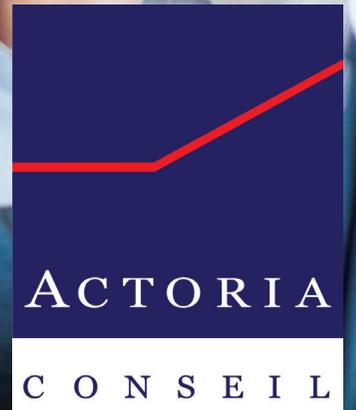


ACTORIA CONSEIL

Spécialiste international des PME pour la transmission d'entreprise

DOSSIER DE PRESSE 2016



DOSSIER DE PRESSE 2016

- 3** **EDITO** de Fabrice Lange, fondateur d'Actoria Conseil

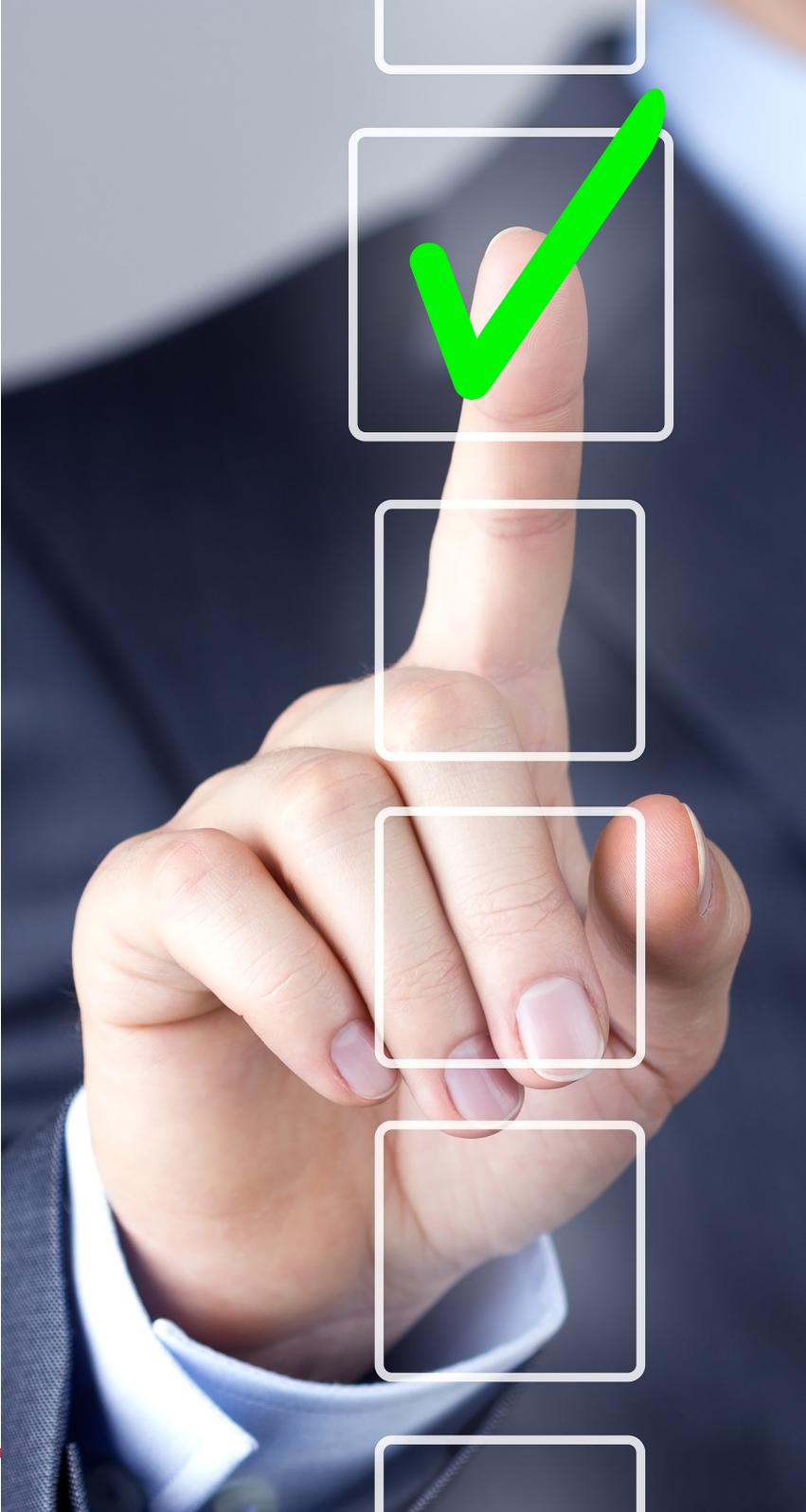
- 4** **I. ACTORIA CONSEIL, De la transmission d'entreprise à la levée de fonds**
- 5** Pourquoi faire appel à Actoria Conseil ?
- 6** Un rôle fondamental de conseil auprès des chefs d'entreprise
- 7** Réussir la cession de l'entreprise ou la levée de fonds

