
Edito : Un 1 ^{er} semestre prometteur...	P 1
Mieux nous connaître : Les métiers, l'équipe et nos valeurs	P 2
Opinion : Le CV du repreneur et le 1 ^{er} RV avec un cédant	P 3
Mandats d'Interface Entreprises® : De nouvelles affaires à céder	P 6
Se rencontrer : Vous accompagner dans vos recherches	P 7

Edito : Interface Entreprises Nord concrétise un deal par mois au 1^{er} semestre 2010

Dans une période toujours chahutée par l'extrême volatilité des marchés financiers et les plans de rigueur annoncés un peu partout en Europe, Interface Entreprises a conclu une opération par mois au cours du premier semestre dans des secteurs aussi variés que la VPC, le second œuvre du bâtiment, l'industrie et les services.

Le volume des capitaux échangés s'est ainsi élevé à plus de 15 millions d'euros et montre que même dans un marché où le volume de transactions est en berne, certains acheteurs profitent d'opportunités stratégiques ou financières pour poursuivre leur croissance externe. Il faut aussi évoquer la pugnacité de nos repreneurs personnes physiques qui n'hésitent pas à se positionner à la reprise face à des entreprises et à l'emporter par la qualité et le professionnalisme de leur approche (50% de nos derniers deals se sont réalisés avec des repreneurs personnes physiques).

Le retour de confiance observé dans certains secteurs économiques et la reprise toute récente de gros deals en France et à l'international nous laisse penser qu'après un premier semestre atone, une embellie devrait voir le jour au second semestre et favoriser les transactions.

Nous continuons à rentrer de nouvelles affaires dans des secteurs d'activités et géographiques variés afin d'offrir un choix plus large à nos repreneurs ; c'est le but du maillage de notre réseau qui progressivement va porter ses fruits.

Patrick BINDNER

Salon CREER 6 au 8 Septembre 2010 Lille Grand Palais

Interface Entreprises animera 2 ateliers le 7 septembre 2010:

A 10H sur le stand de la CCI : *Repreneurs, comment réussir votre premier rendez-vous avec un cédant ?*

A 16H avec le magazine Reprendre et Transmettre sur le thème : *2010 année de la croissance externe ?*

Mieux nous connaître: les métiers, l'équipe et les valeurs d'Interface Entreprises®



Cession

Acquisition

Evaluation et conseil

Ingénierie financière



▪ **Patrick BINDNER - 56 ans - Dirigeant fondateur**
 ▪ Diplômé d'école supérieure de commerce, option marketing et finance, il intègre le **groupe IBM** puis **Bull informatique**, prend des participations financières dans **différentes PME** avant d'occuper la **direction générale d'une SSII** qu'il revend à un groupe informatique



▪ **Hubert de CANDE - 59 ans - Consultant région Nord**
 ▪ Diplômé de Sciences politiques, maîtrise de sciences économiques, 15 ans d'expérience bancaire, il a été fondateur et dirigeant durant 8 ans d'un cabinet de fusions-acquisitions et directeur général d'une société informatique cotée pendant 7 ans. Il est maintenant spécialiste de l'optimisation de la valeur de l'entreprise, des opérations de croissance externe et des levées de fonds



▪ **Bruno HIEN - 60 ans - Consultant région Nord et Belgique**
 ▪ Titulaire du DECS de l'Institut d'expertise comptable de Lille, Il a occupé différents postes de **dirigeant à la tête de PME-PMI** ainsi que des missions de management de transition



▪ **Stéphane AUBIN - 48 ans - Consultant région Ile de France**
 ▪ Diplômé d'ENSIMAG et de l'executive MBA d'HEC, il réalise sa carrière dans les Télécoms. Il a été cofondateur de star up informatique, directeur opérationnel dans divers sociétés et en charge des fusions acquisitions des activités de communications du groupe VINCI



▪ **Jean-Luc GUILLAUME - 53 ans - Consultant région Rhône Alpes**
 ▪ Ingénieur INPG et diplômé de HEC (executive MBA – CPA), il débute sa carrière chez MICHELIN, puis prend la direction Générale de PME du secteur des biens d'équipement industriel et du 2nd œuvre du bâtiment. Il a participé, pour le compte de groupes internationaux à des opérations de croissance externe et a réalisé des missions de conseil en stratégie



Réactivité

Disponibilité d'anciens dirigeants pour des dirigeants

Confidentialité

Expertise

Opinion...

