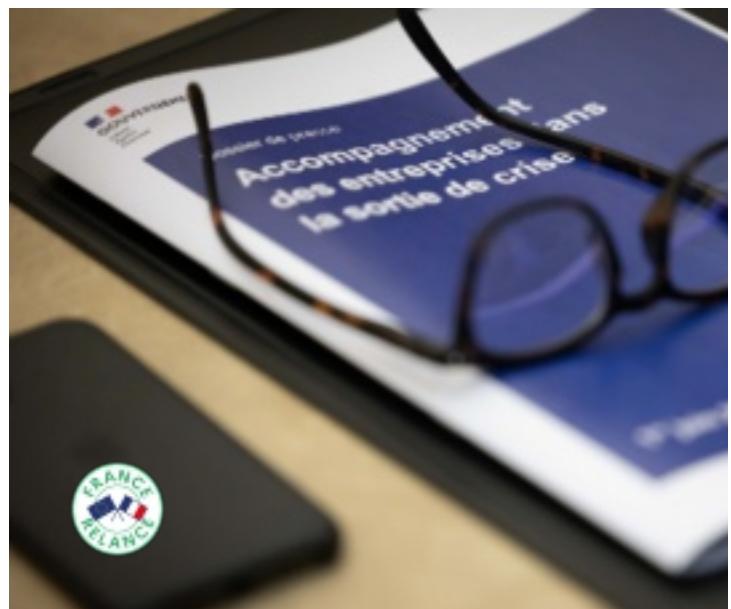


# 19 Nineteen Messine



## PLAN DE RELANCE ET QUASI-FONDS PROPRES



# SOMMAIRE

## 01

### Édito

#### Plan de relance et quasi-fonds propres

P. Laurent, LINKERS

## PLAN DE RELANCE ET QUASI-FONDS PROPRES : UNE OPPORTUNITÉ À SAISIR POUR LES PME ?

Philippe LAURENT

Associé LINKERS

Alors que les clignotants de l'économie française sont repassés au vert cet automne après une "quatrième vague" sans nouveau recul, que le moral des chefs d'entreprise est à nouveau à un étage élevé et que l'investissement a retrouvé son niveau de 2019, le Plan de relance du Gouvernement comprend deux dispositifs visant à renforcer les quasi-fonds propres des PME et ETI. Quel est l'enjeu ?

#### Les Prêts Participatifs Relance et les Obligations Relance

Le premier dispositif, le Prêt Participatif Relance (PPR), partiellement garanti par l'Etat, est financé et distribué par les banques depuis le printemps 2021. Le second, les Obligations Relance (OR), est le nouveau dispositif lancé à la rentrée, financé par les compagnies d'assurance, partiellement garanti par l'Etat et distribué par six gestionnaires de fonds ou groupements de fonds. Les montants susceptibles d'être souscrits se chiffrent à plusieurs milliards d'euros et sont donc très significatifs. Les PPR sont assortis d'une franchise de 4 ans, puis remboursables sur 4 ans. Les OR sont remboursables in fine à 8 ans, et subordonnées aux autres dettes. Il s'agit donc de quasi-fonds propres et non de fonds propres au sens financier. Quelle est l'importance de l'accès à des quasi-fonds propres pour nos PME ?

#### La proportion des PME et ETI ayant ouvert leur capital au Private Equity demeure limitée

Si 7.800 entreprises, PME et ETI pour l'essentiel, ont aujourd'hui un actionnaire gestionnaire de fonds, l'économie française recèle près de 5.400 ETI et 150.000 PME. La part de marché du Private Equity demeure donc encore modeste, même si la France est une des économies européennes, après celle du Royaume-Uni, où le Private Equity a su se développer significativement au cours des 20 dernières années. Certaines des entreprises hors du champ du Private Equity disposent certes de ressources financières internes suffisantes à leur développement, ont accès au crédit ou ont des actionnaires, personnes privées ou familles, capables de les doter des capitaux permanents nécessaires à leur développement. Mais nombre d'entre elles demeurent entravées dans leur développement par le manque de capitaux permanents et, consécutivement, ont un accès plus difficile au crédit ou sont fragilisées par des bilans déséquilibrés.

