Supplément Transmission d'entreprises n°73

LA GAZETTE
Nord - Pas de Calais
55e année

Plus de 50 entreprises à céder - page 13

CPPAP n°0509 I 84778 ISSN 1165 - 0796

THIERRY LEFEBVRE A REPRIS LE GROUPE LAMBIN À ORCHIES ET FOURNES-EN-WEPPE ▸ P. 18

"Le repreneur est en position d'acheteur mais il doit aussi savoir se vendre"

D. R.

© Kelpfish - Fotolia.com

STRATÉGIE

"Joint venture" : un rapprochement à préparer rigoureusement P. 7

© bsilvia - Fotolia.com

ENTREPRENDRE

Un nouvel acteur économique : l'auto-entrepreneur P. 10

PROJET COFINANCÉ PAR L'UNION EUROPÉENNE
Union européenne
L'Europe accompagne les projets du Nord - Pas-de-Calais

EMAILING•NEWSLETTER
Marketing par e-mail simple, facile & abordable
Votre problématique est unique, chacune de nos solutions est spécifique_
+ Contact
03 28 32 31 81
www.e-systemes.com

Ordre de Avocats du Barreau de Lille

Ordre des Experts-Comptables

Notaires de France

CRCI

LE GROUPE LAMBIN À ORCHIES ET FOURNES-EN-WEPPE

Des ordinateurs aux tondeuses...

▶ Propos recueillis par Georges **BACOT**

En novembre 2007, Thierry Lefebvre, 48 ans, a repris à Jacky Lambin qui partait en retraite, son entreprise de distribution et services de matériel espaces verts. Après avoir visité l'établissement de Fournes-en-Weppe, nous avons rencontré le repreneur au siège du groupe Lambin à Orchies.

D. R.

Thierry Lefebvre (au centre) en conversation avec l'un de ses commerciaux. "Le repreneur est certes dans une position d'acheteur mais il doit aussi savoir se vendre au cédant."

Quelles étaient vos activités avant cette reprise ?

Thierry Lefebvre. J'ai une formation initiale math sup/spé, licence télécom, maîtrise électronique, complétée par un DESS hyperfréquence. Après une période militaire à Saint-Cyr, j'ai occupé de nombreuses fonctions pendant 18 ans chez Hewlett-Packard comme ingénieur commercial, ingénieur d'affaires, directeur d'agence de Lille, directeur des services de la région Nord, business unit manager service impression France jusque mi-2007. J'ai ainsi pu acquérir une solide expérience dans le commercial, le management (50 personnes) et la gestion d'un centre de profit.

Quel a été le facteur déclenchant votre volonté de reprendre une entreprise ?

J'avais dans la tête de faire autre chose, d'être mon propre patron, sans que cela soit viscéral. La quarantaine acquise, une expérience solide, l'opportunité d'un plan de départ volontaire dans des conditions très favorables et la possibilité de revenir dans ma région d'origine après quatre années passées à Paris, m'ont convaincu de sauter le pas. Lors de ma réflexion entre la création et la reprise, Il m'a semblé que mon profil était plus adapté à une reprise qu'à une création pure, cela me semblait plus facile pour moi.

D. R.

Une partie des matériels proposés aux particuliers.

Quelles actions avez-vous menées dans votre carrière pour vous faire penser que vous étiez capable de reprendre une entreprise ?

Je me sentais naturellement prêt à être mon propre patron, j'avais une expérience de commercial, manager et gestionnaire. J'ai complété mon acquis professionnel par une formation complémentaire de la CCI de Lille avec François-Régis Motte ("5 Jours pour reprendre"). J'ai également fait partie de la première promotion Audace (2 mois sous la direction de Didier Gesp).

Combien de temps s'est-il passé entre l'idée et la clôture du dossier ?

