

19 Nineteen Messine

WORKHARD
ANYWHERE

IMAGE BY ALEX RODRIGUEZ



NOVEMBRE 2020

LA NEWSLETTER DE LINKERS

L'INTERNATIONAL,
FACTEUR DE
RELANCE





01

Édito

L'international, facteur de relance

M. Fine, LINKERS

02

Actus business

Opérations récentes

Eurofeu
Médiaperformances
Securkeys
Sécurité Consultants
Médiaperformances
Groupe EMN
Ciel Bleu
Microstars

03

Grand angle

Témoignage d'entrepreneur

Eric Hentges, Président de Eurofeu

Missions en cours

Avis d'experts

G. Bouillet-Cordonnier, Pr. E. Lamazerolles

04

À travers le monde

Réseau International

Actualités M&A Worldwide

Deals de l'année

Missions cross-border

05

Des valeurs partagées

Sponsoring

Graines de Boss

Bienvenue à bord

Équipe LINKERS

L'INTERNATIONAL, FACTEUR DE RELANCE

Michèle FINE

Associée LINKERS

Une large part des entreprises françaises se sent fragilisée par la crise sanitaire. La période n'est certes pas très favorable à engager des investissements coûteux, la plupart des entreprises cherchant à gérer au jour le jour les effets de la crise sur leurs activités sans regarder à plus long terme. Or ne faut-il pas profiter de cette période pour identifier les opportunités qui permettraient de rebondir à la sortie de cette crise, ne serait-ce que par une recherche de diversification des marchés géographiques plus ou moins contraints par cette crise dans les mois à venir ?

Rappelons que plus que jamais les entreprises françaises sont en recherche de croissance au delà de nos frontières

Selon le baromètre Euler Hermes 2018, 84% des entreprises françaises (5 millions de PME et 5400 ETI recensées) veulent augmenter leur CA export (vs 79% en 2017). Qu'il s'agisse pour elles de faire face à une saturation de leur marché domestique ou de maintenir leur compétitivité et leurs positions concurrentielles, PME et pas seulement les grands groupes et ETI sont confrontées à cet enjeu d'internationalisation, facilité par les développements technologiques. Outre partenariats commerciaux et création de filiales à l'étranger, se pose la question de la croissance externe.

Une opportunité...

Un tel choix stratégique est motivé par la création de valeur matérielle et immatérielle induite par des actions à mener pour accélérer un déploiement à l'étranger, sécuriser des parts de marché, intégrer ou sécuriser une source d'approvisionnements, ouvrir de nouvelles perspectives de carrières et de mobilité, accéder à de nouvelles compétences, des savoir-faire, une technologie qui monte en puissance et qu'une startup a su développer dans un coin du monde...

... et un risque

Une croissance externe à l'étranger nécessite davantage de moyens financiers, et des compétences en interne pour évaluer, négocier et intégrer une cible dans les meilleures conditions. Limité sur les pays proches en matière de pratiques comptables, de culture et valeurs proches, le risque et par conséquent le niveau de sécurisation va être plus important en Inde ou en Chine... où de réelles opportunités peuvent néanmoins exister.

Toujours selon le baromètre Euler Hermes, les 3 meilleurs climats d'affaires plébiscités par les dirigeants de PME se trouvent au Canada, à Hong Kong, aux USA, notamment en termes de flexibilité du travail et de fiscalité, suivis

par les Pays-Bas et Singapour, la France n'arrivant qu'en 11^{ème} position.

L'utilité d'une intermédiation locale

Les conseils à l'export peuvent aider les dirigeants à vaincre leurs réticences (marché caché/manque d'informations clients, concurrents, réglementations) et à concevoir un projet cohérent. Le conseil en M&A permet d'entrer dans le concret, de s'entourer des compétences locales, prendre des références, gérer et coordonner le process depuis le premier contact avec la cible, l'analyse des enjeux que représente l'opportunité pour l'acquéreur (montage, prix, garanties, négociation), jusqu'au closing.

Au travers de ses accélérateurs offrant formations et conseils aux dirigeants de PME et ETI, la BPI a ainsi pu faire appel à LINKERS, membre d'un réseau international de boutiques M&A présentes dans plus de 40 pays sur le thème de la croissance externe à l'international, dans des métiers aussi divers que les agrégats pour le bâtiment, l'usinage de pièces métalliques, les produits vétérinaires, la chimie de spécialité, la robinetterie industrielle, la sous-traitance aéronautique.