- 9** **II. LE GROUPE ACTORIA**
- 10** Une approche pragmatique de la réaliste du marché
- 11** Un rayonnement à l'international
- 12** Blog : Réussir-sa-transmission.com

- 13** **TÉMOIGNAGES**

- 14** **LA PRESSE EN PARLE**

- 15** **EN SAVOIR PLUS**



EDITO

Quand il s'agit de vendre leur entreprise ou de lever des fonds, les dirigeants de PME sont souvent désemparés. Les banques d'affaires ne s'intéressent pas aux PME qui font moins de 100 millions de chiffres d'affaires et leurs honoraires sont véritablement dissuasifs. Quand je travaillais pour des sociétés de consulting internationales et des banques d'affaires, les chefs d'entreprise me disaient aussi que le comportement de certains conseillers n'était pas sans rappeler celui d'agents immobiliers qui ne comprenaient rien au monde de l'entreprise.

Dans ce contexte, j'ai alors décidé de les aider en leur apportant des conseils pragmatiques issus de plus de 20 ans d'expérience. Actoria Conseil s'appuie sur les meilleures méthodes conçues pour les grandes entreprises mais adaptées aux PME. Cette approche inédite nous permet d'afficher aujourd'hui un taux de réussite qui dépasse les 80 %.

En 15 ans, notre groupe est devenu le spécialiste international des entreprises de 10 à 100 salariés. Nous sommes présents en France, en Suisse, en Espagne, en Grande-Bretagne, en Belgique, au Luxembourg, au Maroc et nous préparons actuellement l'ouverture de notre futur bureau en Italie.

*Fabrice Lange,
Fondateur et dirigeant d'Actoria Conseil*



I. ACTORIA CONSEIL, De la transmission d'entreprise à la levée de fonds

Parce que gérer les mutations d'une entreprise est toujours complexe, les PME ont elles aussi le droit de bénéficier d'un haut niveau de conseil et de technicité.



POURQUOI FAIRE APPEL A ACTORIA CONSEIL ?

Dans un contexte économique incertain, l'approximation peut coûter très cher aux dirigeants de PME. Un repreneur ou un investisseur a besoin d'être rassuré sur la crédibilité du projet avant de s'engager, ce qui suppose une solide préparation du dossier en amont.

Les chefs d'entreprise ont ainsi besoin d'un accompagnement personnalisé à **haute valeur ajoutée**, mais à des **tarifs abordables**. Avec Actoria, ils bénéficient d'une **méthodologie éprouvée**, basée sur les meilleures techniques dédiées aux PME et affinées au fil des années. Avec l'appui de consultants expérimentés et à une approche internationale, **le taux de réussite dépasse les 80% pour se rapprocher certaines années de 100%**.

