

## Bonnes affaires : la pêche doit se faire en amont.

Après quelques mois de recherches infructueuses, les repreneurs aboutissent aux constats suivants :

- Il existe beaucoup moins d'affaires à reprendre que ce que la presse affirme, surtout pour des structures de plus de 10 salariés.
- Les bons dossiers sont rares.
- Ce qui est rare est cher : les entreprises à céder sont souvent survalorisées.
- La concurrence est rude entre repreneurs : 5 à 10 repreneurs pour un cédant en Ile de France.

Les repreneurs comprennent rapidement que le « sourcing » constitue le nerf de la guerre des projets de reprise. Alors, où et comment se procurer de bons dossiers ?

Le « où » appelle une réponse assez simple : indiscutablement en amont du marché de la reprise, auprès des experts-comptables, banquiers, avocats d'affaires, qui interviennent très tôt dans le processus de cession.

Mieux encore : auprès des cédants eux-mêmes.

L'obtention de dossiers ne peut alors se faire que par approches directes difficiles à réaliser pour un repreneur individuel de par l'atomisation extrême de ce marché amont (15 000 experts comptables en France, plus encore d'avocats,...).

**Althéo** est devenu en quelques années le **leader du conseil repreneur**, spécialisé en ... recherche de cibles par approches directes.

## Edito

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

En ce début d'année, nous vous adressons nos meilleurs vœux de santé et de réussite.

Nous espérons que 2006 verra la concrétisation de votre projet de reprise d'entreprise.

A ce titre nous tenons à féliciter 2 de nos clients qui viennent d'effectuer leur closing dans des délais records (voir témoignage en dernière page).

Et puisque l'heure est au bilan, voici les réalisations d'Althéo en 2005 :

- **40 missions menées,**
- **3000 chefs d'entreprises,**
- **contactés par téléphone,**
- **1500 repreneurs en base de données,**
- **600 entretiens annuels avec des repreneurs individuels.**

Excellente année et bonne lecture.

Thierry LAMARQUE  
**Président**

# Les opportunités



## ELECTRICITE, RESEAUX, TELECOMS

Réf. : TL 2305

Région : ILE DE FRANCE

**Chiffre d'affaires** : 2.500 K€.

**Effectif** : 29 personnes.

**Résultat net** : 130 K€.

**Groupe de 2 sociétés d'installation et de maintenance d'équipements électriques, de réseaux et de Télécoms.**

25% de CA récurrent, 600 clients sous contrat. Société N°1 (Réseaux et Télécoms), solutions de communication pour les PME (internet, téléphonie, multimédia, informatique, sécurité d'accès). Maîtrise des technologies de téléphonie sur IP, Wi-fi, fibre optique.

Société N°2 (Téléphonie professionnelle et électrique). Services aux entreprises et aux administrations. 35 ans d'expérience.

**Type d'opération** : CESSION TOTALE.

**Valeur de la négociation** : A déterminer.

## GARDIENNAGE

Réf. : TL 2306

Région : ILE DE FRANCE

**Chiffre d'affaires** : 9.000 K€.

**Effectif** : 12 personnes + 170 agents de sécurité.

**Groupe de 2 activités de gardiennage.**

Prestations de services de sécurité (gardiennage, surveillance humaine, collecte de fonds, audit et conseil en sécurité).

Complémentarité des activités.

90% du CA récurrent avec plus de 30 clients sous contrat.

Plate-forme idéale pour une stratégie de build-up.

Forte croissance des 2 entreprises.

**Type d'opération** : CESSION TOTALE.

**Valeur de la négociation** : A déterminer.

## PRET A PORTER

Réf. : TL 2307

Région : MONACO et MAROC

**Chiffre d'affaires** : 3250 K€.

**Effectif** : 10 personnes à Monaco, 147 personnes au Maroc.

**EBE** : 304 K€ (Monaco), 181 K€ (Maroc)

**Groupe de 2 sociétés de conception et distribution de prêt-à-porter haut de gamme.**

Clients : distributeurs.

La marge commerciale ressort à 44% du CA (Monaco).

Entreprise en forte croissance, situation géographique favorable avec optimisations fiscales possibles.

Accompagnement du cédant.

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

**Valeur de la négociation** : 2900 K€.

## VENTE DE CAMPING-CARS

Réf. : TL 2308

Région : MIDI-PYRENEES

**Chiffre d'affaires** : 10.000 K€.

**Effectif** : 20 personnes sur 2 sites.

**Rentabilité nette** : de l'ordre de 5%.

**Vente de camping-cars neufs et d'occasion et accessoirement de caravanes et de mobile homes.**

350 véhicules vendus.

Concessionnaire de 6 marques de véhicules de loisirs.

Croissance historique du CA : +12% en 2003, +4% en 2004, +66% depuis 2001.

