



19 Nineteen Messine

NEWSLETTER
NOV 2010

Du choix d'un bon skipper

par Georges-Edouard BUET et Philippe DELECOURT
Associés LINKERS

Linkers
Fusions & Acquisitions

SOMMAIRE

Edito p.1

Du choix d'un bon skipper
G.E Buet et P. Delecourt

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

Verre Clair
Alico
Fournier / Auto-Cast
In Visu
TCMC
Oceoprotec

Carnet de bord p.3

Témoignage SA Fournier
Prochaines escales
Invité à bord
P. Novo - OSEO Paris

Au-delà des mers... p.4

Interview Alico
J.Farré - Alico France

Nos missions cross border
Réseau international
Contacts équipage

Siège social :

19, avenue de Messine
75008 Paris

www.linkers.fr

Après le passage d'un gros front froid, le calme n'est pas encore totalement revenu et les perspectives ne sont pas simples à établir. C'est pourtant le bon moment de partir à la manœuvre.

La météo économique incite à la vigilance...

Les marchés ne se stabilisent que lentement : l'indice de volatilité du CAC 40 publié par Euronext, qui avait dépassé 70% (!) en octobre 2008, est progressivement redescendu pour s'établir aux environs de 25% depuis la rentrée. Or cet indice boursier constitue un bon baromètre du risque perçu par les agents économiques et on estime habituellement que 20% de volatilité est le signe d'une météo économique acceptable. Il est, en effet, difficile pour ne pas dire impossible de s'en remettre aux comparables boursiers lorsque les cours évoluent avec un écart type aussi élevé que fin 2008. C'est un indice à surveiller car il conditionne la pertinence des méthodes de valorisation des entreprises et tant que les 20% ne sont pas atteints, les études de valorisation doivent impérativement être confiées à de vrais spécialistes qui sauront intégrer ce risque de variation.

L'environnement fiscal et social manque de visibilité : c'est souvent le cas en France mais c'est encore plus vrai fin 2010. De nombreuses incertitudes demeurent quant à la fiscalité des entreprises (conséquences du rempla-

cement de la taxe professionnelle, pérennité du Crédit Impôt Recherche, taxation des véhicules, imposition des plus-values, etc.) et à leurs prélèvements sociaux (remise en cause des exonérations, taux de CSG...) mais aussi pour la fiscalité personnelle en lien avec l'entreprise (déduction d'ISF et d'IR pour l'investissement dans les PME, taux de prélèvement sur les plus-values, taxation des dividendes...). Les plans à moyen et long terme doivent désormais intégrer cette relative insécurité fiscale et il est sage de pondérer les cash flows futurs et de conserver un « pied de pilote » suffisant.

...mais la période est bonne pour les acquisitions et cessions...

Les opérations ont redémarré : une seule introduction en bourse pour toute l'année 2009, mais déjà une douzaine en 2010. Les cessions et acquisitions connaissent la même tendance et le marché est très actif (vous avez suivi les communiqués de LINKERS). Certaines opérations qui ont été reportées depuis 18 mois se réalisent maintenant. On ne peut indéfiniment rester à quai ...

Les taux d'intérêt demeurent très bas : avec un EURIBOR à 1,50 %, il est relativement aisé de financer les bons projets. C'est un atout à la fois pour l'acquéreur - qui pourra boucler plus sûrement son financement - et pour le vendeur qui trouvera plus facilement une contrepartie. Sous la pression des Etats (voir notamment

le financement de la dette de la Grèce et de l'Irlande) les taux longs pourraient connaître une hausse significative. Il faut savoir saisir sa chance.

...à condition d'effectuer une navigation précise !

Le choix des cibles est plus que jamais stratégique : la crise a conduit à réviser les politiques internes, à choisir avec soin les projets de développement et à optimiser l'allocation des ressources. Les entrepreneurs ont relevé leur niveau d'exigence, y compris en matière de croissance externe. Ils savent que le bon partenaire peut se trouver tout près d'eux mais peut aussi être au-delà des mers. Etant exigeants sur la cible, ils doivent élargir le périmètre de leurs recherches au-delà des frontières pour accroître leurs chances de succès. Un bon skipper les aidera à voir au-delà de l'horizon.

La vitesse d'exécution est primordiale : dans un univers incertain, le temps qui s'écoule est un ennemi. Dès lors qu'elle est décidée, une manœuvre doit être exécutée dans les meilleurs délais pour être totalement efficace.