Fabrice Lange, fondateur et directeur général d'Actoria Conseil :
« *Lorsqu'on nous confie un mandat, nous nous investissons sur la mission comme s'il s'agissait de notre propre entreprise.* »

Il faut dire que les enjeux économiques sont énormes. Lorsque la transmission ou la levée de fonds échouent faute de repreneurs ou d'investisseurs, les conséquences peuvent être très lourdes :

- pour le chef d'entreprise (perte de capital)
- pour les salariés (perte d'emplois)
- pour les collectivités locales (perte de revenus fiscaux)
- pour le développement du pays (disparition du savoir-faire)

Les dirigeants ne sont pas non plus suffisamment informés pour mener de telles opérations tous seuls. Une étude réalisée par Fidal en janvier 2015 montre que 44 % des chefs d'entreprise sont freinés par le poids de la fiscalité, la complexité des régimes juridiques et fiscaux, ainsi que celle des situations matrimoniales et patrimoniales. Pourtant, il existe des solutions très efficaces pour attirer des repreneurs de qualité et pour financer la transmission de l'entreprise.



UN RÔLE FONDAMENTAL DE CONSEIL AUPRES DES CHEFS D'ENTREPRISE

Réussir à vendre une entreprise ou à lever des fonds ne s'improvise pas.

Trois paramètres vont entrer en jeu :

1. la confidentialité
2. la fiabilité du volet financier
3. la technicité des montages juridiques

Il s'agit d'apporter une réponse personnalisée et qualitative à des problématiques très différentes.

Pour parvenir à un résultat optimum, tous les consultants d'Actoria Conseil ont au moins 50 ans ainsi qu'une forte expérience des PME et de l'accompagnement dans tous les domaines.

Les dirigeants bénéficient d'un interlocuteur unique et d'un véritable **suivi à chaque étape de l'opération**. Par exemple, pendant la phase préparatoire d'une cession d'entreprise, les consultants peuvent conseiller des actions correctrices pour augmenter la valeur. Il s'agit en effet d'attirer les repreneurs en présentant un dossier attractif et crédible.

Actoria Conseil offre aux PME le même degré d'expertise que celui dont bénéficient les grands groupes.

Ainsi, tous les bureaux sont interconnectés via un intranet développé par Actoria afin de permettre de traiter des opérations transfrontalières. Pour apporter des réponses précises aux questions les plus délicates (juridiques, financières...), les consultants échangent entre eux et peuvent solliciter Fabrice Lange.

De même, plusieurs consultants peuvent travailler en collaboration, lorsque le dossier est complexe ou qu'il faut réaliser des opérations à l'international par exemple.

Fabrice Lange explique : « Chez Actoria, un consultant n'est pas un simple courtier. Il a un rôle de conseiller, accompagnateur et même coach. Il intervient pour orienter le chef d'entreprise. Il arrive par exemple qu'un projet de cession se transforme en recherche d'un partenaire stratégique, en fonction des attentes et des objectifs du dirigeant. »



REUSSIR LA CESSION DE L'ENTREPRISE OU LA LEVEE DE FONDS

Qu'il s'agisse d'une cession ou d'une ouverture de capital, le secret de la réussite d'une mutation de l'entreprise réside dans la capacité à anticiper en réalisant une véritable préparation.

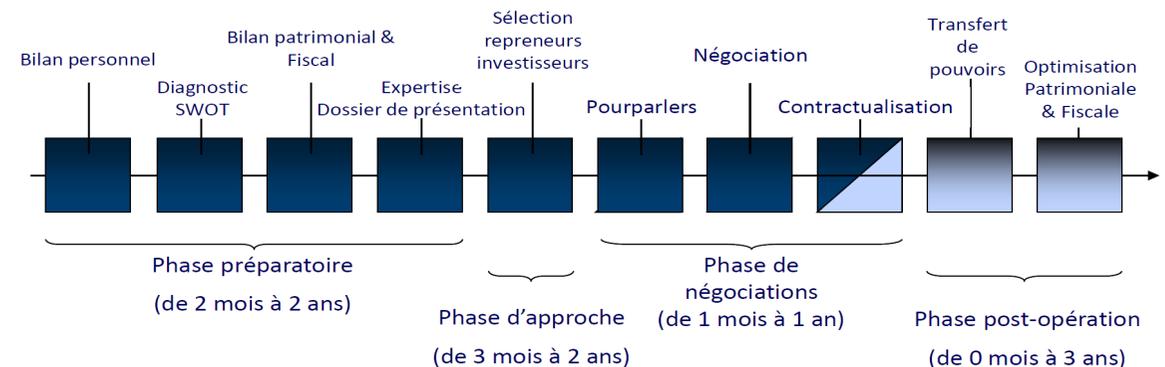
Il faut d'abord cerner les attentes intimes des dirigeants pour leur apporter une réponse adaptée. Plusieurs solutions peuvent être mises en œuvre pour une entreprise, notamment en utilisant des montages juridiques très sophistiqués mais encore méconnus. Avec l'OBO (Owner Buy Out) par exemple, le dirigeant peut continuer à gérer sa structure, récupérer une partie de la valeur de son entreprise en cash et obtenir des moyens financiers pour la développer grâce à l'externalisation d'une partie des fonds via une holding de reprise.

