



# MANAGEMENT BUY IN\*

## Accès & Elévatique SA

CETTE NEWSLETTER RETRACE L'EXPÉRIENCE DE M. NICOLAS WEINMANN LORS DE LA REPRISE DE LA PME VAUDOISE ACCÈS & ELEVATIQUE SA.

### ACCÈS & ELÉVATIQUE SA

Créée par M. Arnaud Baumgartner et installée depuis 1989 à Crissier, Accès & Elévatique SA est une société spécialisée dans l'élévation de personnes et en particulier la location et la vente de nacelles et plate-formes élévatrices, d'échafaudages, d'échelles et matériel de sécurité pour la construction, l'industrie, les services électriques, de travaux publics et de voirie.

Afin d'assurer la pérennité et le développement futur d'Accès & Elévatique SA, M. Arnaud Baumgartner a décidé de faire appel à pme-successions.ch pour vendre sa société, après 30 ans d'engagement. Dimension SA est intervenue en proposant M. Nicolas Weinmann, ancien directeur de Gétaz-Miauton SA (distribution de matériaux et produits pour l'habitation et la construction), pour la reprise d'Accès & Elévatique SA.



#### INTERVIEW DE M. NICOLAS WEINMANN, REPRENEUR

#### Quelles ont été vos motivations à reprendre l'entreprise Accès & Elévatique SA ?

Premièrement, durant ma réflexion de changement de cap dans ma vie professionnelle, je mettais dans la balance les avantages et inconvénients de reprendre une direction d'entreprise ou de commencer un nouveau challenge en reprenant une entreprise en tant que propriétaire.

Intéressé par un nouveau défi, je voulais faire fructifier mes compétences, mon expérience, mon réseau et mes connaissances du tissu économique local pour le développement d'une PME du secteur de la construction.

Pour trouver une entreprise, j'en ai parlé autour de moi et c'est M. Romy de Dimension SA qui m'a mis en relation avec M. Meyer de pme-successions.ch. J'ai saisi cette opportunité et, paradoxalement, cela a été le premier dossier que l'on m'a présenté. J'ai souhaité en connaître davantage sur ce domaine d'activité et en analysant cette entreprise, j'ai décelé un potentiel de développement notamment dans le conseil à la clientèle pour trouver des solutions adéquates à leurs besoins.

\*Le MBI est l'acronyme de « Management Buy In » qui désigne la reprise d'une entreprise par un ou plusieurs dirigeants externes à l'entreprise.

## Comment s'est passé la rencontre avec le vendeur, Monsieur Baumgartner ? En combien de mois s'est réalisée la transaction ?

Lors de ma première visite dans la société en mai 2018, c'était la première fois que je rencontrais M. Baumgartner. Nous avons eu un bon contact et avons appris à faire connaissance mutuellement. Il m'a présenté l'entreprise et son activité. Puis, des rencontres se sont organisées successivement et différents échanges ont eu lieu permettant ainsi de progresser dans le processus d'acquisition et vente de l'entreprise. Ce chemin a été parcouru en différentes étapes en passant par une due diligence effectuée en août 2018 pour établir une offre, puis le passage aux négociations contractuelles, afin de conclure un contrat en fin d'année permettant d'aboutir à la reprise officielle au 1<sup>er</sup> janvier 2019.

Afin d'assurer la transition auprès des collaborateurs, clients et fournisseurs, Monsieur Baumgartner m'accompagne sur une période de six mois en 2019 ce qui me permettra aussi de bénéficier de ses connaissances des produits.

## Quels sont les conseils que vous apporteriez à un repreneur dirigeant ?

Nous entendons toujours que 70'000 entreprises sont à transmettre, mais il a été difficile de trouver lesquelles. Par conséquent, je recommanderai vivement de faire appel à des professionnels qui ont un réseau important pouvant mettre en relation les acheteurs et vendeurs, ce que Dimension SA m'a apporté en me mettant en relation avec pme-successions.ch qui avait le mandat de vente.

En tant qu'acquéreur, il a été nécessaire de définir les critères d'acquisition pour réussir une reprise et, selon moi, il ne faut pas sortir complètement du domaine connu par l'acquéreur tant au niveau du business que de la région géographique. En effet, il me semble important de se trouver dans la région où nous pouvons activer notre propre réseau pour développer l'entreprise acquise.

Une des étapes importantes a été d'effectuer un business plan solide pour convaincre une banque à m'accompagner dans ce projet, afin d'obtenir le financement nécessaire pour la reprise de la société. Cela a permis de déterminer les moyens à disposition pour mettre en place la structure de l'opération comme illustré ci-contre.

Finalement, lors de la conduite des discussions, il a été fondamental de trouver un équilibre pour déterminer rapidement les objectifs et attentes de l'un et l'autre, tout en construisant une relation de partenariat pour assurer la transition auprès des employés, clients et fournisseurs. M. Baumgartner et moi avons été en mesure de trouver cet équilibre. Enfin nous avons pu bénéficier de l'expérience de M. Meyer de pme-successions.ch dans les négociations et pour la conduite du projet.

