



CABINET EMMANUEL WIPLIER



Emmanuel WIPLIER

Avocat conseil en droit des affaires
DEA Droit Privé – DU Droit de l'Entreprise

Après plus de dix ans d'expérience au sein de différents Cabinets spécialisés en droit des affaires tant à Paris qu'à Bordeaux, Emmanuel a créé son Cabinet au début de l'année 2016. Le Cabinet est dédié au conseil en droit des affaires auprès des chefs d'entreprise.

Emmanuel a développé une expertise particulière en matière d'opérations de haut de bilan où il conseille aussi bien les sociétés cibles, les fondateurs, les managers que les investisseurs (privés ou institutionnels).



Valeurs

Très attaché au respect des valeurs humaines dans son exercice professionnel, Emmanuel exerce son activité dans le respect des principes fondamentaux suivants :

Exigence : le droit des affaires est comme la société actuelle, mouvant. Le Cabinet s'attache à produire à ses Clients un conseil à jour des dernières évolutions légales, réglementaires et jurisprudentielles. La matière ayant une forte dimension liée à la pratique professionnelle, la mise à jour des connaissances, notamment par la participation à des formations professionnelles de haut niveau, est une exigence quotidienne.

Pragmatisme : le Cabinet s'attache à défendre les intérêts de ses Clients en recherchant des solutions optimisantes au regard de la particularité de chaque dossier. Régulièrement amené à participer, voire à conduire les négociations, le Cabinet s'assigne pour objectif principal : la réussite des négociations au meilleur des intérêts du Client.

Transversalité : Nous sommes particulièrement attentifs aux incidences des choix pris en droit des sociétés sur la société tant en matière fiscale, que social ou encore comptable.

Proximité : Chaque Client est unique et nous souhaitons créer et entretenir une relation privilégiée avec chacun de nos Clients. Ce souhait de proximité nous rappelle à chaque instant qu'aucun dossier n'est identique et que nous n'avons pas pour vocation de compléter des modèles mais bien de rechercher une solution unique pour chacun de nos Clients,

Échange : les besoins des chefs d'entreprise étant protéiformes compte tenu de l'évolution de l'environnement légal, le Cabinet a développé des partenariats privilégiés avec différents acteurs du droit et/ou du chiffre. Nous sommes ainsi en mesure d'accompagner et/ou d'orienter nos Clients pour tous leurs besoins juridiques, comptables et fiscaux.



Domaines d'intervention

Le Cabinet intervient exclusivement en qualité de conseil en droit des affaires auprès de ses Clients et, plus particulièrement, sur les domaines d'intervention suivants :

Droit des sociétés :

- Constitution de sociétés ; la forme sociale dépendant des souhaits, des besoins et des objectifs des Clients (société civile, SARL, SA, SAS, SCCV, SNC, SEL...),
- Suivi juridique notamment avec l'approbation des comptes sociaux annuels,
- Opérations classiques liées à la vie des sociétés (augmentation et réduction de capital, transformation de la forme sociale, changement de dirigeant, transfert du siège social, ouverture et fermeture d'établissement, dissolution et liquidation...),
- Organisation des rapports entre les associés notamment par le biais de clauses statutaires et de pacte d'associés),
- Aide à la structuration des groupes de sociétés notamment au regard de leurs incidences en matière d'ISF :
 - › Création de sociétés *holding*,
 - › Mise en place des flux intragroupe (convention de trésorerie intragroupe, conventions de prestations de services...),
 - › Animation des sociétés *holding*,
 - › Mise en place et suivi des groupes fiscalement intégrés,
 - › Statut de l'immobilier professionnel,

Opération d'acquisition et de cession :

- Réalisation des audits de cession et d'acquisition,
- Etude des incidences juridiques et fiscales d'une opération de cession et d'acquisition et recherche de schémas optimisant en fonction des souhaits et des besoins des Clients,
- Assistance et participation à la négociation,
- Négociation et rédaction des actes :
 - › Lettre d'intention,
 - › Promesse de cession,
 - › Actes définitifs,
 - › Garantie d'actif et de passif,

Opérations dites de haut de bilan :

- Assistance dans le cadre de l'entrée au capital de sociétés d'investisseurs (privés ou financiers),
 - Négociation, mise en place et mise en œuvre des *management packages* pour les associés opérationnels :
 - › BSPCE,
 - › Plan d'attribution gratuite d'actions,
 - › Mécanismes de partage de rétrocession de super plus-value, notamment sous forme d'actions de préférence,
- Emission de valeur mobilières spécifiques pour les investisseurs :
 - › Mécanismes de ratchet,
 - › Actions de préférence bénéficiant de droits particuliers (droit de vote, droit d'information, répartition préférentielle du prix de cession, dividende prioritaire...),
 - › Emission d'emprunts obligataires (obligations simples, convertibles en actions...),
- Assistance dans le suivi des obligations, notamment en matière de *reporting*, prises tant vis-à-vis des investisseurs que des banquiers (dette *mezzanine* et dette *senior*).

