



19 Nineteen Messine



MAI 2024

LA NEWSLETTER DE LINKERS

**DIRECTIVE EUROPÉENNE
CSRD : ATOUT
CONCURRENTIEL ?**





01

Édito

La directive européenne CSRD

P. Zoppi, LINKERS
C. Desachy, AGILI 3F

02

Actus business

Opérations récentes

CSI Réseau
Elixir Aircraft
SPB
Luisina
Ensio
Hydrétudes
MPH Energie
Factorielles et Previssima

03

Grand angle

Témoignage d'entrepreneur

L. Touchard, SCOOP Voyages

Missions en cours

Avis d'experts

Chammas & Marcheteau Avocats

04

À travers le monde

Réseau M&A Worldwide

Extension en Amérique latine

05

Des valeurs partagées

Événement enrichissant sur la CSRD
LINKERS-French Dragon Championship

LA DIRECTIVE EUROPÉENNE CSRD : COMMENT EN FAIRE UN ATOUT CONCURRENTIEL ?

Paolo ZOPPI, Associé LINKERS
Cédric DESACHY, CAC Associé AGILI 3F

Suite à l'adoption de la réglementation CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) en vigueur au 01.01.2024 qui établit de nouvelles normes et obligations de **reporting extra-financier**, toutes les grandes entreprises cotées sur un marché réglementé et les entreprises non cotées dépassant 2 des 3 critères (total de bilan > 25 m€ / CA > 50 m€ / +250 salariés) devront publier en 2025 un « **rapport de durabilité** » sur leur exercice clos en 2024 (source : www.entreprendre.service-public.fr), remplaçant la DPEF en France.

Cela peut être perçu comme **une contrainte mais aussi comme une vision pro-business** et la possibilité de devenir une opportunité de réflexion stratégique et de renforcement commercial. L'ensemble des parties prenantes des grandes entreprises ont un regard sur l'activité d'une entreprise et son organisation. Nous voyons de plus en plus d'appels d'offres demander le respect d'un cahier des charges ESG, l'application de taux bonifiés dans le cadre de prêts avec des critères ESG, de meilleures valorisations dans le cadre d'entrée ou de sortie des fonds d'investissement au capital des sociétés.

La législation française est pionnière sur ces sujets tant au niveau environnemental qu'au niveau social, avec de nombreuses obligations : audit et diagnostic de performance énergétique, bilan carbone, code du travail, conventions collectives... Toutes ces pressions amènent nos entreprises à s'adapter et s'organiser. Elles savent déjà faire de ces réglementations une force, et, les transformer **en atout concurrentiel**. Il en va de même pour la réglementation CSRD et ses normes ESRS.

De cette nouvelle réglementation, de nouvelles opportunités peuvent donc émerger.

Comment bien se préparer à ces évolutions ? Tout d'abord, en se formant et en étant bien accompagné ! En effet, ces textes étant complexes et difficiles d'accès, il est préférable de faire appel à des experts pour mieux les appréhender et n'en retenir que l'essentiel.

Quelques grands principes à garder en tête dans le déploiement de cette démarche :

• **La conformité ou les explications** : quand la société ne peut pas répondre à une exigence imposée par les normes, elle doit alors expliquer pourquoi elle ne peut pas communiquer les informations nécessaires.

• **Le principe d'amélioration continue** : l'entreprise ne doit pas chercher à être conforme aux normes ESRS dès la première année, mais poursuivre un processus continu d'amélioration et d'adaptation.

• **Le temps de mise en place** : il est prévu entre 1 an et 3 ans pour collecter et fiabiliser les informations qualitatives et quantitatives.

Pour entrer dans la phase opérationnelle de **mise en place de son reporting de durabilité**, l'entreprise va devoir réaliser un état des lieux au regard des informations attendues par les normes et les parties prenantes. Dans ce cadre, la réflexion va se porter sur les bonnes pratiques en matière ESG :

• **Environnementale** : une politique d'achat responsable, la gestion des déplacements des employés afin de limiter les émissions, des investissements pour la réduction de consommation énergétique ;

• **Sociale** : les conditions de travail, l'aménagement du temps de travail, les formations ;

• **Gouvernance** : une politique de règles éthiques et de parité.