Il faut aussi que le projet soit crédible. Il est important de réaliser en amont un diagnostic de l'entreprise : Quelles sont les forces et faiblesses de l'entreprise ? Est-elle suffisamment rentable pour qu'une banque accepte la mise en place d'un plan de financement à 5 ou 7 ans ?

La cession d'entreprise

Pour réussir une cession d'entreprise, il faut respecter chacune des étapes d'un processus bien défini :

- la phase préparatoire (de 2 mois à 2 ans) : bilan personnel, diagnostic SWOT (forces, faiblesses, opportunités et menaces), bilan patrimonial et fiscal, expertise financière et dossier de présentation
- la phase d'approche (de 3 mois à 2 ans) : sélection des repreneurs ou investisseurs
- la phase de négociations (de 1 mois à 1 an) : pourparlers, négociation, contractualisation
- la phase post-opération (de 0 mois à 3 ans) : transfert de pouvoir, optimisation patrimoniale et fiscale



Le dirigeant peut choisir d'être accompagné durant une seule de ces phases, pour une demande ponctuelle, ou pour la totalité de la cession. Quel que soit le choix du dirigeant, il est important qu'il reste professionnel et qu'il soit capable d'appréhender les exigences des repreneurs potentiels.

Par exemple, **il est inutile de perdre du temps à chercher un repreneur sérieux sans un dossier de présentation** complet qui va présenter l'historique, l'environnement géographique et économique, le positionnement sur le marché, la présentation juridique, la présentation économique et financière sur les 3 à 5 dernières années, la stratégie et les potentiels de développement...

Le facteur « humain » est aussi à prendre en compte. Vouloir trouver un repreneur par soi-même est souvent synonyme de catastrophe pour le dirigeant et pour son entreprise. **Lorsque l'on se retrouve en 1^{er} ligne, il est quasiment impossible de contrôler efficacement la confidentialité** des informations verbales et écrites qui sont transmises aux repreneurs **sans connaissance des méthodes de transmission**, les erreurs sont multiples et aboutissent trop souvent à un échec. Un autre cas de faux pas : lorsqu'un dirigeant contacte un concurrent pour lui proposer de racheter son entreprise, le risque de divulgation malveillante du projet devient très élevé...

Il y a, par ailleurs, une autre réalité à laquelle les dirigeants ne sont pas suffisamment préparés : **la négociation**. Avoir un contact intéressé n'est pas suffisant. En moyenne, il est nécessaire de trouver de 50 à 60 repreneurs pour entrer en discussion avec 4 ou 5 d'entre eux. C'est pour cela qu'Actoria a beaucoup investi dans son réseau physique (bureaux dans plusieurs régions et pays mais aussi digital (internet consultants/extranet repreneurs/extranet clients). Chaque contrepartie (cédant, repreneur) identifiée fait systématiquement l'objet de la création d'un profil informatique. En fonction du projet du cédant, les consultants vont avoir accès à des profils qualifiés dans un portefeuille international de plus de 8000 repreneurs ou investisseurs.

C'est parce que chaque étape de la cession d'entreprise comporte des risques auxquels le dirigeant n'est pas préparé, que 90 % des clients d'Actoria choisissent d'être accompagnés de A à Z.