Le CV du repreneur et le premier RV

Le CV d'un repreneur

Le CV d'un repreneur doit comporter deux parties distinctes :

- Un CV à proprement parler qui est un descriptif du repreneur et de son passé professionnel.
- Un projet de reprise qui est une description des cibles recherchées (un regard du présent vers les orientations futures recherchées).

Le CV initial :

Ce CV est un document de travail destiné au repreneur lui-même. Il va s'en dire qu'il doit être le plus objectif possible. C'est un réel travail sur soi-même qui permettra au repreneur de faire un point structuré sur sa situation actuelle.

Il est souhaitable que des proches mais aussi des personnes sans liens affectifs participent à cette rédaction (ou relecture) afin d'apporter des éclairages extérieurs et parfois même des remises en question. Il est souvent difficile à une personne seule d'être objective et lucide dans cet exercice de style. Le projet de recherche d'une entreprise à racheter est un parcours du combattant. Mieux vaut partir bien armé et sur les bonnes bases !

Ce CV a pour but de mettre noir sur blanc les réalités de qui est le repreneur.

Il doit être exhaustif tant sur ses compétences, ses connaissances, son parcours, son expérience, sa capacité à faire, ses envies professionnelles,... que sur les éléments extra-professionnels pouvant influencer la décision finale : sa famille, ses relations, ses objectifs de vie, son patrimoine,... mais aussi sur ses soutiens proches et moins proches sur les aspects financiers, techniques, logistiques, réseaux,...

C'est cette réflexion qui va permettre aussi au repreneur de définir les premiers contours des cibles recherchées.

Connaître ses compétences est primordial. Connaître aussi ses limites et incompétences est fondamental !

Le CV de Recherche à destination des cédants et cabinets de transmission :

Sur la forme il doit être clair, structuré et bien équilibré. Il se rapproche d'un CV de recrutement. Même si c'est le repreneur qui achète l'entreprise et qui semble être le client, c'est le cédant qui va au final choisir ou préférer un repreneur. Il faut donc séduire le cédant et le mettre en situation de confiance.

Votre CV sera en quelque sorte votre carte de visite, votre plaquette commerciale.

Mettre une photo de bonne qualité permet au cédant de mieux vous représenter et s'il évoque votre présence à ses conseils, eux-mêmes auront un souvenir plus fort de vous.

En tant que repreneur, vous avez un parcours professionnel derrière vous donc des choses à dire. Le faire tenir sur une page est souvent difficile mais ne vous étalez pas trop...

Sur le fond il doit être compréhensible, montrer votre évolution de carrière, expliquer le contenu de vos différentes responsabilités, lister vos diplômes, formations et expertises. Employez des termes techniques ou anglicismes que si votre lecteur cible est susceptible de les comprendre. Soyez efficace et n'oubliez pas le paragraphe relatif à vos apports. C'est souvent celui qui est lu en premier, par cédants et cabinets de transmission, pour savoir si vous avez une chance de boucler le montage financier de rachat d'une cible. Donner vos apports ne veut pas dire que vous allez tous les utiliser pour le rachat. C'est un point qui va aussi rassurer le cédant sur vous. Certains repreneurs ont des difficultés à communiquer ces informations ! Ils se coupent eux-mêmes soit de l'accès à un dossier (car critère de sélection de plus en plus systématique) soit se mettent en position de faiblesse par rapport à des concurrents ayant annoncé leur apport et créant ainsi un climat de confiance et non de suspicion. N'oubliez pas que le cédant vous communiquera beaucoup d'informations concernant son entreprise et qu'il est en droit d'avoir un minimum d'information pertinente pour lui.

En conclusion, le lecteur doit trouver une information limpide et facile à lire qui répond à la question : est-ce que cette personne est globalement capable de reprendre cette entreprise ?

Le projet de reprise ou fiche de cadrage réclamé par les cabinets de transmissions ou organismes de rapprochement a pour vocation de définir les typologies de cibles que vous souhaitez trouver en vue d'une acquisition. Les critères principaux sont les activités, les fourchettes de taille (CA, effectif,...), les localisations et des critères parfois complémentaires de type « pas de dimension technique », « marché à l'international », « B to B exclusivement », « Entreprise structurée », « Avec des produits propres ou sur une niche »,...

