

## LE NIORTAIS COFINGEST

incite les cédants à renforcer leur management



Créé à Niort il y a 15 ans et co-piloté par Jean-Jacques Greteau et **Marc Blanchier**, le cabinet Cofingest, qui est agréé CIF depuis avril 2006, s'est taillé une réputation de sérieux sur les cessions de petites PME entre Nantes et Bordeaux. Ciblant les affaires valorisées entre 500 000 € et 5 M€, il réalise l'essentiel de ses transactions entre 1 et 2 M€. En 2006, le cabinet vendéen, qui privilégie à 90% les mandats vendeur, a concrétisé 6 opérations.

Confirmant la baisse sensible du nombre de transmissions au sein de la famille, et le déséquilibre du marché – une pénurie d'entreprises de qualité au regard du nombre pléthorique de candidats à la reprise – Marc Blanchier incite les cédants à favoriser une solution « interne » lorsqu'ils le peuvent et revient sur les mérites comparés d'une reprise par une personne physique ou par un groupe acheteur. Explications.

**Dans votre région, quel effet a eu le bonus fiscal accordé au cédant partant à la retraite ?**

Ce bonus fiscal a incité certains cédants potentiels à retarder leur cession pour atteindre l'âge de la retraite. Dans le même temps, l'économie fiscale a facilité la négociation dans certains dossiers, en aidant à rapprocher les points de vue. Mais dans la grande majorité des cas, c'est le sentiment d'être arrivé au bout de ses compétences qui pousse le chef d'entreprise à céder.

**Les acheteurs personnes physiques sont-ils majoritaires dans vos cessions ?**

Nous vendons autant à des personnes physiques qu'à des personnes morales. Les acheteurs industriels sont redevenus très actifs, mais ils sont moins généreux et plus regardants sur la garantie d'actif et de passif. Quand vous êtes racheté par le plus grand groupe industriel vendéen, je peux vous dire que toutes les virgules sont épluchées ! La concurrence entre cadres repreneurs étant vive, ils sont mieux disant.

**S'il est moins généreux, quel argument fait valoir le groupe acheteur pour emporter l'affaire ?**

Les groupes ont souvent la faculté et l'intérêt d'offrir au cédant un accompagnement sur la durée. Ainsi, j'ai eu le cas du groupe Fayat qui a proposé un accompagnement de 3 ans à un Pdg d'une société de gros œuvre. En outre, cette souplesse peut permettre à un chef d'entreprise d'atteindre ainsi l'âge de la retraite s'il n'a pas tous ses trimestres.

**La reprise interne gagne-t-elle du terrain ?**

Le scénario idéal reste de faire monter quelqu'un en interne. Il faut savoir que plus les cédants auront délégué un nombre important de fonctions en

interne, plus l'entreprise sera facilement rachetable. Je rencontre encore beaucoup de chefs d'entreprise qui ne l'ont pas fait et qui vendent moins bien leur entreprise, ou ne la vendent pas.

### DERNIÈRES OPPORTUNITÉS À LA VENTE DE COFINGEST

- > **Affaire de mécanique de précision de 4,6 M€ de CA et 50 personnes basée dans le quart Nord ouest. Le dirigeant vient de recruter un directeur commercial.**
- > **Groupe dans l'injection plastique de 5 M€ de CA, région Ouest**
- > **Affaire de 1,2 M€ de CA dans le bâtiment gros œuvre, basée en Poitou-Charentes**
- > **Machines de découpage à jet d'eau et à plasma d'1 M€ de CA, basée dans l'Ouest. Le cédant part à la retraite**

## HB TRANSACTIONS

écume la Bretagne Nord



Tombé dans le rapprochement d'entreprise en 2002 après un parcours diversifié qui l'a mené du groupe familial de nutrition animale à un poste de Dg d'une filiale contrôlée par un groupe avant de reprendre une affaire de services dans le secteur de l'électroménager à Saint-Brieuc, Hervé Brissieux connaît bien les préoccupations des cadres qu'il accompagne à l'achat que des cédants qui conseille à la vente. Affilié au réseau

Eurallia, son cabinet concrétise 4 à 5 opérations par an portant sur des entreprises de 5 à 30 personnes. Pour compenser le ralentissement du secteur de la nutrition animale qui a connu un fort mouvement de concentration ces 15 dernières années, l'intermédiaire breton fait porter ses efforts sur les secteurs des services et du bâtiment. Un secteur très convoité où les valorisations des affaires s'envolent, mais dont la technicité reste un frein à la reprise par des personnes physiques. Opérant sur une région – les Côtes d'Armor – qui se singularise par un solde migratoire très positif, Hervé Brissieux s'est fait une spécialité de l'accompagnement de repreneurs individuels – beaucoup d'ex-cadres d'Alcatel – qui se positionnent sur la reprise de petites affaires, « ils ont un apport de 150 à 250 K€ et viennent chercher une qualité de vie différente en Bretagne Nord », explique **Hervé Brissieux**. « Ici, avec 600 000 €, soit le prix d'un appartement à Paris, ils s'achètent une maison, une petite entreprise et ont encore de quoi voir venir. » Des cadres qui, pour certains, n'hésitent pas à

## Comment Cofingest a vendu une TPE au groupe vendéen Dubreuil

Mandaté à la vente par l'actionnaire majoritaire d'une entreprise de location de matériel de BTP basée à Niort et réalisant 4 M€ de CA, le premier réflexe fut de vendre tout tout de suite. Mais la prise en compte de la spécificité de l'affaire qui regroupait deux activités distinctes – la location avec et sans chauffeurs – ainsi que du contexte actionnarial – la présence au capital d'un actionnaire minoritaire jeune – en ont décidé autrement. « L'actionnaire minoritaire ayant manifesté son souhait de ne reprendre que l'activité de location avec chauffeurs, j'ai proposé de vendre l'autre activité, précise Marc Blanchier. Et très vite, le groupe Dubreuil, le plus grand groupe industriel vendéen avec 1,2 milliards d'€ de CA, a manifesté de l'intérêt pour cette reprise. Un scénario que personne n'avait imaginé au départ et qui va permettre à l'ex-actionnaire minoritaire de reprendre 100% du capital de la seconde activité. « Le minoritaire est aujourd'hui ravi d'être passé de 20% de l'ensemble à 100% de la nouvelle entité », se félicite l'intermédiaire. « Depuis la reprise, il a doublé le chiffre d'affaires de l'entreprise, a appelé son fils à ses côtés et nous a mandatés pour rechercher des cibles potentielles. »