La levée de fonds

En fonction des motivations personnelles du dirigeant, de sa situation patrimoniale, de ses contraintes financières et de sa stratégie à moyen et à long terme, plusieurs options peuvent être envisagées :

- ouverture de capital
- financement bancaire
- augmentation du compte courant d'associés
- émission d'emprunt dans le public sous forme d'obligations
- introduction en bourse
- investisseurs professionnels ou non

Il faudra également préparer l'entreprise et régler en amont tous les problèmes qui pourraient constituer un frein à la levée de fonds. Elle doit être présentée sous son meilleur jour pour que l'investisseur puisse se projeter dans l'avenir. Là encore le professionnalisme est de rigueur et il y a de multiples documents à préparer : business plan, le dossier-projet de levée de fonds, expertise financière, diagnostic économique, le dossier de présentation de levée de fonds (il peut atteindre 300 pages)...

A partir de là, l'approche indirecte d'investisseurs permettra de sélectionner des investisseurs de type business angels ou fonds d'investissement en toute confidentialité.



II. LE GROUPE ACTORIA

La puissance d'une implantation internationale au service de toutes les PME



UNE APPROCHE PRAGMATIQUE DE LA RÉALITÉ DU MARCHÉ



Le Groupe Actoria Conseil a été créé en 2001 par Fabrice Lange. Fabrice a travaillé auprès de sociétés de consulting et de banques d'affaires sur de grosses opérations.

Progressivement il révèle son intérêt pour le monde des PME plus proches des réalités et du terrain. C'est parce qu'il est contraint de refuser les dossiers trop petits (moins de 100 mil-

lions de chiffre d'affaires) et qu'il rencontre trop de dirigeants confrontés à des professionnels se comportant comme des agents immobiliers ou des « marchands de tapis », qu'il décide de lancer son propre groupe. Son positionnement est clair : **il veut apporter une réelle plus-value aux dirigeants de PME à des tarifs abordables.**

Ses méthodes sont inspirées de celles utilisées par les plus grandes sociétés internationales de consulting mais spécialement adaptées aux propriétaires d'entreprises réalisant de 1 à 50 millions d'euros de chiffre d'affaires.

A la fois prudent et volontaire, très impliqué dans la recherche de la satisfaction de ses clients, Fabrice a une approche pragmatique de la réalité du marché. Avant d'accepter un client, Actoria va s'assurer de sa bonne rentabilité et de la qualité de la gestion de l'entreprise. L'idée est d'être toujours du côté du client, mais il s'agit également de pouvoir se mettre dans la peau d'un repreneur ou d'un investisseur pour augmenter les chances de réussite.

CHIFFRES-CLES

- Création en **2001**
- Plus de **400** missions réussies en Europe
- Un portefeuille international de **8000** repreneurs investisseurs
- Une **trentaine** de consultants seniors expérimentés
- Une dimension internationale : présent dans **6** pays européens (**bientôt 7**) et au Maroc
- Proportions des opérations : **75 %** de cessions/transmissions, **10 %** de levées de fonds et recherches de partenaires, **15 %** d'opérations diverses (MBO, OBO, LMBO...)



UN RAYONNEMENT À L'INTERNATIONAL

En 2016, les mutations de l'entreprise doivent être réalisées avec une approche globale et mondialisée.

Lorsqu'un groupe d'entreprises doit par exemple mener une opération complexe qui vise plusieurs pays, il est totalement contre-productif de devoir contacter un cabinet de conseils par pays car il n'y aura aucune vision d'ensemble.

De même, en cas de cession ou de levée de fonds, avoir une dimension internationale peut permettre de trouver plus facilement des repreneurs et des capitaux étrangers.



Le Groupe Actoria a la particularité d'avoir :

- **une proximité locale** : il dispose notamment de plusieurs bureaux physiques au niveau local avec de nombreuses régions couvertes sur les principaux pays. Actoria a aussi mis en place des partenariats avec la plupart des Chambres de commerce en Europe, avec des banques de réseaux et des banques d'affaires, des fonds d'investissement, des fiduciaires, des réseaux d'avocats, de notaires, d'experts-comptables...
- **une dimension internationale** concrétisée par une présence dans 6 pays européens (Belgique, Grande-Bretagne, Espagne, France, Luxembourg, Suisse) et au Maroc. Un autre bureau doit prochainement être ouvert en Italie. Actoria est le premier acteur en Europe sur le marché des PME de 10 à 100 salariés à proposer à ses clients une logistique européenne.

