Transmettre son entreprise, ouvrir son capital, faire une opération de croissance externe avec :

PROVENCE PROMOTION

ircE

Connect pro

PAAP Pôle d'Activités Aix-en-Provence

RÉGION SUD PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR

l'Europe s'engage en Provence-Alpes-Côte d'Azur Fonds Social Européen

AIX MARSEILLE PROVENCE

TERRITOIRE PAYS D'AIX

MÉTROPOLE NICE CÔTE D'AZUR

Le constat :

Transmettre son entreprise

Ouvrir son capital

Faire une croissance externe

Ce sont des opérations qui concernent des dirigeants qui :

Souhaitent vivre une nouvelle période personnelle et professionnelle

Seront soumis à la valorisation d'une entreprise

Feront une opération dans un environnement complexe

Stratégie

Psychologie

L'accompagnement de l'IRCE pour concrétiser votre projet :

Préparer le Dirigeant

Préparer l'entreprise

Projet

Mâture

Réaliste

Préparé

Qui répond aux aspirations profondes du Dirigeant

Qui s'inscrit dans une perspective économique réaliste

Qui permet la transition de l'organisation et des hommes

L'accompagnement de l'IRCE : Objectif Valorisation

Projet

Mâture

Réaliste

Préparé

Espace d'échanges avec les experts et les autres dirigeants

Le diagnostic , les logiques de valorisations

La connaissance des procédures et des éléments de négociations

Savoir établir une relation de confiance, éviter les écueils des relations interpersonnel

Formaliser un projet en fonction des motivations véritables + leviers et freins

L'accompagnement de l'IRCE : Objectif Valorisation

Dirigeants de TPE –PME souhaitant maîtriser les processus d'évaluation d'entreprise et de transmission / reprise pour :

- Transmettre son entreprise
- Ouvrir son capital
- Faire une opération de croissance externe

Une formation mixte :

- 6 Ateliers collectifs d'une demi-journée en visio-conférence animés par des consultants pour structurer vos projets
- 2 demi-journées en présentiel : travail collaboratif et suivi
- Un accompagnement individuel personnalisé par des consultants pour élaborer le diagnostic opérationnel et le plan de valorisation de l'entreprise

Objectifs :

- Estimer la valeur de votre entreprise ou de votre cible,
- Définir le cadre juridique de la transmission/reprise
- Repérer les principales orientations patrimoniales et fiscales
- Définir le plan d'action pour préparer la mutation
- Se préparer à la négociation avec vos interlocuteurs

4 parcours par an
Prochain démarrage : 18 nov
Promo entre 7 et 13 participants

Contacts et autres parcours de l'IRCE

Avril 2022

Financer son développement :
vous souhaitez passer un cap dans votre croissance :

- Valider **votre stratégie** de développement et **votre plan d'action stratégique**
- Réaliser des **projections financières** et définir **le besoin de financement** de son projet
- Formaliser votre **Business Plan** et la **documentation de communication** aux investisseurs
- **Présenter son projet** aux partenaires financiers

25 nov

Accélérer sa STARTUP :
Vous êtes une startup porteuse d'un projet innovant et vous souhaitez passer un cap dans votre développement:

- Préciser sa **stratégie de développement** et le modèle économique de **son projet innovant**
- Intégrer la **propriété industrielle** comme outil stratégique
- **Présenter son projet** aux partenaires de l'innovation et du financement

Boris CAIX
Responsable de Projet Transmission-Reprise
Tél. : 07 63 71 79 42
b.caix@irce.fr

Vincent DUCLOS
Responsable de Projet Création, Innovation & Financement des Entreprises
Tél. : 04 42 59 90 00
v.duclos@irce.fr

www.irce.fr

go between in

PAAP
Pôle d'Activités
Aix-en-Provence

NOVEMBRE 2021

PROVENCE PROMOTION

AIX MARSEILLE PROVENCE

CCI AIX MARSEILLE PROVENCE

PROVENCE PROMOT

Que faisons-nous et pour qui ?

Activités :
Promotion, Prospection, Implantation

Service public gratuit:
Accompagne en toute confidentialité, à titre gracieux, les porteurs de projets et les entreprises françaises et/ou étrangères

Participation de tous les acteurs économiques du département

Qui sommes-nous ?

