

R & T

L'information
100 % transmission

— n° 76

REPRENDRE & TRANSMETTRE MAGAZINE
www.reprendre-transmettre.com



La fourche

SAVOIR JOUER DU LEVIER FINANCIER Après avoir sollicité un fonds d'amorçage en 2008 sur un concept novateur - la réservation de restaurants en ligne - Patrick Dalsec et Bertrand Jélinesperger, les dirigeants fondateurs de LaFourchette ont levé 8 M€ auprès de deux capitaux développeurs. Un trésor de guerre destiné à faire du champion français un leader européen. **42**

Levée de fonds

Mettre en appétit les capitaux risqueurs



REPRENDRE SON CONCURRENT À LA BARRE
C'est le moment ! **14**

Une évaluation à la loupe

Combien vaut un installateur d'équipements frigorifiques de 2 M€ **53**

La croissance externe et l'Outre-Mer, nouveaux chevaux de bataille des experts-comptables

Le marché en plein essor de la transmission - et plus spécifiquement celui de l'accompagnement de la croissance externe des TPE et PME - attise les convoitises des gros cabinets d'expertise comptable indépendants. Surfant sur la volonté des pouvoirs publics de faciliter l'émergence d'ETI par croissance externe, ils donnent naissance à des sociétés ad hoc à l'instar de la société Transmission & Conseil créée par le groupe Expertise & Conseil ou bien cherchent à promouvoir une offre sur-mesure, à l'instar du dispositif « Croissance 275 » packagé par le groupe JPA. Retour sur les stratégies offensives de Jean-Luc Scemama et Jacques Potdevin, deux grandes figures de la profession qui misent sur le développement durable du marché de la transmission d'entreprise en France.



À la tête d'un groupe d'expertise comptable de plus de 70 personnes, créé en 1976, Expertise & Conseil, Jean-Luc Scemama annonce la création de Transmission & Conseil, une société de conseil totalement dédiée à la transmission d'entreprise. La principale originalité de la démarche initiée par le vice-président de l'Ordre des experts-comptables de Paris Ile de France qui fut également président de la représentation francilienne de l'Ifec, l'un des deux syndicats de la profession, est de fédérer les différentes expertises de la transmission au travers d'un réseau inter-professionnel baptisé Arkeryus. « Notre réseau a vocation à rassembler à terme une vingtaine de structures à Paris et en région, couvrant les différentes spécialités de la transmission : experts-comptables, avocats, notaires, gestionnaires de patrimoine, explique Jean-Luc Scemama. L'idée est de pouvoir mettre à la disposition du dirigeant l'équipe ad hoc la mieux adaptée à sa problématique : acquisition, cession, conseil en levée de fonds. »

S'il n'a pas attendu l'effet d'annonce des pouvoirs publics en faveur des ETI pour s'intéresser à la transmission - le groupe JPA s'est fait une spécialité de l'accompagnement à la cession depuis une dizaine d'années - il n'a en tout cas pas tanté à convertir en « offre » le cri d'alarme des pouvoirs publics sur la taille démesurément trop petite de nos entreprises. Partant du constat que les frais d'acquisition et l'absence d'un pilote de l'opération étaient souvent un frein sur les « petites » opérations valorisées moins de 3 M€, Richard Bonnet, Monsieur Transmission au sein du cabinet, a eu l'idée de lancer l'offre « Croissance 275 » qui propose une solution complète d'accompagnement pour un tarif tout compris forfaitisé à 2,75 % du montant de la transaction. Le groupe JPA vient ainsi de mettre en ligne le site www.croissance275.com qui décrypte la performance et les avantages de cette solution unique tout en permettant au dirigeant d'entreprise de vérifier rapidement son « éligibilité » à cette offre.

TROIS QUESTIONS À RICHARD BONNET ET CAMILLE LAMY EN CHARGE DU DISPOSITIF AU SEIN DU GROUPE JPA



Sur les 87 000 PME de 20 à 249 salariés référencés en France par l'Insee, l'Observatoire CNCFE Epsilon estime un nombre de près de 3 500 cessions potentielles pour 2011. Ce qui confirme la tendance stratégique de la consolidation des PME indépendantes par l'acquisition.

Les statistiques montrent-elles un regain d'intérêt pour le rapprochement d'entreprises ?