« *Qui trop écoute la météo,
reste au bistrot !* »
(proverbe de marin breton)



Missions réalisées



Equipement pour l'habitat Acquisition

FICLAIR, holding de la société **VERRE CLAIR** spécialisée dans la création et l'installation de vérandas et fenêtres en aluminium depuis plus de 20 ans, a fait l'acquisition en juillet dernier du groupe **TURPIN LONGUEVILLE**. Leader en France dans la conception et la construction de vérandas en acier « à l'ancienne », dans le respect du savoir-faire ancestral des artisans ferronniers, **TURPIN LONGUEVILLE** réalise un CA de 2 M€ avec 15 salariés.

Cette croissance externe conseillée par **LINKERS**, permet à **VERRE CLAIR** d'accélérer un développement organique entreprise depuis 5 ans lorsque Alain Ayache, alors responsable des formations Finance au sein du groupe CEGOS, a racheté cette entreprise créée par son frère.

L'ensemble ainsi réuni pourra offrir une gamme élargie de vérandas et bénéficier de réelles synergies au niveau de la gestion commerciale et des savoir-faire. En 2010, le CA global atteindra 6 M€ avec 45 salariés.

Conseil Acquéreur
Philippe Delecourt

Assurances Acquisition

Alico / MetLife est le leader mondial de l'assurance vie générant 80 Mds € de CA, et un acteur majeur en France avec un million d'assurés.

LINKERS a été choisi par **Alico France** pour le conseiller dans ses croissances externes locales. Cela s'est traduit en 2010 par la prise de participation majoritaire au capital d'**Hyperassur**, 2ème comparateur en ligne d'assurances sur le marché français grand public, et positionné sur l'assurance dommages.

Hyperassur représente pour **Alico** une expertise clef en matière de e-marketing et de solutions web complexes. L'esprit « start-up » de son équipe jeune, réactive et innovante, sera préservé grâce à son indépendance opérationnelle.

Conseils Acquéreurs
Sidney Servat
Philippe Delecourt

Automobile Cessions

S.A. FOURNIER (30 M€ de CA) créée en 1953 et reprise en LBO en 2003 avec l'Institut Lorrain de Participations, fabrique des pièces de turbocompresseurs en acier pour les moteurs automobiles. **SA FOURNIER** et sa filiale à 34% **AUTOCAST INDUSTRY** (CA de 25 M€) spécialisée dans la fonderie de pièces automobiles en fonte et acier inox, ont été rachetées par **SAINT JEAN INDUSTRIES** basé en Rhône-Alpes (CA de 120 M€).

Ce groupe familial créé en 1962 et lui-même spécialisé dans la fonderie, l'usinage et l'assemblage de pièces en aluminium pour le secteur automobile (liaisons sol), peut, par cette croissance externe, diversifier son activité dans les pièces acier et fonte pour les moteurs automobiles. Les dirigeants demeurent à la tête des entreprises. **LINKERS** a conseillé les actionnaires cédants de ces 2 entreprises régionales.

Conseil Cédants
Philippe Laurent

Marketing numérique Levée de fonds

Le groupe **IN VISU** a été créé à Paris en 2007 par une équipe associant anciens dirigeants d'agences numériques, spécialistes de l'image et de l'informatique.

La société offre à une clientèle de grands comptes, des services de conseil dans le domaine du marketing numérique web et mobile, ainsi que de la production de contenus numériques à des fins promotionnelles.

IN VISU a également développé un outil de gestion des images et de vidéos sous tous formats de création de campagnes et de diffusion en ligne. Cet outil logiciel, « Lumière », est commercialisé sous forme de licences ou de services.

Le renforcement de son capital grâce au fonds Finarea, doit se dérouler en plusieurs étapes, de juillet 2010 à mars 2011. Il permet au groupe **IN VISU** de développer de nouvelles versions de « Lumière » et de renforcer son équipe de consultants.

Conseils Levée de fonds
Philippe Laurent
Ségolène Prénat

Marketing numérique Levée de fonds

TCMC, s'est imposée en seulement 5 ans, comme la référence en e-CRM web et mobile, pour le secteur de la distribution (Galeries Lafayette, Monoprix, Leader Price, Celio...) et a connu une très forte croissance (6 M€ de CA).