Une agence de développement économique des Bouches-du-Rhône, certifiée ISO 9001
Créée par la Chambre de Commerce et d'Industrie Marseille-Provence et la Métropole Aix-Marseille Provence

Agroalimentaire/aéronautique naval optique photonique/logistique /industrie /économie numérique /santé - bien-être /Tourisme - commerce

Provence promotion

Notre vision :

Allier dynamisme économique et qualité de vie méditerranéenne pour une réussite partagée par tous.

Notre mission :

Attirer les talents et les entrepreneurs du monde entier pour créer des emplois durables en Provence.

Notre ambition :

Faire de la Provence, la référence des affaires et de l'innovation à la croisée de l'Europe et de la méditerranée.

PROVENCE PROMOTION | AIX MARSEILLE PROVENCE | CCI AIX MARSEILLE PROVENCE

Parce que nous croyons que les entrepreneurs qui se sentent bien dans leur territoire sont des entrepreneurs qui réussissent !

NOS VALEURS

Implication

- Parce que votre projet est notre projet, nous nous mobilisons pour sa réussite, de l'idée jusqu'à la réalisation, avec un service sur mesure.

Performance

- Nous aimons les défis. Efficaces et créatifs, nous imaginons sans cesse de nouveaux outils pour vous accompagner

Ecoute

•Vous écouter, connaître vos
•exigences, évaluer ensemble vos besoins, c'est notre métier

Ouverture d'esprit

Notre équipe enthousiaste, multiculturelle (9 langues parlées)
est naturellement ouverte sur le monde

Entrepreneurs, créateurs, repreneurs, cédants :
Dites-nous quel est votre scénario d'implantation et nous vous dessinerons le champ des possibles !

PROVENCE PROMOTION

AIX MARSEILLE PROVENCE

CCI AIX MARSEILLE PROVENCE

GO BETWEEN IN PROVENCE

PROVENCE PROMOTION a pour vocation de faciliter l'implantation d'entreprises nouvelles, françaises ou étrangères : via ACQUISITION & PARTENARIAT D'ENTREPRISES avec le programme GO BETWEEN IN PROVENCE

LOGISFLUX 19

Transport, stockage

Motivation / Profil

➢Logisflux cherche aujourd'hui une cible **de préférence dans les secteurs life fashion style, ou dans le secteur médical/santé réalisant un CA compris de préférence entre 3M€ et 500 M€**

Données financières

- *Implantations existantes : Suède*
- *C. A. : 1 Milliard €*
- *Effectif : Monde 7000*

Présentation

➢C'est une **entreprise spécialisée dans la logistique, la gestion des flux et chaînes d'approvisionnement .** Elle opère dans les secteurs d'activité : la mode et le prêt-à-porter, l'électronique, l'automobile, la santé/secteur médical, l'industrie… .

➢Les clients sont basés dans **une vingtaine de pays** : la Chine, Singapour, le Royaume-Uni, la Suède, l'Allemagne et les Etats-Unis. En Europe, au-delà du Royaume-Uni, de la Suède et de l'Allemagne, la société est également présente en Autriche, Hongrie, République Tchèque, Pologne, Italie.

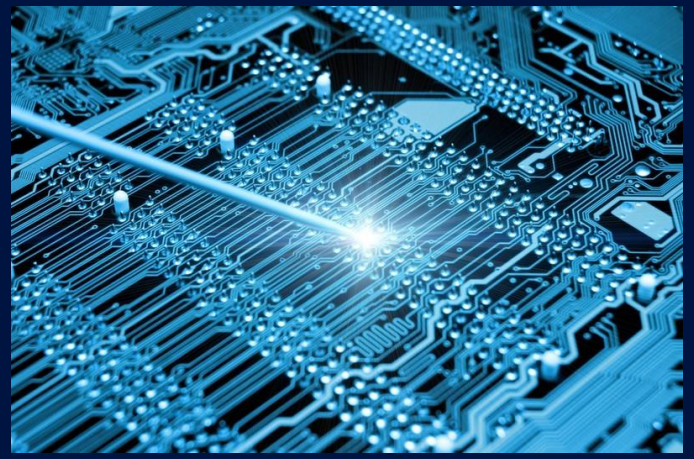
➢Aujourd'hui l'entreprise a fait le choix de se diversifier dans le **domaine de la récupération** de la valeur (value recovery) qui s'inscrit dans une démarche à la fois plus environnementale mais aussi plus opportuniste, notamment au niveau des biens et équipements électroniques, que **la société répare et revend.**

