

FOND RETURN

GROUPE **assmann**



Investissez dans une PME

:: **NOTRE VISION**

Nous résumons volontiers par trois maîtres mots ce que nous pensons indispensables pour servir nos clients efficacement :

Interactivité

Basée sur la confiance, nous la favorisons par une écoute réactive des attentes de nos clients. Elle sous-entend de notre part compétence, proximité, flexibilité et qualité de service, pendant toute la durée de vie et les évolutions de nos matériels.

Implication

Que nous abordions une nouvelle zone de compétence ou un nouveau segment de marché, notre engagement s'inscrit dans la durée. Nous croyons aux relations durables et à la parole donnée. Il faut y voir l'une des raisons de notre vigilance à l'égard de la qualité de nos produits et de nos services.

Innovation

Nous croyons qu'il est toujours possible de faire mieux, l'innovation a un sens pour nous si elle fait progresser la fiabilité, l'économie de fonctionnement, la sécurité d'utilisation et le respect des règles.

:: **STRATEGIE MISE EN OEUVRE**

Le Groupe assmann a l'ambition d'être un leader dans ses domaines de compétence et le premier choix dans l'esprit des clients

Pour atteindre cet objectif, 3 axes stratégiques sont privilégiés :

Le perfectionnement constant des gammes de produits et services, associé à une réelle dynamique d'innovation.

La croissance, en tant que source de rentabilité à long terme.

- > lancement de nouveaux produits issus de notre savoir-faire et destinés à élargir notre couverture du marché,
- > intégration accrue des marchés non couverts ,
- > progression de l'activité dérivée : maintenance, pièces de rechange, accessoires et location d'équipements.

L'approche multiservices : les produits sont différenciés et commercialisés par des canaux de distribution distincts pour proposer l'offre la plus complète possible.

:: **HISTORIQUE**

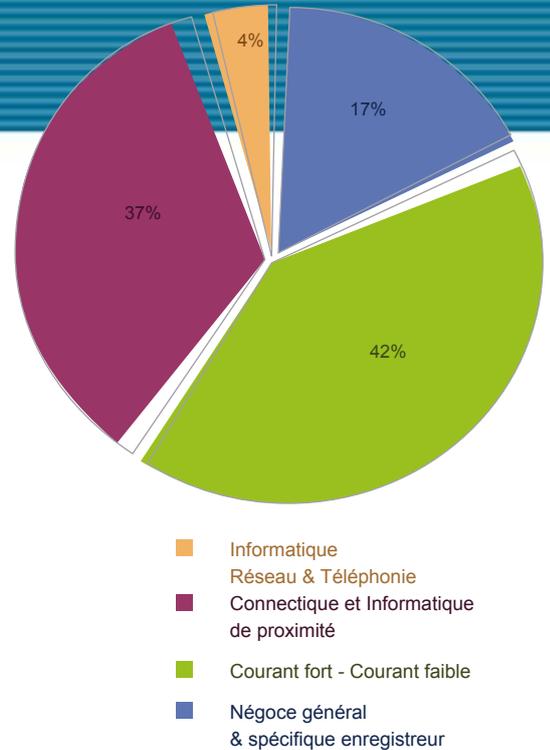
A partir de 2004, assmann telecom décide de se diversifier en tenant compte des forces de l'équipe et du métier dans ces termes.

La stratégie est de compléter nos métiers, nos actions, nos moyens par des entreprises complémentaires. La mutualisation des ressources et compétences est une force pour stabiliser notre organisation.

Les métiers sont ceux des télécoms (téléphonie, réseaux), de l'informatique (réseaux, applicatifs spécifiques), de l'électricité courants faibles et forts sous forme de prestations ponctuelles, de marchés cadres, de régies et de chantiers.

Aujourd'hui, nous sommes un groupe de sociétés composé de près de 150 personnes.

