

Les difficultés du sourcing.

Les médias parlent de 500 000 entreprises à céder dans les 10 ans, et les repreneurs rencontrent de plus en plus de difficultés à débusquer des entreprises à reprendre.

Comment expliquer un tel décalage ?

Tout d'abord, une mise au point s'impose.

Lorsque les journalistes parlent de ces sociétés à reprendre, ils font avant tout référence aux TPE et fonds de commerce qui constituent plus de 90% des chiffres annoncés.

D'autre part, un certain nombre de raisons expliquent les difficultés croissantes dans le « sourcing » des repreneurs individuels :

- Une conjoncture économique morose générant des dossiers de moins en moins « bancables ».
- Une concurrence accrue par l'arrivée sur le marché de repreneurs de plus en plus nombreux.
- Des PME de plus en plus actives sur le marché de la reprise (professionnalisation des approches de croissance externe, développement du concept de build up).
- Contre toute attente, une baisse importante des transmissions d'entreprises (74 000 en 1982, pour 40 000 seulement en 2002 – source : greffe du Tribunal de Commerce de Paris).

Dans ce contexte, les repreneurs personnes physiques ont tout intérêt à professionnaliser leur démarche de recherche de cibles.

Edito

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

Nous venons de mettre en ligne sur notre site internet www.altheo.com un nouvel outil très pratique à l'usage de tous les repreneurs : **le lexique du Repreneur.**

De A comme Analyse SWOT, à V comme Valorisation d'entreprise, ce glossaire très complet donne la définition d'une centaine de termes spécifiques à la thématique de la reprise d'entreprise.

Ce lexique est très utile pour intégrer le vocabulaire couramment utilisé par les professionnels du secteur.

N'hésitez pas à le consulter.

Bonne lecture.

Thierry LAMARQUE
Président

Les opportunités



MEUBLES METALLIQUES Réf. : TL 2501 Région : ILE DE FRANCE

Chiffre d'affaires : 1.900 K€.

Effectif : 18 personnes.

Résultat net : 10%.

EBE : 19%

Conception et fabrication de meubles métalliques.

Casiers - consignes, armoires vestiaires, armoires universelles de rangement, coffres de sécurité pour chambre de malades.

Clientèle : 80 % de collectivités (santé, éducation, hôtellerie,...),

20% privée : restaurants, salles de spectacles,...

Type d'opération : CESSION DU FONDS DE COMMERCE avec ou sans l'immobilier, pour départ à la retraite.

Valeur de la négociation : A déterminer.

NEGOCE DE MACHINES Réf. : TL 2502 Région : ILE DE FRANCE

Chiffre d'affaires : 5.300 K€.

Effectif : 7 personnes.

Résultat net : 8%

Distribution d'équipements et de machines : mélangeurs, machines de conditionnement et d'emballage.

Clients : grands comptes des secteurs cosmétique, parfumerie, pharmacie, conditionnement.

1300 clients dont 100 actifs.

Clients récurrents.

Fournisseurs : 8 cartes significatives dont 75% d'origine européenne.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : A déterminer.

NEGOCE DE POISSONS Réf. : TL 2503 Région : ILE DE FRANCE

Chiffre d'affaires : 11 M€.

Effectif : 11 personnes.

Capitaux propres : 450 K€.

Distribution de poissons et crustacés en gros et demi-gros.

Clientèle : grossistes, détaillants, restaurateurs, collectivités, centrales d'achats. 10% d'export.

Type d'opération : CESSION TOTALE, IMMOBILIER INCLUS.

Valeur de la négociation : A déterminer.

MIROITERIE - MENUISERIE Réf. : TL 2504 Région : ILE DE FRANCE

Chiffre d'affaires : 900 K€.

Effectif : 10 personnes.

REX : 16%.

Miroiterie et menuiserie aluminium, PVC (stores, fermetures, verandas,...).

Clientèle : 60% de particuliers, 25% bâtiment, 15% administrations.

Base idéale de développement pour build up.

Type d'opération : CESSION DU FONDS DE COMMERCE ET DE L'IMMOBILIER pour départ à la retraite.

Valeur de la négociation : 500 K€ IMMOBILIER INCLUS.

Les opportunités



PHYTOPHARMACIE

Réf. : TL 2505
Région : SUD EST

Chiffre d'affaires : 1.650 K€.

Effectif : 11 personnes.

Fonds propres : 472 K€.

Société de prestations en R&D (phytopharmacie), spécialisée dans l'expérimentation de plein champ.