Par relation, j'ai fait connaissance de Jacky Lambin le 15 décembre 2006. Ce premier contact fut bon. En février 2007, je signais une lettre d'intention. Dans la foulée, j'ai fait réaliser un audit financier et juridique, un audit informatique et un diagnostic pour conforter ma décision. J'ai eu ▶▶▶

▶▶▶ un accord des banques en juin 2007. Le 1er septembre, j'intègre l'entreprise. Après avoir signé l'acte de vente le 15 octobre, j'en suis le propriétaire début novembre avec deux associés amis Philippe Gouvaert et Vincent Gueudet.

Quels ont été les facteurs prépondérants dans le choix de l'entreprise reprise ?

J'avais rédigé un cahier des charges, conditions de succès : un métier dans les services aux entreprises, une sélection de domaines dont l'environnement, une effectif de 5 à 30 salariés, un chiffre d'affaires de l'ordre de 2 à 5 millions d'€, impérativement une relation de confiance avec le cédant et une localisation géographique Nord-Pas-de-Calais, idéalement métropole lilloise. Le contact entre le cédant a été le bon, son entreprise répondait à mes critères de choix. Mais il fallait intellectualiser ses émotions, savoir peser le pour et le contre sans s'enflammer et avoir une vision positive et réaliste. Le repreneur est certes dans une position d'acheteur mais il doit aussi savoir se vendre au cédant. Je souhaitais être présent sur le marché de l'environnement, j'y suis avec le marché du matériel espaces verts. Par ailleurs, je sentais bien la possibilité de valoriser mon expérience professionnelle.

Quels ont été vos partenaires durant cette reprise ?

Je bénéficiais du support initial d'Altédia dans le cadre de mon départ de chez HP. Le BRE a été très actif et m'a bien accompagné et encouragé. La transmission s'est réalisée dans le cadre d'un LBO avec rachat des bâtiments pour sécuriser l'opération. J'ai bénéficié d'un remarquable accompagnement de Stéphane Lotin, cabinet d'expertise comptable Corex à Saint-André, ainsi que de Laurent Théret, avocat d'affaires à Lille. Les quatre banques sélectionnées sur les cinq consultées ont accepté le dossier sans caution personnelle. J'ai finalement retenu la BSD Valenciennes, déjà banque de l'entreprise, avec un cautionnement d'Oséo.

D. R.

Les magasins pièces détachées sont également un plus dans l'activité, surtout avec le conseil de professionnels associé.

Sur quels critères avez-vous estimé la valorisation de l'entreprise ?

Je souhaitais une transparence totale. Ce fut le cas, j'ai d'ailleurs intégré l'entreprise début septembre, deux mois avant la signature définitive. Les contacts préalables avec les fournisseurs majeurs ont été très encourageants. Mon parcours professionnel les intéressait par rapport à une profession devant évoluer avec des nouveaux outils de vente et répondre aux attentes d'une clientèle de plus en plus pointue. Le client le plus important ne réalisant que 1% du chiffre d'affaires, la clientèle étant assez fidèle, surtout les profes- ▶▶▶

Le groupe Lambin en bref

D. R.

La société créée par Jacky Lambin en 1967 est spécialisée dans le matériel espaces verts à travers toutes les besoins, de la vente matériels neufs et occasion, l'entretien, la maintenance et la réparation, la fourniture de pièces détachées et de nombreux services associées. Les matériels proposés couvrent tous les besoins : tondeuses, riders, robots tondeuses, motoculteurs, broyeurs de végétaux de 5 à 70 CV, tracteurs de 14 à plus de 128 CV, débroussailleuses, taille-haies, tronçonneuses, etc. Les marques partenaires et distribution exclusif dans le Nord sont Kubota Europe et Husqvarna. La clientèle est diversifiée : professionnels, particuliers ainsi que les agents/revendeurs. Cinquante collaborateurs sont au service des clients sur les implantations, Orchies et Fournes-en-Weppe.