Notre diversification continue par des rachats successifs d'entreprises et de croissance organique clients.



assmann telecom (ATEC)

A.E.D

PSA entreprise

HEO Rennes

Alantel telecom

Datalan services

Enregistreurs de communications

Distribution de matériel électrique

Connectique et Informatique de proximité
Câblage / Travaux / Régie

Câblages / Travaux
Fibres optiques
Courant faible/fort

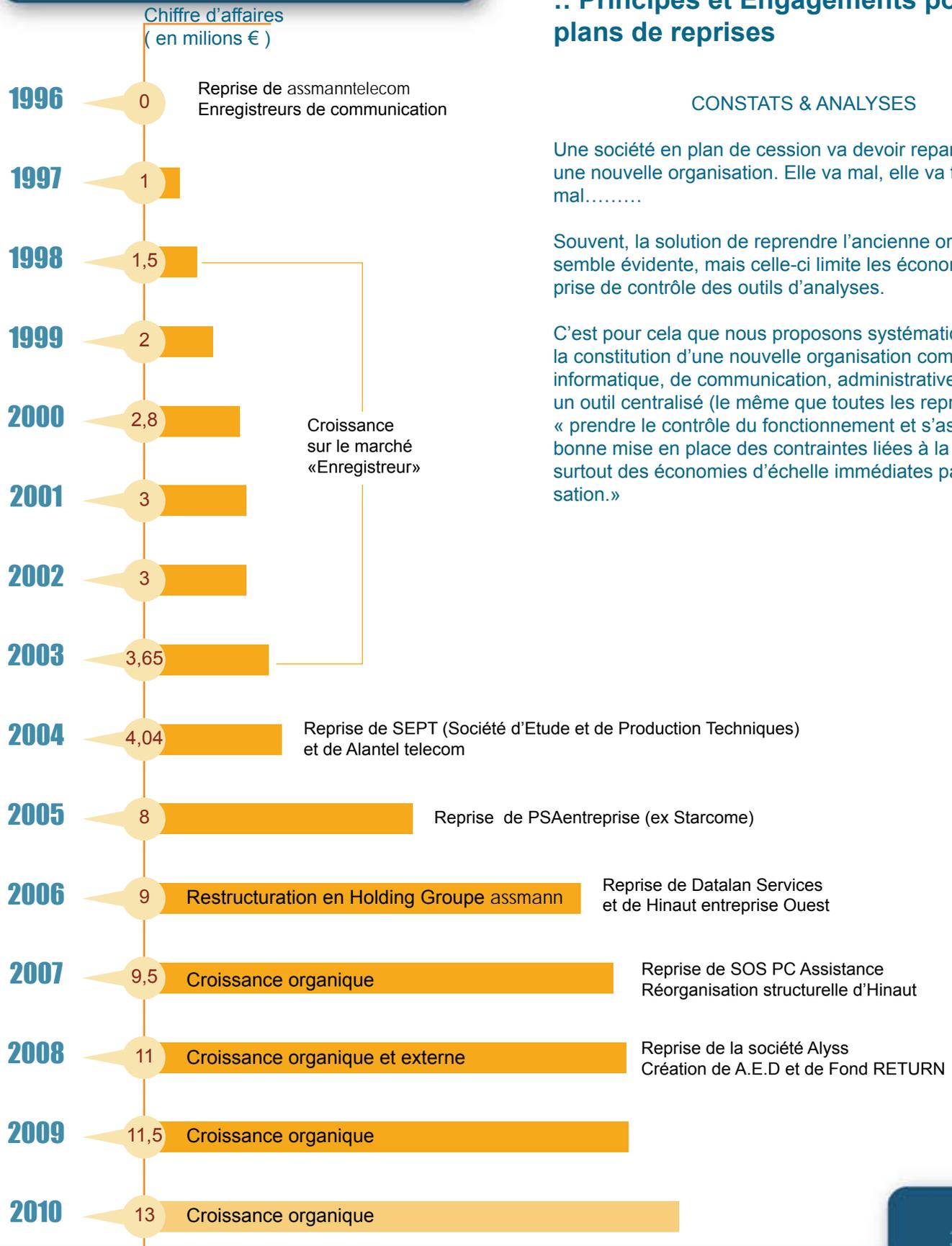
Téléphonie classique
Téléphonie IP

Service Informatique
Régie / Interventions ponctuelles

Informatique Réseau & Téléphonie
Connectique et Informatique de proximité
Courant fort - Courant faible
Négoce général & spécifique enregistreur

:: NOS ACTIVITES

Courant fort	Equiperment de plateaux de bureaux - Salles informatiques - Equipement de plateformes logistiques et de distribution - Electricité générale, industrielle et tertiaire : magasins, habitats collectifs, sites industriels
Courant faible	Câblage informatique et téléphonique - alarme - interphonie - contrôle d'accès vidéo surveillance - détection incendie
Ingénierie et services	Diagnostic, préconisation, conseil, cahier des charges - coordination, maîtrise d'œuvre, assistance technique audit de site, recette
Infrastructures réseaux	informatique catégories 5E, 6 et 7 - téléphonie - vidéo - fibre optique - matériel IP audio et vidéo WiFi, laser, CTP
Services sur sites	Téléphonie : déplacement de postes - Électricité : maintenance sur site - Informatique : Déploiement, installation, Dépannage & maintenance, Formation
Mise en conformité	Traitement des rapports d'organisme de contrôle (APAVE, SOCOTEC, Consuel) Prise en charge des actions correctives - Plan de prévention et de sécurité - Préparation des visites annuelles Rapports de certification - Rapports de conformité
Négoce Commerce	Téléphonie - Informatique - environnement Client/Serveur - Peritéléphonie - Autocommutateurs Réseaux locaux - Internet - Voix sur IP - Enregistreurs de communications sécuritaires audio - vidéo - IP