Diriez-vous que 2012 est un contexte d'opportunités ? Les effets conjugués de la crise et des circonvolutions boursières créent des opportunités qui permettent aux dirigeants français d'actionner le levier de la croissance externe pour étayer leurs positions et booster le développement de leur entreprise. Parallèlement, à l'instar de leurs homologues européens, nombre d'entre eux n'attendent plus l'âge de la retraite pour assurer la vente de leur société.

Comment expliquez-vous, alors, que peu de TPE et PME passent à l'acte en matière de croissance externe ?

Si les conseils et spécialistes en transmission sont pléthore, les démarches pour l'acquisition ou la cession sont souvent longues et complexes et toujours coûteuses pour les deux parties, particulièrement sur le créneau des « petites moyennes opérations » valorisées moins de 3 M€. C'est pourquoi le groupe JPA a eu l'idée de lancer sur le marché une offre packagée véritablement révolutionnaire, l'offre « Croissance 275 ».

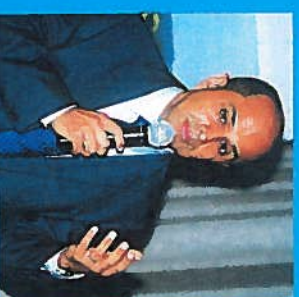
Si la transmission est un enjeu de premier plan pour les fédérations de cabinets d'expertise comptable, le maillage territorial en est un autre. Et plus particulièrement l'Outre-Mer qui fait tourner la tête des grands réseaux, notamment Baker Tilly France et Crowe Horwath Partenaires.

Baker Tilly France accueille un cabinet martiniquais



Dirigé par 2 associés, Bruno Delbende et Ludovic Cuedet (à droite), le cabinet Ecam Baker Tilly se place parmi les 5 plus grands cabinets de la Martinique avec 1,5 M€ de CA et une vingtaine de personnes sur 2 sites : Le Marin et Fort de France. Bien assis sur une clientèle récurrente d'opérateurs du tourisme, de commerces et de PME, de professions libérales et d'artisans qui lui vaut une progression annuelle de 35 % de son CA, le cabinet martiniquais souhaite se développer en direction des PME importantes et internationales en proposant de nouvelles missions. Rejoindre le réseau Baker Tilly France permettra à Ecam d'accéder aux échanges de compétences et des best practices, de partager des connaissances, de mettre en commun des moyens, d'enrichir les contacts du cabinet et d'accroître sa notoriété et sa légitimité, autant d'objectifs partagés par les associés du cabinet. « Nous avons étudié plusieurs réseaux et notre choix s'est arrêté sur Baker Tilly France car l'indépendance des membres et les valeurs du réseau nous ont séduits. Nous sommes très satisfaits de rejoindre ce réseau et nous marquerons notre adhésion en accueillant les associés de Baker Tilly France à l'occasion d'une prochaine réunion plénière. » Rappelons que le réseau Baker Tilly (135 associés, 103 M€ de CA) fédère 39 cabinets indépendants répartis sur l'ensemble du territoire français, dans les départements d'Outre-Mer et dans la plupart des pays d'Afrique francophone.

Crowe Horwath Partenaires plante son drapeau à La Réunion



En croissance annuelle moyenne de plus de 15 % depuis sa création en 2007, le réseau Crowe Horwath Partenaires (90 associés, 84 M€ de CA) vient lui de jeter son dévolu sur la Fiduciaire des Mascareignes, cabinet réunionnais dirigé par Abdoullah Lala, président du Conseil régional de l'ordre des experts-comptables, qui réalise 1 M€ de CA pour le compte de PME régionales. Cette opération s'inscrit dans la stratégie de Crowe Horwath Partenaires qui souhaite être représentée dans les territoires ultramarins par des cabinets de premier plan afin de servir la clientèle des groupes internationaux, notamment francophones. À la faveur de cette nouvelle association, le réseau dispose désormais de bureaux aux Antilles, en Guyane, à La Réunion et à Tahiti. « Rejoindre un réseau de dimension internationale tel que Crowe Horwath nous permet d'entrevoir de nouvelles perspectives, se réjouit Abdoullah Lala. C'est un point essentiel pour les entreprises que nous accompagnons, tant il est vital pour La Réunion de rechercher des relais de croissance à l'extérieur de l'île. Notre situation géographique dans l'Océan indien est l'un de nos atouts majeurs. »