Il sera également nécessaire d'identifier les écarts vis-à-vis des attentes des normes (gap analysis), et définir les thèmes et informations matérielles tant au niveau de l'impact que du point de vue financier (double matérialité).

Ce processus est surtout la possibilité pour l'entreprise de **se recentrer sur sa stratégie et la projeter à long terme** en ayant deux maîtres mots à l'esprit :

• **Adaptabilité** : les entreprises doivent composer avec des environnements toujours plus complexes et faire face à des crises.

• **Durabilité** : les entreprises doivent se projeter à 3 / 5 / 10 ans voire plus et se poser la question de la possibilité de continuer à exercer leur mission telle qu'elles le font aujourd'hui, ou changer du fait de ressources qui ne seront plus disponibles ou trop coûteuses.

Dans l'exercice de nos activités M&A vont se poser les questions de l'intégration de la CSRD dans l'évaluation des entreprises, de l'appréhension d'un rapport durabilité suffisamment transparent sans pour autant qu'il ne dévoile trop d'informations quant à la stratégie et la gouvernance à long terme, de la comparaison de l'information disponible dans les rapports de durabilité entre des entreprises du même secteur etc.

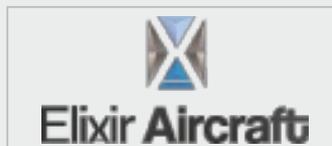
OPÉRATIONS RÉCENTES



CONSTRUCTION ET RÉNOVATION B2B
LBO

CSI RESEAU (CA : 30M€) est spécialisé dans la rénovation de l'enveloppe extérieure et l'aménagement intérieur de bâtiments à usage tertiaire. A la fois concepteur, fabricant et poseur, le groupe aux divers métiers est très actif dans l'isolation et la rénovation énergétique. Denis Nezar, président-fondateur de CSI Réseau depuis 1998, a engagé la transmission de son groupe par le montage d'un **LBO avec ses managers** et le fonds d'investissement régional **AQUITI Gestion** pour garantir le développement et la pérennité de CSI Réseau.

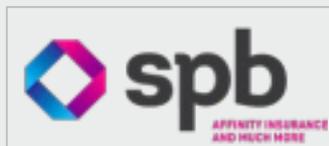
PHILIPPE DELECOURT
MICHÈLE FINE
ARNAUD MARCHANDIER
CONSEILS VENDEUR



AÉRONAUTIQUE
LEVÉE DE FONDS

ELIXIR AIRCRAFT, le constructeur rochelais d'avions certifiés de formation et de voyage de 4ème génération, a réalisé une levée de fonds de 13 M€ auprès de plusieurs investisseurs dont **Innovacom**, **Bpifrance** et la **Région Nouvelle-Aquitaine** (NACO), finalisant ainsi le financement de son développement de 40 M€ pour les cinq prochaines années. Cette opération permet à l'avionneur d'accélérer sa montée en puissance industrielle et commerciale, et de se positionner durablement sur le marché de l'aviation générale comme une entreprise innovante.

PHILIPPE LAURENT
FLORENT COUDRAY
CONSEILS SOCIETE



COURTAGE EN ASSURANCES
CESSION

LINKERS a accompagné la famille Guian, fondatrice et propriétaire de **SPB**, dans la cession majoritaire du groupe au fonds **BlackFin**. Leader européen de l'assurance affinitaire fondé au Havre en 1965, SPB génère actuellement plus de 100M€ de commissions en France et à travers une demi-douzaine de pays étrangers. L'activité de réparation d'appareils électroniques développée ces dernières années sous la marque **SAVE** (CA : 35 M€) via un réseau de 200 boutiques en Europe est conservée par Jean-Marie Guian dans le cadre d'un carve out.

PHILIPPE DELECOURT
SIDNEY SERVAL
CONSEILS VENDEUR



ÉQUIPEMENT DE CUISINE ET SALLE DE BAINS
CESSION

LUISINA (CA : 50 M€) est un groupe familial breton fondé en 1989 par le père des actuels dirigeants, spécialisé dans l'équipement de cuisine et salle de bains pour les professionnels, qui propose une des gammes les plus importantes et qualitatives du secteur. LUISINA s'adosse à **SCHÜTTE**, son homologue allemand, qui poursuit ainsi son développement à l'international et renforce sa position sur le marché français. Le nouveau groupe constitué (CA > 175 M€) par ce rapprochement stratégique promet de générer de belles synergies industrielles et commerciales...

