

19 Nineteen Messine

NEWSLETTER
NOVEMBRE 2017

De l'avenue de Messine à l'Élysée...

par Sidney Serval
Associé LINKERS

SOMMAIRE

Édito p.1

De l'avenue de Messine à l'Élysée...

S. Serval, LINKERS

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

Missions réalisées

Wondercity

EMN

Aerobay

Supexam

Anett

NRJ

Kaplan

B Live

Carnet de bord p.3

Témoignage

R. Samakh, Agence CCC

Prochaines escales

Invité à bord

J.Y Bajan, Smart Tresco

Au-delà des mers... p.4

Révolte à Deauville

Cession en Allemagne,

Acquisition en Australie

Forum M&A WW à Barcelone

Missions cross-border

Réseau international

Equipage

Siège social :

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

Emmanuel Macron a rejoint la banque d'affaires Rothschild & Cie en 2008 et fut promu associé gérant 2 ans plus tard. L'ascension professionnelle des énarques inspecteurs des finances est souvent rapide, celle d'Emmanuel Macron a été fulgurante. A 32 ans, il a battu tous les records de précocité. Cette expérience de banquier d'affaires l'a probablement orienté dans ses choix politiques, parfois en contradiction avec la ligne historique de la gauche, comme le montrèrent ses saillies très médiatisées : "la taxe à 75% sur les très hauts revenus, c'est Cuba sans le soleil" ou "la gauche romantique doit ouvrir les yeux" ou encore "il faut des jeunes Français qui aient envie de devenir milliardaires"...

Finalement, la bonne question n'est pas de savoir si la politique fiscale du gouvernement actuel est une politique de gauche mais plutôt de s'interroger sur l'efficacité des grands principes retenus.

Indéniablement, l'instauration de la *flat tax* est une mesure qui va dans le bon sens :

- réduction de la fiscalité sur les revenus du capital alors que la France était le pays les taxant le plus lourdement (tranche marginale à 64,5% entre IRPP*, CEHR** et prélèvements sociaux) ;
- clarification et uniformisation de la fiscalité pour les différentes sources de revenus liés au capital (dividendes, plus-values de cession, intérêts...);
- simplification avec la suppression des mesures correctrices au cas par cas (abattements pour durée de détention, régimes de faveur, abattements sur les dividendes...).

Globalement, le "ruissellement", pour employer un terme d'actualité dans le cadre de la transformation de l'ISF en IFI*** mais qui pourrait tout aussi bien s'appliquer à la *flat tax*, devrait permettre de dynamiser les investissements dans l'économie productive, limiter les expatriations fiscales, voire engendrer quelques retours et libérer ainsi un potentiel de création d'emplois.

Néanmoins, la politique fiscale est un sujet complexe car les grands principes, aussi salutaires soient-ils, doivent composer avec les contraintes budgétaires et, de manière plus large, avec la redistribution induite sur des pans entiers de l'économie.

Par exemple, le gouvernement a décrété que l'investissement dans l'immobilier était moins satisfaisant que l'investissement dans l'économie "réelle". Hypothèse économique ou dogmatique ? En effet, le secteur du logement au sens large, qui représente près de 22% du PIB et 19% des emplois en France, est probablement plus contributeur que les sommes placées sur des Fonds Euros ou que les achats de titres de sociétés cotées, sans aucun cash-in pour les sociétés émettrices elles-mêmes. Or, la politique fiscale à venir pour 2018 assomme l'immobilier : actif frappé par l'IFI et par un taux marginal d'imposition sur les revenus fonciers de 66,2% (45% IRPP + 17,2% prélèvements sociaux + 4% CEHR), contrairement aux actifs financiers qui sortent de l'ISF et qui bénéficient de la *flat tax* à 30% (+ 4% CEHR). Quelles seront les conséquences pour le secteur immobilier à court et moyen terme ?