LINKERS a conseillé **TCMC** dans sa recherche d'un partenaire pouvant l'accompagner dans une nouvelle phase de développement. A ce titre, **NEWFUND**, dont un des associés, François Véron, fut directeur de la Stratégie du Groupe CASINO ayant pris plusieurs participations dans des medias en ligne, répondait parfaitement à cette attente.

Ainsi, **NEWFUND**, accompagné par 3 investisseurs privés, a pris une participation minoritaire au capital de **TCMC**.

Conseil Levée de fonds
Jérôme Luis

Peinture spéciale Levée de fonds

La société **OCEOPROTEC** est la référence antifouling dans le nautisme ; elle nourrit l'ambition de devenir le leader mondial du traitement antisalissure (anti-fouling) respectueux de l'environnement.

Il s'agit d'un revêtement métallique qui associe les qualités antisalissures du cuivre et les dernières avancées en matière de polymères polyépoxydes. Ce revêtement est destiné à protéger toutes les surfaces immergées qui subissent la migration d'organismes marins et prévenir le vieillissement. Cela concerne les bateaux, les structures off-shore, les hydroliennes, les installations industrielles immergées (tuyauterie des usines de dessalement), les piliers immergés d'ouvrages...

Après plusieurs années de recherches et mises au point, **OCEOPROTEC®** est parvenue à la fin de la période de tests. Grâce à un financement externe de 700 K€, que **LINKERS** a pu trouver auprès du fonds **Entrepreneur Venture** et d'un investisseur privé, Philippe Chemineau, Président de la société, pense atteindre un CA de 8 M€ d'ici cinq ans.

Conseil Levée de fonds
Pierre de Bernis



Témoignage d'entrepreneurs :

« Nous savions que notre stratégie d'adossement industriel nous permettrait à la fois d'assurer la pérennité de notre société et de réaliser financièrement une partie du fruit de nos années de travail.

Devant la complexité d'une telle opération, il était important de pouvoir disposer de la capacité d'ingénierie de LINKERS. Philippe Laurent s'est impliqué à nos côtés dans la recherche de sociétés cibles pouvant être intéressées par notre profil d'entreprise et par notre modèle économique ; il a toujours été présent à chaque étape nécessaire à la réalisation de l'opération, depuis la démarche d'évaluation, l'élaboration de différents scénarii, pendant la négociation jusqu'au closing, en nous assistant tout au long du montage juridique et financier de cette opération d'adossement au groupe familial SAINT JEAN INDUSTRIES ."

Thierry Courchinoux et Olivier Dadolle, Président et DG de SA FOURNIER
Octobre 2010



De gauche à droite :

E. di Serio, PDG de St Jean Industries
T. Courchinoux, Pdt de SA Fournier
P. Laurent, Associé Linkers
O. Dadolle, DG de SA Fournier

Missions en cours - Prochaines escales

Réf.	Missions Achat	Réf.	Missions Achat
A436	Distribution de consommables pour la restauration	A454	Sociétés de mécanique, usinage, assemblage, avec produits propres : grand Est, RP, Lyon, Nord
A437	Vêtements / Equipements Traiteurs / CHR - Location	A455	Formation post-bac / prépas
A441	Courtage d'assurances spécialisées	A456	Installateurs telecoms, intégrateurs réseaux, hébergeurs (1 à 10 M€ de CA)
A448	Eclairage professionnel	A457	Fabrication et distribution de systèmes d'éclairage par LEDs
A452	Forces commerciales supplétives, animation commerciale, merchandising	A458	Composants de transmissions hydrauliques (valves, pompes...), en France et à l'étranger

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 :

Interview de M. Pedro NOVO, Directeur Régional d'OSEO - Paris
par Philippe Laurent, Associé LINKERS

Philippe Laurent : Depuis quand OSEO propose-t-il le Contrat de Développement Participatif aux entreprises ?

Pedro Novo : Le Contrat de Développement Participatif (CDP) d'OSEO a été lancé en octobre 2009, dans le cadre du Programme d'Investissements d'Avenir, porté par l'Emprunt national.

PhL : Quelles sont les entreprises qui sont éligibles à ce financement et pour quel type de projet ?

Pedro Novo : Sont éligibles les entreprises de plus de 3 ans et de moins de 5.000 salariés qui ont besoin de renforcer leurs fonds propres pour réaliser leurs projets d'investissement, d'innovation, de développement à l'international ou de croissance externe.