PHILIPPE DELECOURT
MICHÈLE FINE
CONSEILS VENDEURS



RÉSEAUX NUMÉRIQUES ET D'ÉNERGIE
ACQUISITION

ENSIO (CA 2023 : 530 M€) est un des leaders français des réseaux numériques et d'énergie. Depuis plus de 45 ans, ses équipes d'experts et de techniciens spécialisés accompagnent des clients grands comptes (ORANGE, GRDF, ENEDIS...) et leur proposent des solutions clé en main. L'acquisition par ENSIO de la société **SIR** (CA : 7 M€) basée à Garons près de Nîmes, s'inscrit pleinement dans la stratégie du groupe ENSIO visant à accélérer son développement dans les métiers de l'Énergie.

JÉRÔME LUIS
CONSEIL ACQUEREUR



INGÉNIERIE DE L'EAU
CESSION

HYDRETUDES, société d'ingénierie dans la prévention des inondations, la conception d'ouvrages de protection et des systèmes d'alimentation en eau, est reprise par **ALTEREO**, un groupe de conseil et d'ingénierie soutenu par **SIPAREX**, **BNP Développement** et **Africinvest**. Avec l'acquisition d'une société experte en rivières et torrents de montagne, ALTEREO notamment spécialisée dans l'hydrologie urbaine se dote de nouvelles compétences et constitue un groupe de 28M€ de CA et de 300 spécialistes de l'eau.

JÉRÔME LUIS
ARNAUD MARCHANDIER
CONSEILS VENDEUR



STOCKAGE / DISTRIBUTION D'ÉNERGIE
ACQUISITION

Accompagné par **ISATIS Capital**, **MPH ENERGIE** (CA : 50 M€), leader de la transition énergétique via ses solutions et services pour la mesure, le transfert et la distribution de fluides, acquiert la société **FPS**, experte en solutions de stockage et de conduction de tous fluides, reconnu pour son savoir-faire et ses réalisations sur les gaz critiques. FPS apportera à MPH Energie son expertise en manutention des gaz verts, construction des infrastructures de distribution d'énergie et vente de produits et solutions à forte valeur ajoutée.

PHILIPPE DELECOURT
ARNAUD MARCHANDIER
CONSEILS ACQUEREUR



PRÉVOYANCE & RETRAITE LOGICIELS / FORMATION
CESSION

FACTORIELLES et **PREVISSIMA** (CA consolidé 2023 : 4M€), respectivement spécialiste des solutions logicielles et de la formation pour les professionnels de la retraite et de la protection sociale, et plateforme d'information de référence en protection sociale (14 M de pages vues), se rapprochent de **QUALIRETRAITE**, acteur de 1er plan de l'accompagnement retraite pour former le leader national B2B2C et B2C. Les fonds à impact, **Impact Partners**, **Arkea Capital** et **Volney Développement**, investissent dans ce projet à caractère social.

PHILIPPE LAURENT
FLORENT COUDRAY
CONSEILS VENDEURS

TÉMOIGNAGE D'ENTREPRENEUR

Laurence Touchard, dirigeante de SCOOP Voyages cédée à ses collaborateurs

Pouvez-vous nous présenter SCOOP que vous avez développée depuis plus de 20 ans ?

SCOOP a été fondée en 1987, agence « classique » de tourisme d'affaires BtoB. J'ai rejoint SCOOP en 1996 en qualité de Directrice Commerciale, développant alors un nouveau concept de voyages sur mesure professionnels à l'attention des entreprises de l'agriculture, agro-alimentaire, banques et assurances, filières professionnelles où j'avais identifié de réels besoins de professionnalisation des voyages. Le développement rapide des voyages à contenu professionnel, et le retrait progressif du fondateur de SCOOP de l'opérationnel m'ont amenée à la Direction Générale dès 2001. J'ai ensuite repris 100 % de SCOOP le 1er janvier 2007, associant à l'aventure Katell Tanguy, alors Responsable Commerciale. De 2007 à 2023, SCOOP est devenue l'interlocuteur incontournable pour toute entreprise du domaine agricole, agro-alimentaire, bancaire, assurance souhaitant réaliser un voyage sur mesure avec du contenu professionnel.