Autre mesure : l'instauration d'une *flat tax* sur l'assurance vie pour les bénéficiaires détenant plus de 150 K€ de valeur de contrat (300 K€ pour un couple). L'idée est louable même si elle engendre une nouvelle complexité du fait de la distinction à faire entre les versements réalisés avant ou après le 27 septembre 2017. Au-delà, c'est toute l'industrie de l'assurance vie en France qui pourrait être impactée en voyant disparaître l'un des atouts dont elle bénéficiait. En effet, la fiscalité relativement confiscatoire des comptes titres pour les gros revenus (64,5%) orientait ces patrimoines vers l'enveloppe fiscale de l'assurance vie, avec une prime à la durée de détention via une fiscalité allégée au terme de 8 ans (23%). La réforme conduit au contraire à privilégier les placements sur un compte titres, sans contrainte de durée. L'impact sera-t-il neutre sur le secteur : compagnies, sociétés de gestion, courtiers, CGP... ?

Un autre paradoxe résulte de la suppression de l'ISF PME, bouleversant ainsi un important mode de financement en capital des PME françaises (516 M€ collectés en 2016) en contradiction complète avec le soutien voulu et assumé des créations de sociétés. Beaucoup de jeunes pousses pourraient en souffrir.

On voit bien que s'il est aisé d'apporter la critique, il demeure bien plus complexe de trouver le système idéal.

(*) IRPP : impôt sur le revenu des personnes physiques.

(**) CEHR : contribution exceptionnelle sur les hauts revenus.

(***) IFI : impôt sur la fortune immobilière.



Missions réalisées :



Internet / Media Cession

Le groupe de presse UNIQUE HERITAGE MEDIA (UHM) poursuit son développement en rachetant **WONDERCITY**, le site des "digital mums".

LINKERS a conseillé ce site référence des parents en quête des meilleures activités d'éveil et de loisirs pour les enfants. Chaque semaine, ce sont près de 400 000 "digital mums" qui reçoivent des recommandations d'activités et de sorties pour le week-end et les vacances scolaires.

Cette opération s'inscrit dans une stratégie globale de build-up du groupe de presse à destination des enfants. UHM a notamment racheté Fleurus Presse (Pirouette, Abricot, National Géographic kids...), l'éditeur *Quelle Histoire* et l'application d'e-learning *Pili Pop Labs*.



Conseil Vendeur
Nicolas du Rivau

famille de Henry Desjonquères. La société, qui a convaincu des clients comme Airbus Helicopters, Safran, Leonardo..., va utiliser ces fonds pour accélérer son développement à l'international et en particulier aux USA.



Conseil Société
Jérôme Luis

Formations Santé Acquisition

Créée en 1991 par Thierry et Nathalie Balandret, BERSOT FORMATION s'est imposée comme la référence sur Besançon en matière de préparation aux concours de première année d'études de Santé (médecine, sage-femme, kiné et odontologie).

Souhaitant assurer sa pérennité, la famille Balandret a choisi de s'allier à **SUPEXAM**, qu'elle accompagne dans le cadre d'une transmission concertée.

Fondé en 1979 à Montpellier par 3 universitaires, SUPEXAM est l'un des plus anciens établissements privés de France spécialisé dans la préparation aux concours Santé.

Conseil Acheteur
Didier Busquet

Blanchisserie industrielle Acquisition

ANETT, premier groupe familial du secteur de la location-entretien d'articles textiles et d'hygiène (CA = 113 M€, 1500 personnes), acquiert la **BLANCHISSERIE MIDIPYRENEES** (CA = 4 M€) située à Pamiers (Ariège), spécialisée dans la location-entretien de linge plat pour les métiers de l'hôtellerie-restauration. Cette acquisition vient renforcer la présence d'ANETT dans le Sud-Ouest.

LINKERS avait déjà conseillé ANETT dans l'acquisition de **HYRIS** (14 M€ de CA dans le Nord-Est de la France).

Conseils Acquéreur
Philippe Delecourt
Michèle Fine

Transports et Logistique à Valeur Ajoutée Cession

WARNING est un groupe familial créé en 1993, spécialiste de la logistique du dernier kilomètre qui met en œuvre depuis 2 ans une stratégie active de croissance externe, accompagné par son

partenaire en fonds propres CM-CIC Investissement.