Pendant ce temps...

Dix jours après le début du confinement de printemps, deux mises en relation étaient effectuées entre des fonds français souhaitant étudier et réaliser au travers de leurs participations des opérations dans des secteurs non impactés (chimie, diagnostic technique), respectivement sur les pays de l'Est et l'Allemagne ; sur cette dernière, l'entrée en négociations exclusives vient d'être signée par l'intermédiaire de nos confrères allemands. Grâce à la confiance induite par le réseau, une entreprise française a acheté à distance un acteur américain dans les services aux vétérinaires, un éditeur chinois de solution logicielle pour la logistique s'est vendu à une entreprise américaine, un éditeur d'ERP allemand à un concurrent anglais, un portail internet français à un opérateur allemand des loisirs, un éditeur allemand de solutions métiers à un confrère des Pays-Bas, un hébergeur lituanien à un opérateur anglais, un spécialiste australien du packaging à un acteur argentin...

L'international, que ce soit par développement organique ou par croissance externe, est une incroyable opportunité pour les PME et ETI de diversifier leurs marchés et par conséquent leurs risques de dépendance à leur économie locale, et de sortir gagnantes de la période de crise sanitaire sans précédent que nous traversons.

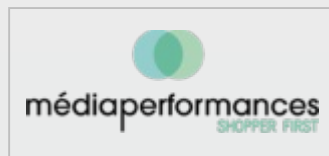
OPÉRATIONS RÉCENTES



**SECURITÉ
INCENDIE**
LBO

Le groupe **EUROFEU** (CA > 100 M€, 1000 salariés) est le 1^{er} producteur d'extincteurs français et maintient un parc supérieur à 2,2 millions d'organes de sécurité incendie. Après trois OBO, la famille Lahouati et Philippe de Panthou, actuel DG, cèdent le contrôle du groupe au fonds **CAPZA** qui s'appuiera sur l'équipe de management emmenée par Eric Hentgès, le nouveau président. La famille Lahouati et Philippe de Panthou conserveront une partie du capital aux côtés du cercle de managers associés qui s'élargit à près de 100 personnes.

**SIDNEY SERVAL
JEAN-MARIE PICHON**
CONSEILS ACQUÉREUR



**MARKETING
SERVICES**
CESSION

MEDIAPERFORMANCES, 45 M€ de CA, leader français du shopper marketing des produits de grande consommation dans le secteur de la grande distribution, a cédé **EASYMALLS** à DMF Sales and Marketing (CA : 70 M€), un des principaux prestataires d'externalisation commerciale. Pour les marques, EASYMALLS met à disposition clé en main dans des zones de flux des "experience stores", boutiques éphémères mettant en scène les produits pour une interaction avec les shoppers prolongée par des dispositifs digitaux de fidélisation.

**PHILIPPE LAURENT
FLORENT COUDRAY**
CONSEILS VENDEUR



**ASSURTECH /
PROPTECH**
LEVÉE DE FONDS

SECURKEYS, inventeur du service de garde anonyme et de livraison de double de clés en 1 heure, 24h/7j partout en France et bientôt en Europe, finalise un tour de table de série A auprès des fonds Waterstar Capital (NCI), Bouygues Telecom Initiatives, Sven Capital Partners, Matmut Innovation, Maif Avenir et EDF Pulse Croissance. L'opération permettra à Securkeys de poursuivre le développement produit et commercial de sa solution B2B2C distribuée auprès de clients majeurs de l'assurance, la télésurveillance, l'immobilier, le bricolage, l'énergie, l'automobile...

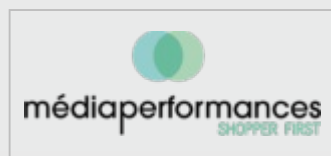
BENJAMIN LE GUILLOU
CONSEIL SOCIÉTÉ



**SECURITÉ
ÉLECTRONIQUE**
CESSION

LINKERS Sécurité a accompagné **SECURITE CONSULTANTS** (7 M€ de CA), spécialiste de l'installation et de la maintenance de systèmes de sûreté électronique, dans le cadre de son rapprochement avec **ERYMA**, filiale Sécurité du Groupe SOGETREL (CA : 700 M€). SECURITE CONSULTANTS, historiquement présent en France dans le contrôle d'accès, la détection intrusion, la vidéo surveillance et l'incendie, s'est développé depuis quelques années à l'international via une activité de protection de sites sensibles, notamment à destination des ambassades.

