

Le marché de la reprise

PAR MICHEL BRIMBAL (70)
brimbal@compuserve.com



Thierry Lamarque

Le Groupe Carrière Ile-de-France des Centraliens de Lille, Lyon et Nantes a invité le 20 octobre un spécialiste de la reprise d'entreprise qui nous a présenté le marché et comment l'aborder.

d'entreprise

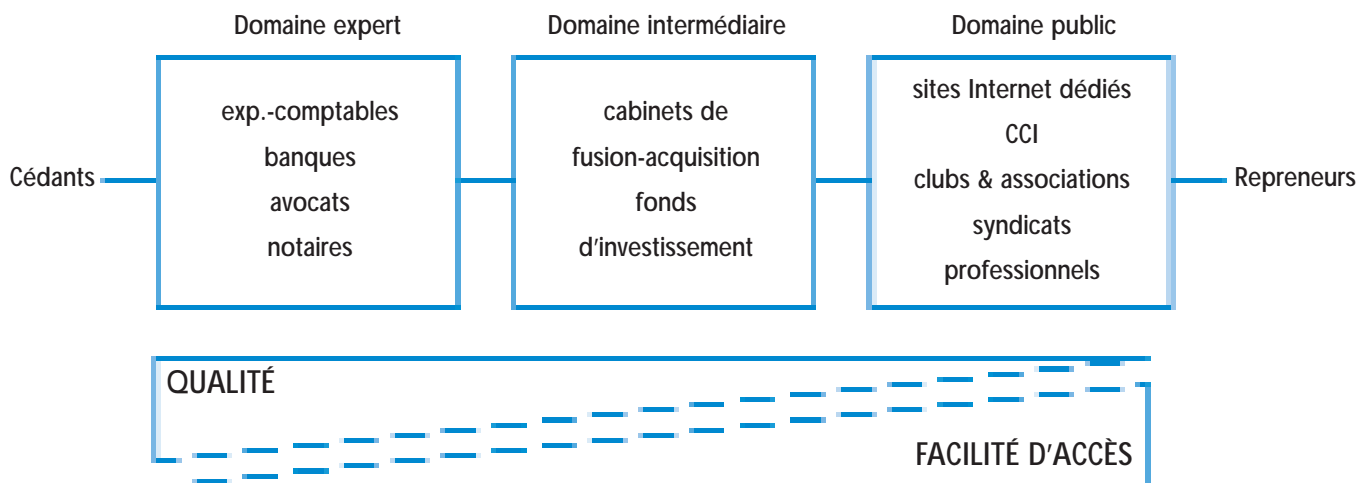
Notre invité Thierry LAMARQUE (thierry.lamarque@altheo.com, www.altheo.com), Président d'Althéo, intervient sur le marché de la reprise en assistant les repreneurs, qu'ils soient des investisseurs individuels ou des entreprises. Son intervention se développe plus particulièrement dans les domaines de la recherche des « cibles » (sociétés à reprendre) et de l'accompagnement des repreneurs lors du processus de transmission.

Selon Thierry LAMARQUE, le problème clef de la reprise est de dénicher les bons dossiers. Le marché français est loin d'être mature et reste très atomisé. Les acteurs comprennent environ 300 boutiques de cession-transmission dont 150 en Ile de France, les avocats d'affaire, les experts-comptables, les banques, les notaires... Les règles du jeu ne sont pas bien fixées et il y a un déséquilibre important entre l'offre et la demande, surtout d'ailleurs en Ile de France.

Sur les « 500 000 transmissions en 10 ans » souvent évoquées par les médias et les politiques, soit environ 50 000 par an,

93% concernent des TPE (entreprises de moins de 10 salariés : commerces, professions libérales,...), 6% des petites entreprises de 10 à 100 salariés et 1% des entreprises moyennes et grandes (plus de 100 salariés). Compte tenu des ressources financières de la plupart des investisseurs individuels et de leurs motivations, leurs cibles se trouvent généralement dans le segment 10-100 salariés soit un marché de 3000 par an. Mais seul 51% du marché est réellement accessible : 7% sont reprises en interne, par les cadres (MBO), 15% sont transmises à la famille et 27% sont cédées à une autre entreprise, souvent une concurrente. Il y a aussi un certain nombre d'entreprises « inaccessibles », des dossiers non bancables, inéligibles au LBO c'est-à-dire ne pouvant supporter le fardeau d'un emprunt pour financer en partie l'acquisition. Il reste donc 1000 à 1500 dossiers de sociétés « in bonis », c'est-à-dire dont la qualité est adéquate pour permettre l'acquisition par un investisseur individuel. Le marché en Ile de France est particulièrement étroit et compétitif avec 20% des transmissions et 5 à 10 repreneurs par cédant, d'où des affaires souvent survalorisées.