Ses consultants sont tous issus du pays d'implantation afin de mieux appréhender la culture et les particularismes locaux (par exemple au niveau fiscal ou au niveau juridique). Ils utilisent tous les mêmes outils, ont la même approche et la même déontologie, ce qui garantit une cohérence dans l'approche et l'accompagnement de chaque client.



REUSSIR-SA-TRANSMISSION.COM

Fidèle aux valeurs qui l'ont conduit à créer Actoria, Fabrice Lange a décidé de révéler à tous les chefs d'entreprise les secrets d'une transmission réussie. Il publie des conseils pragmatiques et efficaces sur son blog Réussir-sa-transmission.com.

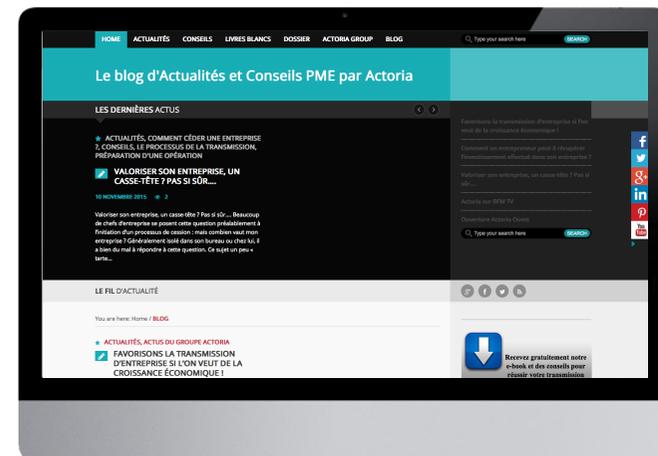
Son objectif est de rendre les différentes techniques compréhensibles par tous et de proposer des solutions qui peuvent être transposées aux cas particuliers.

Le blog de Fabrice Lange a été conçu pour répondre aux attentes des entrepreneurs : il n'y a pas de jargon inutile, pas de polémiques stériles, pas de méthodes éloignées de la réalité du terrain. Son approche est résolument pragmatique car les outils partagés sont ceux qui sont utilisés au quotidien pour les clients d'Actoria dans l'ensemble des pays européens et au Maroc.

Autant dire qu'il s'agit d'un **soutien sur-mesure** ! En effet, les méthodes pertinentes pour les grandes entreprises sont beaucoup trop lourdes pour les petites structures, elles ont tendance à épuiser les dirigeants dès la phase préparatoire. Quant aux méthodes mises en place par les professionnels du commerce ou de l'artisanat, elles tendent vers un seul but : avoir une vision

simpliste de l'actif vendu pour attirer des repreneurs à la recherche de la « bonne affaire ». Mais ils n'ont pas du tout le profil (compétences, moyens financiers) pour diriger une PME.

D'années en années, Fabrice Lange a ainsi développé des techniques inspirées des meilleures méthodes pour les grandes entreprises mais parfaitement adaptées aux PME. Ce sont ces outils éprouvés qu'il partage avec les dirigeants sur Réussir-sa-transmission.com.



TÉMOIGNAGES

Nous étions relativement pressés de trouver une solution car ma santé se détériorait rapidement. Le consultant d'Actoria m'a permis de mener avec succès le projet de vente de mon entreprise. Son action a été prépondérante pour mener à bien ce projet délicat car très impliquant pour l'ensemble de nos activités au quotidien. Ce projet me tenait à cœur et devenait de plus en plus nécessaire. L'impulsion donnée par Actoria a été décisive pour le réaliser.