Attention à ne pas toutefois tomber dans une description de cible idéale introuvable du style « Pas chère, ayant une bonne rentabilité et se trouvant dans un rayon de 20 kms autour de mon domicile ». Par expérience les projets des repreneurs évoluent avec la durée de leurs recherches. D'un cadrage soit trop restreint ou au contraire trop ouvert au fil des mois et de leurs expériences de reprise, ils se recentrent sur des fondamentaux proches de leurs compétences professionnelles de base, avec des localisations plus ouvertes et des tailles plus en adéquation avec les montants d'apports qu'ils souhaitent investir.

Le premier RV avec le cédant : comment l'aborder ?

Dans une opération de reprise, les premiers instants d'une rencontre entre un repreneur et un cédant sont primordiaux, voire déjà décisifs. Le repreneur n'aura pas deux fois l'occasion de faire bonne impression : le premier contact va être décisif pour le climat ultérieur des rencontres et discussions entre les parties.

Voici quelques conseils que nous évoquerons dans notre réunion au salon Créer du 7 septembre 2010 avec le Bureau de Rapprochement des Entreprises :

La préparation du 1^{er} RV avec le cédant :

Avant ce premier RV, vous devez recueillir le maximum d'informations sur l'entreprise. En plus du mémorandum remis par un intermédiaire et de la présentation de l'entreprise qu'il a pu vous en faire, vous devez travailler le dossier par une approche du métier et du marché de l'entreprise. Ces éléments doivent vous permettre de définir une trame d'entretien.

L'intermédiaire pourra aussi vous mettre en garde sur les points sensibles à éviter.

Vous devez ensuite préparer la façon dont vous allez vous présenter au cédant en vous adaptant à l'entreprise et vous fixer les objectifs à atteindre lors de ce premier RV.

Le déroulement du 1^{er} RV :

Même si un intermédiaire a bien préparé le RV avec vous et que chaque partie dispose déjà d'informations réciproques, ce sont deux inconnus qui se rencontrent sur un sujet aussi important qu'est la vente d'une entreprise.

Le cédant est généralement à l'origine du choix du lieu de rencontre. En dehors de contraintes fortes de confidentialité, ce RV se déroule en général dans l'entreprise, sinon chez l'intermédiaire.

L'intermédiaire en charge du dossier est présent ce qui est rassurant pour les protagonistes.

Votre premier objectif est de créer un climat favorable. Bien que ce soit l'entreprise qui est en vente, c'est à vous de vous vendre en prenant en main la conduite de l'entretien : présentations réciproques, formation, expérience et surtout vos motivations à la reprise et plus spécialement pour celle du cédant. Le cédant ne révélera pas d'informations tant que vous resterez pour lui un inconnu. Evitez d'étaler diplômes et carrière mais rassurer plutôt le cédant sur vos capacités professionnelles et managériales.

Votre attitude et vos questions doivent traduire votre motivation mais aussi montrer du respect envers le cédant. Son entreprise, c'est généralement toute sa vie et parfois ce n'est pas facile pour lui de passer la main. Soyez intéressé mais pas indiscret, en effet, beaucoup de premiers rendez vous échouent suite à des questions ou des remarques mal formulées ou mal perçues qui laissent une mauvaise impression.

Savoir écouter le cédant permet de connaître l'histoire, la vie de l'entreprise, les motivations ou les freins à la cession, son rôle dans l'entreprise... Soyez attentif à la qualité de l'accueil, à la modernité ou non des locaux, à l'état de l'outil de production, au matériel informatique, à l'organisation des bureaux et ateliers.

Le premier rendez-vous doit permettre d'aborder plusieurs points : historique, organigramme, l'évolution de l'activité, des clients, des fournisseurs, les axes de développement... Si vous avez un dossier de présentation de l'entreprise mieux vaut monter que ces informations sont déjà acquises. N'oubliez pas que le cédant a déjà investi du temps dans la réalisation de ce mémorandum. En fonction du degré de confiance qui se sera instauré, d'autres points comme par exemple les litiges en cours ou les autres candidats repreneurs pourront être abordés.

