

Comptes et contes.

Beaucoup de repreneurs ont tendance à décliner les opportunités qui leur sont proposées dès lors que le cédant affiche des prétentions hors norme tels que « 1 an de chiffre d'affaires », ou « 10 fois l'EBIT » ou encore « 15 fois le PER ».

Nous conseillons alors à nos clients « de ne pas jeter le manche avant la cognée » !

En effet, les bons dossiers sont rares, et chaque opportunité doit être analysée avec attention. Un grand nombre de raisons peut expliquer une valorisation à priori extravagante; par exemple :

- des actifs significatifs,
- un excédent de trésorerie important,
- des sursalaires dirigeants,
- une activité rare justifiant des multiplicateurs élevés,
- un goodwill particulièrement intéressant (image de marque, licence et brevets, exclusivités diverses, notoriété, récurrence du CA,..),
- des retraitements masqués,
- une politique de défiscalisation agressive consistant à minimiser le résultat courant avant IS.

Comme on le voit, il convient de se méfier des « **recettes de valorisation** ».

Les comptes de l'entreprise ont parfois d'étonnants rapports ... avec les contes de notre enfance. Souvenez vous de Peau d'âne !

Edito

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

Le développement d'Althéo se poursuit.

Un nombre croissant de repreneurs individuels, mais également d'entreprises, nous confie des missions de recherche de cibles, de conseil et d'accompagnement.

Régulièrement sollicités par des repreneurs de province, nous avons initié notre développement en région avec l'ouverture d'**Althéo Ouest** à Nantes.

Althéo Ouest intervient sur les régions Bretagne et Pays de Loire.

Il s'agit là de la première étape d'une implantation nationale dans les grandes villes de France.

Bonne lecture.

Thierry LAMARQUE
Président

Les opportunités



TAILLE DE PIERRE ET DE MARBRE

Réf. : TL 2401

Région : ILE DE FRANCE

Chiffre d'affaires : 3.033 K€.

Effectif : 20 personnes.

Résultat net : 193 K€.

Résultat d'exploitation : 9%

Taille et pose de pierre et de marbre dans le bâtiment neuf (59%) et la rénovation (41%).

Marbrerie (31%), restauration (26%), revêtement extérieur (24%), pierre de taille (16%), pavés (3%).

Clientèle diversifiée : promoteurs, foncières, bureaux d'études et syndicats de copropriétés. Références prestigieuses.

25 ans d'expérience.

Qualifications professionnelles.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : A déterminer.

CONSTRUCTION

Réf. : TL 2402

Région : PAYS DE LOIRE

Chiffre d'affaires : 920 K€.

Effectif : 13 personnes.

Fonds propres : 276 K€

Travaux de maçonnerie générale.

Neuf et rénovation.

80% entreprises et 20% particuliers.

2000 M² de terrain, 400 M² de bureaux.

Forte compétence dans les ouvrages traditionnels.

Entreprise de maçons.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : 440 K€.

CONSTRUCTIONS METALLIQUES

Réf. : TL 2403

Région : PAYS DE LOIRE

Chiffre d'affaires : 5.777 K€.

Effectif : 37 personnes.

Résultat net : 117 K€ consolidés.

Constructions métalliques.

Charpentes métalliques, serrurerie, métallerie, couverture, bardage, isolation.

Travaille essentiellement pour la grande distribution (extensions de magasins).

Couvre tout le grand Ouest.

Très bonne notoriété.

Qualité du positionnement géographique.

Savoir faire des équipes.

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

Valeur de la négociation : A déterminer.

EMBALLAGES EN BOIS

Réf. : TL 2404

Région : PAYS DE LOIRE

Chiffre d'affaires : 8.750 K€.

Effectif : 78 personnes.

Résultat net : 202 K€.

Emballages légers en bois pour l'industrie agroalimentaire.

Leader régional des emballages pour fruits et légumes et produits de la mer.

Bon équilibre du portefeuille clients.

Croissance continue du CA et du nombre d'emballages produits. Renouvellement et entretien régulier du matériel de production.

Veille continue et recherche de qualité.

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

Valeur de la négociation : A déterminer.

Les opportunités



INSTALLATION ELECTRIQUE

Réf. : TL 2405

Région : PAYS DE LOIRE

Chiffre d'affaires : 1.120 K€.

Effectif : 13 personnes.

Résultat net : 70 K€.

Installation et maintenance d'électricité industrielle et tertiaire.

Positionnement régional. Clientèle composée en majorité de « grands comptes ».

Clientèle récurrente.

Structure légère. Fort relationnel client.

Potentiel de développement important.

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

Valeur de la négociation : 724 K€.