Olivier B., entreprise d'informatique, Suisse

Dans un premier temps, Actoria a effectué un diagnostic efficace des forces et faiblesses de notre entreprise et a proposé de les prendre en compte dans notre gestion afin d'augmenter la valeur de notre entreprise. Actoria a conduit ce projet avec l'ensemble de mon équipe dirigeante ce qui a permis d'impliquer l'ensemble des opérationnels et de pouvoir mettre rapidement en place une solution d'entrer au capital d'un investisseur complétée par l'entrée de certains cadres de mon entreprise ainsi qu'une banque.

Romuald S., entreprise de second œuvre, France

Embaucher Actoria a fait la différence pour atteindre mon objectif de départ et ainsi passer à mon défi professionnel suivant. La vente d'une entreprise comme celle-ci dans ce marché n'a pas été une tâche facile. Actoria a démontré de la persévérance dans l'identification des bons repreneurs avec la connaissance de mon secteur afin de poursuivre le développement de mon entreprise, et a fourni des conseils professionnels tout au long du processus.

Nicolas R., entreprise du secteur de l'industrie, France

Actoria m'a permis de diagnostiquer rapidement les dysfonctionnements dans les processus de notre société, de proposer des optimisations et de les mettre en œuvre. Actoria nous a également accompagnés avec succès sur l'ensemble des phases du projet de transmission de notre entreprise à un groupe de notre secteur : préparation de mon entreprise, identification de partenaires repreneurs, négociation jusqu'à l'entrée au capital du partenaire. Actoria nous a apporté une expertise en négociation et nous trouvé un bon partenaire.

Sylvain L., entreprise du secteur du BTP, Luxembourg

Le processus de vente de la société a été un voyage très long et difficile. Le soutien professionnel d'Actoria a rendu cet effort beaucoup plus facile. Je tiens à remercier particulièrement les consultants de Suisse et France pour leur collaboration très efficace. Vos consultants ont proposé des solutions créatives au cours des négociations pour surmonter efficacement les obstacles significatifs afin de conclure l'accord. Leur expérience, les connaissances et le professionnalisme a contribué à la réussite de cette transaction.

Gilbert S., entreprise du secteur l'industrie, France

LES MEDIAS EN PARLENT



BFM Business, émission Intégrale Placements : Interview de Fabrice Lange, fondateur et CEO d'Actoria, à propos des solutions pour récupérer son investissement sans céder sa société.



Reprendre et Transmettre Magazine : « *Le fondateur du groupe Actoria distille ses secrets d'expert dans un blog.* »

Le Monde

Le Monde : « *Fabrice Lange, (...), distille ses conseils pour bien gérer une période plus délicate qu'il n'y paraît.* »

L'OB

Le Nouvel Observateur : « *Dans la région, le cabinet Actoria s'est forgé une solide réputation.* »



CCI Monaco : « *La Jeune Chambre Economique de Monaco organisait le 15 Mai 2013 les rencontres « Green Business for Riviera » en partenariat avec la SMEG (...) et ACTORIA.* »

Le nouvel Economiste

Le Nouvel Economiste : Interview de Georges Méreau, consultant senior chez Actoria, à propos de la reprise et de la transmission d'entreprise.



CCI Nice Côte d'Azur : « *Actoria : rayonnement régional depuis la Côte d'Azur.* »



NetPME : Interview de Kalyann Kong, directeur associé d'Actoria, à propos du montage juridique MBO (management buy-out).

L'AGEFI

L'AGEFI : Interview de Fabrice Lange, fondateur et CEO d'Actoria, à propos du manque de préparation des cédants.



POUR EN SAVOIR PLUS

En France : <http://www.actoria.fr/>
En Belgique : <http://www.actoria.be/>
En Suisse : <http://www.actoria.ch/>
Au Luxembourg : <http://www.actoria.lu/>
Au Canada : <http://www.actoria.ca/>
Au Maroc : <http://www.actoria.ma>
En Angleterre : <http://actoria.co.uk>
En Allemagne et en Autriche : <http://actoria.at>
En Espagne : <http://actoria.es>
En Italie : <http://actoria.it/>
Pour les autres pays : <http://www.actoria.eu/>
Blog : www.reussir-sa-transmission.com

CONTACT PRESSE

Fabrice Lange
E-mail : fabrice.lange@actoria.eu
Tel : +33 (0)6 50 10 07 28