MULTIPAS-SFC 17

Electronique

Présentation

- MULTIPAS est une **start-up californienne développant des coques modulaires connectées pour smartph**ones. La société a levé 3,5 millions de $. Les produits de Multipas ont été récompensés à de nombreux salons. La société emploie actuellement une dizaine de personnes



Motivation / Profil

- En forte croissance, la société **souhaite nouer des partenariats technologiques lui permettant d'étoffer son offre pour servir le marché mondial**. L'entreprise s'intéresse en particulier à des acteurs européens disposant de technologies innovantes pour smartphones.

Données financières

- ✓ Implantations existantes : USA
- ✓ C.A. : 169 M€
- ✓ Effectif : Monde 950

LIGAMENT – PEK21

Présentation

Ligament est un **fabricant et un distributeur exclusif de nombreux fabricants français de dispositifs médicaux orthopédiques**, créé à Pékin en 2006.

Données financières

CA : 800 millions de RMB (2019)

Effectif : Monde 148

Motivation / Profil

➢Désireux de s'internationaliser, après avoir créé une usine de production d'une superficie de 2000m2 aux Etats-Unis (Texas), le groupe est en discussion avec une société française spécialisée dans le secteur d'activité de l'ingénierie, études techniques pour une reprise totale.

Institut CAN
Aéronautique

Profil : Leader mondial dans la fabrication, certification et commercialisation d'équipements pour l'industrie des hélicoptères.
Avec plus de 300 employés dans le monde cette compagnie, qui a son siège social à Montréal, compte des centres d'excellence au Canada (2), aux USA (2) et au Mexique.
Compagnie actuellement en pleine croissance qui a acquis au cours des derniers 18 mois deux compagnies et qui a pour ambitions de quintupler son chiffre d'affaires d'ici 3 ans grâce au support d'un actionnariat fort.

Cible : Fabriquant de pièces aéronautiques pour l'industrie des hélicoptères, de l'aéronautique en général, défense et UAV.
Chiffre d'affaires annuel d'au moins 8M euros par an.
Compagnie profitable avec de forte ambition de croissance.

Profil : Compagnie québécoise présente dans le domaine de la fonderie à la cire perdue active dans les secteurs aéronautiques, matériel de transport, matériel médical. La société travaille aussi bien le titane, l'aluminium que les alliages d'acier.
Avec plus de 200 employés, cette entreprise qui affiche un taux de croissance interne annuel de plus de 15 % est active au Canada, aux Etats-Unis mais aussi en France, Belgique, Espagne.
Cible : Acteur de la fonderie à la cire perdue maitrisant la fonderie aluminium, acier, ou titane, présent sur les secteurs aéronautique et / ou défense.
Taille de la cible : 20 à 200 personnes,

GO BETWEEN IN PROVENCE

PROVENCE PROMOTION

Met en relation **des investisseurs/repreneurs physiques** exogènes aux territoire avec des **entreprises locales**

REPRENEUR 1
Secteur industriel

Profil repreneur

- Apport personnel de 50 à 100%
- Prêt bancaire financé par l'activité sur 7 ans maximum

Expérience

Expérience principalement dans l'industrie et l'ingénierie

Exemples :

- 35 ans d'expérience en PME/groupes
- 15 ans business angel/capital risker

Compétences

- Sait piloter une **activité orientée satisfaction client,** rendre une activité performante et durable
- A une **vision internationale**
- Forte **compétence managériale** : valorise les collaborateurs et les accompagne dans une démarche de progrès permanent

Entreprise cible

- ✓ Secteur : Une entreprise dans le domaine de la conception, de l'industrialisation, de la fabrication de produits à valeur ajoutée
- ✓ 15 à 100 personnes
- ✓ C.A. de 1,5 à 10 M€