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

**Valeur de la négociation** : 5.400 K€.

# Les opportunités



## INFORMATIQUE

Réf. : TL 2303  
Région : LYON

**Chiffre d'affaires** : 2.400 K€.

**Effectif** : 10 personnes.

**Fonds propres** : 370 K€.

**Société d'informatique.**

Distribution de produits réseaux et sécurité informatique (85%), installation et audit (10%), support et maintenance (5%).

Clients : grands comptes et PME-PMI.

Autonomie managériale, solidité financière, potentiel de déploiement d'une dimension service.

Absence de dépendance clients.

**Type d'opération** : CESSION TOTALE.

**Valeur de la négociation** : inférieure à 1.500 K€.

## NEGOCE

Réf. : TL 2300  
Région : MOITIE SUD

**Chiffre d'affaires** : 7.000 K€.

**Effectif** : 35 personnes.

**Résultat net** : 400 K€.

**Négoce de pneumatiques.**

Clientèle : essentiellement professionnelle. Part de marché significative sur sa zone de chalandise.

Points forts : notoriété, organisation, outil de production.

**Type d'opération** : CESSION TOTALE.

**Valeur de la négociation** : A déterminer.

## AGRO-ALIMENTAIRE

Réf. : TL 2301  
Région : NORMANDIE

**Chiffre d'affaires** : 1.436 K€.

**Effectif** : 13 personnes.

**Fonds propres** : 660 K€.

**Pisciculture, salmoniculture.**

Clientèle : centrales d'achats en France et à l'étranger.

4 sites de production en Normandie.

Plus de 80 ans d'expérience, position de leader sur sa région, grande notoriété.

Personnel technique stable et qualifié.

Société gérée par 2 dirigeants, prenant 2 salaires.

**Type d'opération** : CESSION TOTALE.

**Valeur de la négociation** : 1.450 K€ (dont 1200 K€ d'immobilier).

## BTP

Réf. : TL 2302  
Région : MIDI PYRENEES

**Chiffre d'affaires** : 4.900 K€.

**Fonds propres** : 1.200 K€.

**Résultat net** : 370 K€.

**Construction de logements.**

Clientèle : Sociétés d'économie mixte, promoteurs.

2 terrains de 3500 M2 et 2775 M2, 1500 M2 bâtis.

Faible concurrence.

Implantation régionale

**Type d'opération** : CESSION TOTALE.

**Valeur de la négociation** : 2.800 K€.

## Rencontre avec

Patrick Dion  
Président de Deal Elec

## Comment reprendre une entreprise en 3 mois ?

« Diplômé de Sup télécom, je suis entrepreneur depuis les années 90. J'ai en effet crée, développé et acheté des entreprises dans le domaine des équipements domotiques, de la vidéo et de la sécurité. J'ai par la suite revendu le groupe que j'avais constitué.

Depuis plusieurs mois, je cherchais à acquérir une entreprise dans le domaine des technologies de réseaux en Ile de France.

En septembre dernier, j'ai assisté à une conférence, organisée par le Clénam sur le sujet de la reprise d'entreprise.

Althéo y assurait une présentation, avec le témoignage d'un client présentant son parcours de repreneur. Grâce à Althéo, il avait repris une entreprise de 7 M€ en moins de 5 mois.

Je me suis pleinement reconnu dans la présentation, et les attentes de ce repreneur.

C'est ainsi que début octobre 2005, j'ai décidé de mandater Althéo pour m'accompagner sur mon projet de reprise.

Mon cahier des charges clairement établi, nous avons travaillé sur les critères de recherche de cibles.

Sur la base des fichiers communiqués par Althéo, j'ai alors effectué une sélection d'entreprises à approcher.

Les équipes d'Althéo se sont mises au travail, et après quelques semaines, je recevais les premiers dossiers à étudier.

Althéo a attiré mon attention sur l'un d'entre eux, une société de réseaux informatiques et de câblage électrique de 1400 K€ de chiffre d'affaires, qui présentait, aux vues des entretiens de qualification, un intérêt tout particulier.

J'ai très rapidement pris contact avec le cédant.

Le premier rendez-vous est venu confirmer les informations communiquées par Althéo.

J'ai par ailleurs eu un excellent contact avec le cédant. Les événements se sont alors enchaînés très rapidement avec la signature d'un protocole, puis la cession définitive des titres fin 2005.

Je m'étais donné un objectif de 9 mois pour reprendre une entreprise. Le processus aura duré moins de 3 mois.

Le contrat est rempli au-delà de mes espérances ! »

## Focus sur

## Le salon des entrepreneurs

Le salon des entrepreneurs de Paris se tiendra du 1 au 3 février prochain, au Palais des Congrès, Porte Maillot.

Althéo, agréé par la CCIP en qualité d'expert « conseil repreneur », tiendra une permanence sur le stand de la CCIP, le mercredi 1<sup>er</sup> février de 9 H à 14H.