SCOOP
TOURISME D'AFFAIRES



Laurence TOUCHARD
Présidente, SCOOP



Quel a été le rôle de LINKERS dans cette opération ?

Michèle Fine et Jérôme Luis, associés LINKERS, m'ont accompagnée depuis le début de l'aventure. Outre une excellente compréhension de notre écosystème, de la spécificité de l'ADN de SCOOP, LINKERS a su m'accompagner dans ma réflexion, travailler un dossier Infomemo attractif et très bien construit, cibler les potentiels repreneurs (entreprises, fonds) et m'apporter des offres chiffrées qui ont permis de challenger toutes les propositions afin de retenir la meilleure option garantissant les intérêts de SCOOP, des repreneurs et du vendeur.

Pourquoi avoir choisi de transmettre l'entreprise à vos collaborateurs ?

Compte tenu de la spécificité du métier qui nécessite une grande expertise professionnelle sur les sujets agricoles et bancaires / assurances et de l'importance de disposer du bon réseau pour poursuivre le développement de SCOOP, la solution de la transmission à Katell Tanguy, DG, Samuel Régnier, DGA et Grégory Gendron, DAF était la solution la plus aisée et raisonnée. Katell Tanguy dispose, avec ses 22 années chez SCOOP, de l'expertise métier et de la reconnaissance des clients, indispensables à la poursuite du développement.



AVIS D'EXPERTS

Décotes sur le prix d'exercice des BSPCE : une mise à jour fiscale en demi-teinte.

Le 27 mars 2024, l'Administration Fiscale a publié une mise à jour de ses commentaires officiels afin de faciliter l'application de décotes pour fixer le prix d'exercice des BSPCE.

Ces précisions sont les bienvenues car elles indiquent que :

- le prix d'acquisition peut être déterminé à la juste valeur des titres au jour de l'attribution des bons par l'assemblée générale extraordinaire, conformément aux méthodes financières objectives retenues en matière d'évaluation des titres ;
- l'illiquidité peut constituer une différence de droits permettant l'application d'une décote (notamment en présence d'une clause prévoyant des périodes de conservation dites de « lock-up ») ;
- cette différence de droits permettant l'application de la décote peut trouver son origine à la fois dans des clauses statutaires et contractuelles (par exemple une clause de liquidation préférentielle issue d'un pacte d'actionnaires)... ; bien que ces

Chammas & Marcheteau
Avocats



Christophe MOREAU
Avocat - Associé

Hugo LATRABE
Avocat - Collaborateur

clarifications apportent une aide pour le contribuable, l'Administration Fiscale ne fournit pas de directives concrètes concernant les méthodes de fixation des décotes, comme cela peut être le cas aux Etats-Unis via la méthode dite « 409A valuation ». De même, aucune précision n'est apportée concernant les niveaux de décote acceptables comme on aurait pu s'y attendre à la suite de l'annonce de Jean-Noël Barrot, l'ancien Ministre délégué chargé du Numérique, en octobre 2023 laissant suggérer des décotes applicables jusqu'à 90 %.

Reste qu'il sera important de documenter soigneusement la décote appliquée durant l'évaluation pour prévenir toute contestation de l'Administration.

MISSIONS ACHAT

Missions Achat *

Formation / Digital learning

Infogérance

Nettoyage tertiaire et copropriétés

Conseil en gestion de patrimoine

Relation client / Fidélisation

Transition énergétique

Sécurité

Education - Crèches

* 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

Afrique :

Maroc

Amériques :

Argentine | Brésil | Canada | Equateur | Panama | Pérou | USA

Asie / Océanie :

Chine | Japon | Malaisie | Nouvelle-Zélande | Singapour

Thaïlande | Vietnam

Europe :

Allemagne | Belgique

Danemark | Espagne | Finlande

France | Grande-Bretagne | Grèce

Hongrie | Irlande | Islande | Israël

Italie | Lituanie | Norvège | Pays-Bas

Pologne | Portugal | Roumanie | Turquie



NOTRE RÉSEAU S'ÉTEND EN AMÉRIQUE LATINE : PÉROU ET PANAMA



MISTI Capital est une boutique indépendante de M&A basée à Lima, dirigée par quatre associés, Rodrigo Mejía, Christian Laub, Eduardo Gomez de la Torre et Mariano Baca.

