



Le profilage, idéal pour cibler cédant ou repreneur d'entreprise

le 08 novembre 2016 - Martine DEBETTE - Cefim - article lu 2 fois



« Bien choisir son repreneur, bien cibler son cédant ». C'est le thème qui a été abordé lors de la soirée organisée par la Cefim sur le pôle d'activités d'Aix-en-Provence.

Durant toute la durée de l'intervention, les différents participants se sont attachés à mettre en avant les techniques de profilage au service d'une transaction réussie. De quoi donner une autre vision de la cession ou de la reprise d'entreprise. D'un côté, le point de vue du cédant qui va dresser le portrait-robot de son acquéreur idéal et faire l'inventaire des qualités attendues chez son successeur. De l'autre, celui de l'acquéreur qui va définir un cahier des charges ni trop vague, ni trop réducteur, qui ne s'interdira pas de cibler des entreprises dont on ne connaît pas le métier, ou qui saura créer les conditions d'une reprise interne.

Pour débattre de ce sujet et mettre en exergue tous les aspects, une belle brochette d'experts : Jean-Michel Carles et Fabienne Hanras d'Eurallia Finance, Guillaume Buy de BBLM, Jean-Claude Capuono de **Crowe Horwath** Ficorec, Peggy Capdevielle de l'Union régionale des Scop Paca, Fabrice Guilhem de la Caisse d'épargne Provence Alpes Corse, et Thierry Blondel de M Capital Partners. Un témoin : Charles Bonhoure, cédant de Sobomex. Et bien entendu, Rémy Vialettes, délégué général de la Cefim, Marc Chamorel, directeur de la rédaction de Reprendre & Transmettre magazine, Frédéric Blanchard, président du PAAP, et Philippe Korcia, président de l'UPE13 Aix-en-Provence.

Quels profils de repreneur cibler ?

Plusieurs possibilités existent. Il y a l'héritier (le chiffre est peu connu, mais il y a près de 2 000 transmissions familiales par an, soit le quart des transmissions intervenant après 60 ans) avec une fiscalité plus favorable depuis le pacte Dutreil. Le salarié, une formule qui convient bien aux secteurs d'activité techniques reposant sur un fort savoir-faire humain. La solution coopérative a l'avantage d'un montage juridiquement très simple et fiscalement avantageux. Le concurrent, une opportunité qui convient bien aux secteurs en voie de concentration rapide dont les acteurs doivent atteindre une taille critique, ou à la cession d'une entreprise fragilisée. Un manager extérieur, à condition de ne pas rechercher son clone et de privilégier des qualités et compétences complémentaires. Un fonds actionnaire, ce qui limite le problème de solvabilité.

Quels profils de cédant cibler ?

Pour Marc Chamorel, l'important est de ne pas cibler trop large ou trop réducteur. Une feuille de route trop « attrape-tout » fait perdre du temps. Les intermédiaires ne lancent leurs recherches

qu'à partir d'une feuille de cadrage précise. Il a insisté : « Un ciblage trop pointu circonscrit à la micro niche dans laquelle on a travaillé durant 20 ans n'est pas non plus la solution ». A ce stade, il recommande de se faire aider par des cabinets spécialisés dans l'approche directe de cibles afin de prendre en compte au plus tôt les bons critères. Autre conseil : ne pas s'interdire de s'intéresser à des entreprises dont on ne connaît pas le métier ou à des petites et moyennes entreprises (moins de 20 personnes) quand on a été cadre d'un grand groupe. Autres pistes : un cédant partant à la retraite, une entreprise familiale, ou encore, une entreprise sous-performante.