

La reprise d'entreprise: pourquoi faire ?

Parmi les questions de base que doivent se poser les candidats repreneurs, une nous paraît essentielle : **quel est l'objectif de mon projet de reprise à moyen ou long terme ?**

Parmi les objectifs possibles, nous pouvons distinguer :

Objectif « Patrimoine » : Le repreneur souhaite développer, et réaliser son capital en fin de vie professionnelle. **Élément clé du projet** : potentiel de développement à moyen / long terme.

Objectif « Revenus » : Le repreneur souhaite reprendre une société susceptible de lui assurer un niveau de vie confortable rapidement. **Élément clé du projet** : rentabilité immédiate importante de la cible.

Objectif « build up » : Le repreneur envisage de créer un mini groupe par croissance externe à partir d'une première acquisition, parfois modeste.

Élément clé du projet : existence de gisements de CA au sein de la cible permettant de financer la croissance externe sur une activité se prêtant à build up.

Objectif « revente » : Le repreneur est dans une approche spéculative consistant à revendre la société cible avec plus value à court ou moyen terme. **Élément clé du projet** : nécessité pour le repreneur de faire mieux que le cédant pour réaliser une bonne opération en sortie, de par la corrélation valorisation / performances. Etre du métier est souvent indispensable.

Répondre à cette problématique d'objectif permet de réaliser un premier cadrage efficace du projet.

Edito

Voici la nouvelle édition de la Lettre Althéo, qui vous donne accès régulièrement à une sélection d'opportunités d'affaires.

Le taux de chômage a dépassé les 10 %, les stratégies des grands groupes consistent à se recentrer, à externaliser et à se séparer parfois de tops managers.

Tout ceci incite bon nombre de cadres en milieu de parcours professionnel à envisager la reprise d'entreprise comme une solution alternative au salariat.

Ce phénomène intensifie la concurrence sur un marché où la pénurie de dossiers se fait cruellement sentir dans tous les secteurs d'activités.

Bonne lecture.

Thierry LAMARQUE
Président

Les opportunités



PRODUITS ALLUME FEU

Réf. : TL 2250
Région : ILE DE FRANCE

Chiffre d'affaires : 5.000 K€.
Effectif : 5 personnes.
Résultat d'exploitation : 8,5%.
Fabrication par sous traitance et négoce de produits allume feu, produits de nettoyage, barbecue et insert, briquets allume-feu.
Spécialisation en marque de distributeur et premier prix.
Clientèle : distribution alimentaire (GSA) hypermarchés et supermarchés.
Pas d'endettement.
Type d'opération : CESSION pour départ à la retraite de l'un des deux actionnaires dirigeants.
Valeur de la négociation : A déterminer.

TRANSPORTEUR ET COMMISSIONNAIRE

Réf. : TL 2249
Région : ILE DE FRANCE

Chiffre d'affaires : 3.600 K€.
Effectif : 20 personnes.
Résultat net : 140 K€.
Commissionnaire en transports spécifiques.
95 % du CA réalisé dans le cadre d'échange bilatéral de marchandises entre la France et l'Allemagne.
Qualité du service. Flexibilité, sérieux.
Excellentes marges, gestion saine.
Très bonne organisation et suivi du personnel.
L'entreprise possède sa propre flotte avec ses propres chauffeurs.
Type d'opération : CESSION TOTALE pour départ à la retraite
Valeur de la négociation : 1.600 K€.

COMMUNICATION

Réf. : TL 2251
Région : MOITIE SUD
TRANSFERABLE

Chiffre d'affaires : 1.100 K€.
Effectif : 180 K€ de CA par collaborateur.
Résultat net : 200 K€.
Société de conseil en stratégie et communication.
Marché national en forte progression.
Clients de première catégorie. Réseau d'agences en cours de développement.
Trésorerie importante.
Siège transférable.
Type d'opération : CESSION TOTALE.
Valeur de la négociation : 1.750 K€.

