

LE RUSH DE FIN D'ANNÉE



Pierre-Yves Dargaud (@pyd10)

Titulaire d'une Maîtrise de Gestion et d'un DEA de gestion financière réalisé à l'ESC Lyon, Pierre-Yves Dargaud a assuré les fonctions de contrôle de gestion puis de direction financière de plusieurs SSII dans le groupe Sligos devenu Atos. Il a ensuite été directeur général de MJ Informatique, puis a fondé en 1992 Euro Fi Conseils, société-conseil en fusions et acquisitions spécialisée dans le secteur des SSII ; celle-ci, a rejoint le Groupe Apax Partners mi-1999. Après avoir présidé Access2Net, fonds d'investissement spécialisé dans les logiciels d'entreprise, à partir de mi-2000, dont il reste aujourd'hui le président du directeur, il est le fondateur d'APM début 2003.

Dans le monde des fusions-acquisitions et alors que, marqué par le régime alternant sandwiches et quasi nuits blanches, le rythme accélère afin de boucler les opérations avant la fin d'année, le moins que l'on puisse dire, c'est que les oreilles d'un ex-ministre sifflent fort.

La cause n'en est pas cette fois-ci des indécidables avec l'administration fiscale mais cette fameuse loi dite « Hamon » relative à l'information des salariés en cas de cession de toute entreprise de moins de 250 salariés. Sur les 120 à 150 sociétés cédées en moyenne chaque année en France dans le secteur IT (éditeurs et ESN), et compte tenu de leur taille modeste, 90% d'entre elles seront concernées par cette mesure entrée en vigueur le 1^{er} novembre dernier !

Concrètement et sans que les salariés n'aient vraiment d'autre droit que celui d'être informé d'un projet de cession (pas de préemption à leur bénéfice, pas d'obligation pour le vendeur de leur transmettre des données chiffrées), le propriétaire devra informer individuellement CHACUN de ses salariés deux mois avant la cession effective. Les dirigeants/vendeurs sont bien évidemment vent debout contre cette mesure qui, en portant (quasiment) au grand jour un projet de cession, par essence sensible et géré jusqu'ici dans le secret des banques d'affaires et des cabinets d'avocats, change la donne en rompant la chaîne de confidentialité. Cela compliquera la tâche de tous : vendeurs, acheteurs, conseils. A suivre donc...

Du côté des opérations, tandis qu'**HP** annonçait la séparation de ses activités PC et imprimantes avec ses activités Services et qu'**Ebay** prévoyait la filialisation (puis la cotation) de **Paypal**, le marché du M&A d'octobre s'est avéré très sage aux États-Unis. **EMC** a acquis (auprès de Cisco) la majorité du capital de **VCE**, la co-entreprise EMC/Cisco/VMware offrant des solutions tout en un (stockage avec EMC, réseau et serveur Cisco plus la couche virtualisation VMware). Après cette opération, **Cisco** conserve 10% de VCE (sur les 35% qu'elle possédait). Le montant de la transaction n'a pas été rendu public. EMC détenait jusqu'alors 58 % de VCE, avec un investissement de départ de 1,25 milliard de dollars.

Pendant ce temps, le marché français continuait sa progression avec une quinzaine d'opérations d'acquisition de petites cibles. Quelques-unes d'entre elles peuvent être soulignées. Premier exemple, une première acquisition pour **Arismore**, expert dans le management de la transformation numérique, qui s'offre **Kernel Networks**, un cabinet de conseil spécialiste de la gestion des accès et de la sécurité numérique de 70 personnes pour 8 M€ de chiffre d'affaires. Arismore, société très performante et encore peu connue, soutenue par l'investisseur Ardian Croissance (ex Axa PE), fournit des prestations de conseil, des solutions et de la formation en architecture d'entreprise, en management de la transformation et en sécurité numérique. Avec au total 30 M€ et 255 consultants, le rapprochement des deux entités donne naissance à une belle ETI française, leader de la gestion d'identité chez les grands comptes.

Une autre première acquisition, celle réalisée par **BK Consulting** de la société **Additeam**, une ESN Lilloise d'une centaine de collaborateurs, qui, à l'instar de la grande majorité des petites sociétés régionales ne parvenant pas à s'implanter à Paris, a choisi de s'adosser. BK Consulting, petit groupe contrôlé par ses fondateurs et jusqu'ici pure player dans la banque d'investissement à Paris, Londres et Bruxelles, choisit ainsi de goûter aux joies du secteur de la grande distribution. Il pèse désormais plus de 30M€ pour 420 personnes.

Au chapitre «papy boom», soulignons la cession par son fondateur de l'éditeur de logiciels **Flag Systèmes**, acteur historique du tourisme de 4 M€ de chiffre d'affaires, à **DL Software**.

A noter également le retour remarqué sur le front des acquisitions de la société **SQLI**, une web agency des années 90 ayant réalisé un virage déterminé vers la transformation digitale des grandes entreprises, avec coup sur coup le rachat de **Naxeo** et **LSF Interactive**, deux agences digitales lui apportant au total 14 M€ de chiffre d'affaires et une centaine d'experts du marketing et de la communication digitale.

Enfin, une activité toujours soutenue à l'étranger où **Altran**, après 3 acquisitions déjà réalisées en 2014 aux États-Unis, aux Pays Bas et en Chine, s'est offert l'autrichien **Concept Tech**, un spécialiste de sécurité passive pour l'industrie automobile disposant d'une centaine de collaborateurs en Allemagne et en Autriche.

Last but not least, **Aubay** qui booste son développement en Espagne, où elle souffrait de manière récurrente d'une sous-masse critique, grâce à l'acquisition de **Norma4**, une ESN d'un peu moins de 300 personnes à Madrid réalisant 15 M€ de chiffre d'affaires et spécialisée, comme son acquéreur, dans le secteur bancaire.