Le Pérou est une économie ouverte et attractive pour les investisseurs, classé parmi les plus grands pays d'Amérique Latine.

Les transactions de MISTI Capital varient entre 30 et 250 millions USD, avec des multiples de valorisation compris entre 6 et 12 fois l'EBITDA (VE/EBITDA), selon le secteur. L'agriculture, l'élevage et la pêche sont généralement dans la fourchette inférieure, tandis que les secteurs de la chimie, de la santé et d'autres secteurs haut de gamme bénéficient de valorisations plus élevées.

Parmi les opportunités en 2024 on trouve les soins de santé et l'éducation dont les perspectives de croissance à long terme séduisent les investisseurs, ainsi que l'industrie et la chimie, les services, les matériaux et la fabrication industrielle qui sont très attractifs en M&A, comme en témoignent la récente cession conseillée par MISTI Capital de la société familiale CHEMA à la société suisse SIKA, et les refinancements de dettes pour Soluciones Estructurales, Del Ande Alimentos, Michelle Belau.



VERSATA Capital est une banque d'investissement et une société de conseil financier indépendante fondée en 2009 au Panama par Robbie Garcia. Diplômé d'un MBA de Harvard Robbie a une grande expérience internationale acquise en tant que consultant chez Bain & Company, puis chez Procter & Gamble, Visa International, PepsiCo, Dell Latin America...

versata



les secteurs, avec un intérêt marqué pour des secteurs clés : télécommunications, logistique, transport maritime, alimentation et boissons, immobilier. L'expansion du Canal de Panama a renforcé l'attractivité du pays en tant que porte d'entrée pour le commerce maritime international, favorisant les investissements étrangers, donc les activités de M&A.

L'adhésion à M&A WORLDWIDE représente un développement stratégique pour VERSATA, qui renforce ainsi ses capacités sur le marché régional et mondial. Le Panama par son emplacement stratégique a connu une croissance économique régulière (+4,9% en moyenne) au cours de la dernière décennie, et devrait continuer de croître d'environ 4% / an jusqu'en 2028. Les valorisations des transactions se situent généralement entre 5 et 10 fois l'EBITDA (VE/EBITDA), variant selon

Parmi ses références, VERSATA Capital a conseillé : PROSERV dans la vente d'une participation majoritaire à Ballester Hermanos, la plus grande entreprise de services alimentaires des Caraïbes ; ALTERNATIVE Holdings dans le financement de l'acquisition de PSI, représentant de fabricants et distributeur de chaudières industrielles sur les marchés Pacifique Nord et US ; et des opérations dans le domaine de l'hospitality business, les services...

MISSIONS CROSS-BORDER

CESSIONS : Luisina à Schütte group (Allemagne) ; ADT International à LanguageWire (Danemark) ; TEB GmbH (Allemagne), TEB Polska (Pologne) et TEB Iberica (Espagne) à Scutum group ; WeeSafe à Kolmi Hopen - Groupe Medicom (Canada) ; Alco à CTA (Italie) ; L'Officiel du Déménagement à Movinga (Allemagne) ; Adonis Environnement (Madagascar) à Veolia Africa ; Editiel (Maurice) à GL Events ; SecludIT à Outpost24 (Suède) ; Camping&Co à Rocket Internet (Allemagne) ; SVD à Exertis (Irlande) ; Climpact-Metnext à Weathernews (Japon) ; Genetel à Anite (GB) ; Packinox à Alfa Laval (Suède) ; Eboutich à Maus (Suisse) ; Elysees West à Hotusa Hotels (Espagne) ; Tisys à Ultra Electronics (GB) ; Econocom CH à Lease-It (Allemagne) ; Axyx à Meta4 (Espagne) ; La Celliose à CIN (Portugal) ; Coriance à A2A (Italie) ; France Hybrides à Hendrix Genetics (NL) ; Agis-Di Pasto à Ter Beke (Belgique) ; Filec à Amphenol (USA) ; Cemm Thome à Amphenol (USA) ; Stoll Trucks (Luxembourg) à Turenne Capital et Euro Capital...