Les acteurs du marché de la reprise d'entreprise



Thierry LAMARQUE a poursuivi en nous détaillant ce qui, pour lui, constituent les 10 commandements du repreneur qui réussit :

- 1- bien cadrer son projet et fixer tous les paramètres,
- 2- savoir s'entourer des spécialistes et conseillers nécessaires
- 3- sortir des sentiers battus
- 4- avoir les moyens de ses ambitions et viser plutôt bas
- 5- travailler simultanément sur plusieurs dossiers
- 6- aller vite, le temps c'est de l'argent, les bons dossiers partent vite

- 7- savoir se vendre et séduire le cédant
- 8- capitaliser sur ses savoir-faire
- 9- obtenir un consensus familial
- 10- avoir de la chance

Le point 8 est particulièrement important si l'on considère que les reprises par des cadres internes ont un bon taux de réussite alors que 45% des reprises par un investisseur extérieur se soldent par un échec dans les 7 années suivantes (chiffres tirés de l'étude récente de OSEO-BDPME téléchargeable sur www.oseo.fr).

Pour conclure, Thierry LAMARQUE nous décrit le profil type du repreneur

actuel : de plus en plus jeune et de plus en plus diplômé, 42 ans en moyenne, de plus en plus préparé (grâce à de nombreuses formations à la reprise), avec un apport personnel en diminution et un endettement croissant.

La situation décrite par Thierry LAMARQUE peut effrayer nombre de postulants repreneurs et il est certain que le parcours menant à la reprise est souvent long et difficile mais comme dans le domaine de l'emploi salarié, la mise en action du réseau de relations s'avère être un facteur important sur le chemin de la réussite.

MB-ENTREPRENDRE : UN CLUB DE DIRIGEANTS-REPRENEURS QUI CADRE SES CIBLES

Nous sommes des entrepreneurs, dirigeants opérationnels confirmés, qui unissent leurs expériences et leurs compétences pour identifier, réaliser et conduire des reprises de CA supérieur à 15 M€ (sociétés indépendantes ou « spin-off » de grands groupes), en partenariat avec des fonds d'investissement.

Alliant rapidité, efficacité et confidentialité, nous proposons des modes de coopération spécifiques à nos différents partenaires :

- Fonds d'investissement :

- Montage et conduite de reprises en MBI, BIMBO, MBO
- Renforcement de l'équipe de management d'une participation en portefeuille
- Administrateur indépendant
- Mission de conseil expert sectoriel, recherche de cible

- Grands Groupes

- Acquisition de gré à gré des activités hors cœur de métier
- Possibilité d'intégration préalable en manager de l'activité cible
- Mission d'analyse des opportunités d'externalisation

Ce club créé au printemps 2005 et fort d'une trentaine de membres a déjà enregistré quelques succès et engendré de très nombreux contacts.

Si votre projet et votre profil (expérience de direction) s'inscrivent dans cette démarche, contacter

- Guillaume Fauconnier gfauconnier@mb-entreprendre.com
- Philippe Guidez (ECLille79, INSEAD) pguidez@mb-entreprendre.com

QUELQUES TERMES :

LBO = "leverage buy-out", technique permettant de financer l'achat d'une entreprise en s'appuyant sur l'effet de levier procuré par des emprunts qui seront remboursés par les résultats futurs de l'entreprise. Une fois les emprunts remboursés, les investisseurs détiennent la totalité de l'entreprise tout en ayant effectué un apport personnel initial plus réduit.

MBI = "management buy-in", LBO réalisé par des investisseurs et dirigeants extérieurs à l'entreprise.

MBO = "management buy-out", LBO réalisé par des cadres et dirigeants internes à l'entreprise.

BIMBO = "buy-in management buy-out", LBO réalisé conjointement par un dirigeant venant de l'extérieur et les cadres internes de l'entreprise.