**SIDNEY SERVAL
JÉRÔME LUIS**
CONSEILS VENDEUR



**MARKETING
SERVICES**
ACQUISITION

MEDIAPERFORMANCES, 45 M€ de CA, a fait l'acquisition de **FIDME**, start-up française spécialisée dans la dématérialisation des cartes de fidélité, qui compte plus de 4 millions d'utilisateurs dans l'Hexagone. Cette acquisition permet au GROUPE MEDIAPERF de réunir en son sein FIDME et FIDALL, son application fidélité existante, et de proposer une offre unique riche de 35 millions de cartes de fidélité dématérialisées utilisées par 5 millions de consommateurs !

**PHILIPPE LAURENT
FLORENT COUDRAY**
CONSEILS ACQUÉREUR



**NETTOYAGE
INDUSTRIEL**
3 ACQUISITIONS

Le groupe familial normand **EMN** (CA : 33 M€), réalise ses 11^{ème}, 12^{ème} et 13^{ème} opérations de croissance externe, assisté par LINKERS, avec l'acquisition des sociétés **POINT BLEU** (Poitiers), **LES BALAIS DE LA MOTTE** (Nantes) et **CAEN NETTOYAGE** (Caen). Ces trois transactions permettent au groupe EMN de renforcer ses implantations existantes dans ces trois zones et de porter son chiffres d'affaires à près de 37 M€ au cours de cet exercice.

**PHILIPPE LAURENT
FLORENT COUDRAY**
CONSEILS ACQUÉREUR



**NETTOYAGE
INDUSTRIEL**
ACQUISITION

Le groupe francilien **CIEL BLEU** (CA > 10 M€) réalise sa 1^{ère} opération de croissance externe, assisté par LINKERS, avec l'acquisition de **VARNETT** à Brignoles. Cette entreprise est spécialisée dans l'entretien et le nettoyage, notamment auprès des bailleurs sociaux. CIEL BLEU intervient principalement en Ile-de-France et peut étendre son activité sur l'ensemble du territoire. Cette transaction permet au groupe de s'implanter localement dans le VAR.

**PHILIPPE LAURENT
FLORENT COUDRAY**
CONSEILS ACQUÉREUR



**SERVICES A LA PERSONNE
CRECHES**
3 ACQUISITIONS

MICROSTARS, gestionnaire de micro-crèches, réalise 3 opérations de croissance externe accompagné par LINKERS, avec les acquisitions des sociétés **La Ronde des Papillons**, **Orgeval Babies** et **Pomme de Reinette et Cie**. Par ces opérations, MICROSTARS ajoute 5 nouvelles structures à son réseau qui compte désormais 25 micro-crèches en Ile-de-France et renforce sa présence dans les Yvelines. La société vise un objectif de 50 établissements à horizon 2023.

BENJAMIN LE GUILLOU
CONSEIL ACQUÉREUR

TÉMOIGNAGE D'ENTREPRENEUR

Interview d'Eric Hentges, nouveau président-actionnaire du groupe EUROFEU

Le groupe
eurofeu
CAPZA

Eric, pouvez-vous nous présenter le groupe EUROFEU ?

Fondé en 1972 par Nicole et Michel Lahouati, EUROFEU (Senonches, 28) a réalisé 104 M€ de CA en 2019 en s'appuyant sur près de 1 000 collaborateurs, ce qui fait du groupe le 1er producteur d'extincteurs français (3 000 par jour). EUROFEU assure également la maintenance annuelle d'un parc de 2 200 000 organes de sécurité incendie : extincteurs, blocs autonomes de sécurité, détecteurs incendie, systèmes de désenfumage...

Quelle opération venez-vous de finaliser ?