Service	Assistance technique et operationnelle - Télémaintenance - Assistance au suivi opérationnel Maintien en condition opérationnelle - Réparation en atelier ou sur site. - Location de materiel - Formation Conception, Intégration et développement - Prestation en régie - Ingénieurs, techniciens réseaux Prestations de tierce maintenance materielle et applicatives
Hot Line	24H / 24H - 7J / 7J - Conseil - Assistance - Prise en charge
Dépannage	7J / 7J - 24H / 24H (en développement)
Entretien	Visite periodique - Maintenance - Remise à niveau
Gestion de l'environnement	Évaluation du matériel - Gestion de la destruction - Remise de rapports



:: Principes et Engagements pour nos plans de reprises

CONSTATS & ANALYSES

Une société en plan de cession va devoir repartir avec une nouvelle organisation. Elle va mal, elle va très mal.....

Souvent, la solution de reprendre l'ancienne organisation semble évidente, mais celle-ci limite les économies et la prise de contrôle des outils d'analyses.

C'est pour cela que nous proposons systématiquement la constitution d'une nouvelle organisation comptable, informatique, de communication, administrative basée sur un outil centralisé (le même que toutes les reprises) pour « prendre le contrôle du fonctionnement et s'assurer de la bonne mise en place des contraintes liées à la reprise et surtout des économies d'échelle immédiates par mutualisation.»

Le compte client repart de zéro, le compte fournisseur aussi. Le stock est souvent obsolète ou très réduit du fait des efforts précédents la cession en vue d'optimiser le cash par l'administrateur ou l'ancienne équipe.

Il ne faut donc pas compter sur le stock.

La reprise se fait par valorisation très faible des actifs corporels (matériels) et des actifs incorporels (fond de commerce, nom d'enseigne etc...). Le prix d'achat correspond souvent à la valorisation du passif social (ancienneté, avantages, congés payés) qui aurait du être payé par la procédure en cas de licenciement économique.