MECANIQUE GENERALE

Réf. : TL 2253
Région : BOURGOGNE

Chiffre d'affaires : 5.000 K€.
Résultat net : 314 K€.
Effectif : 48 personnes.
Mécanique de précision, en tournage, fraisage, décolletage, rectification, mécano soudure de pièces de petites, moyennes ou grandes séries.
Groupe de 2 SAS et d'une SCI.
Clients : grands donneurs d'ordre du secteur ferroviaire, remontées mécaniques, électronique, poids lourds. 2 sites : 3000 M² de terrain et 1150 M² de bâtiments pour l'un, 8000 M² de terrain et 1200 M² de bâtiments pour l'autre.
Rentabilité, carnet de commandes, qualité et fidélité des clients. Qualité de fabrication.
Type d'opération : CESSION TOTALE.
Valeur de la négociation : 6 M€, incluant trésorerie.

Les opportunités



CLIMATISATION & CHAUFFAGE

Réf. : TL 2252

Région : COTE D'OR

Chiffre d'affaires : 700 K€.

Effectif : 7 personnes, 1 apprenti.

Résultat net : 63 K€.

Installation de chauffage dans des habitations individuelles neuves et de climatisation dans des entreprises industrielles, commerciales ou artisanales.

Clients : particuliers prescrits par des architectes pour le chauffage, entreprises pour la climatisation.

Qualité de l'équipe, image de l'entreprise, croissance permanente par la réputation.

Rentabilité des chantiers.

CA récurrent.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : 400 K€.

MOULES POUR PLASTURGIE

Réf. : TL 2245

Région : AUVERGNE

Chiffre d'affaires : 2.100 K€.

Effectif : 22 personnes.

Résultat net : 805 K€.

Etude (BE interne) et fabrication de moules pour l'injection de matières thermoplastiques et thermodurcissables.

Moules pour pièces techniques et moules de surmoulage. Travaux de contrôle tridimensionnel.

Clients : nationaux composés d'industriels de divers secteurs : automobile, emballage, cosmétique, médical,...

850 M² de locaux sur un terrain de 2700 M².

Equipement complet : DAO, FAO, tours (dont CN), fraiseuses, machines pour travaux d'électroérosion, rectifieuses, postes à souder.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : A déterminer.

FORMATION

Réf. : TL 2236

Région : EST

Chiffre d'affaires : 1.400 K€.

Effectif : 20 équivalents temps plein.

Résultat net : 83 K€.

Formation professionnelle linguistique (26 langues enseignées).

Plus de 25000 heures de formation dispensées.

Leader dans l'Est de la France (4 sites de production, 2 antennes).

Développement prévu en France et à l'étranger.

Clientèle : PME / PMI, grands comptes, sociétés internationales. Taux de renouvellement de plus de 80%. Méthodologie et pédagogie innovante,

dynamisme commercial, qualité des intervenants. Forte croissance, image de marque de très haute qualité.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : A déterminer.

MECANIQUE

Réf. : TL 2237

Région : CENTRE

Chiffre d'affaires : 1.097 K€.

Effectif : 9 personnes.

Résultat net : 70 K€.

Mécanique générale et de précision.

Aéronautique, outillage, machines spéciales, petites et moyennes séries.

Tous travaux de mécanique de précision, tour, fraisage conventionnel et numérique,

ajustage et montage d'ensembles

mécaniques, électromécaniques, médical, mesure.

ISO 9002.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : A déterminer.

Les opportunités



TRAVAIL DU TUBE, DE LA TOLE

Réf. : TL 2240

Région : CENTRE

Chiffre d'affaires : 4.500 K€.

Effectif : 52 personnes.

Résultat net : 160 K€.

Société spécialisée dans le travail du tube et de la tôle.

Tube : cintrage, formage, écrasement, poinçonnage, contrôle tridimensionnel.

Tôle : découpe, emboutissage, pliage.

Produits finis : assemblage par soudure, dégraissage, phosphatation 5 étages, poudrage époxy et polyester, montage, emballage.

