

Success Story: Vente de l'entreprise CADSchool atc. Sàrl



FACTS & FIGURES

119
personnes intéressées

6
acheteurs potentiels

11 mois
durée du mandat

DIRECTION D'ENTREPRISE : L'UNION FAIT LA FORCE

PORTRAIT D'ENTREPRISE

SECTEUR:	Institut de formation continue
CRÉATION:	1998
NOMBRE D'EMPLOYÉS :	18 collaborateurs (2 associés inclus)
CHIFFRE D'AFFAIRES :	CHF 2.3 Mio (2016)
EMPLACEMENT:	Canton de Genève

HISTOIRE DE L'ENTREPRISE

L'entreprise CADSCHOOL s'est positionnée depuis le début de son existence sur un marché de niche dans le domaine de la formation continue. C'est en unissant leurs compétences complémentaires, Mme Maiwand Deluz en tant qu'architecte et M. Deluz en tant que gestionnaire financier, que les associés ont créé cette entreprise en 1998. La palette de prestations englobe divers cours visant l'apprentissage et/ou le perfectionnement liés à l'utilisation de logiciels professionnels. L'activité a été lancée par la dispense de cours de conception assistée par ordinateur (CAO) sur le logiciel AutoCAD. Au fil des ans, le programme de formation s'est continuellement développé de manière cohérente afin de proposer une offre complète suivant une logique de formation calquée sur les besoins du marché. Le concept de CADSCHOOL s'adresse particulièrement bien aux personnes en réinsertion professionnelle (personnes au bénéfice de l'assurance chômage, de l'assurance

COMPTE-RENDU DE LA TRANSACTION

« Mes compétences sont plutôt dans la direction d'entreprise et le management. J'ai donc cherché une société à reprendre ayant une taille critique et me permettant d'utiliser mes compétences. »

Cédric Millioud,
nouveau propriétaire
CADSCHOOL

invalidité ou de l'aide sociale). Le but étant de faciliter le retour à une activité professionnelle à ces personnes dépendantes financièrement d'institutions publiques fédérales ou cantonales. En parallèle, CADSCHOOL accueille également des apprenants salariés ou indépendants qui souhaitent renforcer leurs compétences. La plupart du temps, il s'agit d'entreprises ou organisations qui sollicitent CADSCHOOL pour des formations sur-mesure intra- ou inter-entreprises pour leurs collaborateurs/trices.

Pour des questions d'âge, M. Deluz et Mme Maiwand Deluz ont commencé à songer à la transmission de leur entreprise de manière anticipée. Rapidement, ils ont constaté que ni leurs enfants ni leurs collaborateurs ne s'avéraient être de potentiels repreneurs. Une première démarche a été engagée par les associés. Des échanges ont eu lieu avec un acquéreur potentiel, sans que cela ne mène à une transaction. M. Deluz et Mme Maiwand Deluz ont rapidement constaté qu'il fallait être accompagnés par un professionnel : « être partie prenante et négociateur en même temps était une position presque impossible à tenir » constate M. Deluz.

Dès lors, une mise en vente par le biais de Business Broker a été engagée. Suite à la rencontre de divers candidats, la mise en relation avec l'acquéreur final, M. Millioud, a rapidement satisfait chacune des parties. Un bon feeling interpersonnel, des discussions transparentes et constructives ainsi qu'une vision commune ont permis de mener les démarches de manière efficace. Le timing était optimal pour tous. M. Millioud nous confie : « J'avais l'impression d'avoir fait le tour dans mon poste de directeur financier dans une société du domaine immobilier et j'avais envie de devenir mon propre patron. La quarantaine bien entamée, il était temps de me mettre activement à la recherche d'une société à reprendre ». Un dossier complet et un modèle d'affaire cohérent ont déclenché le coup de cœur auprès de l'acquéreur. De plus, des éléments financiers solides ont permis d'obtenir un financement bancaire, qui était l'élément clé dans la réussite de la transaction.

A la mise en place de la phase de Due Diligence, les deux parties étaient dans un état d'esprit constructif en vue d'aboutir à une transaction réussie. Ainsi, chacun a fait les efforts nécessaires de son côté. M. Deluz relate : « Il s'agit de fournir toutes les informations demandées de la manière la plus juste et honnête possible, de ne pas esquiver les questions qui gênent mais de les affronter en toute transparence. Et, bien sûr, de poursuivre son management comme si on allait être nous-même les repreneurs ! ». De son côté, M. Millioud tire également son constat : « Il est important de faire sa propre analyse de la société et de ne pas simplement déléguer entièrement cette étape à un spécialiste ».

« Le plus gros défi fut de mener conjointement la direction et le développement de la société ainsi que le processus de vente avec tout ce qu'il requiert : justificatifs, analyses complémentaires, statistiques, due diligence, etc. »

Jean-Bernard Deluz,
ancien propriétaire
Cadschool

Outre le financement bancaire, l'aspect de la collaboration future a été crucial dans la conclusion de cette transmission. En effet, Mme Maiwand Deluz endosse un rôle clé dans la conception du modèle d'affaire. De par sa formation initiale d'architecte, elle connaît parfaitement les besoins en compétences du marché. De plus, ses relations étroites avec les institutions publiques qui répertorient les formations de CADSCHOOL dans leurs catalogues de prestations dédiées aux personnes en réinsertion professionnelle sont indispensables à la bonne marche des affaires de l'école. N'ayant pas encore atteint l'âge de la retraite et étant toujours pleine de motivation et d'idées de développement, son souhait initial était de trouver un repreneur lui permettant de continuer son activité à ses côtés. Pour M. Millioud, qui a tout de suite identifié la valeur ajoutée de Mme Maiwand Deluz, la poursuite de l'activité de l'associée était une condition sine qua non au rachat de l'entreprise.

C'est ainsi que M. Millioud reprend la propriété de l'entreprise et assure la direction en étroite collaboration avec la co-fondatrice Mme Maiwand Deluz. Une mise en commun de leurs compétences complémentaires permet de poursuivre le développement de l'entreprise tout en garantissant le haut niveau de qualité des formations. De nouveaux cursus de formation vont progressivement être mis en place pour compléter régulièrement l'offre de CADSCHOOL.

L'expérience de Business Broker démontre qu'un bon nombre de PME sont détenues et gérées par plus d'un propriétaire. Cela peut accroître la complexité du processus, notamment en raison de potentielle divergence d'intérêt et de l'aspect émotionnel que cela implique. Lors de la transmission de ce type de société, il est donc primordial d'identifier dès le départ les objectifs de chacune des personnes afin de mener un processus adéquat permettant de viser une solution optimale. Dans le cadre de la remise de CADSCHOOL, la sortie de M. Deluz et la poursuite de la collaboration avec Mme Maiwand Deluz étaient clairement communiquées dès le départ. Et cette constellation a d'ailleurs répondu à une exigence de la part du repreneur. M. Deluz soulève : « Notre plus grande satisfaction est d'avoir trouvé le repreneur qui convenait parfaitement. ».



Une entreprise du Groupe Raiffeisen

Business Broker AG |
Voie du Chariot 7 | CH-1003 Lausanne
T +41(0)21 823 06 06 | F +41 (0)21 823 06 07
www.businessbroker.ch