annuelle supérieure à 10 % depuis 2015**, la société a l'ambition d'accélérer sa prise de parts de marché sur l'activité location et d'étendre son réseau de distribution au Benelux, par croissance organique et externe.

Robert STOLL explique « Nous avons pu bénéficier d'une expertise permettant un montage intelligent pour la transmission de l'entreprise ; les managers qui sont aussi partie prenante dans cette opération, ont tout de suite adhéré au projet et ont été de véritables moteurs pour sa finalisation. Cet engagement fort du management est un gage de réussite pour l'avenir, d'autant que les projets de croissance organique et externe ne manquent pas. Véritablement, cette nouvelle configuration ouvre de nouvelles possibilités opérationnelles et financières qui devraient très vite se concrétiser par une acquisition importante dès 2020. »

* nom de la holding de rachat.

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) ; Climact-Metnext à Weathernews (Japon) ; SVD à Exertis (Irlande) ; Camping&Co à Rocket Internet (Allemagne) ; SecludIT 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...

ACQUISITIONS : de 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 ; Insurance2Go (UK) par SPB...

LINKERS, SPONSOR DE LA MINI-TRANSAT 6.50 AUX CÔTÉS D'ACTION ENFANCE



Le 21 septembre dernier, près de 90 Mini 6.50 (voiliers quillards de 6m50 de long) étaient réunis dans le port de La Rochelle pour prendre le départ de la Mini-Transat, course au large en solitaire sur un parcours de 4.000 milles nautiques menant les concurrents de La Rochelle à la Martinique, avec escale aux Canaries. ACTION ENFANCE, le Mini de série skippé par la jeune Amélie Grassi et co-sponsorisé par LINKERS, a été baptisé par son parrain Loïck Peyron avant de participer au traditionnel prologue sur le magnifique plan d'eau faisant face aux tours du Vieux-Port.

En raison d'une météo exécrable dans le Golfe de Gascogne, le départ de la Mini-Transat 6.50 initialement prévu le 22 septembre a été reporté au samedi 5 octobre. Le breton Axel Trehin a remporté la 1^{ère} étape La Rochelle-Las Palmas (Canaries) en catégorie Prototypes, et

l'italien Ambrogio Beccaria a gagné en catégorie Série (à moins de 2 heures d'écart du 1^{er} proto). Amélie qui n'a rien lâché pendant toute la course, a rallié l'arrivée à Las Palmas un peu plus de 3 heures après le vainqueur, en exactement 8 jours, 23 heures et 12 minutes ! Elle termine ainsi 5^e au classement des bateaux de Série (sur 68 inscrits) et 10^e au classement général (sur 90 inscrits), une très belle performance pour une "primo-ministe" ! Le départ pour la Martinique s'est déroulé le 2 novembre, nous lui souhaitons de bons moments d'adrénaline et de bons alizés pour la mener au Marin dans les meilleures conditions.



LINKERS OPEN DE DRAGON DE DEAUVILLE : UN TRIPLÉ AVANT LE BREXIT !

La 17^e édition du **LINKERS OPEN INTERNATIONAL de DEAUVILLE** qui s'est déroulée du 19 au 22 juin face aux célèbres planches, a été remportée par un Dragon anglais barré par Ron James, déjà vainqueur en 2009. Pour l'anecdote, signalons que Ron James est le scientifique qui, en 1997, inventa Dolly, la 1^{ère} brebis clonée au monde. Un dragon du Royal Corinthian de Burnham et un autre du Royal Thames Yacht Club complétèrent un podium 100% britannique !



Ces fins barreaux ont déclaré lors de la remise des prix que, quelle que soit l'issue du Brexit, ils reviendraient régater à Deauville l'année prochaine.

Rendez-vous est donc pris pour l'édition 2020 du LINKERS OPEN INTERNATIONAL de DEAUVILLE qui aura lieu du 20 au 23 juin.

Rappelons que le Dragon est un élégant quillard de sport de 9 mètres à gréement de sloop conçu en 1929 et constamment produit depuis lors, qui séduit toujours les amoureux des belles carènes, qui régatent à son bord à travers le monde entier.

ÉQUIPE LINKERS



N. du Rivau	M. Fine	P. Laurent	M. Belbéoc'h	J. Luis	
G. Sangiovanni	B. Le Guillou	P. Delecourt	F. Coudray	S. Serval	D. Busquet



19 avenue de Messine, 75008 Paris, France
Tél.: +33 (0)1 53 53 59 30
www.linkers.fr