

## dossier



© PhotoAlto

# La recherche de cibles

Le problème-clé de la reprise consiste à dénicher les bons dossiers. Ces derniers sont rares et âprement disputés.

Sur les « 500 000 transmissions en 10 ans » souvent évoquées par les médias, soit en moyenne 50 000 par an, 93 % concernent des TPE (entreprises de moins de 10 salariés et en particulier des fonds de commerce), 6 % des entreprises de 10 à 100 salariés et 1 % des entreprises de plus de 100 salariés.

Compte tenu des ressources financières de la plupart des repreneurs individuels et de leurs motivations, leurs cibles se trouvent souvent dans le segment 10-100 salariés, soit un marché de 3 000 entreprises par an.

Mais seule la moitié de ce marché est accessible : en effet 7 % des entreprises sont reprises en interne par les cadres (MBO), 15 % sont transmises dans le cadre familial, et 27 % sont cédées à une autre entreprise souvent concurrente.

Il faut également considérer qu'un certain nombre d'entreprises sont « inaccessibles ». Il s'agit de dossiers non bancables, inéligibles au LBO, c'est-à-dire ne pouvant supporter le remboursement d'un emprunt pour financer l'acquisition.

Cela signifie que moins de 1 000 entreprises in bonis de plus de 10 salariés sont accessibles par an à des repreneurs individuels.

Le marché en Ile de France est tout particulièrement étroit et compétitif puisqu'il représente seulement 20 % des transmissions nationales, d'où des affaires souvent survalorisées.

« Professionnaliser leur démarche » D'autre part, un certain nombre de raisons expliquent les difficultés croissantes dans le « sourcing » des repreneurs individuels :

- Une conjoncture morose générant des dossiers de moins en moins « bancables »,

- Une concurrence accrue par l'arrivée sur le marché de repreneurs de plus en plus nombreux,
- Des PME de plus en plus actives sur le marché de la reprise (professionnalisation des approches de croissance externe, développement du concept de build up),
- Contre toute attente, une baisse importante des transmissions d'entreprises (74 000 en 1982, pour 40 000 seulement en 2002 - source : Greffe du Tribunal de Commerce de Paris).

Cette démonstration donne un éclairage nouveau sur la rareté des dossiers (notamment en Ile de France), et sur la nature de la concurrence à laquelle est confrontée tout repreneur.

Dans ce contexte, les repreneurs personnes physiques ont tout intérêt à professionnaliser leur démarche de recherche de cibles.

Voici en guise de conseil les 10 commandements destinés à une recherche de cible réussie :

1. Bien cadrer son projet et en fixer tous les paramètres
2. Savoir s'entourer des meilleurs spécialistes et experts du secteur
3. Sortir des sentiers battus
4. Avoir les moyens de ses ambitions
5. Travailler simultanément sur plusieurs dossiers
6. Aller vite. Le temps c'est de l'argent et les bons dossiers partent rapidement
7. Savoir se vendre et séduire le cédant
8. Capitaliser sur ses savoir-faire
9. Obtenir un consensus familial
10. Avoir de la chance.

Thierry Lamarque - Président d'Althéo.

## ■ Althéo

Leader du conseil en reprise d'entreprise, Althéo accompagne les repreneurs tout au long de leur projet de reprise.

Ce processus se décline en trois étapes :

- Validation et cadrage du projet,
- Recherche et approche de cibles,
- Accompagnement opérationnel.

Fort de 50 missions annuelles de recherche de cibles et d'accompagnement menées aussi bien pour le compte des repreneurs individuels que de sociétés, Althéo a acquis une expertise unique sur le marché de la reprise d'entreprise.

**Contact : [www.altheo.com](http://www.altheo.com) - Tél. : 01 58 01 12 20**

## ■ Althéo

## Cas pratique

**« Je viens de racheter une entreprise en 9 mois. J'étais seul à négocier avec le cédant ».**

Jean-Marie MICHEAUX, 49 ans (Société Dilitrans, 45 personnes, secteur du transport express et des courses urgentes)

« Diplômé de l'ESC Reims, puis devenu expert-comptable, j'ai exercé des fonctions d'auditeur puis de Directeur financier dans des entreprises internationales. Doté d'un tempérament entrepreneurial, je souhaitais changer de vie et réorienter ma carrière vers un projet de reprise d'entreprise. C'est ainsi qu'en décembre dernier, j'ai suivi une formation à la reprise d'entreprise organisée par la CCI de Paris.

J'y ai fait la connaissance de Thierry Lamarque qui intervenait sur les stratégies de reprise.

En janvier 2006, j'ai décidé de mandater Althéo, pour m'épauler sur mon projet et en particulier sur la phase décisive de recherche de dossiers.

3 secteurs d'activités m'intéressaient : celui du transport, que je connaissais particulièrement bien par mon expérience professionnelle, mais également ceux de l'industrie agro-alimentaire et de l'agencement de bureaux et de magasins.

Avec les dirigeants d'Althéo, nous avons précisé le cahier des charges de mon projet (localisation, CA,

J'ai alors mené avec ce cabinet un travail de ciblage pour affiner ma sélection d'entreprises à approcher. Une fois cette étape menée à bien, les consultants ont pris en charge le travail d'approche directe des entreprises sélectionnées.

Au total, j'ai reçu 8 dossiers à étudier. Plus que la quantité, la qualité m'importait. Le premier d'entre eux fut le bon.

Il s'agissait d'une entreprise de courses urgentes et de transport express, Dilitrans, dont je viens de finaliser l'acquisition.

J'ai mené toutes les négociations seul, sans concurrent. Contacté par Althéo, le cédant s'appêtait à mandater un cabinet pour vendre son entreprise.

Sans cette intervention en amont, j'aurais peut être eu accès à ce dossier, une fois un cabinet mandaté, mais je me serais alors très probablement trouvé face à de nombreux concurrents, et à une éventuelle « vente aux enchères ».

En matière de reprise d'entreprise comme dans bien d'autres domaines, les pépites se trouvent bien sur le marché caché.

Contact presse :

ALTHEO

Martine Story

Tél : 01 58 01 12 22

06 60 12 22 75

Fax : 01 58 01 12 30

E-mail :

[martine.story@altheo.com](mailto:martine.story@altheo.com)

Site : [www.altheo.com](http://www.altheo.com)