
Edito : présence régionale mais aussi partenariats	P 1
Mieux nous connaître : les métiers, l'équipe en place et nos valeurs	P 2
Le marché des fusions acquisitions est-il vraiment reparti ?	P 3
Le pilotage des données: un élément incontournable de la stratégie d'entreprise	P 4
Mandats d'Interface Entreprises® : les affaires à céder et nos recherches actualisées	P 6
Se rencontrer, nouer un partenariat : nous contacter	P 8

Edito

Après l'ouverture de l'agence Grand Ouest, Interface Entreprises® entend aussi nouer des partenariats dans les régions où elle est présente : c'est ainsi que le Cabinet SAFI et Interface Entreprises® ont signé un accord de coopération en vue de développer leurs complémentarités. Notre partenaire se positionne en

effet clairement en tant qu'accompagnateur des repreneurs d'affaires en pilotant aussi bien l'identification des cibles que la négociation de l'acquisition et son montage financier. Cette offre s'inscrit en parfaite complémentarité avec notre Cabinet centré sur l'accompagnement stratégique des entreprises, les cessions,

les opérations de croissance externe et les levées de fonds. Ce partenariat nous permet également de bénéficier des relais construits en Chine et en Russie par l'animateur de SAFI, Stéphane Ferrant.

Patrick BINDNER

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



L'équipe d'Interface Entreprises®: d'anciens dirigeants de PME vous conseillent



• **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



• **Boris CHRISTEL - 37 ans - Consultant région Grand Ouest**
 • Licencié d'Economie à l'Université de Bourgogne, il démarre sa carrière comme ingénieur grands comptes dans une SSII puis crée sa propre société sur une niche de marché dans le second œuvre du bâtiment. Il se consacre désormais au développement des Entreprises dans le Grand Ouest, ses prestations incluant tout le processus de croissance externe, transmission et financement des PME-PMI régionales de middle market



• **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

Le marché des fusions acquisitions est-il vraiment reparti ?

Même si les opérations réalisées en 2010 semblent avoir marqué le réveil de l'activité, ce redémarrage doit toutefois être nuancé compte tenu d'une base de comparaison extrêmement flatteuse avec l'année 2009. De fait, malgré le potentiel que recèle le marché, et notamment celui des PME/PMI, pour les différents acteurs français du secteur, les freins demeurent nombreux : aversion au risque encore forte, fragilisation du sous-jacent des entreprises (cibles et acquéreurs) liées à la crise économique et financière passée et présente, incertitudes sur le devenir de l'Europe... autant de facteurs de blocage à une reprise franche de l'activité des fusions et acquisitions.

Dans ce contexte, le redémarrage amorcé fin 2010 et début 2011 risque d'être un feu de paille et la reprise plus nette escomptée fin 2011 ne sera pas au rendez-vous.

Néanmoins, et sous réserve d'un environnement financier et économique apaisé, les principaux moteurs de la relance des fusions acquisitions seront :

- La réapparition de stratégies offensives de la part des entreprises après deux années de purge (restructurations et assainissement des bilans) ; toujours soucieuses de créer de la valeur, les « corporate » reviennent aux cessions de filiales et/ou divisions mais aussi aux opérations d'acquisitions et les logiques industrielles reprennent clairement le pas sur les logiques financières.
- Le retour progressif de l'industrie des LBO/OBO, grande animatrice passée du marché des fusions et acquisitions. Disparue au plus fort de la crise, cette catégorie d'acteurs signe son retour, ne serait-ce que pour faire tourner les participations en portefeuille dans la perspective de prochaines levées de fonds.

Mais si l'on revient au secteur des PME/PMI, ce segment recèle un nombre considérable d'opérations potentielles (quantité de sociétés de plus de 20 salariés seront amenées à changer de mains au cours des cinq prochaines années du fait de l'âge de leur dirigeant), d'autant plus que la crise a accéléré la prise de conscience générale du monde économique et politique pour ce type d'entreprises, comme en témoigne la création du Fonds Stratégique d'Investissement. Aussi un nombre croissant d'acteurs du conseil en fusions et acquisitions manifeste un intérêt pour ce mid-market.

Le maillage du territoire, la qualité des relations entretenues avec les chefs d'entreprise, la capacité à proposer une offre globale alliant expertises sectorielles, opérations de haut de bilan, financement et gestion de patrimoine constitueront des facteurs essentiels de différenciation sur un marché devenu concurrentiel.

Interface Entreprises a anticipé ce virage de par son approche couple marché/projet, son réseau national et la professionnalisation et structuration de ses offres de conseil en fusions et acquisitions adressées aux PME et ETI.

Patrick BINDNER

Le pilotage des données:

un élément incontournable de la stratégie d'entreprise

Le "data management" n'est pas le domaine réservé des entreprises de haute technologie mais une révolution qui entraîne une remise en cause de tous les business models.

Une explosion des données :

Nous sommes passés en quelques années d'un monde de la rareté à un monde de la surabondance de l'information.

Au sein même des entreprises, la masse des données a connu une hausse exponentielle: aux données traditionnelles comptables, commerciales, juridiques et techniques sont venues s'ajouter les données échangées ou collectées sur le Web, les contributions des clients, les échanges par mails et sur les réseaux sociaux. Les formats et les sources de ces données sont de plus en plus hétérogènes, aboutissant, à côté de données structurées aisément stockées dans les bases de données informatiques que nous connaissons tous, à une masse de données non structurées dont l'exploitation est un enjeu majeur pour l'entreprise.

Trop de données tuent l'information :

Cette explosion des données peut engendrer la confusion et une incapacité à dégager l'essentiel. Elle exige donc de la plupart des entreprises des remises en cause importantes, la bonne utilisation des données théoriquement disponibles devenant un enjeu majeur pour le développement des entreprises.

