
Edito : Un mariage prometteur... et de nombreuses cessions au 1^{er} semestre	P 1
Mieux nous connaître : Les métiers, l'équipe et nos valeurs	P 2
Actualité : La transmission d'entreprises en temps de crise	P 3
Mandats d'Interface Entreprises® : De nouvelles affaires à céder	P 4
Se rencontrer : Vous accompagner dans vos recherches	P 5

Edito : Interface Entreprises se félicite d'avoir mené à bien l'opération de rapprochement entre SECURIMED et le groupe américain BRADY

Securimed, société fondée en 1986, est l'un des principaux fournisseurs et distributeurs européens de trousseaux et produits de premiers secours personnalisés et de produits de soins connexes, dont des articles de protection de la personne, de désinfection et d'hygiène, des produits de diagnostic et des produits destinés aux soins d'urgence. La société vend ses produits principalement via Internet et VPC aux services de santé et de sécurité des administrations et des entreprises, majoritairement en France.

Le chiffre d'affaires de Securimed pour l'exercice 2009 s'élevait à environ 12 millions de dollars.

« Brady Corporation, leader mondial de solutions d'identification et de produits

de sécurité, se donne l'occasion de faire encore progresser son entreprise de vente directe en Europe et de

l'étendre au marché de la sécurité et des premiers secours, lequel s'est avéré être peu touché par le ralentissement de l'économie, marché où Securimed possède une marque solide », a déclaré Peter Sephton, président de Brady Europe. « Grâce à Securimed, nous pouvons améliorer notre offre de produits de sécurité professionnelle par le biais de nos marques Seton, Signals et Safetyshop dans le reste de l'Europe, renforcer encore plus notre position en France et avoir accès à de nouveaux clients dans des marchés adjacents à l'identification de sécurité. »

Interface Entreprises, conseil du cédant, a mis tout son savoir faire de sourcing et son expertise dans les transactions trans-frontalières.

Après avoir touché un plus bas en 2009, des frémissements se font donc sentir sur le

marché de la fusion acquisition en Europe et à l'International.

Interface Entreprises enregistre une nette reprise de son deal flow avec 6 cessions au 1^{er} semestre pour un montant de capitaux échangés de 14 M€.

Cette tendance devrait se poursuivre jusque la fin de l'année avec quelques belles affaires encore à reprendre.

A noter que près d'une affaire sur deux s'est réalisée avec une personne physique !

Patrick BINDNER

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



Cession

Acquisition

Evaluation et conseil

Ingénierie financière



▪ **Patrick BINDNER - 56 ans - Dirigeant fondateur**

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



▪ **Hubert de CANDE - 59 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 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 - 60 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 - 48 ans - Consultant région Ile de France**

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



▪ **Jean-Luc GUILLAUME - 53 ans - Consultant région Rhône Alpes**

▪ Ingénieur INPG et diplômé de HEC (executive 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

Les temps de crise...

Marx et Schumpeter nous l'avaient enseigné depuis longtemps, l'évolution en économie de marché n'est jamais linéaire: les contradictions et les excès s'accumulent, jusqu'à déclencher une crise plus ou moins violente qui permet de corriger brutalement et dans la douleur les dérives du marché. Comme toutes les crises, celle que nous venons de traverser engendrera des effets positifs

Parmi ceux-ci on peut compter le retour à la raison sur le marché des LBO. Le marché mondial du LBO s'est contracté en 2008 de manière spectaculaire, passant de 115 Mds € à...45 Mds €, les grands LBO étant, et de loin, les plus touchés en raison du retrait quasi-total des banques de ce segment de marché. Visiblement la tendance est restée la même sur 2009, avec des équipes fort occupées au sauvetage des montages acrobatiques réalisées durant la "belle époque" où l'on empilait joyeusement, dette senior, dette mezzanine, dette "bullet" (la bien nommée!) et autres financements hybrides. Les opérateurs redécouvrent ainsi ce qu'un enfant de 10 ans était à même de comprendre: toute opération de LBO fragilise la firme qui en fait l'objet, la dette d'acquisition, quelque soit les modalités ésotériques imaginées, étant en définitive ... à la charge de la cible. Entre effet levier et effet boomerang la distance s'est révélée très courte!

