

REPRISE DU MOIS

Jean-Pierre Simon, 50 ans, IEP et Bruno Delahaye, 55 ans, IDRAC reprennent ALL SYSTEMS, 22 salariés, CA de 3,3 millions €, leader en France des logiciels intégrés pour la construction de maisons individuelles. Ils ont trouvé leur cible après une recherche multicritère sur Diane et un mailing ciblé. 3 des 4 cédants restent dans l'affaire.



► **Bruno DELAHAYE, 55 ans, IDRAC** : dispose d'une solide expérience de la création et de la direction de PME, notamment dans le secteur de l'immobilier avec le Baron EMPAIN. Il a également à son actif le développement réussi d'affaires à l'export.

► **Jean-Pierre SIMON, 50 ans, IEP** : après un début d'activité dans le secteur public, a exercé des fonctions de direction au sein de grands groupes internationaux de l'industrie et des services, entre autres dans les systèmes d'information. (SCHLUMBERGER/USINOR PACKAGING/SOLLAC).

J-P SIMON était parti pour reprendre seul. Dans le cadre de ses fonctions d'alors en fusion-acquisition, Bruno Delahaye lui avait proposé une première cible, enlevée finalement par deux autres repreneurs associés, puis une seconde pour laquelle c'est lui qui a jeté l'éponge au vu des conclusions des audits. Bruno lui alors proposé de faire cause commune. « Nos compétences, notre expérience, nos approches se sont révélées très complémentaires et nous avons pris un réel plaisir à travailler ensemble. L'association apporte indéniablement un supplément de richesse humaine. »

Le stage de formation CRA pour les repreneurs donne les éléments de base du solfège, à nous ensuite d'écrire notre propre partition

► **La société reprise**

En 20 ans, ALL SYSTEMS est devenue le leader français du marché des logiciels professionnels de la maîtrise d'œuvre en bâtiment avec MIAO (Maisons Individuelles Assistées par Ordinateur) avec + 40 % de parts de Marché. Il s'agit de l'outil le plus performant du marché, qui permet de réaliser en quelques heures seulement un avant-projet exhaustif et son métré tous corps d'états. La société conçoit et commercialise des solutions informatiques CAO/DAO haut de gamme, dédiées aux architectes, constructeurs de maisons individuelles, agenceurs, ainsi qu'aux professionnels de l'immobilier. Située à proximité de Grenoble (38), elle emploie 22 salariés et réalise un CA de 3,3 millions d'euros. Principaux produits : MIAO (CMI, maîtres d'oeuvres), TOP Archi (architectes), TOP Agencement (agenceurs d'espace), VIZ'all (gestionnaires de patrimoine, B.E.).

► **Définition de la cible**

En un an, nous avons regardé une centaine d'affaires, nous avons étudié à fond une quinzaine de dossiers et nous avons fait une dizaine d'offres. Autant dire que cette acquisition est le fruit d'un travail de très longue haleine. Nous recherchions une niche de marché, sans trop d'a priori sur le secteur d'activité, dotée d'une réelle valeur ajoutée et d'un track-record financier suffisant pour lever une dette. Nous souhaitions également de réelles perspectives de développement.

► **Recherche de la cible**

Dans un premier temps, je me suis surtout tourné vers les cabinets de cession-transmission parisiens, auxquels s'adressent majoritairement des cédants d'entreprises situées en province, à la fois par souci de discrétion et parce que la plupart des cibles s'y trouvent.

Certaines banques possèdent des structures semblables, mais ne proposent pas spontanément des dossiers. Lassé de ne pas trouver la perle rare correspondant à mes critères de recherche, je me suis alors plongé dans la base de données DIANE, très bien structurée et d'emploi facile. Ce n'est plus ensuite qu'une question de recherche multicritères et de mailing ciblé. Les vendeurs venaient de prendre la décision de céder leur entreprise. C'est, en quelque sorte, le croisement au bon moment de deux trajectoires indépendantes.

► **Les négociations avec les cédants**

Les discussions ont été longues, s'étalant sur douze mois entre le premier contact et le closing, mais elles sont toujours restées courtoises. Le processus était compliqué par la présence de quatre cédants actionnaires. Nous avons le sentiment d'avoir conclu un deal équilibré, qui comporte le maintien de trois des cédants, hommes-clefs dont il était essentiel que nous nous attachions le concours pour le futur. »

► **Montage financier**

Par un montage classique de type LBO, nous avons pu boucler notre financement sans l'intervention en capital de fonds d'investissement. Nous avons sollicité une dizaine d'établissements bancaires pour finalement en retenir trois*, dont l'une des banques de l'entreprise. Quelle que soit la qualité de la cible, c'est une seconde négociation, après celle avec les vendeurs, qu'il faut mener avec les partenaires bancaires. Il est impératif de s'entourer de bons conseils, c'est ce que nous avons.

► **Et maintenant ?**

L'étape de reprise marque pour nous un nouveau départ, à la fois humain et professionnel. La phase 'accompagnement du cédant partant s'est très bien déroulée : l'intéressé a pleinement joué son rôle de transmission. Avec ceux qui restent, les relations sont excellentes et nous avons pris le temps nécessaire de rencontrer et d'écouter chaque membre de l'équipe. A nous maintenant de donner un second souffle à l'entreprise. Pour cela, les idées ne manquent pas et nous souhaitons jeter les bases d'une croissance et d'un développement pérenne, sans pour autant remettre en cause l'existant.

► **Et pour demain ?**

« ALL SYSTEMS n'est pas présent à l'export ! Nous avons donc pour ambition d'exporter le logiciel MIAO et le système VIZ'all : ils ont réussi sur le marché national, nous sommes convaincus qu'ils peuvent se faire une place sur certains marchés étrangers, alors que des produits étrangers concurrents moins performants que les nôtres arrivent à pénétrer le marché français. Et de poursuivre : ouverts aux opportunités, nous allons « chasser en meute », rechercher activement des synergies et des partenariats avec nos confrères éditeurs***, les majors du bâtiment, les syndicats de la profession ... pour mutualiser nos efforts et conquérir des marchés ! (En France, actuellement seulement 100.000 sociétés exportent, soit environ 5 % des entreprises françaises !).

Nous finalisons les développements de notre logiciel pour intégrer les recommandations « HQE », norme de la future « bonne maison » écologique... soucieuse d'économies d'énergie ! Enfin, nous accorderons un œil attentif aux cibles potentielles à acquérir. »

Sites Internet : www.allsystems.fr www.topaec.com www.viz-all.fr www.allomaison.fr
bruno.delahaye@allsystems.fr & jpsimon@allsystems.fr

Conseils que vous pourriez donner aux futurs repreneurs :
« Patience et longueur de temps font plus que force ni que rage. »