Après trois OBO (Owner Buy Out) menés à bien par les fondateurs sans intervention de fonds de Private Equity, de réaliser une transmission par BIMBO (Buy In Management Buy Out) dans laquelle j'ai rejoint en tant que actionnaire une partie du management historique mené par Philippe de Panthou. Près d'une centaine de se retrouvent également associés aux côtés du fonds d'investissement CAPZA, majoritaire au capital de la rachat. L'opération a été habilement conseillée par LINKERS, Sidney Serval et Jean-Marie Pichon ayant joué le rôle de deal-makers en présentant les parties et en assurant la relation et les négociations entre les CAPZA et moi. Leur rôle et leur accompagnement ont été déterminants dans le bon déroulement de cette La crise sanitaire liée au coronavirus et le confinement ont, certes, perturbé le calendrier initial mais cela a forte résilience des activités de maintenance, notamment protégées par le caractère réglementaire et des visites annuelles.



nous venons
Président et
collaborateurs
holding de
au sens propre
vendeurs,
opération.
mis en évidence la
fortement régulé

Comment voyez-vous l'avenir d'EUROFEU ?

Une nouvelle étape peut désormais s'ouvrir pour EUROFEU car nous avons pour ambition de combiner croissance organique et croissance externe, en nous appuyant sur le réseau actuel des 44 agences et en capitalisant sur nos 85 000 clients nationaux. EUROFEU pourra compter sur son esprit d'innovation au service de la transition écologique, en étant par exemple le 1er acteur du marché à avoir conçu et commercialisé un extincteur éco-responsable ou en ayant amorcé l'électrification de sa flotte de véhicules automobiles.

Tout comme le fondateur d'EUROFEU, Michel Lahouati, je suis convaincu que le partenariat noué depuis plusieurs mois entre les managers, anciens et nouveaux, le fonds d'investissement CAPZA et les vendeurs, sera gagnant sur tous les fronts.



MISSIONS EN COURS

Réf.	Missions Achat *
A255	Formation
A273	Infogérance
A773	Nettoyage tertiaire et copropriétés
A976	Conseil en gestion de patrimoine
A977	Courtage en assurances
A978	Distribution d'énergie
A980	Sécurité
A983	Education - Crèches
A984	Laboratoire d'analyses PCB

* 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'EXPERTS

Pactes d'actionnaires : attention à ne pas trop contrôler les dirigeants !

Les pactes d'actionnaires envisagent fréquemment la gouvernance de la société. L'un des objectifs poursuivis est notamment d'organiser le contrôle de l'activité. Il s'agit par exemple d'exiger des managers qu'ils consultent un « comité » avant de prendre toute une série de décisions.

A l'égard des tiers, les dirigeants disposent des pouvoirs les plus étendus, pour agir en toutes circonstances au nom de la société. Les clauses d'un pacte, par nature confidentiel, limitant cette liberté sont sans effet, contrairement aux statuts. Toute décision du dirigeant prise en violation du pacte ne pourra pas être remise en cause, mais ce dirigeant pourra le cas échéant être sanctionné (révocation, responsabilité).

Si aucune de ces clauses n'est en soi illicite, elles ne doivent pas avoir pour effet de supprimer la liberté de gestion. Elles ne doivent pas restreindre les pouvoirs du dirigeant au point de lui retirer, en fait, son rôle de dirigeant.

A ce titre, un associé, fût-il majoritaire, ne peut pas imposer son approbation préalable pour toutes décisions importantes. Les clauses du pacte restreignant la liberté des dirigeants doivent nécessairement avoir un objet ou un domaine limité. Donc attention aux longues listes de décisions pour lesquelles il existe un droit de veto. Il en va de la validité de ces clauses et de l'intérêt des associés, qui risquent sinon d'être qualifiés de dirigeants de fait.

Experts :

- Ghislaine Bouillet-Cordonnier, Avocate aux Barreaux de Paris et de New York
 - Eddy Lamazerolles, Professeur des Universités, Faculté de Droit de Poitiers
- Co-auteurs de "Pacte d'actionnaires et privilèges statutaires", ed. EFE 2020

LINKERS ET SON RÉSEAU INTERNATIONAL



Europe : Allemagne | Belgique | Bulgarie | Croatie | Danemark | Espagne | Finlande | France | Grande-Bretagne | Hongrie | Irlande | Italie | Lituanie | Norvège | Pays-Bas | Pologne | Portugal | Suède

Asie : Chine | Hong Kong | Inde | Japon | Malaisie | Singapour | Thaïlande | Turquie | Vietnam

Afrique : Algérie | Tunisie

Amériques : Argentine | Brésil | Canada | Equateur | USA

Océanie : Australie

CONVENTION M & A WORLDWIDE : TRÈS BONNE RÉSISTANCE DU RÉSEAU EN 2020

Notre réseau M&A Worldwide vient de boucler sa seconde convention en ligne de l'ère Covid, dont il ressort un niveau d'activité soutenu, et une *Urgent Task Force* qui a généré beaucoup d'échanges... et des opérations finalisées (voir l'édito). Dans l'ensemble, le réseau a montré une très bonne résistance à la crise sanitaire en 2020.