ACQUISITIONS : Argyle (USA) par Labrador ; Martin GmbH (Allemagne) par Infraneo ; Cap Protection (Belgique), Insurance2Go (GB), Citymain (GB) et PC Garant (Allemagne) par SPB ; Paul Budde Communication (Australie) par Ubiquick ; Ibrams (Allemagne) et Brand Project (Suède) par Wedia ; Pratikis (Allemagne) par Pratique ; Frölich u. Walter (Allemagne) par CUC...

UN ÉVÉNEMENT ENRICHISSANT SUR LA CSRD !



* Corporate Sustainability Reporting Directive.

L'équipe LINKERS a coorganisé le 3 avril avec la Caisse d'Épargne Rhône Alpes un événement dédié à la CSRD*, directive européenne visant à uniformiser le reporting extra-financier des entreprises en matière de durabilité. Cet événement fut une belle opportunité de réfléchir aux enjeux actuels et futurs des entreprises.

Un grand merci à Nicolas Rossero (Président co-fondateur de @New-E), Cédric Desachy (Associé Agili-3F), Charles Delbrouck (Banquier Green, Caisse d'Épargne Rhône Alpes), Eric Carlier (Directeur R&D, Fysol), Didier Bruno (Directoire Caisse d'Épargne Rhône Alpes) et Paolo Zoppi notre associé LINKERS à Lyon,



pour la qualité de leurs interventions et leur contribution à la réussite de cet événement. Leurs connaissances et perspectives ont enrichi nos échanges et nous ont permis de mieux comprendre les défis et opportunités de la CSRD.

LINKERS-CHAMPIONNAT DE FRANCE DE DRAGON : 21-24 JUIN

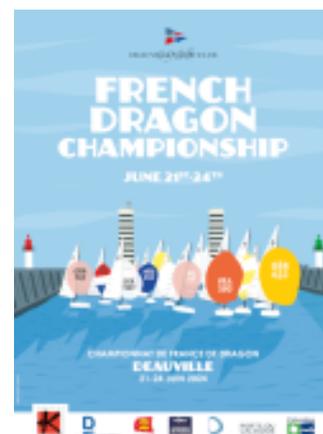
Le **LINKERS - OPEN de DEAUVILLE** sert à nouveau de cadre au **Championnat de France de Dragon**, comme en 2018 remporté à l'époque par le champion d'Europe Pedro Rebella, devant le double champion olympique Pol Ricard Hoj-Jensen, suivi de Gery Trentesaux, 1er Français et donc nouveau champion de France, et Philippe Presti, double champion du monde et double vainqueur de l'AMERICA's Cup !

C'est dire la qualité du plateau que réunit chaque mois de juin cette régata réservée aux fameux quillards de sport que sont les Dragon ! Cette année, Peter Gilmour défendra son titre acquis en 2023 à Douarnenez,



Le Prince Philip régata sur Bluebottle en 1957 avec le jeune Prince Charles comme membre d'équipage.

après avoir été 4 fois champion du monde de Match-Racing et avoir participé à plusieurs éditions de l'AMERICA's Cup soit comme barreur, soit comme coach (Alinghi, vainqueur en 2007). L'histoire sera également au rendez-vous avec la présence d'un Dragon légendaire, **Bluebottle** : ce Dragon avait été offert en 1947 par l'Island Sailing Club à la **Princesse Elisabeth et au Prince Philip** pour leur mariage ! Cet élégant bateau, aujourd'hui entièrement restauré, avait régaté à Deauville dans les années 50, il y revient 70 ans plus tard...



ÉQUIPE LINKERS



M. Fine

S. Serval

A. Marchandier
J. Luis

G. Lebranchu

P. Laurent
D. Busquet

G. Anselin

A. Lacordaire

M. Belbéoc'h

P. Zoppi

B. Le Guillou

P. Delecourt

A. Zoppi

F. Coudray

C. Fernandes