

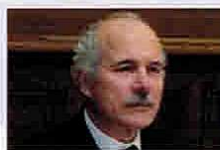


LE TOUR DE FRANCE DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISES FAIT ÉTAPE À

ROANNE



Roland Vacheron
AD RES CONSEIL



Eric Graziano
CABINET GRAZIANO
ET REBILLET GROUPE
SOFILEA



Cyril Fromager
RHÔNE-ALPES
PME - SIPAREX



Jean-Thomas Heintz
CMS BUREAU FRAN-
CIS LEFEBVRE LYON



Alexandre Diot
CAISSE D'ÉPARGNE
LOIRE DRÔME
ARDÈCHE



TÉMOIN

PATRICE BLANDIN

« J'AI MIS 4 ANS POUR VENDRE MON LABORATOIRE À UN DISTRIBUTEUR RUSSE »

Sur la question de savoir quel profil d'acquéreur privilégier, Patrice Blandin, cédant d'un laboratoire de produits cosmétiques à un distributeur russe, a apporté un témoignage de bon sens. A celui qui est le plus « stratégique » pour la cible et a « le plus envie de faire ». Dans son cas, le schéma qui s'est naturellement imposé est celui d'une cession progressive au profit de la société qui distribuait ses produits en Russie. Pour ce partenaire, l'acquisition d'un laboratoire français répondait à une double logique : mettre la main en amont sur un fabricant tout en se dotant d'une « tête de pont » sur le marché français pour distribuer son catalogue de produits.

Stratégique, ce schéma imposait toutefois au cédant une contrainte forte, celle d'assurer le transfert de compétences sur une période longue. Contrainte parfaitement assumée par Patrice Blandin qui n'a vu que des avantages à cette cession sur 4 ans, de 2010 à 2014. « Se faire racheter par une société étrangère demande forcément plus de temps, mais j'y ai vu le côté vertueux, celui d'un transfert de compétences en douceur. J'ai pu progressivement me mettre en retrait et cela m'a permis de consacrer du temps au projet de reprise d'une entreprise que je suis en train de finaliser. »

RELATION CÉDANT/REPRENEUR/BANQUIER : LES SECRETS D'UNE ALCHEMIE RÉUSSIE

Accueilli pour la seconde année consécutive par la CCI Roanne Loire Nord représentée par son président Jean-Bernard Devernois et Alexia Ollier, sa directrice de l'appui aux entreprises, le Tour de France de la transmission, en concertation avec Norbert Gayte, Monsieur Transmission à la Chambre, avait choisi de familiariser les participants avec les coulisses d'une négociation. Du profilage de son acquéreur par le cédant à son accompagnement post-cession en passant par la nécessité pour le repreneur de tenir compte des exigences du cédant comme de celles des banquiers prêteurs, la conférence a été l'occasion de revisiter les moments clés de la période de négociation et d'aborder ses multiples dimensions - humaine, psychologique, juridique, financière et bien sûr tactique. Alors que l'intermédiaire Roland Vacheron (Cabinet Ad Res Conseil) encourageait les cédants à ne pas se monter dogmatiques dans le choix de leur repreneur et à ne surtout pas se limiter à un seul profil, l'investisseur en capital Cyril Fromager (Rhône-Alpes PME - groupe Siparex) surprenait l'assistance en indiquant que les repreneurs individuels épaulés par un fonds de proximité étaient neuf fois sur dix plus généreux que les acheteurs industriels. Après avoir indiqué que la seule question qui vaille est de savoir ce que le repreneur peut apporter à la cible, l'expert-comptable Eric Graziano (Cabinet Graziano et Rebillet) venu en voisin laissait l'avocat d'affaires lyonnais Jean-Thomas Heintz (CMS Bureau Francis Lefebvre) dissenter sur l'importance pour le cédant de bien anticiper sa cession au plan fiscal et sur celle pour le repreneur de ne pas hésiter à « réviser » le prix pour tenir compte d'un résultat d'audit moins bon que prévu ou d'une dégradation de l'activité en cours de négociation. En fin de réunion, le banquier prêteur Alexandre Diot (Caisse d'Épargne Loire Drôme Ardèche) mettait en garde les cédants contre la tentation de prix excessifs au-delà de 4 à 6 fois l'EBE et les repreneurs individuels contre celle de ne pas intégrer suffisamment de marges de manœuvre financières dans leur montage de reprise, la réserve « confortable » étant de l'ordre d'une annuité de remboursement de la dette.

CCI ROANNE - LOIRE NORD

Président : Jean-Bernard Devernois
Service Transmission d'Entreprise : Norbert Gayte
Adresse : 4, rue Marengo, 42334 Roanne Cedex
Tél. : 04 77 44 54 64
Mail : n.gayte@roanne.cci.fr