NEGOCE TEXTILE

Réf. : TL 2406

Région : LYON

Chiffre d'affaires : 1.700 K€.

Effectif : 8 personnes.

Résultat net : 6 K€.

Négoce d'accessoires de mode.

Importation de Chine exclusivement (bonnets, gants, parapluies, chapeaux, écharpes,...).

Clients : grossistes, revendeurs, centrales d'achat.

Clientèle diversifiée.

Produits non concernés par les quotas à l'importation de Chine.

Type d'opération : CESSION FONDS DE COMMERCE pour départ à la retraite.

Valeur de la négociation : 250 K€ + stocks.

CHIMIE / PLASTIQUE

Réf. : TL 2407

Région : GRAND OUEST

Chiffre d'affaires : 8.255 K€.

Effectif : 35 personnes.

Résultat d'exploitation : 520 K€.

Conception, production et commercialisation de produits techniques isolants.

Multiplés applications : bâtiment, automobile, bagagerie, textile, chaussures, mobilier de bureau, matériaux composites,.... Leader Français, présence à l'international (Europe, Asie, Amériques). Activité de niche peu concurrentielle. Technologie très développée, brevets. Outil de production récent et performant. Situation financière saine.

Entreprise structurée techniquement et commercialement.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : A déterminer.

SERVICES

Réf. : TL 2408

Région : SUD OUEST

Chiffre d'affaires : 3.000 K€.

Effectif : 20 personnes.

Résultat net : 353 K€.

Fonds propres : 1210 K€.

Activité de cuisine centrale avec liaison froide.

3500 repas journaliers (capacité : 6500).

Clientèle : essentiellement des écoles, sur plusieurs départements.

Agrément CEE.

Excellente localisation géographique. Société bien organisée et bien gérée. Concurrence locale peu significative.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : 3 M€.

Rencontre avec

Marie Fessart
Présidente de Visé Création


« J'exerçais des fonctions de management commercial dans le domaine des arts graphiques. Début 2005, j'ai décidé de réorienter ma vie professionnelle car je ne trouvais plus dans le salariat les satisfactions de mon début de carrière. Accompagnée d'un coach, j'ai pris le temps de définir mon projet professionnel. Assez rapidement, j'ai pris conscience que j'étais attirée par l'entrepreneuriat, et plus particulièrement par la reprise d'entreprise.

N'ayant pas l'expérience de ce processus que tout le monde me décrivait comme long et complexe, j'ai décidé de confier à **Althéo**, en mars 2005, une mission de recherche de cibles et d'accompagnement.

Une première étape a consisté à définir précisément les contours de mon projet (secteurs cibles, types de clientèle, localisation, situation financière,...).

Une fois ma sélection établie, les consultants d'**Althéo** se sont mis en chasse.

Le premier dossier communiqué par Martine Story, une entreprise évoluant dans le domaine des arts de la table, a immédiatement retenu mon attention.

Les premiers contacts avec le cédant et son épouse sont venus confortés mon impression.

Sur les conseils d'**Althéo**, j'ai étudié d'autres dossiers et rencontré d'autres chefs d'entreprises, mais ce premier dossier avait toujours ma faveur.

Thierry Lamarque est alors intervenu à mes côtés lors des délicates étapes de négociation.

C'est ainsi qu'après quelques péripéties et inquiétudes sur le financement de la reprise, j'ai pris la tête de l'entreprise **Visé Création** au mois de janvier 2006. **J'ai ainsi mené l'intégralité de mon projet en 9 mois.** »

Focus sur

Eric Bonnigal - Althéo Ouest
Tél : 06 74 05 53 91


Eric Bonnigal est en charge du développement d'**Althéo Ouest**.

Agé de 51ans, il est titulaire d'une maîtrise de gestion des entreprises (Paris 1 Panthéon – Sorbonne) complétée par une formation de consulting à l'ESCP.

Il a exercé des fonctions de management puis de Direction opérationnelle au sein de grands groupes (Philips, Fruits of the Loom, Varta) il a également pratiqué le conseil, la formation et le coaching de dirigeants.

Eric a rejoint le réseau **Althéo** en mars dernier pour créer et développer **Althéo Ouest**, dont l'implantation couvre les régions Bretagne et Pays de Loire.

Althéo Ouest représente la première étape du développement d'**Athéo** en province.

Les prochaines phases consisteront à déployer **Althéo** en Rhône-Alpes, dans le Nord-Pas-de-Calais, en Paca, dans l'Est et enfin dans le Sud-Ouest.

Si un tel projet vous intéresse, n'hésitez pas à prendre contact avec nous au **01 58 01 12 21**.