Nos conventions, ainsi que le travail des Industry Groups sont bien évidemment passés en mode *remote*, organisant des webinars spécialisés, avec pour conséquence une activité intense en cette fin d'année.

Parmi les opérations rendues publiques, nous avons sélectionné trois beaux deals, dont le deal crossborder Lituanie / Suède qui a été élu Trophée de l'année par les membres du réseau (<https://m-a-worldwide.com>) :

UK / NL

2020

e - Mobility Solutions

Rickitt Mitchell (UK) et Aeternus (NL)
Conseils Acquéreur

ACQUISITION

M & A WORLDWIDE

LITUANIE / SUEDE

2020

Hébergement web & Datacenter

Confidentus (Lituanie)
Conseil Cédant

CESSION

M & A WORLDWIDE

NL / ALLEMAGNE

2020

Front & back end Software

Aeternus (NL)
Conseil Cédant

CESSION

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) ; Climipact-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 ; Pratiks (Allemagne) par Pratique ; Paul Budde Communication (Australie) par Ubiquick ; Insurance2Go (UK) par SPB...

UN 13^e VILLAGE D'ENFANTS POUR ACTION ENFANCE !

Surmontant de nombreuses difficultés pratiques dues à la crise sanitaire actuelle, ACTION ENFANCE a réussi l'exploit d'ouvrir en août 2020 son 13^{ème} village d'enfants, à Sablons (33) ; ce village accueille 54 enfants, pour la plupart des fratries, au sein de 9 maisons.

Pour rappel, ACTION ENFANCE est une fondation créée en 1943, dont la mission est de protéger et d'éduquer sur le long terme des enfants en danger, de l'enfance à l'âge adulte. C'est au sein de Villages d'Enfants et de Foyers d'adolescents qu'elle les accueille, **frères et sœurs ensemble**, et leur apporte repères et équilibre en favorisant le maintien des liens entre frères et sœurs pour les aider à se construire et à devenir des adultes autonomes et responsables, capables de trouver leur place dans la société.



LINKERS et ACTION ENFANCE, partenaires de la navigatrice Amélie GRASSI pour la Mini-Transat en solitaire 2019.

LINKERS OPEN INTERNATIONAL de DEAUVILLE : 25 -28 JUIN 2021

Après une saison blanche en raison de la pandémie de Covid qui a empêché la tenue des régates en équipage, le plaisir et la compétition reprennent leurs droits du 25 au 28 juin 2021 pour une nouvelle édition du **LINKERS OPEN INTERNATIONAL de DEAUVILLE**.



Cette régate de Dragon embarquant des équipages internationaux de 3 marins se déroulera sur le fameux plan d'eau de Deauville-Trouville, face à l'une des plus belles plages de France.

Le Deauville Yacht Club de Deauville inaugurera à cette occasion son nouveau club-house : ambiance garantie !

GRAINES DE BOSS

Graines de Boss poursuit sa course. Le développement du réseau des mentors et le succès spectaculaire de nombreux lauréats montrent à quel point son modèle permet la révélation des talents et participe à l'éclosion de véritables pépites économiques, comme en témoignent les levées de fonds récentes de **Meero** (plateforme de la photo professionnelle, série C de 230 M€), **Foodvisor** (4 M€), **R-Pur** (2,5 M€), **Neobrain** (3 M€).

Parmi eux, **Andjaro**, série B de 13,4 M€, idée originale de valorisation des RH internes, lauréat d'un jury auquel participait LINKERS (D. Busquet).



BIENVENUE A BORD

L'équipage LINKERS accueille un nouveau matelot : Arnaud Marchandier

Diplômé de Novancia Business School Paris, INSEEC Paris - Master2 Management International Grande Ecole, Arnaud rejoint LINKERS en qualité de chargé d'affaires après un an et demi d'expérience professionnelle à l'étranger, trois années d'audit et conseil financier chez Ernst & Young et deux années de transactions immobilières chez Jones Lang Lasalle. Arnaud a développé des compétences spécialisées en immobilier, retail, luxe et cosmétique.



ÉQUIPE LINKERS

