

CESSION-ACQUISITION Claude Brian codirige le cabinet Dimensions Conseils spécialiste du secteur du génie climatique et de la réfrigération.

Très éclaté, le marché est en train de se structurer

→ Le groupe Muller, constructeur européen de matériels de chauffage, rachète France Énergie, fabricant de pompes à chaleur ; le groupe Rougnon, entreprise de génie climatique, intègre l'installateur au savoir-faire spécifique Landy Clim Froid ; Vinci Énergie acquiert Paumier, puis IDF Thermic, acteurs du froid industriel et commercial, ainsi que de la climatisation... Derrière toutes ces opérations se trouve Dimensions Conseils, spécialisé dans les cessions et acquisitions d'entreprises dans les domaines du génie climatique et de la réfrigération. Une position qui confère à Claude Brian un statut particulier d'observateur dans ces activités. D'autant plus que son approche ne se borne pas à être une interface entre deux interlocuteurs. Pour lui, l'exercice de ce métier exige trois facteurs clés : expérience, compétence sectorielle et confiance. *«Nous cherchons à optimiser et à pérenniser les transactions que nous proposons, à évaluer les synergies pour trouver le partenaire le mieux adapté.»* Cela suppose d'être capables d'analyser les savoir-faire particuliers développés par chacun. *«Les variétés sont assez nombreuses. Pour un installateur, cela peut être par exemple une compétence particulière à traiter de marchés publics, ou bien à gérer des chantiers en sous-traitance, dans toute la France, ou, au contraire, à n'effectuer des prestations qu'avec ses propres troupes...»*. Selon Claude Brian, la valeur des entreprises du secteur est, en général, comprise entre 20 % et 50 % d'un chiffre d'affaires, hors trésorerie, et bien sûr liée au résultat net. *«La vérité dans cette fourchette, apparaît au moment de la transaction. Pour la finaliser, il faut que le vendeur et l'acheteur aient compris de quoi il est réellement question. Le vendeur veut toujours cher de son entreprise par nature : il doit aussi reconnaître ses éventuelles faibles-*

ses. Et l'acheteur doit prendre conscience des qualités qui font la valeur de ce qu'il achète. L'erreur, pour évaluer une entreprise, consiste à se baser sur un seul indice.»

Les acteurs du conditionnement d'air sont très éclatés, et peu représentent une part de marché importante. Par ailleurs, des donneurs d'ordre nationaux sont apparus, les réglementations sont plus complexes, ainsi que les questions sociales. Dans ces conditions, rien d'étonnant à ce qu'une concentration soit en cours. *«Le dynamisme de ce marché en fait tout l'intérêt. Pour nous, c'est l'opportunité d'accomplir un travail de structuration qui vise à conserver les savoir-faire et accroître l'efficacité de la réponse technologique et service-client. Certains sont déjà à la manœuvre et peuvent être conseillés»,* constate Claude Brian. Mais, puisque le marché se concentre, qu'elle est la place qui restera pour les PME ? *«Cette question n'a pas de réponse. Le marché évolue sans cesse entre deux hypothèses. La première est celle d'un marché complètement capté par des acteurs nationaux mais qui ne pourront cependant pas se passer de toutes petites structures locales d'appui. Dans la deuxième, les grands groupes n'ont pas le succès escompté aux yeux de leurs clients. Et dans ce cas, ces derniers donneront toujours sa chance à un fournisseur local de taille moyenne qu'ils connaissent personnellement.»*

Et le spécialiste de conclure : *«L'avenir n'est donc pas écrit mais se construit et c'est l'intérêt du métier de conseil en cession que d'y contribuer.»* **H. H.**



MÉMO

➤ Variété des savoir-faire

➤ Concentration du marché