Droit commercial :

Le Cabinet assiste également ses Clients dans leurs besoins en matière de contrat commerciaux et notamment les contrats suivants :

- Bail commercial,
- Contrat d'agence commerciale,
- Contrat de distribution,
- Contrat de partenariat commercial...



Typologie de clientèle

Le Cabinet intervient auprès de tous secteurs d'activité et notamment des secteurs suivants :

- Start-up de l'innovation,
- Services B2B,
- Sociétés de service en informatique,
- Promotion immobilière et marchands de biens,
- Hôtellerie restauration,
- Médical et paramédical,
- Viti-vinicole,
- Services à la personne.

Communiqués de presse n°1

Source : <http://www.fusacq.com/buzz/entrepreneurs-et-finance-accompagne-strategir-dans-la-reprise-de-wsa-a93721.html>

La société d'études qualitatives WSA, dirigée par Pascal Bluteau, Dominique Suire et Jean-Pierre Michel, rejoint le Groupe STRATEGIR. A cette occasion, une société nommée STRATEGIR-WSA, détenue à 70% par STRATEGIR et 30% par les dirigeants actuels, est créée.

WSA a réalisé un chiffre d'affaires en 2014 de 2,5 millions d'euros, notamment dans la Grande Consommation et les Services, en particulier les secteurs banque/assurance, télécoms et médias. Ses dirigeants ont souhaité s'adosser à une société à l'activité complémentaire, de taille plus importante pour poursuivre leur développement dans le respect de son identité et ses valeurs et accroître son emprise à l'international.

STRATEGIR, institut d'Etudes Marketing indépendant, présent dans les principaux pays européens, aux Etats Unis, en Amérique du Sud, au Moyen Orient et en Asie, réalise un chiffre d'affaires de plus de 15 millions d'euros après une croissance de 10 % en 2014.

«Nous avons décidé de rejoindre STRATEGIR d'une part en raison de la présence internationale réelle, qui correspond à une demande forte de certains de nos clients et d'autre part car il y a une forte convergence de vision et de valeurs entre les équipes dirigeantes de nos deux entreprises, explique Pascal Bluteau, DG de STRATEGIR-WSA. Nous sommes mobilisés et impatientes

devant la perspective d'écrire une nouvelle page de WSA, plus internationale et plus diversifiée.»

«Ce rapprochement entre STRATEGIR et WSA est stratégique, riche humainement et enthousiasmant car il va nous permettre de nourrir notre croissance à moyen terme en développant plusieurs synergies, qu'elles soient métiers, sectorielles ou géographiques, ajoute Luc Milbergue, Président de STRATEGIR. Les complémentarités entre STRATEGIR et WSA sont nombreuses, et nous aurons à cœur de développer nos compétences respectives en vue d'apporter des réponses toujours plus pertinentes aux attentes de nos clients.»

Grâce à cette intégration, STRATEGIR renforce son expertise dans les études qualitatives et marque son ambition de développer son activité sur le secteur des services, au-delà de ses secteurs de prédilection que sont la Grande Consommation, l'OTC, le Luxe et le Retail. L'offre quali/quant du Groupe se structurera sur les études stratégiques et tactiques, de l'innovation produit/service au point de vente.

Le Groupe réalise 18 M€ de chiffre d'affaires, affiche une croissance de 10% en 2014 et, soutenu par LCL, Crédit Agricole d'Aquitaine et HSBC, restera très à l'écoute des opportunités qui se présenteront sur son marché.