Quelques recommandations:

- *Mettre en place un outil de veille permanente, de collecte et d'analyse des données en se concentrant sur les sources les plus intéressantes pour le modèle économique de l'entreprise. Heureusement la technologie développe pour cela, à la frontière de la GED (Gestion Electronique des Documents) et de la BI (Business Intelligence), des outils basés notamment sur la "Semantic Web Approach" qui permettent d'intégrer et de travailler efficacement ces données non structurées grâce à des méthodes d'agrégation et d'analyse pertinentes.*
- *Ne pas être passif: impliquer ses clients en recherchant régulièrement leurs feed-backs et leurs idées d'évolution de son offre produits ou services et en leur proposant des lieux d'échange sur le site de l'entreprise et/ou sur les réseaux sociaux.*
- *Peut-être le plus exigeant et difficile à maintenir dans le temps: créer en permanence le "buzz" autour de son entreprise en alimentant les supports (réseaux, site web, blogs, hubs) par des informations, des nouvelles, des propositions...*
- *Enfin, maintenir une vigilance permanente sur la sécurité et le respect des données privées qui peuvent être confiées à l'entreprise*

L'information fait partie de l'offre Client

Cette nouvelle manière de travailler ne concerne pas seulement les purs players de l'immatériel tels que Google ou eBay, elle est également un élément essentiel dans l'évolution de l'offre des producteurs de biens physiques que l'on pourrait penser "traditionnels": machines-outils, véhicules, produits textiles ... ou de distributeurs. Au dessus du produit fabriqué ou distribué se construit une

couche immatérielle d'information et de communication (géolocalisation, température, données environnementales par exemple) qui joue un rôle essentiel dans la différenciation de l'offre et dans sa personnalisation. Ces données embarquées, ou générées par des capteurs, échangées et enrichies sur le web deviennent une part importante de la valeur. Quelques exemples :

- le constructeur de pneus, Bridgestone travaille à l'incorporation de capteurs dans ses pneumatiques qui renseigneront en temps réel le conducteur sur l'état de la route. Ils envisagent également grâce à la géolocalisation du véhicule concerné de pouvoir prévenir d'un danger imminent les autres véhicules circulant dans la même zone...
- Nike incorpore dans ses chaussures des capteurs qui alimentent en données le smartphone du coureur, l'application associée permettant d'enregistrer les caractéristiques de la course effectuée, voir de les échanger avec une communauté de coureurs online abritée par un réseau social tel que Facebook.

De la production d'un bien physique, l'industriel passe de plus en plus à la **satisfaction d'un besoin fonctionnel** combinant la mise à disposition du bien, la gestion des données générées par son utilisation et son enrichissement permanent via des outils basés sur le web (portails, hubs, sites internet, communautés sur les réseaux), la valeur ajoutée se déplaçant d'une production, souvent banalisée, vers l'intelligence qui lui est associée.

On le voit, la remise en cause est profonde et la vigilance de règle pour l'entreprise qui ne veut pas se marginaliser progressivement mais au contraire prendre une part active à ses nouveaux développements.

Hubert de CANDE

Mandats actifs d'Interface Entreprises®

Affaires à céder

Mandats de cession – 3 ^{ème} trimestre 2011 - Données financières 2010 en K€					
Code	Secteur	Région	Effectif	CA	RN
Alger	Etude, réalisation et montage en tuyauterie industrielle Sous LOI	Nord	22	3800	180
Venise	Gros œuvre bâtiment (construction rénovation)	Nord	7	1000	20
Turin	Transport en grande distribution	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
Amsterdam	Conditionnement de graines potagères et florales	France	20	2000	20
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 Sous Protocole	France	80	10000	-150
Lys	Installateur de chauffage aux collectivités	Idf	10	3600	240
Digitale	Intégrateur vidéo	France	12	2500	150
Housse	Accessoires textiles pour industrie automobile	France	27	1500<X <2000	50<X <100
Albizia	Ingénierie – bureau d'études en environnement, voirie, assainissement, éclairage public (cession minoritaire)	IDF	8	1000	180
Chicago	Charcuterie industrielle	Oise	15	1200	30
Denver	Transports béton & matériaux construction	Picardie	19	1400	32
Sirius	Mécanique : usinage de précision	Rhône-Alpes	19	2300	150
Saturne	Entreprise générale de bâtiment, tous corps d'état	Nord	20	1700	12
Charlotte	Constructions métalliques	Pas de Calais	6	700	30
Mira	Tuyauterie et maintenance industrielle	Rhône-Alpes	10	1000	100
Lavatère	Solutions de GED – Bureautique Sous LOI	France	7	900	70

En rouge mandats rentrés depuis avril 2011

Recherches en acquisition

Mandats de recherche – 3 ^{ème} trimestre 2011 - Données financières 2010 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
Bali	Hébergement – Infogérance informatique	France	5 à 20	500 à 2 000
Cuba	Engineering, énergies	France	10 à 150	2 000 à 10 000
Dubaï	Service IT	Idf, Nord	10 à 100	1 000 à 10 000
Alpha	Sous-traitance d'opérations de montage, assemblage, conditionnement à façon, câblage électrique	Rhône Alpes, Bourgogne, Franche Comté	10 à 100	<15 000
Abu Dhabi	Audit Conseil	Nord	10 à 100	1 000 à 10 000

En rouge mandats rentrés depuis avril 2011

Se rencontrer, nouer un partenariat ou en savoir plus sur nos mandats :

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

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

29, rue Bassano 75000 PARIS

Stéphane AUBIN, consultant senior
Tél : 01 76 73 29 74 – 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