PhL : Quels sont le montant maximum et les conditions d'obtention principales ?

Pedro Novo : Une entreprise peut obtenir jusqu'à 3 M€ pour renforcer sa structure financière, dans la limite de ses fonds propres et quasi fonds propres. Cet apport d'OSEO intervient en partenariat avec une banque et/ou un apporteur en fonds propres.

PhL : Demandez-vous une garantie de passif ?

Pedro Novo : C'est un point important : OSEO n'exige aucune garantie ni sur les actifs de l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant.

PhL : Quelle est la durée du CDP et quelles sont les conditions de remboursement et d'intérêts ?

Pedro Novo : Il s'agit d'un crédit sur 7 ans, assorti d'un allègement du remboursement sur les deux premières années. Le taux est fixe ou variable (convertible en taux fixe) majoré d'un complément de rémunération basé sur l'évolution du chiffre d'affaires et défini dès la signature du contrat.

PhL : Comment résumeriez-vous l'intérêt pour les PME/ETI ?

Pedro Novo : Avec le CDP, les PME/ETI peuvent renforcer leurs fonds propres sans ouvrir leur capital. La durée et le mode de remboursement sont très adaptés aux besoins des PME/ETI dans le cadre de leurs projets de développement. Le coût de ces quasi-fonds propres est connecté à la performance de l'entreprise.

PhL : Quel montant de financement le CDP représente-t-il à ce jour et quelle est la tendance sur le second semestre 2010 ?

Pedro Novo : Pour fin 2009, 2010 et 2011, OSEO dispose d'une enveloppe de financement d'1 Md € au titre du CDP et à fin août 2010, le montant total engagé par OSEO au titre du CDP était de 680 M€. Le second semestre voit une accélération de la mise en œuvre de ce type de financement.

PhL : Que représente le CDP en 2010 par rapport à la totalité des financements mis en place par OSEO pour les PME/ETI ? Quel est l'effet de levier sur d'autres financements ?

Pedro Novo : Le montant des financements d'OSEO s'élève à environ 3 Mds € par an. Le CDP représentera donc environ 20 à 25% des financements assurés par OSEO cette année. Les 680 M€ engagés par OSEO depuis octobre 2009 ont permis aux PME/ETI qui en ont bénéficié, de lever 1,5 Md € de fonds propres, quasi-fonds propres et dettes (y.c. le CDP), soit un effet de levier de 2 environ.



Pedro NOVO
Directeur Régional
OSEO Paris

pedro.novo@oseo.fr
Tél : 01 53 89 78 82



Quand un gros poisson veut manger un petit :

hyperassur.com
FAITES JOUER LA CONCURRENCE

Joël Farré,
DG d'Alico France,

répond aux questions de
Sidney Serval,
Associé LINKERS

S. Serval : « Le 2 juin 2010, Alico France prenait une participation majoritaire dans Hyperassur, 2^{ème} comparateur d'assurances du marché français. Pouvez-vous nous en dire un peu plus ? »

J. Farré : « Alico est un acteur majeur de la Prévoyance, présent en France depuis 40 ans avec près d'un million d'assurés. Au début de l'été 2009, nous avons lancé un projet de croissance externe pour renforcer notre savoir-faire en matière d'e-marketing et de solutions web complexes à forts volumes. L'acquisition d'Hyperassur nous permet d'entrer sur un secteur où nous n'étions pas présents, l'assurance dommages, tout en ajoutant une expertise nouvelle à notre savoir-faire reconnu en matière de réseau de distribution. »

S. Serval : « Comment Linkers vous a aidé à concrétiser ce projet de croissance externe, le premier pour Alico en Europe de l'Ouest ? »

J. Farré : « Nous souhaitons nous appuyer sur un cabinet de M&A local afin de gagner en efficacité et réactivité. De plus, LINKERS avec l'appui de son réseau partenaire M&A Europe, nous permet de lancer d'autres missions sur des zones géographiques complémentaires. »