Il n'est donc pas nécessaire de disposer d'un gros capital pour couvrir les actifs à long terme cédés (achetés par notre entreprise repreneuse).

Par contre, le BFR qui débute à 0 le jour de la reprise, monte rapidement pour atteindre son point maximum en général à trois mois, date de la mise en place de toutes les procédures de réinscriptions, salaires, charges, achats matériels etc...

Le Fond de roulement est souvent égal à zéro si le capital est en corrélation avec l'achat.

Les emprunts à long terme ne peuvent pas se faire. Les organismes de crédits ou investisseurs, ne financent pas une dette à long terme, le BFR.

Les organismes de crédit ne financent pas non plus par principe les reprises à la barre du tribunal. Ils considèrent ces opérations comme plus dangereuses qu'en version IN BONIS. Les méthodes de financement sont par nature incompatibles avec la méthode SRJ.

Le FR peut alors être considéré comme 0.

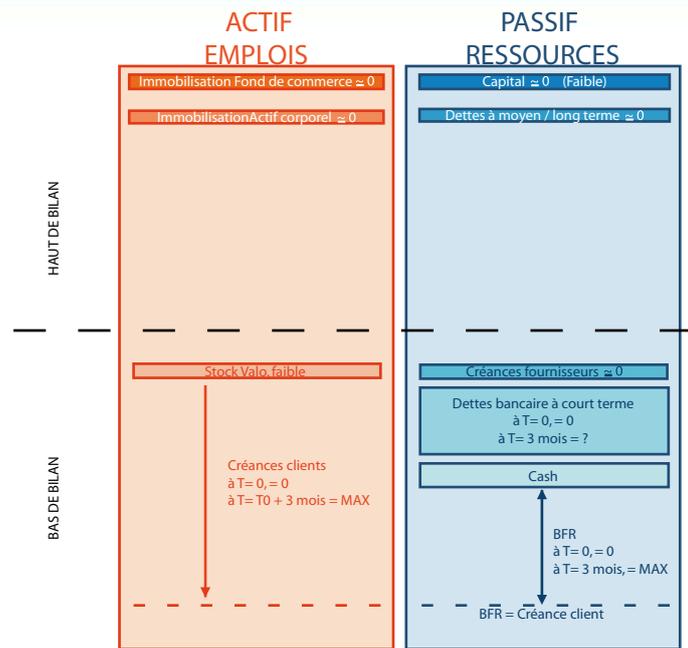
La conclusion de cette spécificité est que l'investissement immédiat à faire est le BFR, celui-ci étant souvent égal au compte client (compte fournisseur nul, pas de ligne fournisseur pour la nouvelle entreprise sortant de RJ, pas de stock, cash mobilisé).

L'entreprise en SRJ débute avec des clients et du personnel opérationnel, avec un outil de production payé (à ne pas amortir) et des frais de fonctionnements réduits au maximum.

Une sortie de RJ qui ne donne pas dès le premier mois un résultat d'exploitation positif n'est pas une bonne reprise.

En comparaison avec les principes classiques de reprise en IN BONIS,

l'entreprise IN BONIS doit faire la preuve qu'elle va avoir un résultat d'exploitation immédiat positif pour rembourser la dette à long terme en direct ou via des remontées de dividendes.



Exemple de principe

S.R.J

Sortie de Redressement Judiciaire par plan de cession à la barre

- Capital faible car non obligé de financer l'ACTIF long terme faible.

- On ne finance pas en long terme les actifs lors de la reprise à la barre.

- Il faut injecter à court terme du cash pour le BFR.

- Il faut financer le BFR

- Le résultat d'exploitation finance le BFR à terme

- La reprise donc une création «récente» ne permettent pas la mise en place de ligne de crédit fournisseurs.

- Le passif social (ancienneté, acquis) n'est pas décaissable (ou à décaisser) et non présent (hors spécificité départ en retraite) dans l'analyse du bilan.