REPRENEUR 3
Secteur industriel

Profil repreneur

51 ans
2 enfants

- Apport personnel : 800 k€
- Accompagnement du cédant souhaité
- Co-investissement possible des hommes clés

Expérience

Expérience dans la **direction** tournée vers **l'international**

Exemples :

- Plus de 24 ans comme directeur général de filiales à l'international
- Vice-Président Performances
- Exécutive Vice-Président en charge de 3 pays

Compétences

- **Capacité à traduire une stratégie** et conduire son implémentation avec l'équipe
- Négociation, management d'équipes pluridisciplinaires, **conduite du changement, négociation sociale**
- **Développement interne et externe** par acquisition

Entreprise cible

- ✓ Activité : conception, production et commercialisation de biens, services à l'industrie, BtoB
- ✓ C.A. de 8 à 10M€
- ✓ Effectif de 20 à 100 personnes
- ✓ Entreprise bien établie sur son marché avec un savoir-faire reconnu

REPRENEUR 4
Secteur industriel

Profil repreneur

51 ans
CFP ESCP 86
EMBA HEC 98
CRA Paris 2013

- Apport personnel 1000 K€
- Capacité à fournir une équipe de direction

Expérience

25 ans d'expérience dans la direction opérationnelle

Exemples :
4 mandats de DG pour des fonds industriels
Repreneur associé
DG d'entreprise informatique grand public
Directeur divisions dans les domaines de la sécurité, des transports de fonds, de l'informatique

Compétences

- Spécialisé dans le **retournement et la gestion de crises**
- A un profil **mass market, industrie et services**
- Trading International

Entreprise cible

- ✓ Tous les dossiers mass market : informatique, cosmétique, arts de la table, agro-alimentaire, nautisme, …
- ✓ Secteurs d'activité : production, trading, commercialisation de PGC
- ✓ Prix de cession : 0 à 10M€
- ✓ C.A. : 1 à 20M€
- ✓ Effectif : 10 à 500 personnes

CAS CONCRETS

Spécialiste du second œuvre, né de l'association de deux entrepreneurs en 2020 en Languedoc-Roussillon, Vassiléo se déploie avec deux opérations de croissance externe dans les Bouches-du-Rhône

50 emplois créés sur le territoire et un projet de plateforme logistique

En cédant La Fonderie de Roquevaire au groupe aveyronnais Sogema, les savoir-faire artisanaux sont conservés ainsi que l'ensemble de l'équipe.

En rachetant STIL ,le groupe italien Marposs, leader mondial des équipements de précision pour la mesure et le contrôle des processus de production, accède à une technologie de pointe pour résoudre de nombreuses problématiques industrielles et gagner en compétitivité

CONTACT

Salima CHELABI
Ph.: +33 4 96 11 60 20
Mob.: +33 6 85 90 60 29
s.chelabi@provence-promotion.fr

PROVENCE PROMOTION
Economic Development Agency

Phone : +33 4 96 11 60 00
10, place de la Joliette - Atrium 10.5
Les Docks - CS 45607
13567 MARSEILLE Cedex 02 FRANCE

