



ACTUALITÉ

PORTTRAITS DE REPRENEURS

Reprendre en binôme des cibles dont connaît le métier

5 entrepreneurs qui ont trouvé chaussure à leur pied

Dénominateur commun de nos trois histoires de entrepreneurs ayant trouvé chaussure à leur pied : elles mettent en scène des reprises par des managers extérieurs (MBI) épaulés par une même société de gestion, bpiFrance Investissement. La preuve que l'investisseur de proximité public est devenu une vraie machine de guerre et que les MBI, loin d'avoir disparu, continuent de séduire les investisseurs financiers à condition d'être portés par des entrepreneurs capables de pouvoir se prévaloir d'états de services irréprochables dans le secteur de l'entreprise reprise. Enfin, deux des trois reprises sont le fait de tandems, signe que la reprise à plusieurs fait son chemin. À l'avantage de pouvoir mettre en œuvre plus rapidement un projet de développement, s'ajoute aujourd'hui la possibilité de pouvoir compenser la baisse mécanique de l'effet de levier par un apport en fonds propres multiplié par deux.

REPRISE EN MBI

PATRICE MOUSSET ET DAMIANO FERA

Société : Labodial

Secteur d'activité : Fabrication de kits de soins

CA : 4,2 Meuros

Effectif : 32 personnes

Implantation : Les-Clayes-sous-Bois (78)

Financier : BpiFrance Île-de-France



UN BINÔME DE REPRENEURS DU MÉTIER S'OFFRE LA SOCIÉTÉ MÉDICALE LABODIAL

Pour mettre toutes les chances de leur côté, Patrice Mousset et Damiano Fera, les deux entrepreneurs de la société médicale Labodial, ont appliqué une recette payante : travailler à la crédibilisation de leur dossier en ciblant leurs recherches sur un secteur dans lequel ils évoluaient depuis plus de 10 ans et en s'entourant des conseils de professionnels reconnus. La cible, tout d'abord : Labodial conçoit, fabrique et assemble principalement des kits de soins à usage unique destinés aux praticiens - hôpitaux, cliniques, hospitalisation à domicile - pour réaliser des actes dans les domaines de la perfusion, de la transfusion, de la nutrition, de l'hémodialyse, de la chimiothérapie, de la gastro-entérologie et de la chirurgie. Une activité parfaitement en ligne avec le parcours des deux entrepreneurs qui ont codirigé pendant une dizaine d'années une business unit dans une grande

entreprise médicale. Leur légitimité sur le secteur d'activité, de même que leur capacité à travailler ensemble et à se partager les rôles, ont été déterminantes tant pour le cédant, Michel Fournier, que pour les investisseurs. À des états de service qui parlaient pour eux, nos deux entrepreneurs ont ajouté la crédibilité que confère à un dossier l'intervention de professionnels chevronnés. Conseillés tout au long de leur processus d'acquisition par Goulven Deregnaucourt, l'animateur du cabinet lyonnais de rapprochement DGCM affilié au réseau Althéo, ainsi que par le cabinet d'expertise comptable et d'audit River Side, ils ont sollicité l'équipe lyonnaise du cabinet d'avocats d'affaires Delsol Avocats menée par Emmanuel Kaepelin et Mayeul Brac de La Perrière pour les accompagner sur les aspects juridiques de la négociation. Un pool de conseils avisés qui a aidé le tandem dans l'approche des financeurs et l'équilibre du montage financier. Désireux de rester fortement majoritaires au capital de la société reprise, les deux entrepreneurs ont sollicité BpiFrance pour la partie fonds propres - ce dernier est intervenu sous forme d'obligations convertibles - et le Crédit du Nord et Oséo pour la dette senior, BpiFrance intervenant également en garantie de financement.





HAUT DE BILAN

CROISSANCE EXTERNE

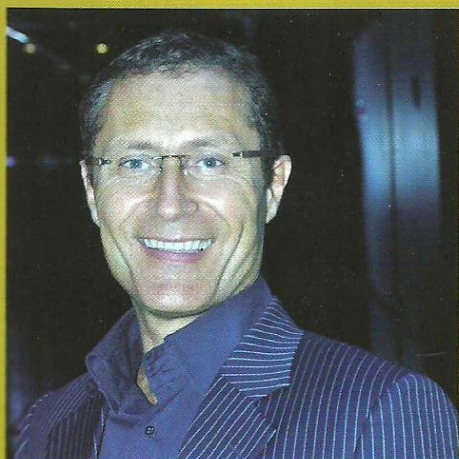
Se diversifier par le biais d'une croissance externe

TRAJECTOIRE

SE DIVERSIFIER DANS UN AUTRE SECTEUR

« GRÂCE À ALTHÉO, JE VIENS DE BOUCLER UNE OPÉRATION DE CROISSANCE EXTERNE EN MOINS DE 5 MOIS »

Dirigeant d'une entreprise de recrutement et d'intérim pour l'Hôtellerie Restauration et désireux de compléter son offre de services, Marc Hofer, Président de STYLMA, vient de réaliser l'acquisition de Myriam Paysages, une PME francilienne de 8 personnes spécialisée dans l'aménagement d'espaces verts. Une opération de diversification menée pour la deuxième fois consécutive avec la complicité du « chasseur de cibles » Althéo.



Dans quelles circonstances avez-vous initié cette opération de croissance externe ?

Je désirais compléter mon offre de services dans le secteur de l'hôtellerie restauration et j'ai tout naturellement fait appel à Althéo. En 2008, j'avais déjà repris une entreprise grâce à cette société de conseil. Ayant apprécié le sérieux de la démarche ainsi que la disponibilité des équipes, c'est tout naturellement que j'ai mandaté Althéo fin 2012 pour m'accompagner dans mon nouveau projet de croissance externe.

Quel était le cadrage de votre projet de reprise ?

Mon projet de diversification consistait à acheter une entreprise dans le domaine de l'aménagement des espaces verts et implantée en Ile de France.

Comment s'est déroulé le travail d'approche des cibles ?

Grâce au travail d'approche directe d'Althéo, j'ai très rapidement eu l'occasion de rencontrer des chefs d'entreprise prêts à initier des pourparlers avec moi. Très vite, j'ai choisi de concentrer mes négociations sur le dossier Myriam Paysages.

Qu'est-ce qui vous a convaincu dans cette entreprise ?

Myriam Paysages est une société de création et d'aménagement d'espaces paysagers qui développe également une activité d'égavage. Reconnue pour la qualité de son travail, l'entreprise existe depuis 20 ans et dispose de clients fidèles et d'un portefeuille équilibré. Agé de 53 ans, le dirigeant souhaitait vendre la société pour des motifs personnels, mais n'avait pas initié de démarche active de cession. C'est l'approche d'Althéo qui a suscité son intérêt. Nous avons établi un échange franc et direct et sommes rapidement tombés d'accord sur les termes de la transaction.

Quel bilan tirez-vous de cette négociation éclair qui a duré moins de 5 mois ?

J'ai retrouvé chez Althéo ce qui avait fait le succès d'une première opération de croissance externe menée ensemble en 2008, à savoir une méthodologie rigoureuse, le respect des engagements et la réactivité de toute l'équipe.