En cas SRJ, l'entreprise doit faire la preuve qu'elle va avoir un résultat d'exploitation immédiat positif pour rembourser la dette à court terme pendant une période brève.

Le prix de la dette à court terme est plus élevé que la dette à long terme, mais la période est plus longue et on paye le risque.

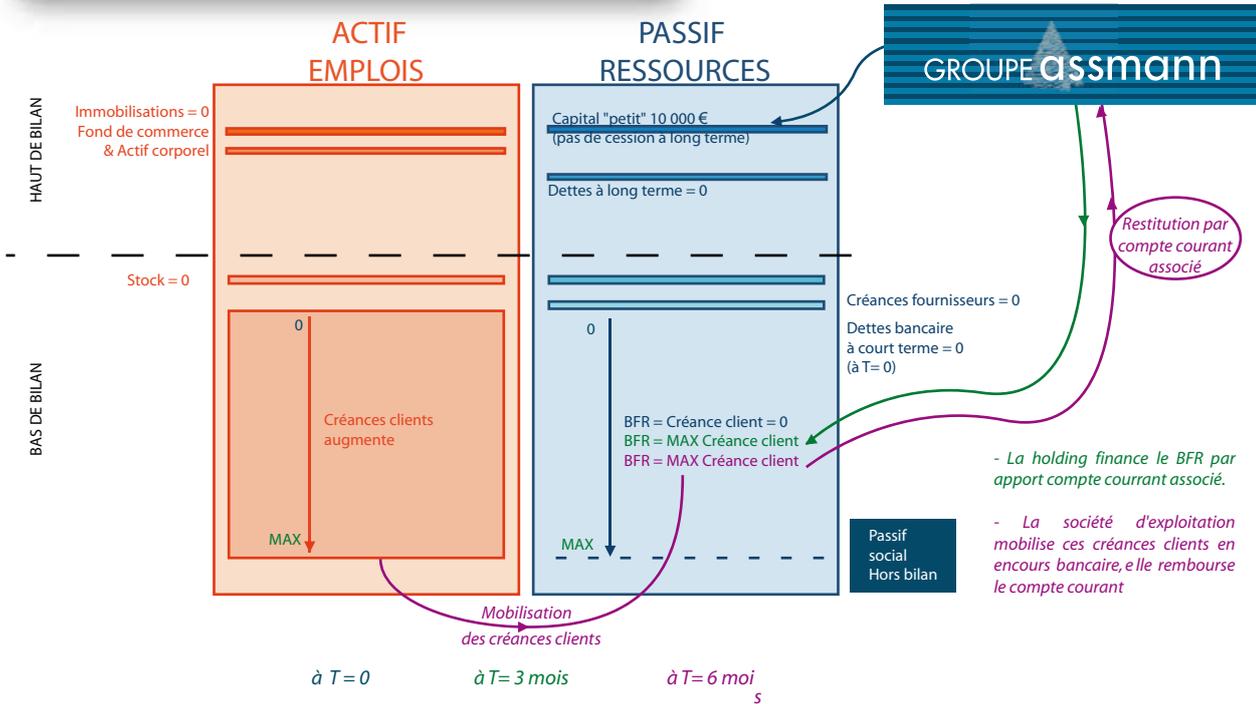
Le remboursement de la dette à court terme est quasi sans risque pour le banquier car protégé par une créance client validée.

MOYENS

Le groupe Assmann qui a fondé sa croissance sur la reprise d'entreprises apporte à travers sa participation financière et opérationnelle son expérience.

Le groupe Assmann propose des prestations de services administratifs, juridiques et comptables pour opérer une optimisation et une mutualisation des ressources

Le Groupe Assmann investit dans le BFR opérationnel par compte courant associés.



- La holding finance le BFR par apport compte courant associé.