▶▶▶ sionnels, et la réputation de Lambin reconnue, le dossier était sérieux. La valorisation s'est faite sereinement entre nos experts-comptables et avec le souci fort de Jacky Lambin d'assurer une transmission pérennisant l'outil de travail qu'il avait créé.

Au final, comment avez-vous trouvé l'entreprise reprise ? Avez-vous été surpris par certains points ?

L'intégration fut facile, le cédant a d'ailleurs quitté l'entreprise en novembre... pour revenir au 1er septembre 2008 – il s'ennuyait – comme directeur du site d'Orchies. Je m'organise pour, dans toute la mesure du possible, déléguer et identifier des hommes clés. Le dirigeant ne doit pas être indispensable, c'est ce qui donne de la valeur à l'entreprise.

Quels ont été les meilleurs moments de cette période ?

C'est toute une série de bons moments : la première rencontre avec Jacky Lambin, l'accord de toutes les banques validant ainsi mon projet – c'était rassurant. L'intégration dans l'entreprise ainsi que la signature ont également été des moments forts.

Et les moments les plus difficiles à vivre ?

Au début. Lorsque vous êtes challengés par certains clients ou certains membres de l'équipe parfois par bêtise ou jalousie. Mais il n'y a pas la place ni le temps pour l'émotion, donc ces moments sont vite oubliés.

D. R.

La plupart des clients confient leurs matériels pour l'entretien, la maintenance ou la réparation. Mais il n'est pas obligatoire d'être client en matériels pour solliciter le services de réparation.

Avec le recul, aujourd'hui, que vous a-t-il manqué le plus durant toute la période de transmission ?

Honnêtement je ne vois pas. J'ai été bien préparé et bien accompagné. Le réseau a fonctionné à la perfection, j'en suis plutôt fier.

Si vous aviez trois conseils à donner aux futurs repreneurs, quels seraient-ils ?

Structurer et formaliser les conditions de succès sous forme de cahier des charges précisant la cible recherchée ainsi que les conditions idéales de reprise sont des facteurs clés de succès. Sans cahier des charges, point de salut : lorsque l'on sait ce que l'on recherche, on trouve plus facilement. C'est bateau, mais il ne faut pas hésiter à s'entourer d'experts "glanés" dans son réseau ou dans le réseau du réseau. Un expert-comptable, un avocat d'affaires ainsi qu'un expert métier sur la cible visée sont nécessaires. Gérer son temps, se fixer des deadlines ou des jalons, s'accorder du temps pour l'introspection, équilibrer l'action et la pensée sont autant d'attitudes à adopter dans cette période qui demande un temps complet. Je n'imagine pas engager un processus de recherche d'une entreprise à reprendre tout en étant en emploi par ailleurs.

Quels sont les projets pour la société que vous avez reprise ?

Certains projets sont déjà aboutis ou en passe de l'être. Nous finalisons ces prochains jours un site e-commerce (www.lambin.fr). Nous sommes sur le marché du matériel pour l'entretien des espaces verts ; le développement durable est un axe incontournable et stratégique. Une croissance externe à travers au moins une acquisition est envisagée dans l'idée de mieux couvrir le territoire. Accroître notre valeur ajoutée chez nos clients avec de nouveaux services est une préoccupation permanente, nous avons d'ailleurs démarré en phase pilote une activité de formation technique auprès des clients demandeurs. Conforter et développer notre part de marchés chez les professionnels dans un environnement assez concurrencé est un challenge sur lequel nous sommes mobilisés. ■

INFOS CLÉS

Entreprise : Lambin
Statut : SAS
Chiffre d'affaires : 11 millions d'€
Effectif : 50 collaborateurs (dont 10 à Fournes)
Dirigeant : Thierry Lefebvre
Date de création : 1967 (par Jacky Lambin)
Ville : Orchies (et un établissement à Fournes)
Web: www.lambin.fr
Siret : 324 078 393 00026
NAF: 4661 Z