S. Serval : « Quelles sont les qualités que vous attendez d'un cabinet de conseil en acquisitions ? »

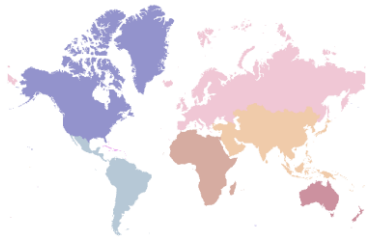
J. Farré : « LINKERS a su maintenir un climat de confiance, parfaitement détendu, alors que la situation devenait atypique. En

effet au moment où nous avançons dans la rédaction de la documentation juridique avec Hyperassur, MetLife annonçait qu'il allait racheter Alico pour 15,5 Mds \$, avant de finaliser l'opération le 1^{er} novembre dernier pour 16,2 Mds \$. Sans une grande diplomatie et un sens certain du relationnel, l'opération aurait pu avorter à tout moment. Les conseillers doivent être pragmatiques, disponibles, à l'écoute, mais aussi conscients des enjeux internes que peuvent rencontrer leurs clients. LINKERS, à ce titre, a fait preuve d'une flexibilité tellement appréciable que nous avons lancé un nouveau mandat d'acquisition au début de l'été 2010 ! »

Nos missions cross border :

Cessions de : AGIS / Di Pasto au belge TER BEKE ; FRANCE HYBRIDES au néerlandais HENDRIX Genetics ; CORIANC à l'italien A2A ; ECONOCOM Suisse à l'allemand LEASE-IT AG ; LA CELLIOSE au portugais CIN ; AXYS à l'espagnol META 4 ; TYSIS à l'anglais ULTRA Electronics ; ELYSEES WEST à l'espagnol HOTUSA Hôtels.
Acquisition par SPB de l'allemand PC GARANT et de l'anglais CITYMAIN ...

M&A EUROPE
Mergers & Acquisitions



www.m-and-a-europe.com

Réseau international :

Allemagne : S&P Mergers & Acquisitions - **Autriche :** ACS Acquisition Services - **Belgique :** Vandecruys
Brésil : Bolsa Brasil Negociós - **Chine :** Jomec Consulting - **Danemark :** Nordic M&A - **Espagne :** Alienzo
Grande-Bretagne : Corporate Business Partners, Precision Corporate Group - **Hongrie :** International Mergers & Acquisitions - **Israël :** Cukierman & Co. M&A - **Italie :** Bridge Kennedy International, Avvalor Corporate Solutions - **Norvège :** DHT Corporate Services - **Pays-Bas :** T&T Mergers & Acquisitions
Pologne : Capital One Advisory - **Rép. Baltes :** United Partners Corporate Finance - **Rép. Tchèque :** Venture Investors Corporate Finance - **Roumanie :** FRD Center Market Entry Services - **Suisse :** Adbodmer Capital - **Turquie :** Crossborder Corporate Consultancy - **Ukraine :** Capital Times - **USA :** O'Conor, Wright Wyman ; Focus.

... Prochain congrès M&A Europe : **DÜSSELDORF** les 25 et 26 novembre 2010 ...

LINKERS met l'expérience de ses consultants et d'un réseau de plus de 150 professionnels à l'étranger au service de ses clients, managers et entreprises de tous secteurs, dans les domaines suivants :

- Conseil en ingénierie financière : évaluations et fairness opinion, montages MBO, OBO, MBI... ;
- Conseil en fusions acquisitions : mandats de cessions, d'acquisitions, restructurations ;
- Levées de fonds : recherche de financements externes, négociation de management packages, et pactes d'actionnaires.

Contacts - équipage



Pierre de Bernis	+33 1 53 53 18 07	pdebernis@linkers.fr
Yves Billardon	+33 1 53 53 18 06	ybillardon@linkers.fr
Georges-Edouard Buet	+33 1 53 53 59 32	gebuet@linkers.fr
Didier Busquet	+33 1 53 53 18 04	dbusquet@linkers.fr
Thibault Caillemer du Ferrage	+33 1 53 53 18 08	tcf@linkers.fr
Philippe Delecourt	+33 1 53 53 59 34	pdelecourt@linkers.fr
Michèle Fine	+33 1 53 53 59 33	mfine@linkers.fr
Philippe Laurent	+33 1 53 53 18 05	plaurant@linkers.fr
Jérôme Luis	+33 1 53 53 59 35	jluis@linkers.fr
Sécolène Prénat	+33 1 53 53 18 08	sprenat@linkers.fr
Sidney Serval	+33 1 53 53 59 38	sserval@linkers.fr

Office manager :
Marie Belbéoc'h

+33 1 53 53 59 30 marie@linkers.fr