Clientèle de grands groupes internationaux.

Position enviable sur marché de niche.

Perspectives de développement (diversification).

Gestion saine.

Augmentation de la rentabilité à venir par le départ d'actionnaires.

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

Valeur de la négociation : 1.200 K€.

DETAILLANT DE LUMINAIRES

Réf. : TL 2506
Région : PACA

Chiffre d'affaires : 3.700 K€.

Effectif : 16 personnes.

Fonds propres : 458 K€.

Commerce de détail en luminaires pour particuliers et professionnels.

Clientèle : les grandes surfaces de bricolage en France.

Locaux en région PACA, et en Chine.

Réputation de sérieux et de compétence.

Personnel technique stable et qualifié.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : 1.400 K€.

MECANIQUE DE PRECISION

Réf. : TL 2507
Région : PACA

Chiffre d'affaires : 2.000 K€.

Effectif : 18 personnes.

Fonds propres : 943 K€.

Entreprise de mécanique de haute précision.

Dispose d'un appareil de production de pointe.

Clientèle régulière de grands comptes et de PME francophones et germaniques.

Personnel technique stable et qualifié.

Forte expertise, peu de risque de concurrence avec l'Europe de l'Est ou l'Asie.

Réputation de sérieux et de compétence.

Immobilier estimé à 1 M€.

20 ans d'expérience.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : 3.500 K€.

MEDIA - PUBLICITE

Réf. : TL 2508
Région : LUXEMBOURG

Chiffre d'affaires : 700 K€.

Effectif : 5 personnes.

Résultat net : 80 K€.

Trésorerie : 200 K€.

Agence de création multimédia, marketing, print.

Crée des supports spécifiques et uniques pour chaque client.

Clientèle : banque, assurance, industrie, luxe, cosmétique, services, éducation.

Réputation de sérieux et de compétence.

Parfaite connaissance des clients et de leurs besoins.

Personnel technique stable et qualifié.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : 850 K€.

Rencontre avec

Philippe Commergnat
Président de Artmenui Déco

«Je m'intéressais depuis plusieurs mois à la reprise d'entreprise sans réel succès. En Juin 2005, l'un de mes amis me parla de la méthodologie originale mise en œuvre par **Althéo**. Convaincu qu'une telle expertise pouvait accélérer ma recherche et crédibiliser mon approche auprès des chefs d'entreprises, j'ai décidé de mandater **Althéo** pour m'accompagner dans mon projet.

Ayant occupé des fonctions transversales dans divers secteurs d'activités, le premier travail mené conjointement avec **Althéo** a consisté à cadrer précisément mon projet, et à définir le type d'entreprises que je pouvais capter, les secteurs dans lesquels j'avais une expertise, mais également les activités pour lesquelles j'avais une réelle attirance.

Le travail de sélection et les arbitrages ont été plus longs que ce que je pensais. Cette étape menée à bien, les consultants d'**Althéo** ont commencé leur travail d'approche directe de cibles. Très rapidement, j'ai reçu des dossiers à étudier. Je suis alors passé d'une démarche opportuniste à une démarche réellement ciblée. J'ai rencontré plusieurs cédants, accompagné par Thierry Lamarque, lorsque je le jugeais utile.

Dans la deuxième partie de la mission, j'ai eu un coup de cœur pour une entreprise de menuiserie, disposant d'un modèle économique tout à fait pertinent et d'une structure me permettant d'intégrer une filière dans laquelle je n'avais pas encore d'expertise.

Althéo a travaillé à mes côtés sur la faisabilité du projet, lors des différentes phases de négociation et lors de la recherche de financement.

C'est ainsi qu'après quelques turbulences, **j'ai finalisé en 8 mois le rachat de la société Art Menui Déco** en Janvier 2006, dans un domaine qui me passionne. »

Focus sur

Les conférences Althéo

Nous intervenons régulièrement auprès de groupes de repreneurs, dans les clubs d'anciens de grandes Ecoles : ESCP-EAP, HEC, Supélec, Sciences-Po, ESTP, Clénam, IAE, Essec, Centrale,...

Le planning de nos conférences est en ligne sur notre site Internet (page d'accueil).

Voici quelques un des sujets sur lesquels nous intervenons régulièrement :

- La valorisation d'entreprise
- La lettre d'intention
- Les négociations repreneurs / cédants
- Les fonds d'investissement
- Les stratégies de reprise

Si vous souhaitez organiser une conférence sur le thème de la reprise, n'hésitez pas à nous contacter.