



ACTUALITÉ

## HISTOIRES DE REPRENEURS

**La connaissance du métier et le soutien d'un partenaire financier, armes fatales des repreneurs en 2016.**

**Disposer d'une expérience incontestable dans le métier de la cible et pouvoir se prévaloir du soutien d'un partenaire financier de renom, voilà bien les deux sésames des candidats à la reprise en cette rentrée 2016. Illustration au travers de trois reprises menées au cœur de l'été.**

### **CONSEILLÉ PAR DISCERN PARTNERS, JEAN-FRANÇOIS VINCHANT VIENT DE REPRENDRE UNE AFFAIRE DE 50 PERSONNES DANS LES FIBRES OPTIQUES**

## Un ingénieur de 53 ans l'emporte à la barbe d'un groupe allemand



**Après avoir un moment pensé vendre à un groupe allemand, les deux frères Malavieille ont finalement cédé leur affaire à un repreneur individuel. Mais pas n'importe lequel. Ingénieur et docteur en électronique et Optoélectronique, Jean-François Vinchant avait à son actif une carrière de 20 ans dans l'Optics valley de l'Essonne avant de prendre la direction générale en 2009**

**d'une PME bisontine spécialisée dans la mécatronique et l'électronique. Des états de service « cœur de métier » qui ont pesé lourd dans la reprise toute récente de la société Sedi-Ati Fibres Optiques basée à Courcouronnes, dans l'Essonne. Retour sur les circonstances de cette reprise dans le secteur des hautes technologies qui s'est concrétisée le 11 juillet dernier. Et qui est l'aboutissement d'un processus enclenché début 2015.**

#### **JEAN-FRANÇOIS VINCHANT, REPRENEUR :**

*« La reprise d'une entreprise dépend beaucoup des premiers instants passés avec le cédant »*

#### **Quels sont vos états de services et à quel moment avez-vous décidé de reprendre une affaire ?**

Après un parcours professionnel de plus de 20 ans en optoélectronique et photonique au sein de grandes sociétés telles qu'Alcatel Optronics ou 3S Photonics, j'ai suivi une formation en management général à l'Essec en 2008 qui m'a ouvert les yeux. L'année suivante, je prenais la direction générale de Polycaptil, une PME bisontine spécialisée dans la mécatronique et l'électronique. Approché fin 2014 par un fonds d'investissement pour reprendre une entreprise en tant que minoritaire, j'ai pu constater que mon parcours de 6 années à la tête d'une PME me rendait légitime aux yeux des investisseurs financiers. L'opération ne s'est pas faite, mais elle a eu pour effet de me faire entreprendre une démarche de réflexion de reprise d'une PME industrielle et technologique dans mes secteurs de prédilection. Plutôt visionnaire, je souhaitais me donner plus d'indépendance, mettre à

profit l'expérience accumulée et pouvoir décider d'une stratégie de développement avec des produits propres.

#### **Pourquoi avoir choisi de vous faire accompagner par Discern Partners ?**

Il était important d'avoir en face de moi quelqu'un qui partage mes valeurs. Membre des EDC – « Entrepreneurs et Dirigeants Chrétiens » - j'ai donc cherché un cabinet conseil au sein de ce réseau. C'est ainsi que j'ai rencontré Françoise Louvel en février 2015, qui a commencé par valider mon projet entrepreneurial avant d'enclencher une recherche à proprement parler.

#### **Quelle stratégie avez-vous retenue pour identifier et approcher des cibles dans vos secteurs de prédilection ?**

Nous sommes partis d'une première sélection « sur-mesure » de deux fichiers de 250 entreprises que j'ai dû analyser une par une via internet et les informations reçues. Après l'été, j'ai pu extraire un fichier de 30 cibles potentielles prioritaires que Françoise Louvel a approchées par courrier. Après des relances personnelles, Françoise a obtenu 7 réponses positives d'entreprises que nous avons toutes rencontrées.

#### **Comment s'est passé le premier contact avec les cédants de Sedi-Ati Fibres Optiques ?**

Nous les avons rencontrés en binôme avec Françoise en octobre 2015 et je me souviens d'être sorti avec l'effet « waouh » ! Quelque chose venait de se passer : la reprise d'une entreprise dépend beaucoup de ces premiers instants, la découverte de l'entreprise et de son environnement et surtout la rencontre d'un repreneur et d'un cédant.

#### **Comment s'est déroulée la période de négociation ?**

Après cette étape où les deux parties souhaitent poursuivre, Françoise m'a présenté Eric Wirth, de Pôle Ouest Partners, pour m'accompagner en tant que conseil financier dans l'analyse des cibles que nous avions sélectionnées. Fin 2015, j'avais restreint la liste à 3 cibles dont Sedi-Ati. Début février 2016, nous avons signé une lettre d'intention assortie de conditions suspensives à fin mai 2016 pour acquérir Sedi-Ati et avons démarré le marathon financier.

#### **Avez-vous décroché facilement vos financements ?**

Nous avons très rapidement obtenu les accords bancaires et le pré-accord de Bpifrance grâce aux dossiers très bien préparés d'Eric Wirth. Les audits comptables et juridiques se sont déroulés en avril mais ayant souhaité faire entrer un fonds d'investissement à mes côtés tout en restant majoritaire, le timing s'est allongé. La cession a effectivement eu lieu le 11 juillet dernier.

#### **Quels ont été les moments difficiles de ce parcours du combattant de 18 mois ?**

Je peux citer le moment où, ayant donné ma démission et quitté mon ancienne société fin mai 2016, je me suis retrouvé dans la situation du parachutiste ayant sauté mais ne sachant pas si son parachute allait s'ouvrir avant de toucher le sol ! C'est à ce moment là que j'ai pu mesurer concrètement le soutien permanent de mes conseils au travers de SMS et mails réguliers. Dans une démarche de cette nature, l'accompagnement est indispensable. Françoise Louvel et Eric Wirth, en validant toutes les étapes, m'ont permis de prendre le recul nécessaire pour me focaliser sur l'essentiel.