

Dirigeants de PME : comment mettre en œuvre votre stratégie de Croissance Externe ?

Pour un grand nombre de dirigeants de PME ou de PMI, la croissance externe est devenue la stratégie de développement privilégiée. En effet, elle permet d'acquérir rapidement des parts de marchés supplémentaires.

DISCERN Partners, dirigée par Françoise Louvel, accompagne ces dirigeants, souvent très occupés par le quotidien et peu disponibles pour cette démarche proactive. DISCERN Partners utilise une méthodologie innovante d'approche directe sur « le marché caché ».

Présentez-nous votre société ?

DISCERN Partners est une société de Conseil en Acquisitions d'entreprises, spécialisée dans l'accompagnement de repreneurs d'entreprise, tant personnes morales que personnes physiques. Indépendante de tout groupe bancaire, industriel ou commercial, DISCERN Partners intervient en France, auprès des repreneurs, dans tous les secteurs d'activité, pour les PME et PMI. DISCERN Partners accompagne ses clients, depuis sa création, sur des transactions dont la valorisation varie entre 1 et 10 M€.

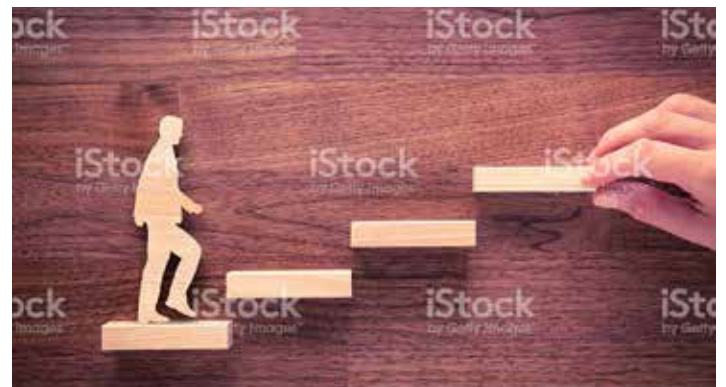
Quelles sont vos spécificités ?

Discern Partners n'est pas un intermédiaire en fusion/Acquisitions, et nous n'avons pas de mandats de cession. Au contraire, notre spécificité est de partir du projet de chacun de nos clients, et de l'accompagner d'une façon très « sur-mesure » sur ses attentes très personnalisées. Nous approchons les sociétés sur le « marché caché », c'est-à-dire, auprès de sociétés qui correspondent

pleinement aux critères de recherche de nos clients, même si elles ne sont pas encore en vente. Ceci nous permet aussi d'être en amont d'une décision de cession, et d'être les premiers, avec une vraie légitimité de nos clients, en évitant la concurrence ce qui permet un climat de négociation plus serein. Nous intervenons en 3 étapes : la première est l'écoute et l'analyse des motivations du dirigeant : compré-

« Grâce à notre méthodologie innovante, nous obtenons un taux de retour de 10 % à 20 % alors que nous sommes sur le marché caché »

hension de l'entreprise, son environnement, son marché, sa clientèle, ses perspectives de développement. Cela nous donne un premier discernement des priorités de cibles potentielles. La seconde étape comprend la création du cahier des charges des cibles potentielles définies ensemble, la sélection des sociétés prioritaires et envois de



courriers confidentiels. Elle est aussi et surtout complétée par une approche directe téléphonique très confidentielle, et jusqu'à une mise en relation avec ces dirigeants. Cette rencontre est déterminante par le « feeling » et le climat de confiance entre le repreneur et « le potentiel cédant » en veille. En effet, la reprise est avant tout une aventure humaine. La troisième étape est l'accompagnement jusqu'au closing.

Quelle est votre valeur ajoutée ?

Notre vraie valeur ajoutée est de s'adapter à la demande personnalisée de chaque client et de faire des recherches très ciblées, ajustées à ses besoins spécifiques, de façon confidentielle. Nous avons systématiquement, quel que soit le secteur d'activité, un taux de retour de 10 % à 20 % de sociétés intéressées pour rencontrer notre client, à titre confidentiel, alors

qu'elles ne sont pas encore à vendre, et ce, grâce au travail fourni en amont en étape 1, et à la légitimité du profil de notre client.

Pourquoi vos clients vous choisissent ils ?

Pour notre réactivité, notre écoute, notre méthodologie éprouvée et notre taux de succès. En effet, le cycle complet des 3 étapes s'effectue sur une période de moins d'un an, et très souvent, nous trouvons plusieurs cibles en moins de trois mois qui permettent de faire plusieurs acquisitions successives ! C'est aussi parce que nous sommes des experts passionnés, avec la mise à disposition d'une équipe pluridisciplinaire pour chaque client composée d'un coach certifié professionnel, d'un expert en recherche de cibles et d'un expert en négociation financière, en lien avec un avocat et un expert-comptable.

EN BREF :

DISCERN Partners a été créée en 2010 par Françoise Louvel pour accompagner de façon très personnalisée les repreneurs, personnes morales ou physiques, dans le discernement de leur développement professionnel et à chaque étape de leur projet. Qu'il s'agisse de dirigeants de PME, PMI, de repreneurs individuels, ou même de DRH et Cadres pour des coaching en Discernement de carrières pour leurs salariés, ou pour des outplacements spécialisés en reprise d'entreprise, DISCERN Partners s'adapte à chaque client de façon personnalisée.

Site internet : www.dpartners.fr
Contact : flovel@dpartners.fr