
Edito : bon début d'année, ouverture du bureau Grand Ouest	P 1
Mieux nous connaître : les métiers, l'équipe en place et nos valeurs	P 2
Prix d'acquisition et outils d'évaluation : la fable de la vérité et du prix	P 3
Mandats d'Interface Entreprises® : les affaires à céder et nos recherches actualisées	P 5
Se rencontrer, nouer un partenariat : nous contacter	P 6

Edito

Après une année 2010 historique pour notre réseau - puisqu'elle a vu se concrétiser 12 transactions - le premier trimestre démarre bien avec 1 cession en Ile de France en début janvier et 2 cessions dans le Nord en mars.

Vous pouvez retrouver ces transactions sur notre site internet.

Quelques nouveaux mandats signés au premier trimestre et un allongement des délais sur les cessions en cours produisent par contre un gonflement significatif de notre carnet de transactions.

Espérons que le redémarrage timide de l'économie permette d'aboutir rapidement sur des reprises de belles sociétés de notre portefeuille (3 LOI en cours)...

N'hésitez donc pas à nous solliciter si certains de vos clients peuvent être concernés par nos mandats.

Ce premier trimestre est aussi l'occasion pour notre réseau de se déployer vers le Grand Ouest où sa représentation était inexistante à ce jour après une tentative infructueuse en 2008 (un

réseau ne vaut que par la qualité de ses hommes !).

Ainsi Boris CHRISTEL va nous représenter à compter du 11 avril 2011 avec l'appui de notre bureau parisien.

Mais Interface Entreprises® a encore beaucoup d'autres projets dont nous vous parlerons dans notre prochaine news.

Nous vous souhaitons à tous une bonne lecture et un excellent partenariat avec nous tout au long de l'année.

Patrick BINDNER

Mieux nous connaître: les métiers, l'équipe et les valeurs d'Interface Entreprises®



• **Patrick BINDNER - 58 ans - dirigeant fondateur**

• Diplômé d'école supérieure de commerce, option marketing et finance, il intègre le **groupe Bull informatique**, puis prend des participations financières dans **différentes PME** avant d'occuper la **direction générale d'une SSII**



• **Hubert de CANDE - 60 ans - Consultant région Nord**

• Diplômé de Sciences politiques, maîtrise de sciences économiques, 15 ans d'expérience bancaire, il a été fondateur et dirigeant durant 8 ans d'un cabinet de fusions-acquisitions, fondateur du réseau MBA CAPITAL et directeur général d'une société informatique cotée pendant 7 ans. Il est maintenant spécialiste de l'optimisation de la valeur de l'entreprise, des opérations de croissance externe et des levées de fonds



• **Bruno HIEN - 62 ans - Consultant région Nord et Belgique**

• Titulaire du DECS de l'Institut d'expertise comptable de Lille, Il a occupé différents postes de **dirigeant à la tête de PME-PMI** ainsi que des missions de management de transition



• **Stéphane AUBIN - 49 ans - Consultant région Ile de France**

• Diplômé d'ENSIMAG et de l'exécutive MBA d'HEC, il réalise sa carrière dans les Télécoms. Il a été cofondateur de start up informatique, directeur opérationnel dans diverses sociétés et en charge des fusions acquisitions des activités de communications du groupe VINCI



• **Jean-Luc GUILLAUME - 55 ans - Consultant région Rhône Alpes**

• Ingénieur INPG et diplômé de HEC (exécutive MBA – CPA), il débute sa carrière chez MICHELIN, puis prend la direction Générale de PME du secteur des biens d'équipement industriel et du 2nd œuvre du bâtiment. Il a participé, pour le compte de groupes internationaux à des opérations de croissance externe et a réalisé des missions de conseil en stratégie



Réactivité

Disponibilité
d'anciens
dirigeants pour
des dirigeants

Confidentialité

Expertise

La fable de la vérité et du prix

Dans notre dernière lettre d'information de décembre 2010, Hubert de Candé démontrait pourquoi, bien qu'utilisant des méthodes d'évaluation identiques, un fonds d'investissement peut parfois proposer d'acquérir une société à un prix supérieur à celui proposé par un industriel du même secteur.

Cela prouve, entre autres, que l'utilisation d'un outil de valorisation aboutit à des conclusions différentes suivant les objectifs de celui qui l'utilise.