L'acquisition de **NRJ** (CA = 23 M€), un des leaders de la distribution à valeur ajoutée de matériels techniques en France, permet à WARNING de se positionner sur une activité complémentaire et de porter son CA consolidé à plus de 50 M€ dans le transport et la logistique.

Conseils Vendeur
Philippe Delecourt
Michèle Fine

Logistique urbaine et dernier km Cession

Spécialiste de la livraison sous température dirigée, **KAPLAN** réalise 3 M€ de CA et dispose d'une flotte de plus de 70 véhicules dédiés à la livraison en Ile-de-France.

L'acquisition de KAPLAN permet au groupe WARNING de se renforcer sur le segment de la logistique du dernier kilomètre, son activité d'origine. WARNING, présent dans la distribution dédiée principalement pour le secteur automobile et la livraison à domicile pour la grande distribution alimentaire, s'est engagé depuis 2 ans dans une stratégie active de build up, KAPLAN étant la troisième acquisition après PARIS EXPRESS (CA = 5 M€) et NRJ (CA = 23 M€).

Conseils Vendeur
Philippe Delecourt
Michèle Fine

Son, Lumière et Vidéo 3 Acquisitions

3 nouvelles acquisitions conseillées par LINKERS pour **B LIVE**, lui permettant d'approcher les 75 M€ de chiffre d'affaires : MELPOMEN (CA = 9 M€), filiale nantaise du groupe anglais SSE AUDIO Group, vient compléter le maillage territorial sur les métiers de l'audio pro, de l'éclairage et de la vidéo, tout en développant l'activité d'installation de matériel (le Stade de France ou l'Hippodrome de Longchamp parmi ses clients).

CININTER et CICAR (CA=2,5 M€) viennent renforcer les compétences et le parc de matériel de TRANSPALUX et de TRANSAGRIP, filiales de B LIVE dédiées au marché du cinéma.

Conseils Acquéreur
Philippe Delecourt
Sidney Servat



Témoignage d'entrepreneur :

M. Samakh, Président de l'Agence CCC cédée à GL events

M. Samakh, quelle est l'origine de votre aventure entrepreneuriale ? J'avais créé une société d'édition dans le secteur médical il y a 25 ans (Regifax). D'autre part, je connaissais déjà très bien la société d'organisation de congrès médicaux CCC pour laquelle travaillait mon futur associé Patrick Ducrey. En 2010, nous nous sommes associés pour racheter CCC à son dirigeant actionnaire.

Quelles sont les raisons qui vous ont amené à céder la société ? En 2016, nous avons considéré que la société avait besoin de se rapprocher d'un industriel pour répondre au potentiel de développement de notre activité d'organisation de congrès médicaux, et de se renforcer dans un environnement réglementaire en évolution permanente.

Vous êtes resté à la barre de CCC. Comment avez-vous vécu le passage de dirigeant d'une PME à dirigeant d'une filiale de grand groupe ? L'intégration s'est faite dans d'excellentes conditions grâce au savoir-faire de GL events en la matière. Si à ce jour l'aspect opérationnel de nos projets historiques a été peu impacté, nous bénéficions désormais de l'ensemble des services supports de GL events et profitons de leur marque forte dans l'organisation d'événements. A titre personnel, il est aussi rassurant et enrichissant de pouvoir échanger avec d'autres responsables du groupe qui travaillent dans les mêmes domaines que CCC.

Quelles sont les ambitions du groupe GL events sur votre secteur ? Au sein du groupe, il existe un véritable souffle entrepreneurial qui nous porte et qui nous conduit à créer de nouveaux projets mettant en valeur les congressistes, les sociétés savantes en médecine et les partenaires sponsors.

Comment avez-vous vécu le process de cession de votre entreprise ? Un processus de cession est une expérience marquante compte tenu de l'exigence de qualité des grands groupes et du temps limité pour analyser et produire de nombreux documents juridiques et financiers. L'apport de LINKERS et de son associé B. Le Guillou a été à ce titre très important. Sa réactivité nous a permis d'optimiser les délais de l'opération, et son expérience a favorisé une grande qualité d'échanges avec l'ensemble des acteurs impliqués dans le rachat.



