



DE L'ART D'ÊTRE BIEN ACCOMPAGNÉ

Comment Patrick Gérôme a repris une entreprise francilienne en moins d'un an avec le soutien de Discern Partners

Pour mettre toutes les chances de son côté dans la phase délicate de la recherche du mouton à cinq pattes, se tourner vers un chasseur de cibles peut se révéler la bonne solution. Non seulement pour entrer en contact avec un nombre significatif d'entreprises du « marché caché » mais également pour crédibiliser son projet tant vis à vis du cédant que des financeurs sollicités. Du cadrage de sa fiche de reprise à la sélection du millier de cibles potentielles en passant par l'analyse d'une trentaine de cibles et l'approche de 7 banques prêteuses, Patrick Gérôme, un cadre diplômé d'HEC Paris, revient sur les facteurs de succès qui lui ont permis de trouver chaussure à son pied en une petite année. Parmi ceux-ci, l'accompagnement déterminant du cabinet Discern Partners et de son animatrice Françoise Louvel.

Après un parcours professionnel de plus de 30 ans dans le secteur B to B en France et à l'international, je souhaitais reprendre une PME saine, positionnée sur des marchés de niche de produits, ou de services et solutions techniques. Pour des raisons familiales, il me fallait trouver à moins d'une heure porte-à-porte de mon domicile actuel dans le 92. Pour préserver une bonne qualité de sommeil, une cible disposant d'une trésorerie solide me paraissait très souhaitable. Enfin, de formation HEC Paris je ne disposais pas du « label ingénieur » qui est fréquemment demandé pour des PME techniques. Ceci donnait un cahier des charges assez contraignant sur une géographie réputée très compétitive pour les repreneurs. Cela ressemblait fortement à l'un des points à éviter sur la liste des 'NOT to DO' de

toutes les bonnes publications consacrées à la reprise d'Entreprise ! ... En tant que primo repreneur, et sur le conseil d'amis plus expérimentés, il me parut logique et indispensable de me faire accompagner par un « partenaire conseil » pour définir une approche 'sur-mesure', optimisant ainsi les chances de succès et relever ce défi personnel dans un temps raisonnable.

Comment avez-vous fait votre choix de « partenaire conseil » ?

Lors du salon des entrepreneurs en février 2017 où j'étais allé 'en repérages', j'avais assisté à une conférence animée par Françoise Louvel sur « Comment aborder le marché caché en reprise de PME ? » que j'avais beaucoup aimé, et c'est tout naturellement que je l'ai recontactée pour lui présenter mon projet personnel de reprise. Nous avons eu un excellent contact et j'ai apprécié le vrai tempérament 'chasseur' de Françoise et sa disponibilité pour élaborer un plan d'action 'sur-mesure'. Lors de mon départ du groupe qui m'employait en juin 2017, Françoise m'a proposé un outplacement spécialisé en reprise de PME, ce qui a été accepté par l'entreprise que je quittais. Cette formule me convenait parfaitement et correspondait pleinement à mes attentes.

Quelles furent les grandes étapes d'accompagnement ?

Après la première étape qui a consisté à valider mon projet entrepreneurial, et à bien cerner mes goûts, ma légitimité, mes contraintes et toutes mes attentes spécifiques, il a fallu définir les critères des cibles potentielles et principalement leurs secteurs d'activités – cohérents avec mes expériences professionnelles, mes goûts et mes savoir-faire - la taille des entreprises, leurs chiffres d'affaires et leur rentabilité – cohérents avec mon apport personnel et mon budget - et leurs lo-



calisations géographiques. La contrainte géographique forte a amené à des estimations de temps de transport détaillées pour rester dans le 92, ou tout proche.

A partir d'une liste initiale de 1000 cibles potentielles une présélection de 100 cibles a été extraite – pour aboutir ensuite à un plan d'action final sur 30 cibles correspondant à mes critères, y compris de trésorerie. Cette phase de présélection est ardue et consommatrice en temps, mais s'avère cruciale pour la suite, une phase très intense et très chronophage (qui s'avère riche en feedbacks) d'approches directes et confidentielles auprès des dirigeants des PME de la liste des 30 cibles. Six dirigeants (d'âge compris entre 38 et 71 ans et actifs sur des marchés très différents) se montrent ouverts à une rencontre ou sont déjà en processus plus ou moins amorcé de cession.

Une LOI est émise sur le dossier le plus prometteur et le plus accessible, et est acceptée après négociation un mois plus tard fin décembre 2017.

Cette nouvelle phase de finalisation/négociation de LOI se déroule avec le support expérimenté d'Eric Wirth de Pole Ouest Partners, qui intervient en binôme avec Françoise. Eric intervient également de façon très efficace et pertinente pendant 3 mois sur la préparation du Business Plan et la re-

cherche des financements bancaires. Au final nous obtenons 6 offres de financements très compétitives sur 7 établissements contactés. Après un audit de pré-acquisition très complet et quelques retards et imprévus juridiques du côté partie cédante en phase de négociation finale, j'ai eu le plaisir de finaliser en Juillet 2018 l'acquisition auprès de son fondateur de 100% des titres de la société Rolls Rapides, acteur de niche sur le marché des emballages et solutions intralogistiques. Située à 45 mn de mon domicile, disposant d'une trésorerie solide et d'un portefeuille clients très diversifié, elle correspond en tout point au cahier des charges initial définit moins d'un an plus tôt.

Pourquoi recommanderiez-vous Discern Partners ?

Suite à la conférence au salon des entrepreneurs, j'avais été assez séduit par la démarche d'approche innovante et 'sur-mesure' de Françoise sur le marché caché. Ayant moi-même animé des équipes commerciales, les qualités commerciales de Françoise, son tempérament de « chasseur » et sa forte capacité à communiquer avec des dirigeants de PME m'ont beaucoup plu et convaincu. A cela s'ajoutent par ailleurs ses qualités humaines, en tant que coach de dirigeants, son expérience du secteur RH, et sa pertinence sur une prestation d'outplacement en reprise d'entreprise. J'ai beaucoup apprécié les apports de Discern Partners tout au long de ces 12 mois. Parmi les points principaux, je mettrai en exergue l'approche directe et confidentielle très professionnelle, la ténacité dans les relances et la méthodologie très rodée.

En conclusion, je suis très heureux de mon choix de DISCERN Partners avec Françoise Louvel, et j'espère vivement faire maintenant ensemble des opérations de croissance externe dans les années à venir !