INTERVENANTS

Acquéreur : GROUPE STRATEGIR (Luc MILBERGUE, Emmanuel DELSUC, et leurs équipes)
Conseil Acquéreur : ENTREPRENEURS & FINANCE (Matthieu CASSONE, Rémi SAINT-LANNES, Mathieu LARRUE)
Conseils Juridiques Acquéreur & Due Diligences : DDA AVOCATS (Laurent DELAGE, Emmanuel WIPLIER, Emilie SOULIER)
Dues Diligences Financières : SAGEC (Pierre de BOUSSAC)
Pool bancaire : LCL (Ivan PIQUERAS, Florian PINEAU), chef de file, CREDIT AGRICOLE D'AQUITAINE (Jérôme MARRON, Emilie FOSTEIN), HSBC (Patrick LAVAL, Sandrine HAILON)

Cédant : WSA (BMS SAS)
Conseil Cédants : HEKLA FINANCE (Olivier TIRECAZES, Vincent MAISONHAUTE)
Conseil Juridique Cédants : GAUSSEN & Associés (Valère GAUSSEN)

Contact Presse : Emmanuel DELSUC – Directeur Général STRATEGIR (05 56 00 89 89)



Communiqués de presse n°2

http://www.acemanagement.fr/_filesup/actu/actu_170_fr.pdf

La société MUQUANS lève 1,7 M€ auprès d'IRDInov, AQUITI Gestion et ACE Management, avec l'appui d'Aquitaine Développement Innovation
Talence, le 2 juin 2014

Créée en 2011, MUQUANS est une entreprise de haute technologie spécialisée dans le développement et la fabrication d'instruments de mesure de très haute précision.

Issue des recherches menées à l'Institut d'Optique et à l'Observatoire de Paris par Philippe BOUYER et Arnaud LANDRAGIN, chercheurs au CNRS, elle est la première société au monde à utiliser la technologie des atomes refroidis par laser pour le développement de solutions commerciales, entièrement intégrées. MUQUANS travaille en particulier au développement des produits suivants :

- un gravimètre quantique, capable de mesurer la gravité avec une précision extrême et destiné aux marchés de la géophysique appliquée (vulcanologie, sismologie, exploitation des richesses du sous-sol) ;

- une horloge atomique, capable de générer une référence temps/fréquence ultra-stable, intéressant différents types d'applications métrologiques (géopositionnement par satellite, définition des bases de temps...).

Ces premières années d'activité ont permis à MUQUANS de constituer une équipe de très haut niveau, développer une première génération de prototypes, et amorcer l'activité commerciale avec 2 M€ de prises de commandes en 2013.

Pour Bruno DESRUELLE, Président de la société MUQUANS : « Le travail que nous avons mené depuis la création de notre société a permis de valider le potentiel de notre technologie, qui suscite un véritable engouement dans les domaines d'utilisation concernés. De magnifiques perspectives commerciales s'offrent donc à nous et un investissement important est nécessaire pour répondre à la demande de nos marchés. Je suis heureux que nous ayons concrétisé cette levée de fonds, qui marque une nouvelle étape du développement de MUQUANS, et lui permettra d'atteindre un véritable stade de maturité industrielle. »

Dans la perspective d'une forte croissance de l'activité, notamment à l'export, MUQUANS lève 1,7 M€ auprès du fonds d'amorçage IRDInov (800 k€), ainsi que du FCPR Financière de Brienne géré par ACE Management (500 k€) et des structures régionales ACI (200 k€) et AQUI-INVEST (200 k€) gérées par AQUITI Gestion. Cet investissement permettra à MUQUANS de consolider son développement technologique, structurer son activité de production et lancer son action commerciale à l'international.

« La technologie des atomes froids est bien connue des scientifiques, beaucoup moins des financiers, commente Séverine TAILLADES - Directrice de Participations du fonds IRDInov. Bruno DESRUELLE a su nous convaincre du potentiel de cette technologie permettant d'ef-

fectuer des mesures de très grande précision. La société MUQUANS est en train de réaliser un véritable défi : développer des instruments commerciaux à partir d'une technologie jusqu'alors manipulée uniquement en laboratoire ».

À Propos de MUQUANS :

Muquans est une jeune société de très haute technologie, créée en 2011 et installée à l'Institut d'Optique d'Aquitaine (Talence). Issue des activités de recherche menées par 2 chercheurs du CNRS à l'Observatoire de Paris et à l'Institut d'Optique, elle développe une nouvelle génération d'instruments de mesure de très haute précision, basée sur l'utilisation d'atomes piégés et refroidis par laser. Elle s'est implantée sur le pôle de compétitivité Route des lasers où, grâce à la dynamique insufflée par le Conseil Régional d'Aquitaine, l'accompagnement fourni par AL-PhANOV et la qualité de l'écosystème en place (Aquitaine Gestion, Bordeaux UNITEC, IRA, ADI...), elle a trouvé un cadre idéal pour le développement de ses activités.

Elle compte aujourd'hui 11 salariés et a réalisé plus de 500 k€ de CA en 2013.