#### Une pénurie de capitaux permanents liée à la réticence des PME à ouvrir leur capital

Ce manque de capitaux permanents est largement lié à la réticence des actionnaires et

dirigeants de PME, et à un moindre degré d'ETI, à ouvrir leur capital. Cette réticence traduit une crainte de l'intrusion de financiers dans la stratégie et la gestion, d'avoir à rendre des comptes, de perdre le contrôle... Les conséquences sont importantes : i) la petite taille de nos entreprises familiales est une des grandes faiblesses structurelles de notre économie : nos ETI sont plus de deux fois moins nombreuses et deux à trois fois plus petites que leurs concurrentes outre-Rhin ; ii) moins d'emploi industriel et en région où sont installées les entreprises familiales.

#### Les quasi-fonds propres, possibles palliatifs au manque de capitaux permanents

C'est pourquoi la mise à disposition des PME et ETI de financements stables de type obligataire non dilutifs est un enjeu important pour libérer le potentiel de développement et d'innovation de bon nombre de nos petites et moyennes entreprises. Le marché de la dette privée a beaucoup progressé ces dernières années. Cela traduit bien le besoin de ce type d'instruments pour concilier souci d'indépendance des entrepreneurs d'une part et nécessité d'accélérer l'innovation, l'investissement, d'atteindre la taille critique, d'accéder aux marchés internationaux. Mais cette dette privée a un coût assez élevé de l'ordre de 7 à 8% : c'est un frein important.

#### La réduction du coût des quasi-fonds propres liée à la garantie de l'Etat

Les deux dispositifs du Plan de relance visent à élargir le marché en réduisant le coût à 5 à 7% grâce à la garantie partielle de l'Etat, mais aussi à l'effort demandé sur leur marge aux distributeurs de ces fonds. Pour une PME hésitant à ouvrir son capital, disposer avec une OR d'un financement remboursable in fine à 8 ans à 6% en moyenne, éventuellement assorti d'un levier de financement bancaire complémentaire à un coût de l'ordre de 1,5 à 2%, c'est l'opportunité de financer à coût réduit la digitalisation de son organisation, des offres innovantes, un renforcement de son dispositif export et/ou une implantation à l'étranger, une acquisition...

Dans un contexte de reprise économique et de volonté des Etats et de l'UE de réindustrialiser nos territoires, de renforcer notre indépendance sur des activités délocalisées, le taux de rendement économique de nombre de ces investissements a une probabilité significative d'être supérieur au coût des quasi-fonds propres ainsi disponibles. Gageons que les plus avertis des dirigeants de nos PME ne manqueront pas cette opportunité. L'enjeu est que les autres en prennent rapidement conscience et la saisissent aussi.

## 02

### Actus business

#### Opérations récentes

ESCI  
EIF  
Cotep  
1001Hobbies  
Microstars  
Qos Telecom  
Decoclico  
Eole Mobilité

## 03

### Grand angle

#### Témoignage d'entrepreneur

A. Léopold-Léger, Elixir Aircraft

#### Missions en cours

#### Avis d'expert

Me Bardon, Me Decavele, Cleach Avocats

## 04

### À travers le monde

#### Réseau M&A Worldwide

#### Convention du réseau à Paris

#### FOCUS, notre partenaire aux USA

#### Missions cross-border

## 05

### Des valeurs partagées

#### Sponsoring voile

#### Action Enfance fait son cinéma

#### LINKERS s'implante à Lyon



## OPÉRATIONS RÉCENTES

INTÉGRATEUR  
SOLUTIONS RÉSEAUX  
CESSION

**ESCI** se positionne comme un acteur de référence du câblage VDI (Voix / Données / Image) et des technologies IP. Grâce à dix agences, ESCI accompagne en particulier des clients multi-sites (Korian, Sodexo...) dans le tertiaire, l'industrie, la grande distribution... La société a réalisé en 2019 un chiffre d'affaires de près de 5M€. Après avoir développé ESCI pendant 30 ans, Thierry Le Calvez rapproche son entreprise d'**ACORUS** (rénovation d'actifs immobiliers, 150M€ de CA, 1100 salariés) qui enrichit ainsi son offre de rénovation globale.

