



ACTUALITÉ

PORTRAIT DE REPRENEURS

SUCCESS STORY

ALTHÉO DÉMARRE L'ANNÉE EN BEAUTÉ EN CONSEILLANT LA REPRISE DE LABOJAL PAR ERIC GOUDOU

Comment un ex-banquier d'affaires s'est offert en 10 mois une entreprise de 7 Meuros de CA

Après 17 ans dans la banque d'affaires, Eric Goudou, 42 ans, a décidé de quitter le salariat pour mener à bien son projet de reprise d'entreprise. En seulement 10 mois, et avec l'appui du fonds Rhône Alpes PME, il met la main sur un fabricant de détergents créé 40 ans plus tôt qui réalise 7 Meuros de CA avec 25 personnes.



C'est en février 2015, il y a tout juste un an, qu'Eric Goudou mandate l'équipe de Thierry Lamarque et martine Story pour l'accompagner dans son projet de reprise. Issue d'une famille d'entrepreneurs et lassé de son quotidien dans la banque d'affaires, le jeune quadra a envie de voler de ses propres ailes à la tête d'une PME réalisant de 1 à 10 Meuros de CA. Plusieurs axes de recherche sont identifiés comme la phytothérapie, les compléments alimentaires ou encore la chimie et 300 sociétés sont contactées par les équipes d'Althéo. Après avoir rencontré une quinzaine de cédants, Eric Goudou décide de jeter son dévolu sur la société Labojal en raison de son historique - la société a été créée en 1974 - et de son potentiel de développement.

Dotée d'un outil industriel performant et d'un laboratoire intégré, l'entreprise, basée dans le Rhône, est spécialisée dans la fabrication à façon de détergents et de produits d'hygiène à destination de grossistes et de distributeurs spécialisés qui commercialisent à leur tour auprès de professionnels des collectivités, du secteur du CHR et de l'industrie. Très vite, le repreneur a vu dans la gamme de produits Ecolabel créée en 2013 une nouvelle arme pour positionner l'entreprise sur le marché porteur des produits éco-responsables. Si Althéo a, comme à son habitude, mis à disposition du repreneur tous les outils nécessaires à la réalisation de son projet - sourcing en amont, présences d'experts techniques - Thierry Lamarque est le premier à reconnaître que les compétences de banquier d'affaires de son repreneur ont également grandement facilité la négociation avec le cédant et la conclusion rapide du deal. « L'implication sans faille d'Eric Goudou, agile, fin négociateur et centré sur la qualité de sa relation avec Jacques Longère, le cédant, a permis à l'opération de se boucler en 10 mois. »

Epaulé par un ensemble d'actionnaires disposant de compétences diverses dans le domaine de la gestion d'entreprise, le repreneur est même parvenu à convaincre le cédant de l'accompagner dans le développement de Labojal. Un coup de pouce non négligeable lorsque la bouchée est un peu grosse à avaler et qu'il faut rassurer les prêteurs.



2016, L'ANNÉE DE LA REPRISE D'ENTREPRISE

Après trois années bien noires marquées par l'attentisme des cédants et des conditions de financement défavorables, 2016 marquera-t-elle la fin du tunnel pour les repreneurs personnes physiques ? Telle semble être la conviction de **Thierry Lamarque**, le dirigeant fondateur du cabinet Althéo, qui, arguments à l'appui, voit un certain nombre de raisons de passer à l'acte en 2016. Explications.

La plupart des cédants sont nés dans les années 50. Au-delà de leurs talents souvent incontestables, ils ont eu la chance de pouvoir développer leur entreprise dans le contexte économique très favorable que constituaient les 30 glorieuses. Cette période est révolue, et la crise des subprimes en septembre 2008 a fini de faire basculer bon nombre de chefs d'entreprises dans une période d'incertitudes économiques, de dégradation des ratios financiers et de soucis de trésorerie. Cette nouvelle séquence est-elle aussi noire pour les repreneurs ? Bien au contraire, les candidats à la reprise ont rarement bénéficié d'un contexte aussi favorable. L'année qui s'annonce présente en effet un « alignement de planètes » que les repreneurs doivent mettre à profit.

Des cédants prêts à faire des concessions : L'âge, la fatigue et les difficultés pour maintenir à flot leur société ont convaincu beaucoup de baby-boomers qu'il était temps de passer la main.

Désireux « d'acheter du temps », ces dirigeants sont prêts aujourd'hui à faire des concessions qu'ils n'envisageaient pas il y a quelques années seulement. (crédit-vendeur, earn out, GAP, ...). Ce contexte place les repreneurs en position favorable de négociation.

Des acquisitions « à bons comptes » :

Force est de constater que cette crise qui n'en finit pas, a dégradé les performances financières d'entreprises qui, pour autant, possèdent de bons fondamentaux économiques. Mécaniquement, la valeur de ces cibles a baissé et offre aux repreneurs l'opportunité de faire des acquisitions à des prix avantageux.

Des taux d'emprunt historiquement bas :

Pour des emprunts de quelques centaines de milliers d'euros, les taux de crédits sont passés de plus de 5% avant la crise à moins de 2% actuellement. Même si les taux repartent légèrement à la hausse, les conditions d'emprunt restent historiquement basses pour de bons dossiers.

Une concurrence moindre sur les dossiers :

Les statistiques de la profession montrent clairement que les repreneurs individuels d'aujourd'hui sont 2 fois moins nombreux qu'avant la crise de

2008. Sensibles au contexte économique, ils privilégient d'autres options entrepreneuriales telles que la création d'entreprise ou le consulting. En quelques années, le marché de la reprise par des personnes physiques est passé de 3 repreneurs pour 1 cédant à 2 pour 1. L'offre et la demande se sont donc rééquilibrées, même si le marché reste globalement acheteur, surtout en Ile-de-France. Moins de concurrence donc sur les dossiers, ce qui signifie pour les repreneurs, plus de facilité à trouver des affaires à acquérir, et moins d'inflation sur les prix.

Des financiers plus à l'écoute d'opportunités :

Les derniers indicateurs macro-économiques sont plutôt encourageants. Les prêteurs anticipent une période plus favorable pour l'entrepreneuriat, et se positionnent dans une stratégie de prise de parts de marché. C'est le bon moment pour leur présenter des business plan de qualité sur lesquels ils projeteront des investissements rentables sur des cibles sous-performantes. Empêgués par les médias qui ressassent ad nauseam les difficultés économiques de notre pays, les repreneurs ont bien du mal à discerner l'opportunité que recèle un tel contexte, celui de faire l'acquisition en bas de cycle de « belles endormies ».