Enfin, il est déconseillé de discuter du « prix » lors de cette première rencontre et encore plus de tenter une négociation à la baisse. Privilégier une analyse des éléments récupérés pour vous faire une idée de la valeur de l'entreprise que vous aborderez lors de prochains rendez-vous.

La conclusion et l'après 1^{er} rendez-vous :

Vérifiez que vos objectifs sont atteints pour ce premier rendez-vous et remerciez le cédant pour le temps consacré et promettez lui de revenir vers lui d'ici quelques jours.

Si le dossier vous intéresse, reprenez contact avec lui ou son conseil pour fixer un second entretien. Si vous décidez de ne pas donner suite alors ayez la courtoisie de l'en informer et de lui renvoyer les documents confidentiels si possible.

Faites toujours un bilan « à froid » de ce premier rendez-vous aussi bien sur l'entreprise en question que sur votre prestation.

En conclusion soyez vous-même, avec vos qualités, vos motivations et vos interrogations, c'est le meilleur moyen de vous vendre et d'être crédible auprès du dirigeant. N'oubliez pas que beaucoup de choses se passent dès le premier RV. Simplicité, humilité, écoute, patience et curiosité sont les qualités pour réussir une future négociation.

Quelques Entreprises à Céder

Entreprises à reprendre - 3ème trimestre 2010 - Données financières en K€					
Code	Secteur	Région	Effectif	CA	RN
Pekin	Portage salarial	France	ns	800	20
Venise	Gros œuvre bâtiment (construction rénovation)	Pas de Calais	7	1000	20
Miami	Transport et Logistique	Pas de Calais	46	6000	-10
Vancouver	Distribution de camping cars	Pas de Calais	7	3600	53
Djerba	Menuiserie bois Mobilier Agencement	Nord	12	920	11
Dakar	Transport régional et national	Nord	31	2095	0
Québec	Menuiserie métallique / Serrurerie	Nord	11	2900	190
Arpégio	Distribution machines à café et agencement d'offices	Nord	4	420	20
Hong Kong	Travaux métalliques Serrurerie Chaudronnerie	Nord	24	2000	200
Oslo	Maintenance en mécanique et électromécanique	Nord	5	370	10
Shangai	Groupe industriel en hydraulique et pneumatique	France	80	10000	-150
Lys	Installateur de chauffage aux collectivités	Idf	10	3600	240
Digitale	Intégrateur vidéo	France	12	2046	1
Artemis	VPC - consommables et équipement de bureau aux professionnels et entreprises	Centre	19	2050	220
Alchemille	Enseignes-merchandising-finalisation	France	15	2600	130
Chicago	Charcuterie industrielle	Oise	15	1200	30
Denver	Transports béton & matériaux construc.	Picardie	19	1400	32
San Antonio	Transports produits frais	France	90	15000	200
Saturne	Entreprise générale de bâtiment, tous corps d'état	Nord	20	1700	12
Charlotte	Constructions métalliques	Pas de Calais	6	700	30
San José	Tôlerie ventilation métallurgie	Nord	7	3000	110
Sirius	Mécanique : usinage de précision	Rhône Alpes	19	2000	100

Se rencontrer et vous accompagner dans vos recherches**Interface Entreprises® Nord**

2 rue des Tulipiers
59160 LILLE-LOMME

Patrick BINDNER, consultant fondateur
Tél/fax : 03 20 92 18 07 - 06 88 32 02 29
pbindner@interface-entreprises.com

Bruno HIEN, consultant senior
Tél/fax : 03 21 32 87 53 - 06 60 04 59 06
bhien@interface-entreprises.com

Hubert de CANDE, consultant senior
Tél/fax : 03 20 92 18 07 - 06 61 98 12 20
hdecande@interface-entreprises.com

Interface Entreprises® Rhône Alpes

90, avenue Lanessan
69 410 CHAMPAGNE-AU-MONT-D'OR

Jean-Luc GUILLAUME
Tél/fax : 04 37 49 13 72/33 - 06 80 93 46 94
jlguillaume@interface-entreprises.com

Interface Entreprises® Ile de France

38, rue Bassano
75116 PARIS

Stéphane AUBIN
Tél : 01 44 31 20 27 – 06 23 41 26 27
saubin@interface-entreprises.com