JÉRÔME LUIS  
CONSEIL VENDEUR

SERVICES À LA PERSONNE  
CRÈCHES  
ACQUISITION

**MICROSTARS**, gestionnaire de micro-crèches, réalise une 6ème opération de croissance externe conseillée par LINKERS, avec l'acquisition de **KIDIBULLE**. Par cette opération, MICROSTAR ajoute une nouvelle structure à son réseau qui comptabilise désormais 29 micro-crèches en Ile-de-France et Grand-Paris, et renforce sa présence dans le Val-de-Marne. La société vise un objectif de 50 établissements à horizon 2023.

BENJAMIN LE GUILLOU  
CONSEIL ACQUÉREUR

SERVICES  
BTOB  
CESSION

**EIF** est un groupe spécialisé en fiscalité locale et de l'urbanisme, et dans le conseil en financement de l'innovation. EIF a plus de 300 clients (Unibail, Rodamco, Altarea Cogedim...), traite plus de 1 000 demandes de dégrèvement et 300 demandes de financement de l'innovation par an. Le groupe a réalisé en 2020 un chiffre d'affaires de 11 M€.

LINKERS a accompagné les dirigeants dans ce MBO avec **CICLAD** qui leur permet de devenir majoritaires et de proposer à l'ensemble des salariés de participer au projet.

SIDNEY SERVAL  
JÉRÔME LUIS  
CONSEILS VENDEURS

OPÉRATEUR DE  
RÉSEAU WIFI  
CESSION / LBO

**QOS TELECOM** déploie et exploite des réseaux WiFi grâce à des solutions clés en main entièrement managées ("WiFi as a Service"). Acteur de référence sur le marché français, c'est un spécialiste des secteurs exigeants des transports de voyageurs (Keolis, Transdev, Ratp...) et de la Smart City (Nantes, Strasbourg, Tours...). LINKERS a accompagné ses actionnaires dans un LBO qui a permis aux actionnaires historiques de sortir, et au DG actionnaire de s'associer à 3 professionnels du secteur Telecoms.

JÉRÔME LUIS  
CONSEIL VENDEUR

AFFICHAGES  
DYNAMIQUES  
CESSION

Créé en 1975, **COTEP**, leader français de l'affichage d'informations voyageurs en temps réel conçoit, développe et produit en interne son offre matérielle et logicielle pour les gares et les aéroports, mais aussi les entreprises, l'industrie et le secteur de l'enseignement. COTEP rejoint **CIBEST**, spécialiste de systèmes embarqués dans les transports, qui se positionne sur ce métier complémentaire et poursuit son développement en Europe. L'ensemble totalise plus de 20 M€ de CA et permet la mise en oeuvre de synergies commerciales et industrielles.

DIDIER BUSQUET  
CONSEIL VENDEUR

E-COMMERCE  
MOBILIER & DÉCO  
CESSION

Créé en 2002, **DECOCЛИCO** est un site de vente en ligne spécialisé dans l'ameublement et la décoration inspirante mixant marques propres et marques référentes. Dans le giron du groupe ADEO (LEROY MERLIN) depuis 2017, decoclico.fr était une des enseignes du n°1 du marché européen de l'amélioration de l'habitat qui a réalisé 26 milliards d'euros de CA en 2020. DECOCLICO se rapproche de Mathilde Création et Blanc d'Ivoire en rejoignant le **Groupe LABRUYERE**.