Renaud SAMAKH
Président d'Agence CCC



Missions en cours - Prochaines escales :

Réf.	Missions Achat
A255	Formation post-bac
A272	Linge de maison vendu en GMS
A274	Instruments de mesure industrielle
A279	Production des spécialités vétérinaires : médicaments, compléments alimentaires, dispositifs médicaux

Réf.	Missions Achat
A773	Nettoyage industriel
A868	Distribution BtoB du génie climatique
A976	Conseil en gestion de patrimoine
A977	Courtage en assurances
A978	Energy / Oil & Gas
A979	Micro-usinage / Aéronautique

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 créances surfent au portant sur les fintech, par J.Y. BAJON, Smart Tresco

SMART TRESO se positionne sur le financement court terme via le rachat de créances en apportant proximité, qualité de service et adaptation aux besoins des entreprises cédantes.

L'affacturage se développe rapidement avec un taux de croissance à 2 chiffres. Dans un contexte français où les retards de paiements sont la règle (12 jours en moyenne au-delà des 60 jours de délai normal), sa progression est liée à l'industrialisation : un oligopole de 5 banques contrôle 90% d'un marché qui finance chaque année 240 Mrd EUR de factures, soit un encours d'environ 40 Mrd EUR. Ce contrôle trouve son origine dans le fait qu'elles ont 1) progressivement tari les formes traditionnelles de mobilisation de créances commerciales (Daily et escompte) et 2) privilégié l'affacturage, sécurisé par des actifs liquides aux dépens des découverts traditionnels.

Pour autant, cette formule de financement est complexe, très astreignante pour les entreprises : obligation à un

minimum de cession, reporting quotidien des flux d'encaissement, notification des débiteurs, non prise en compte de certaines créances comme les facturations en terme à échoir... Le développement technologique des plateformes d'échanges web, joint aux possibilités de solutions non bancaires (titrisation) ont permis à un nouveau marché de se développer : la cession pure et simple de ces créances à des fonds spécialisés, par le truchement de dispositifs totalement dématérialisés. Deux avantages : la **simplicité** (cession sans recours de créances moyennant un prix défini vs prêt consenti en échange d'une subrogation dans les droits sur la créance), et la **flexibilité** (de cessions en fonction des besoins au lieu d'une obligation à céder de façon récurrente les factures sur un portefeuille de clients).

Ces nouvelles formules permettent d'adresser les TPE et les petites PME, jusqu'à présent mal servies par les factors.

Les entreprises se plaignent d'être peu écoutées par leurs agences bancaires, entravées par des comités de crédit et des départements des risques souverains et distants. Les mécanismes de titrisation, combinés à la souplesse de gestion des fonds spécialisés, viennent aujourd'hui réintroduire dans ce type de financement ce qui faisait autrefois la force des réseaux bancaires, à savoir l'écoute et la souplesse d'adaptation aux besoins des entreprises. Conséquence : en termes de risques et d'aléas, ces plateformes attirent évidemment des cédants et/ou des créances que les factors ont tendance à refuser...



Jean-Yves BAJON
Président de Smart Tresco
X-Ponts, ex groupe Coface
et Ministère de l'Economie

SMART TRESO

37, avenue Pierre 1^{er} de Serbie
75008 Paris
www.smart-tresco.com





Révolte à Deauville !

C'est un Dragon nommé *Révolte*, barré par un membre du Deauville Yacht Club, qui a brillamment remporté le **LINKERS Open International de Deauville** ! Il a devancé au finish le britannique *Storm*, un magnifique Dragon du Royal Corinthian Yacht Club. Cette régates de 4 jours, qui s'est déroulée fin juin comme chaque année, était la 4^e épreuve de la Coupe de France de Dragon ; elle a réuni 25 Dragon venus de toute l'Europe.

Cession en Allemagne

Camping and co Fondé en 2012 et soutenu par Newfund et Otium Capital, **CAMPING and Co** est rapidement devenu le leader de la réservation de camping sur internet en France et a développé des activités en Espagne et en Italie. LINKERS et Active M&A (Allemagne) ont uni leurs forces pour vendre l'entreprise à Campsy, filiale de l'allemand ROCKET Internet qui a aussi développé Zalando et HelloFresh. Avec cette acquisition, Campsy a plus de 100000 clients et 2000 campings partenaire en France, Italie, Espagne, Allemagne, Belgique et Pays-Bas.