Notre propos, cette fois, est de relativiser l'influence même de l'outil de valorisation dans la fixation du prix d'acquisition d'une société.

Paul Jorion*, dans son dernier ouvrage**, fait un parallèle intéressant entre le prix et la vérité : selon lui, « *le prix est la vérité des choses humaines exprimée en nombres et la vérité, le prix des choses humaines exprimé en mots* ». Il met en évidence que la théorie marginaliste, conçue dans les années 1860 et dont découlent les méthodes de valorisation, n'est pas la panacée ; on en a vu les limites dans la prévision et l'interprétation des épisodes récents de déséquilibres économiques planétaires.

L'idiome marginaliste, qui consiste à affirmer que le prix suit la loi de l'offre et la demande, demeure une approche simpliste, valable uniquement dans le cas de protagonistes au comportement purement rationnel ; ce qui est rarement le cas !

Il est plus vraisemblable, selon Paul Jorion, que le prix se détermine selon les rapports de force existants entre les cédants et les candidats acquéreurs.

Il cite, à titre d'illustration, le cas de ce pêcheur qui, n'ayant obtenu qu'un faible prix de sa pêche par manque de combativité en raison d'une nuit éprouvante, va invoquer la loi de l'offre et la demande pour justifier ce faible prix en affirmant qu'il était certainement consécutif à une abondance inhabituelle de poissons sur le marché.

On peut cependant estimer que la valeur constitue la source du prix et, qu'à ce titre, les méthodes de valorisation sont incontournables, à condition de savoir les paramétrer, en cohérence avec ses objectifs et l'environnement de marché.

Mais cette valorisation, aussi sérieuse soit-elle et malgré des retraitements indispensables, ne saura constituer à elle-seule une justification du prix.

Chacune des parties va s'employer à « muscler » son dossier, développer des arguments percutants, en un mot se mettre en position de force face à l'autre partie.

A ce titre, notre métier de conseil en fusion-acquisition, outre les compétences techniques indispensables, nécessite la mise en œuvre de qualités humaines pour renforcer la position de notre client dans chacune des phases du projet ; par exemple, dans le cas d'un mandat de cession :

- Préparation du dossier : Méthodique, pour ne rien laisser au hasard et savoir mettre en lumière les points forts de la société, ses opportunités de marché...
- Recherche et sélection de contreparties : Méthodique et opiniâtre : citons l'exemple récent d'un groupe étranger qui n'a pas hésité, pour entrer sur le marché européen, à racheter la société d'un de nos clients à un prix bien supérieur à sa valorisation (une illustration des propos de Paul Jorion)
- Négociation : Psychologue et patient : Cette phase, souvent la plus longue, est aussi la plus délicate. Il faut savoir tendre la corde sans dépasser le point de rupture !
- Finalisation : Rigoureux, apte à travailler en équipe avec les autres conseils de notre client (avocat, expert-comptable, banquier...) : Tenir bon jusqu'au bout sur tous les éléments constitutifs du prix au sens large (le montant, les conditions de règlement, les garanties...).

En conclusion : lorsqu'un entrepreneur a décidé de céder son entreprise, il n'est pas inutile de calculer sérieusement sa valeur, mais il est encore plus important de se donner les moyens de bien négocier... et, bien-sûr, de bien s'entourer !

Jean Luc GUILLAUME
Interface Entreprises® Rhône Alpes

* Paul Jorion, anthropologue et sociologue, chroniqueur au Monde et à BFM Radio, a exercé la profession d'ingénieur financier de 1990 à 2007.