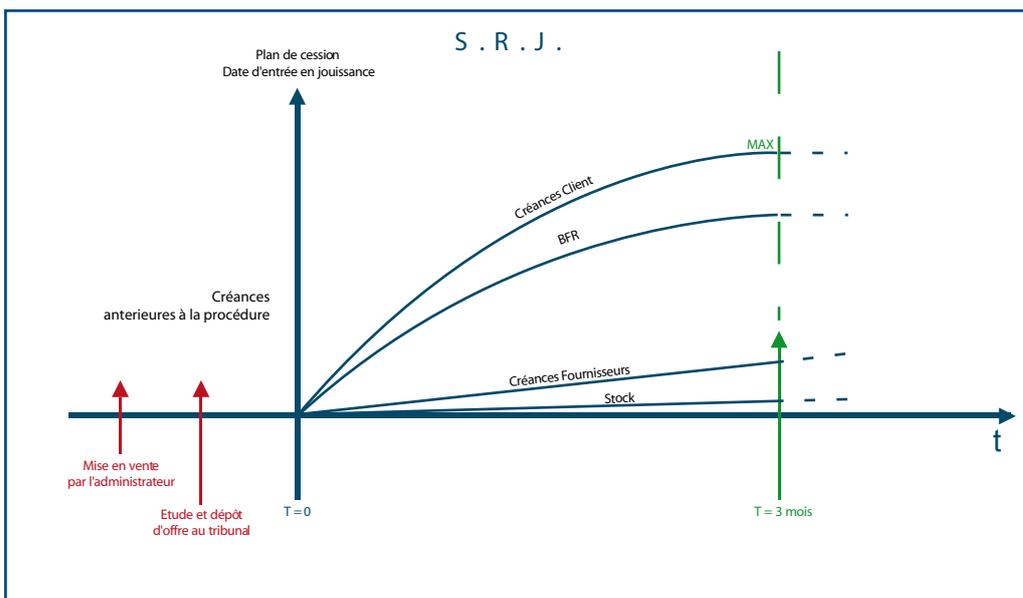
- La société d'exploitation mobilise ces créances clients en encours bancaire, elle rembourse le compte courant

Le Groupe Assmann finance le BFR par compte courant.

Le niveau de BFR varie dans les 3 premiers mois. Il peut donc y avoir espacement de ce financement.

Un banquier ou des banquiers sont sollicités pour mettre en place une méthode d'ouverture rapide d'un compte de mobilisation des créances clients afin de les rendre liquides et pouvoir faire remonter par remboursement du compte courant associé, les sommes à la holding, lorsque c'est possible.

Une convention de trésorerie spécifique est montée avec les sociétés reprises.



Une convention de prestations administratives, juridiques et comptables est montée avec le groupe Assmann pour optimiser les frais fixes des nouvelles structures et s'assurer du contrôle.

Une commission spécifique est créée en interne pour analyser et suivre les dossiers de reprises.

La validation est faite suivant les dossiers. Il faut conserver le caractère ultra rapide des décisions à prendre.

Pour des raisons d'optimisation des frais fixes et de contrôles.

Le Groupe Assmann s'est spécialisé dans le rachat d'entreprises au Tribunal de Commerce... Fort de 6 acquisitions réussies, il représente aujourd'hui 160 personnes et plus de 16 M € de CA (prévisions 2008). Pour poursuivre sa croissance externe, le groupe ASSMANN a créé une holding appelée FOND RETURN qui permet d'investir dans le capital de Petites et Moyennes Entreprises rachetées à la barre du Tribunal via cette structure.

Le partenariat du FOND RETURN et du Groupe Assmann, permet de moderniser une PME française en lui apportant un repreneur expérimenté, une mécanique de financement qui a fait ses preuves et toutes les prestations mutualisables d'un groupe (administratif, informatique, comptabilité, juridique, Telecom, communication).

Philippe DUBUS
PDG - Groupe Assmann