Acquisition en Australie

UBIQUICK Group Créé par 4 associés en 2001, **UBIQUICK Group** est un agrégateur d'études de marché plus connu sous le nom de ReportLinker, qui a réalisé 16 M€ de CA en 2016. LINKERS a approché l'australien Paul Budde Communication (PBC), spécialiste de la recherche statistique et stratégique à haute valeur ajoutée dans le secteur des Télécoms. L'acquisition de PBC permet à l'éditeur lyonnais de mettre la main sur du contenu propriétaire, tout en lui apportant sa plateforme technologique.

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) ; AXYS à META4 (Espagne) ; LA CELLIOSE à CIN (Portugal) ; TISYS à ULTRA Electronics (GB) ; ELYSEES WEST à HOTUSA Hotels (Espagne) ; FILEC à AMPHENOL (USA) ; EBOUTIC à MAUS (Suisse) ; GENETEL à ANITE (GB) ; PACKINOX à ALFA LAVAL (Suède) ; CLIMPACT-METNEXT à WEATHERNEWS (Japon) ; SVD à EXERTIS/DCC (Irlande) ; CAMPING & CO à ROCKET Internet (Allemagne)...

ACQUISITIONS : de IBRAMS (Allemagne) et de BRAND PROJECT (Suède) par WEDIA ; de PC GARANT (Allemagne), de CITYMAIN (GB) et de CAP PROTECTION (Belgique) par SPB ; de FRÖHLICH u. WALTER (Allemagne) par CUC ; de PRATIKS (Allemagne) par le Groupe PRATIQUE ; de PAUL BUDDÉ COMMUNICATION (Australie) par UBIQUICK...



Prochain congrès M&A Worldwide à **BARCELONE** : 26-27 octobre 2017...

Réseau international :

LINKERS Fusions & Acquisitions met l'expérience de ses consultants au service de ses clients, PME et ETI de tous secteurs, dans les domaines suivants :

- Evaluation d'entreprises
- Ingénierie Financière
- Cessions, Acquisitions, Transmission
- Levées de Fonds, OBO, MBO, MBI

- **Afrique du Sud** : IBN Solutions
- **Algérie / Tunisie** : Emergence
- **Allemagne** : Active M&A Experts ; S&P Mergers & Acquisitions
- **Arabie Saoudite** : Amwal
- **Argentine** : Finanzaz & Gestión
- **Australie** : Johnsons Corporate
- **Belgique** : Omnicap
- **Brésil** : Cypress Associates
- **Bulgarie** : Innimmo Advisers
- **Canada** : Robbinex
- **Chine** : Morgen Evan Advisory
- **Danemark** : Cigno
- **Egypte** : FinCorp Investment
- **Espagne** : ARS Corporate
- **Finlande** : Armatori Corp. Finance
- **France** : LINKERS ; MBA Capital
- **Grande-Bretagne** : Bluebox Corp. ; Rickitt Mitchell & Partners
- **Hong-Kong** : SCS Global
- **Hongrie** : International M&A
- **Inde** : Corporate Catalyst India
- **Israël** : MnA Team
- **Italie** : Avvalor Corp. Solutions ; Bridge Kennedy International
- **Japon** : SCS Global
- **Luxembourg** : T&T
- **Malaisie / Singapour** : SCS Global
- **Maroc** : Actipar
- **Mexique** : CFMS
- **Norvège** : DHT Corporate Services
- **Pays-Bas** : Aeternus BV ; T&T
- **Pologne** : JP Weber Investments
- **Portugal** : Fingeste Business
- **Rép. tchèque** : Sauter Rentsch
- **Roumanie** : FRD Center
- **Suède** : Stockholm Corp. Finance
- **Suisse** : Adbodmer Capital
- **Thaïlande / Vietnam** : PYI Capital
- **Turquie** : Crossborder Corporate
- **Ukraine** : America 2030
- **USA** : Focus LLC

Equipage :



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



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