Contact : Bruno DESRUELLE - Tél : 05 57 01 73 50 - email : bruno.desruelle@muquans.com

À propos d'IRDInov :

IRDInov est un fonds d'amorçage interrégional, lancé fin 2012, avec le soutien du Fonds National d'Amorçage (FNA) - géré par Bpifrance, l'IRDI, les Régions Midi-Pyrénées et Aquitaine, ainsi que des partenaires bancaires régionaux et des industriels. La stratégie d'investissement du fonds est centrée sur les projets de spin off d'entreprises issues des organismes de recherche publique ou privée, dans tous les secteurs d'activité industriels innovants. IRDInov investit (en plusieurs tours de table) des montants allant de 500 k€ à 3 M€ dans des sociétés innovantes en phase d'amorçage ou de démarrage, situées en Aquitaine, Midi-Pyrénées ou Limousin.

Le fonds, géré par le GIE IRDI, est doté de 30,3 M€.

Contact : Séverine TAILLADES - Tél : 05 81 31 73 37 - email : severine.taillades@irdinov.fr

À propos d'Aquitaine Création Investissement (ACI) :

Créée en 1998 par un grand nombre de partenaires économiques et financiers (Conseil régional d'Aquitaine, Bpifrance Investissement, établissements financiers et bancaires, groupes industriels...), ACI est la société régionale de capital-risque qui accompagne les PME à toutes les étapes de la vie d'une entreprise : amorçage, création, développement et transmission.

ACI intervient exclusivement en fonds propres de façon minoritaire, seul ou en co-investissement avec des fonds implantés en région ou des nationaux spécialisés. Les tickets d'intervention sont compris en 75 k€ et 300 k€ pour des durées de l'ordre de 5 à 7 ans.

La présence d'ACI au capital favorise et accroît les partenariats régionaux institutionnels et économiques.

Contact : Cyril LAUGIER - Tél : 05 56 15 11 90 - email : cyril.laugier@aquiti.fr A propos d'AQUI-INVEST:

AQUI-Invest est un fonds régional de co-investissement. Opérationnel depuis 2010, cette société de capital-risque est le fruit de la réflexion menée par le Conseil Régional d'Aquitaine en faveur du soutien à la création d'activités économiques innovantes.

AQUI-Invest intervient en co-investissement avec des sociétés de capital-investissement, business angels et autres fonds préalablement agréés. Sa mission est d'offrir une réponse à l'équity gap (le déficit de fonds propres constaté chez de nombreuses startups et PME) et de favoriser l'investissement de fonds d'influence nationale en région Aquitaine. AQUI-Invest accompagne des sociétés en création ou en développement porteuses de projets innovants.

Contact : Cyril LAUGIER - Tél : 05 56 15 11 90 - email : cyril.laugier@aquiti.fr A propos d'ACE Management :

ACE Management est une société de gestion de portefeuille privée et spécialisée depuis 20 ans dans l'investissement en capital dans des entreprises technologiques, autour d'une dominante Aéronautique, Maritime, Défense et Sécurité. Elle gère 9 véhicules d'investissement représentant près de 470 M€ de capitaux, parmi lesquels les fonds Aerofund (I, II et III), Atalaya, Financière de Brienne et Sécurité. Les souscripteurs de ces fonds sont des groupes industriels européens (Airbus, Safran, Airbus Group, Airbus Helicopters, Thales, DCNS, CEA, Louis Dreyfus Armateurs, Areva), des investisseurs institutionnels (Bpifrance, Fonds de Solidarité des Travailleurs du Québec (FTQ), GICAN - Groupement des Industries de Construction et Activités Navales, Société Générale, Crédit Agricole, CIC, AXA, Crédit Coopératif) et 4 Régions (Midi-Pyrénées, Aquitaine, Pays de la Loire, Centre).

Contact : Julien CZAJKA - Tél : 05 57 30 93 02 - email : jc@acemanagement.fr

Conseils :

Conseil levée de fonds : ADI (Aquitaine Développement Innovation), Arnaud de MALET, Annabel DUBOIS Conseils juridiques : Investisseurs : Cabinet APRAXIS, Me Isabelle RICHARD /

Société :

Cabinet DDA Conseil, Me Emmanuel WIPLIER, Me Emilie SOULIER

Due diligences :

Financier : IN EXTENSO Bordeaux, Edouard MAS / PI : Schmit-Chrétien, Didier MAUPILIER.