Conception, réalisation de tous prototypes.

Clients : automobile, loisirs, motoculture, hydraulique, mobiliers tubulaires,...

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : A déterminer.

MATERIEL DE LOISIRS

Réf. : TL 2248

Région : POITOU-CHARENTES

Chiffre d'affaires : 3.600 K€.

Effectif : 18 personnes.

Résultat net : 160 K€ retraité.

Vente, maintenance et réparation de tous matériels de loisirs (tondeuses, motoculteurs, tronçonneuses, quads).

N° 1 sur son département.

2 points de vente.

Forte image de qualité, marge supérieure à la moyenne de la profession.

Potentiel de développement et de profit grâce à extension de secteur proposée par les fabricants.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : 1.500 K€.

MECANIQUE GENERALE

Réf. : TL 2238

Région : CENTRE

Chiffre d'affaires : 6.934 K€.

Effectif : 47 personnes.

Résultat net : 551 K€.

Usinage de précision, décolletage.

Usinage et montage de sous ensembles petites ou moyennes séries.

Outil de production complet et performant avec parc de machines robotisées à commande numérique.

Clientèle : médical, équipement industriel, freins, matériel de levage, machines agricoles,...

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : A déterminer.

MATERIEL VITICOLE, AGRICOLE

Réf. : TL 2247

Région : POITOU-CHARENTES

Chiffre d'affaires : 1.650 K€

Effectif : 4 personnes.

Résultat courant avant impôt : 110 K€.

Vente et réparation de matériel viticole et agricole.

Image de sérieux. Positionnement haut de gamme (exclusivité marques européennes). L'entreprise sélectionne sévèrement ses clients en fonction de leur solvabilité et de leur taille.

Type d'opération : CESSION TOTALE pour départ à la retraite.

Valeur de la négociation : 1.000 K€ hors immobilier.

Rencontre avec

Philippe Seugé
Président Directeur Général de SQI

« J'ai créé SQI avec un associé en 1990.

Aujourd'hui SQI intervient dans 3 domaines d'activités : l'intégration de progiciels, l'infogérance et l'édition de logiciels. SQI compte 15 salariés et réalise plus de 1,6 M€ de CA.

Fort d'une rentabilité nette à 2 chiffres, je souhaitais accroître mes parts de marché en réalisant une opération de croissance externe.

C'est ainsi que j'ai confié à **Althéo**, début octobre 2004 une mission de recherche de cibles de 3 mois sur la base du cahier des charges que nous avons élaboré.

Dans la durée de la mission **Althéo** m'a communiqué 10 dossiers.

Thierry Lamarque nous a également accompagné en négociation auprès d'un chef d'entreprise avec lequel nous avons déjà initié des contacts.

En fin de mission plusieurs dossiers restaient actifs. **Althéo** a effectué à nos côtés une analyse de ces dossiers ainsi que des calculs de valorisation.

Notre choix s'est porté sur une société d'infogérance qui présentait pour nous un réel potentiel de synergie.

6 mois après le début de cette mission, nous venons de finaliser le rachat de cette société, et je conserve des contacts avec d'autres chefs d'entreprises approchés pour de futures actions. »

Focus

Grandes écoles : la transmission
d'entreprise un sujet d'actualité

Les grandes écoles s'intéressent de près à la transmission d'entreprise.

Après des interventions auprès des clubs entrepreneurs de **XMP**, de **SUPELEC**, de la majeure **HEC Entrepreneurs**, Althéo est intervenue ce mois-ci auprès du club des chefs d'entreprise de **SCIENCES-PO** ainsi qu'auprès du club **ITE-ESSEC**.

Des présentations sont également prévues prochainement à **CENTRALE PARIS**, à **l'ESCP** et au **Clénam**.

Un point commun caractérise toutes ces interventions : un nombre croissant de managers confirmés, intéressés par la reprise d'entreprise.

Une problématique y est évoquée de façon récurrente par les candidats à la reprise :
où trouver de bons dossiers ?