BENJAMIN LE GUILLOU  
ARNAUD MARCHANDIER  
CONSEILS VENDEURS

E-COMMERCE  
LEVÉE DE FONDS

**1001HOBBIES**, leader des ventes de maquettes sur internet, réalise une levée de fonds auprès de **Capital & Dirigeants Partenaires**. Avec 150 000 références actives proposées, 1001HOBBIES dispose d'une approche originale à mi-chemin entre le site e-commerce traditionnel et la marketplace. Depuis 2019, le site se développe sur de nouvelles catégories de produits du secteur des hobbies : Puzzles, Jeux, Figurines. Cette opération permettra à 1001HOBBIES de financer sa croissance et le développement de produits en marque propre.

BENJAMIN LE GUILLOU  
CONSEIL SOCIÉTÉ

TRANSPORT  
EN AUTOCAR  
CESSION

Le groupe **EOLE MOBILITE**, constitué de 8 sociétés, assure grâce à une flotte de 150 autocars, le transport de voyageurs sur l'arc Méditerranéen. En s'adossant au groupe **GALEO**, présent dans tout le Grand Sud, il va constituer l'un des premiers groupes indépendants français de transport en autocar, (1000 pers., 70M€ de CA) Les deux groupes partagent les mêmes valeurs, notamment en termes de respect de l'environnement : flottes modernes fonctionnant aux énergies propres...

PAOLO ZOPPI  
CLAUDIA FERNANDES  
CONSEILS VENDEUR

## TÉMOIGNAGE D'ENTREPRENEUR

### Interview d'Arthur Léopold-Léger, Président Fondateur d'ELIXIR AIRCRAFT

Vous avez fondé ELIXIR AIRCRAFT avec deux amis ingénieurs aéro comme vous, quelle était votre ambition ?

Cyril Champenois, Nicolas Mahuet et moi avons des expériences dans la construction et la maintenance d'avions légers et nous avons constaté que l'aviation générale stagnait, les produits étant fondés sur des technologies vieilles d'un demi-siècle, lourds, difficiles et coûteux à entretenir et très gourmands en carburant. C'était un phénomène mondial lié au défaut d'investissement dans ce secteur considéré comme étroit et peu rentable. Notre pays, où est née l'aviation et qui a produit par le passé d'excellents avions souvent supérieurs à ceux produits en masse aux USA, a vu son savoir-faire s'étioler dans ce domaine.

Mes camarades et moi avons eu l'ambition de développer un avion fondé sur notre expérience et des technologies récentes mais suffisamment éprouvées. L'Elixir est un biplace de 4ème génération, léger, vaste, simple à produire, au coût d'exploitation optimisé et très sûr. Sûr car certifié, mais aussi conçu pour être mis entre les mains de pilotes novices. Destiné à l'écolage dans sa version de base, des versions aux performances supérieures permettent à des pilotes privés de se déplacer rapidement en toute sécurité pour un prix à l'heure de vol très compétitif.



Quelle opération avez-vous réalisée à mi-2020 ?

Après plusieurs petites levées de fonds et aidés aussi par des subventions régionales et européennes essentielles pour développer un produit jusqu'à la certification, un investissement de plusieurs millions d'Euros, nous avons réalisé une levée de 3m€ dès la certification, conseillée par LINKERS (Philippe Laurent et Florent Coudray). Nos investisseurs sont des fonds privés régionaux et des family offices familiers de l'aviation générale. Nous pouvons ainsi assurer la montée en charge de notre outil industriel sur l'aéroport de La Rochelle avec une équipe d'une cinquantaine d'ingénieurs et techniciens. Le premier avion a été livré, 15 avions sont vendus et nous avons 110 précommandes.

Quelles sont les prochaines étapes ?

Nous intégrons actuellement la production des structures en composite qui était sous-traitée et travaillons à être en mesure de produire efficacement 50 avions chaque année.

Enfin, nous cherchons un partenaire aux USA et LINKERS est à nouveau associé à ce projet stratégique pour notre entreprise.