Conséquence inévitable: feu à volonté sur les LBO! Voués aux gémonies, les LBO sont accusés de tous les maux de la terre, des collectifs anti-LBO se sont même développés réclamant l'interdiction de ce type de montage...

Et pourtant, raisonnablement utilisés, ces montages ont de nombreuses vertus: la première d'entre elle est certainement de permettre à des équipes dirigeantes de talent de consacrer leurs compétences et leur imagination au développement de PME plutôt que de rejoindre un grand groupe industriel. Sans intéressement au capital, il leur faudrait une bien grande vertu pour refuser les rémunérations et perspectives de carrière que celui-ci peut leur offrir. Organiser la transmission d'entreprise à taille humaine à des hommes et femmes capables non seulement d'assurer leur pérennité mais encore de leur donner un véritable essor, voilà un enjeu non négligeable... Tout comme l'économie en générale, l'entreprise n'a pas une évolution linéaire; les enthousiasmes s'émoussent et les habitudes s'installent. L'exigence de performance introduite par la nécessité de servir une dette d'acquisition, l'arrivée de nouvelles idées, de managers et d'investisseurs expérimentés, dotés d'un réseau relationnel permettant d'ouvrir de nouvelles perspectives, tout cela peut donner à l'entreprise "cible" une dimension et une réussite bien préférable à l'absorption par un grand groupe.

Formons donc le vœu que le LBO redevienne ce qu'il n'aurait jamais du cesser d'être. Un remarquable outil de dynamisme pour le tissu des PME, pour autant que l'on garde à l'esprit des règles de bon sens:

- on n'ajoute pas une dette sur une entreprise ayant déjà des fonds propres insuffisants pour assurer sa croissance
- on ne demande pas à une entreprise placée sur un marché cyclique d'assurer le service régulier d'un dividende
- un investisseur sans synergie industrielle ne peut pas valoriser une entreprise à un niveau plus élevé qu'un investisseur industriel qui peut en mettre en œuvre

Après ce retour aux fondamentaux le marché semble reprendre sur des bases saines et l'on ne peut que s'en réjouir !

Quelques Entreprises à Céder

Entreprises à reprendre - 1er semestre 2010 - Données financières en K€					
Code	Secteur	Région	Effectif	CA	RN
Athena	Portage salarial	France	ns	800	20
Venise	Gros œuvre bâtiment (construction rénovation)	Pas de Calais	7	1000	20
Miami	Transport et Logistique	Pas de Calais	46	6000	-10
Sedum	Installateur de chauffage aux collectivités	Idf	11	3600	240
Digital	Intégrateur vidéo	France	12	3000	-150
Vancouver	Distribution de camping cars	Pas de Calais	7	3600	53
Euphorbe	Bureautique / Visio conférence	Idf	10	2000	150
Dakar	Transport régional et national	Nord	31	2095	0
Québec	Menuiserie métallique / Serrurerie	Nord	11	2900	190
Shangai	Groupe industriel en hydraulique et pneumatique	France	80	10000	-150
Chicago	Charcuterie industrielle	Oise	15	1200	30
Arpégio	Distribution machines à café et agencement d'offices	Nord	4	420	20
Denver	Transports béton & matériaux construc.	Picardie	20	1800	10
San Antonio	Transports produits frais	France	90	17000	200
Saturne	Entreprise générale de bâtiment, tous corps d'état	Nord	20	2000	180
Charlotte	Constructions métalliques	Pas de Calais	6	700	30
San José	Tôlerie ventilation métallurgie	Nord	8	4000	350
Artemis	VPC - consommables et équipement de bureau aux professionnels et entreprises	Centre	18	2000	220
Alchemille	Enseigniste auprès des officines pharma	France	13	2600	130
Sirius	Mécanique : usinage de précision	Rhône Alpes	19	2000	100

Se rencontrer et vous accompagner dans vos recherches**Interface Entreprises® Nord**

2 rue des Tulipiers
59160 LILLE-LOMME

Patrick BINDNER, consultant fondateur
Tél/fax : 03 20 92 18 07 - 06 88 32 02 29
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

Interface Entreprises® Rhône Alpes

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

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

Interface Entreprises® Ile de France

38, rue Bassano
75116 PARIS

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