CABINET EMMANUEL WIPLIER

Maître Emmanuel WIPLIER, 60 rue Abbé de l'Épée, 33000 BORDEAUX. 06.23.43.12.78

Communiqués de presse n°3

Creat Services cuisine son capital

Généralant 6,5 M€ de chiffre d'affaires, le fabricant bordelais d'équipements de cuisines professionnelles redessine son capital avec deux salariés, Bernard Bak et Arnaud Marie, accompagnés par Ouest Croissance, minoritaire.

Spécialisé dans la vente, l'installation et la maintenance d'équipements de cuisines professionnelles, Creat Services, qui emploie 40 collaborateurs à Yvrac, à proximité de Bordeaux, recompose son capital dans le cadre du départ à la retraite des anciens dirigeants. À cette occasion, Bernard Bak (photo ci-dessous), directeur commercial, et Arnaud Marie, directeur du bureau d'études, prennent la majorité des parts, passant de 20 % à deux-tiers du capital. Réalisée sans intermédiaire financier, l'opération, dont le montant n'est pas dévoilé, signe, par ailleurs, l'entrée minoritaire de Ouest Croissance, lequel intervient en actions et en obligations convertibles. L'investisseur aurait été mis en relation avec Creat Services via sa banque, la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique, qui a structuré, pour moitié, la dette senior de l'opération avec la Société Générale.

10 M€ de chiffre d'affaires à horizon 5 ans

Forte de 6,5 M€ de chiffre d'affaires, la PME compte sur ce MBO pour développer son offre et son activités de service dans le domaine de la cuisine - notamment via Sanchez Equipements, présente dans le bassin d'Arcachon et le nord des Landes - ainsi que dans celui de la réfrigération, par l'intermédiaire de sa filiale à 100 %, Réfrigération Services. Elle compte également étendre son périmètre géographique sur une zone d'environ 150 km. « Nous avons une vision claire et précise de nos axes de développement », indiquent Bernard Bak et Arnaud Marie, respectivement président et directeur général, qui veulent atteindre 10 M€ de revenus à horizon cinq ans. À moyen terme, Creat Services envisagera également la possibilité d'avoir recours à la croissance externe, avec dans son viseur des acteurs régionaux positionnés sur des métiers connexes.

les intervenants de l'opération

- Société cible ou acteur CREAT SERVICES
- Acquéreur ou Investisseur MANAGERS, Bernard Bak, Arnaud Marie, OUEST CROISSANCE, Henri Guillermit, Pierre Racca
- Managers Avocat d'Affaires DDA CONSEILS, **Emmanuel Wiplier**
- Managers DD Financière ARGUIROSE,

Guy-Paul Doron
· Dette SOCIETE GENERALE (FINANCEMENT),
GROUPE BANQUE POPULAIRE

INTERVENANTS

Acquéreur : GROUPE STRATEGIR (Luc MILBERGUE, Emmanuel DELSUC, et leurs équipes)
Conseil Acquéreur : ENTREPRENEURS & FINANCE (Mathieu CASSONE, Rémi SAINT-LANNES, Mathieu LARRUE)
Conseils Juridiques Acquéreur & Due Diligences : DDA AVOCATS (Laurent DELAGE, **Emmanuel WIPLIER**, Emilie SOULIER)
Dues Diligences Financières : SAGEC (Pierre de BOUSSAC)
Pool bancaire : LCL (Ivan PIQUERAS, Florian PINEAU), chef de file, CREDIT AGRICOLE D'AQUITAINE (Jérôme MARRON, Emilie FOSTEIN), HSBC (Patrick LAVAL, Sandrine HAILON)

Cédant : WSA (BMS SAS)
Conseil Cédants : HEKLA FINANCE (Olivier TIRECAZES, Vincent MAISONHAUTE)
Conseil Juridique Cédants : GAUSSEN & Associés (Valère GAUSSEN)

Contact Presse : Emmanuel DELSUC – Directeur Général STRATEGIR (05 56 00 89 89)





Honoraires :

Dans un souci de transparence des conditions de l'intervention du Cabinet et conformément aux obligations légales, les modalités financières de notre assistance font l'objet d'un accord préalable à l'engagement de toute démarche par la signature d'une convention d'honoraires.

Les honoraires du Cabinet peuvent être fonction du temps passé et/ou fixés à raison d'un forfait ; étant précisé que nous essayons, dans la mesure du possible, de donner un chiffrage prévisionnel du coût de toute intervention.

Le Cabinet propose également des forfaits d'assistance annuelle adaptés aux besoins de chacun de nos Clients.

Contact :

Maître Emmanuel WIPLIER
60 rue Abbé de l'Epée
33000 Bordeaux

Mobile : 06.23.43.12.78
Mail : emmanuel@wiplier.com