## MISSIONS ACHAT

### Missions Achat \*

Formation / Digital learning

Infogérance

Nettoyage tertiaire et copropriétés

Conseil en gestion de patrimoine

Courtage en assurances

Laboratoire d'analyses PCB

Sécurité

Education - Crèches

## AVIS D'EXPERTS

### Management Package : l'eau se resserre sans marche à suivre



Me Benoît BARDON



Me Cyrille DECAVELE

A l'issue d'une jurisprudence construite sur une quinzaine d'années, les paramètres semblaient relativement balisés sur les risques de requalification en salaires des gains en capitaux mobiliers réalisés par les managers sur la cession de leurs titres lors de débouclages de LBO. Un accès privilégié aux droits sur le capital trouvait nécessairement sa contrepartie dans l'exercice de leurs fonctions. S'ouvrirait alors la porte de la requalification des plus-values en salaires. La marche à suivre imposait alors de rapprocher le plus possible le manager de la situation de l'investisseur : outils d'accès au capital (BSA, promesses, actions de préférence, conversion d'obligations bridées...) valorisés au prix du marché et dûment financés par le manager, aléa et risque de perte de cet investissement. Par trois arrêts du 13 juillet 2021 du Conseil d'Etat, ce fragile équilibre s'effondre sans que ne soit réellement indiquée la sortie de secours.

Le manager ayant encouru un réel risque n'est plus à l'abri, la réelle question restant de savoir si les conditions de son investissement sont liées à l'exercice de ses fonctions... ce que la Cour n'avait pas recherché. Ainsi encore, le manager qui ne pourra céder ses actions qu'avec tous les autres actionnaires sous la condition d'un TRI minimum voit son gain lié à ses fonctions. Les conclusions servies sous ces arrêts viennent pour leur part préciser que l'existence d'un aléa est sans incidence sur la qualification à retenir. L'attention la plus grande devra donc être accordée aux rédactions des pactes et des clauses de leaver.

\*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.

## 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

### Afrique :

Algérie | Tunisie

### Amériques :

Argentine | Brésil | Canada | Equateur | USA

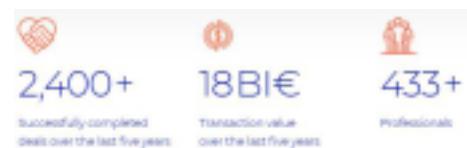


### Asie :

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

### Océanie :

Australie



## CONVENTION EUROPÉENNE M&A WORLDWIDE : 5 NOVEMBRE 2021 À PARIS

Paris a accueilli le 5 novembre dernier la **1ère édition d'une convention du réseau au format européen**. Une seconde édition aura lieu ce trimestre en Asie, suivie d'une troisième pour la zone Amériques. Après 18 mois d'interruption liée aux restrictions de déplacement, les membres du réseau M&A WORLDWIDE souhaitaient vivement pouvoir renouer avec les traditionnelles rencontres en présentiel plus propices aux échanges : en témoigne un taux de participation très élevé de nos membres à Paris !



## FOCUS, NOTRE PARTENAIRE MIDDLE MARKET AUX USA

Créée en 1982, FOCUS Investment Banking est une banque d'affaires reconnue sur le small et middle market aux USA, spécialisée sur les transactions stratégiques de 5 à 300 millions de dollars de valorisation (cessions, acquisitions, levées de fonds).

Avec 3 bureaux situés à Washington D.C., Atlanta et Los Angeles, FOCUS compte 65 membres sur une quinzaine de zones géographiques à travers les Etats-Unis, dont 35 associés experts de secteurs d'activité variés, assistés par des équipes de recherche et d'analyse.

Bien que la cible principale de FOCUS soit le marché américain, plus de 20% des transactions sont réalisées avec des sociétés étrangères motivées par la croissance externe aux US ou par un rapprochement stratégique avec un acquéreur nord-américain. Ces transactions **crossborders** sont conseillées par des équipes mixtes associant des consultants aux USA et des



partenaires M&A, notamment ceux du réseau M&A Worldwide qui couvre plus de 40 pays, dont LINKERS pour la France.