www.investinprovence.com

Connect pro

PAAP
Pôle d'Activités
Aix-en-Provence

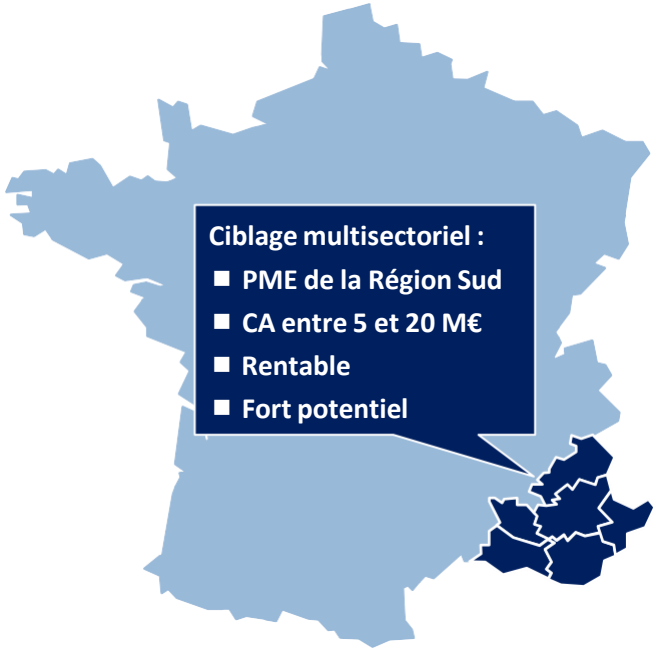
9 novembre 2021

DOCUMENT CONFIDENTIEL – TOUS DROITS RÉSERVÉS

Connect Pro est une société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF sous le numéro GP-19000023.
Les informations données dans cette présentation sont données à titre indicatif et sont encore susceptibles d'être modifiées.

Connect en quelques mots : acteur incontournable de l'investissement impliqué aux côtés des PME de la Région Sud depuis 2007, avec une spécialisation sur les problématiques de transmission

Connect pro



ENGAGEMENT REGIONAL

Un engagement fort aux côtés des PME de la Région Sud pour pérenniser leur ancrage sur le territoire et accélérer leur développement

EXPERIENCE

En 14 ans, Connect est devenu l'acteur incontournable de la transmission et de l'accompagnement des PME en Région Sud : 66 M€ de fonds levés et 33 opérations menées à ce jour

AGILITE & PROXIMITE

Une équipe de 7 personnes, expérimentée et agile, impliquée au plus près des PME de la Région Sud et rompue à leurs enjeux

PME

Transmission et développement de PME de la Région Sud (CA entre 5 et 20 M€), rentables et disposant des atouts pour devenir un leader régional de leur secteur

ACCOMPAG-NEMENT

Un accompagnement « hands on », à la fois financier et opérationnel, sur les sujets de structuration (organisation, processus…) et de stratégie de développement (croissance organique et externe)

FINANCE DURABLE

Une attention particulière portée aux problématiques sociétales et environnementales des entreprises pour les aider à progresser

Pourquoi faire entrer un investisseur à son capital ?

Souvent, répondre à un enjeu stratégique de la société…

1 ■ **Financer une opération de transmission / reprise de société**

2 ■ **Ouvrir son capital :**
- Financer et accélérer son développement
- Recomposer son tour de table
- Réaliser un arbitrage patrimonial

3 ■ **Financer une opération ciblée :** par exemple une **opération de croissance externe**

Ces 3 sujets n'étant pas exclusifs !!

… mais aussi

- Mise en place de bonnes pratiques : gouvernance, transparence, …
- Accompagnement d'un associé professionnel
- Améliorer la visibilité / notoriété de son entreprise
- …

1 Financer une transmission / reprise d'entreprise : 3 grands types de configurations

	Chiffre d'Affaires	Configuration de transmission	
		Management	Financier
1 Les TPE	< 2-3 M€	Reprise managériale possible dans le cadre d'un **« compagnonnage » resserré** avec le cédant pendant quelques mois	Finançable au travers de l'apport du manager et d'un endettement significatif permis par les faibles coefficients de valorisation
2 Les « petites » PME	Entre 4 M€ et 20 M€ environ	Fort enjeu **d'accompagnement et de structuration de l'entreprise**, avec un dirigeant historique souvent omniprésent, et un modèle non soutenable tel quel	Nécessité d'accompagnement par un fonds car dépassent les moyens du manager… mais créneau délaissé par les fonds classiques, **que Connect a choisi d'adresser**
3 Les PME structurées, ETI, grands groupes…	> 25-30 M€	Entreprises stables avec un management intermédiaire expérimenté et solide	Financement dans le cadre d'opérations de LBO avec des fonds d'investissements nationaux sur des multiples élevés

1 Financer une transmission / reprise d'entreprise : permettre à un repreneur individuel de financer la reprise d'une PME dépassement largement ses capacités d'investissement personnelles

Financement : montage <u>illustratif simplifié</u> d'une opération de reprise

Quelques exemples :

MARITON — ifc CREATEUR D'AVENIR — GROUPE OMNIUM

ILLUSTRATIF

Emplois	K€
Prix d'Acquisition + Frais	9 800
Trésorerie (surfinancement)	200
Total	**10 000**