** *Le prix*, imprimé en septembre 2010, éditions du Croquant.

Mandats actifs d'Interface Entreprises®
Affaires à céder

Entreprises à reprendre – 1 ^{er} trimestre 2011 - Données financières en K€					
Code	Secteur	Région	Effectif	CA	RN
Alger	Etude, réalisation et montage en tuyauterie industrielle	Nord	22	3800	180
Venise	Gros œuvre bâtiment (construction rénovation)	Nord	7	1000	20
Turin	Transport	Nord	38	5000	140
Tokyo	Edition de logiciels dans le domaine de la sécurité	Nord	1	300	115
Hosta	intégrateur de solutions de communication d'entreprises	France	65	7000	-36
Dakar	Transport régional et national	Nord	31	2400	3
Québec	Menuiserie métallique / Serrurerie	Nord	11	2500	90
Arpégio	Distribution machines à café et agencement d'offices	Nord	4	420	20
Hong Kong	Travaux métalliques Serrurerie Chaudronnerie	Nord	24	2000	-200
Oslo	Maintenance en mécanique et électromécanique	Nord	5	370	10
Shangai	Groupe industriel en hydraulique et pneumatique	France	80	10000	-150
Lys	Installateur de chauffage aux collectivités	Idf	10	3600	240
Digitale	Intégrateur vidéo	France	12	2100	1
Mumbaï	SSII spécialisée ECM Sous LOI	Idf	50	6000	1000
Alchemille	Enseignes-merchandising-fidélisation Sous LOI	France	15	2600	130
Chicago	Charcuterie industrielle	Oise	15	1200	30
Denver	Transports béton & matériaux construction	Picardie	19	1400	32
Sirius	Mécanique : usinage de précision	Rhône Alpes	19	2000	100
Saturne	Entreprise générale de bâtiment, tous corps d'état	Nord	20	1700	12
Charlotte	Constructions métalliques	Pas de Calais	6	700	30
Hollywood	Agence conseil en communication et design Sous LOI	France	10	1400	130
Lavatère	Solutions de GED – Bureautique	France	7	900	70

En rouge mandats rentrés en mars 2011

Recherches en acquisition

Mandats de recherche – 1 ^{er} trimestre 2011 - Données financières en K€				
Code	Secteur	Région	Effectif	CA
Pyramide	BE / Ingénierie / Construction bâtiments industriels	France	10 à 20	2 000 à 4 000
Rome	Entreprise du bâtiment type isolation, bardage, couverture, rénovation, énergies renouvelables	Nord	15 à 30	1 000 à 2 000
Quercus	Editeur ERP-CRM-Compta-Finance	France	<50	<5 000
Pyrus	Génie climatique -exploitation, maintenance	Idf et Nord	<100	<10 000
Carthage	Désamiantage peinture industrielle	Nord	<25	1 000 à 5 000
Bali	Hébergement – Infogérance	France	5 à 20	500 à 2 000
Cuba	Engineering, énergies	France	10 à 150	2 000 à 10 000
Haiti	Mécanique générale, automatismes	France	10 à 150	2 000 à 10 000
Dubaï	Service IT	Idf, Nord	10 à 100	1 000 à 10 000
Alabama	Cabinet expertise comptable	Métropole Lille Dunkerque		700 à 1 000
Abu Dhabi	Audit Conseil	Nord	10 à 100	1 000 à 10 000

En rouge mandats rentrés en mars 2011

Se rencontrer, nouer un partenariat ou en savoir plus sur nos mandats : nous contacter
Interface Entreprises® recherche des consultants dans l'Est de la France et en Aquitaine

Siège social Interface Entreprises® Nord

2 rue des Tulipiers 59160 LILLE-LOMME

Patrick BINDNER, consultant fondateur
Tél/fax : 03 20 92 18 07 - 06 47 87 92 53
pbindner@interface-entreprises.com

Bruno HIEN, consultant senior
Tél/fax : 03 21 32 87 53 - 06 60 04 59 06
bhien@interface-entreprises.com

Hubert de CANDE, consultant senior
Tél/fax : 03 20 92 18 07 - 06 61 98 12 20
hdecande@interface-entreprises.com

Bureau Rhône Alpes

90, avenue Lanessan 69 410 CHAMPAGNE-AU-MONT-D'OR

Jean-Luc GUILLAUME, consultant senior
Tél/fax : 04 37 49 13 72/33 - 06 80 93 46 94
jlguillaume@interface-entreprises.com

Bureau Ile de France

38, rue Bassano 75000 PARIS

Stéphane AUBIN, consultant senior
Tél : 01 44 31 20 27 – 06 23 41 26 27
saubin@interface-entreprises.com

Bureau Grand Ouest

18, rue Henri Dunant 37400 AMBOISE

Boris CHRISTEL, consultant junior
Tél : 06 77 79 08 65
bchristel@interface-entreprises.com