Quelques-unes des plus notables réalisations de FOCUS l'ont été avec ses partenaires de M&A Worldwide en Europe. Citons pour exemple :

- En France, FOCUS a assisté une entreprise active dans le secteur des animaux de compagnie dans son implantation aux USA par le biais d'une acquisition.
- En Allemagne, FOCUS a assisté le groupe HENKEL de produits chimiques de grande consommation dans la cession de certaines filiales aux USA ; ou encore TÜV Rheinland spécialisée dans les tests et la certification, dans l'acquisition d'une société aux USA lui permettant d'offrir un service global à ses clients sur le marché nord-américain.



A l'aube de son 40ième anniversaire, FOCUS Investment Banking va réaliser son meilleur exercice en termes de chiffre d'affaires et de nombre de deals conseillés depuis sa création, en croissance de plus de 50% reflétant un marché nord-américain extrêmement actif en 2021, peut-être le plus actif que le segment du middle market ait connu depuis 40 ans !

Pour plus d'information sur M&A Worldwide et FOCUS, contacter Didier Busquet, associé LINKERS et trésorier de notre réseau.

## 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) ; 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 ; Alco à CTA (Italie)...

**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 ; Martin GmbH (Allemagne) par Infraneo...

## LINKERS OPEN INTERNATIONAL DE DEAUVILLE 2021

L'édition 2021 du **LINKERS OPEN INTERNATIONAL de DEAUVILLE** qui s'est déroulée du 25 au 28 juin dernier avec en lice, 15 bateaux de trois nationalités (France, Belgique et Pays-Bas), a été remportée par le néerlandais Pieter Heerema et son équipage, à bord du Dragon Troika NED 412. A cette occasion, le Yacht Club de Deauville a inauguré son nouveau club-house à l'ambiance très "British".



## ACTION ENFANCE FAIT SON CINEMA



LINKERS était présent au Grand Rex à la soirée de Remise des Prix de **#aefaitsoncinema**, le magnifique projet éducatif porté par la Fondation ACTION ENFANCE pour la 4eme année consécutive. Ce projet permet aux jeunes des 16 Villages d'Enfants de tourner leurs premiers courts-métrages, encadrés par des



étudiants et des professionnels du cinéma, des journalistes et des chanteurs. Nous sommes heureux et fiers d'avoir pu partager ce moment, avec cette belle Fondation qui depuis 60 ans accueille, protège et éduque des frères et soeurs en danger, de la petite enfance à la vie adulte dans ses Villages d'Enfants et d'Adolescents, les aidant à se reconstruire, mieux grandir et s'insérer dans la société. Bravo à toute l'équipe d'ACTION ENFANCE !

## LINKERS S'IMPLANTE À LYON

LINKERS ouvre un bureau à Lyon, rue du Président Edouard Herriot, dans le cœur historique de la ville en s'appuyant sur l'expertise de Paolo Zoppi, associé, et de sa coéquipière en charge des opérations, Claudia Fernandes.

L'équipe de 3 personnes (bientôt 4), installée à Lyon de longue date, s'est affirmée comme l'un des acteurs majeurs dans le domaine des Fusions & Acquisitions en région Rhône-Alpes.

Paolo Zoppi est un expert incontournable du distressed M&A en France et dispose également, avec Claudia Fernandes, d'un track record de plus de 100 cessions, acquisitions ou restructurations, notamment dans les secteurs du transport-logistique, des industries plastiques et des industries mécaniques.



Paolo Zoppi



Claudia Fernandes

## ÉQUIPE LINKERS



D. Busquet

G. Sangiovanni  
G. Anselin

P. Laurent  
B. Le Guillou

J. Luis

M. Fine

M. Belbéoc'h  
P. Delecourt

A. Marchandier  
S. Serval  
F. Coudray



19 avenue de Messine  
75008 Paris

+33(0)1 53 53 59 30  
[www.linkers.fr](http://www.linkers.fr)

54 rue du Pdt Edouard Herriot  
69002 Lyon