Ressources	K€		Capi.
Fonds Propres	**6 000**	*60%*	**100,0%**
Connect	1 800		*30,0%*
Fonds co-investisseur #1	1 800		*30,0%*
Fonds co-investisseur #2	1 800		*30,0%*
Président repreneur	300		*5,0%*
Cadres clefs	150		*2,5%*
Cédant	150		*2,5%*
Emprunt *(6 ans)*	**4 000**	*40%*	
Total	**10 000**		

1 **Ticket d'investissement de Connect usuellement compris entre 1 et 2 M€**

2 **De part sa posture atypique d'accompagnement opérationnel rapproché, Connect a un modèle synergique avec celui des fonds « classiques » et a développé une pratique forte du co-investissement avec les autres fonds du territoire**

➔ Connect organise et fédère habituellement des tours de table de 2 à 4 fonds

3 **Principe de rétrocession de Plus Value des Fonds au Management en cas de surperformance sur un principe d'alignement des intérêts et de partage équitable de la valeur**

2 Ouvrir son capital

Ouvrir son capital	Quelques exemples
■ Financer et accélérer son développement ■ Recomposer son tour de table ■ Réaliser un arbitrage patrimonial	■ Caractere & SIRA IMPRIMEURS ■ groupe optimétrie ■ Dossier en cours (confidentiel)

3 Réaliser une opération de croissance externe : étude de cas

Dès l'opération initiale

EITP

- **Groupe leader du génie climatique et de la performance énergétique en région Sud (installation et maintenance)**

- 2018 : financement **de la reprise de CCS** (7M€ de CA, dans le 83) **par EITP** (7M€ de CA, dans le 13), dans le cadre du départ à la retraite des dirigeants historiques de CCS
- 2019 : **CELSUS Monaco**
- 2021 : croissance externe en cours sur **la Région Lyonnaise** (confidentielle)
- *2018 – 2021 : ouverture d'établissements en Ile De France, Occitanie, Caraïbes*

En prévision d'opérations de croissances externes ultérieures

CSD

- **Groupement de 500 officines de pharmacie : sell-in (centrale de référencement), sell-out (aide à la vente) et formation**

- 2017 : rachat de **PhamaGroupeSanté** (**~500** officines) aux côtés du nouveau dirigeant
- 2018 : rachat de **start up digitales** : Pharmizz (clik&collect + sites marchands en marque blanche), Pharmox (digitalisation marketing)
- 2019 : **prise de participation** dans Monali (plateforme médicale de mise en relation)
- 2019 : rachat de **Nepenthes** (**~1000** officines) et **G1000** (**~150** officines)
- 2021 : rachat d'**Optipharm** (~**700** officines)

Caractere IMPRIMEURS & SIRA

- **Imprimerie intégrée offset à plat; assurant en interne l'ensemble des travaux de prépresse, offset, façonnage et logistique**

- 2016 : **prise de participation majoritaire** aux côtés des dirigeants historiques pour un projet de croissance (organique et externe) ambitieux
- 2017 : réalisation d'une croissance externe dans le Var : **Imprimerie Sira**
- 2019 : opération d'intégration aval : rachat de **Façonnage Thevenon**
- *2018 : investissement massif dans l'appareil productif (presse 8 couleurs, ~2,5 M€)*

Disclaimer

Cette présentation est strictement confidentielle.

En recevant la présente présentation, son destinataire reconnaît et accepte que cette présentation et son contenu sont confidentiels et qu'il doit s'abstenir de distribuer, publier ou reproduire tout ou partie de cette présentation ou révéler son contenu à toute personne autre que l'un de ses conseils tenus à une obligation de confidentielle de manière contractuelle ou en raison de sa profession, à l'exception des informations (i) (a) déjà connues d'une telle personne en provenance d'une autre source et au titre desquelles elle n'est pas soumise à la confidentialité, (b) accessibles au public après leur communication sans violation d'un engagement de confidentialité, (c) obtenues ultérieurement par une telle personne en provenance d'autres sources et au titre desquelles elle n'est pas soumise à la confidentialité ou (d) dont la divulgation est requise au titre d'une obligation légale ou réglementaire, ou (ii) pour lesquelles le destinataire a obtenu l'accord préalable écrit de Connect Pro.