

Actualité

Valorisation et prix

« La valeur se calcule, le prix se constate »

Cette maxime n'a jamais pris autant de sens que dans la période actuelle qui se caractérise par des prétentions parfois déraisonnables des cédants quant au prix de cession affiché.

Mais d'où vient cette tendance à sur-coter la valeur des entreprises ?

Une 2^{ème} maxime bien connue peut sans doute nous éclairer : « **ce qui est rare est cher** ».

Le marché de la reprise d'entreprise en France présente en effet un déséquilibre flagrant entre la demande grandissante de repreneurs individuels et l'offre limitée d'entreprises à céder.

Les récentes études démographiques laissent espérer un rééquilibrage de ce marché par l'effet, très attendu, du « papy boom », mais seulement à l'horizon 2010.

En attendant, force est de constater l'émergence d'un « repreneur boom » lié à la sortie du salariat d'un nombre croissant de cadres supérieurs en milieu de vie professionnelle.

Edito

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

Vous êtes désormais plus de 800 repreneurs individuels à recevoir notre E-Letter et à tirer ainsi profit des partenariats que nous avons établi auprès de cabinets d'intermédiation sélectionnés.

Vous êtes également de plus en plus nombreux à solliciter nos services de recherche de cibles et d'accompagnement opérationnel à la reprise pour des missions courtes de 3 à 6 mois. Notre engagement est clair : être **l'accélérateur de votre succès**.

Séduits par la démarche et le gain de temps pour leurs opérations de croissance externe, les chefs d'entreprises nous mandatent également pour des missions de recherche de cibles. Nous agissons alors aux côtés des PME/PMI en temps que véritable **accélérateur de croissance**.

Bonne lecture.

Thierry LAMARQUE
Président

Les opportunités



SERVICES AUX PERSONNES ET AUX COLLECTIVITES - SANTE

Réf.: TL 2109
Région : PROCHE PARIS

Chiffre d'affaires : 700 K€
Société de services aux personnes et aux collectivités dans le secteur de la santé.
Marché en croissance.
Société régulièrement bénéficiaire.
Convient idéalement à un manager au profil de gestionnaire rigoureux.
Type d'opération : CESSION TOTALE.
Valeur de la négociation : 450 à 550 K€.

SOCIETE DE SERVICES

Réf. : TL 2114
Région : ILE DE FRANCE

Chiffre d'affaires : 2.000 K€
Effectif : 16 salariés.
Société de services spécialisée sur un créneau spécifique lié aux états financiers.
Clientèle : industries, collectivités, secteur para public avec bonne répartition des ventes entre 200 clients.
Bonne maîtrise des missions de terrain.
Secteur en développement rapide.
Rentabilité en croissance.
Type d'opération : CESSION TOTALE.
Valeur de la négociation : A déterminer.

REGIE PUBLICITAIRE

Réf. : TL 2115
Région : PARIS

Chiffre d'affaires : 4.000 K€
Effectif : 8 salariés.
Fonds propres : 270 K€
Régie publicitaire spécialisée dans la presse magazine haut de gamme.
Clientèle nationale et internationale.
Equipe jeune et dynamique.
Fort potentiel de développement au niveau national et international.
Très bonne rentabilité, EBITDA retraité de 500 K€ pour 2003.
Trésorerie importante.
Type d'opération : CESSION TOTALE.
Valeur de la négociation : A déterminer.

CROISIERES

Réf. : TL 2120
Région : PARIS

Chiffre d'affaires : 618 K€
Spécialiste des croisières sur les canaux et rivières.
30 000 clients par an, clientèle individuelles, groupes, séminaires.
Référéncé chez les tour-opérateurs.
Un site Internet a également été mis en ligne.
Grande compétence dans l'accueil des passagers.
3 bateaux. 30 ans d'existence.
Possibilités de développement nombreuses.
Type d'opération : CESSION TOTALE.
Valeur de la négociation : A déterminer.

Les opportunités



MAGAZINE SPECIALISE Réf. : TL 2123 Région : NON PRECISEE

Chiffre d'affaires : 300 à 400 K€
Magazine spécialisé, bimestriel (6N°/an).
 Diffusion moyenne 4000 ex, dont 1250 abonnés.
 Taux de réabonnement > 80%.
 ¼ du CA financé par la publicité.
 Marge brute opérationnelle : 100 K€
Type d'opération : CESSION TOTALE.
Valeur de la négociation : 150 à 200 K€

NETTOYAGE INDUSTRIEL Réf. : TL 2135 Région : ILE DE FRANCE NORD

Chiffre d'affaires : 1.000 K€
Effectif : 55 salariés.
Entretien et nettoyage de locaux dans le tertiaire.
 60 clients.
 35 M² de bureaux, 85 M² d'entrepôt.
 Clientèle stabilisée.
 Exercice 2004 équilibré.
 Structure resserrée pour profitabilité en 2005.
Type d'opération : CESSION TOTALE.
Valeur de la négociation : 250 K€

TRANSPORTS SANITAIRES Réf. : TL 2127 Région : MOITIE SUD

Chiffre d'affaires : 3.500 K€
Effectif : 60 salariés.
Transports sanitaires.
 Société en retournement à forte notoriété et implantation régionale.
 Idéale pour asseoir une stratégie de croissance externe susceptible de dégager de réelles synergies.
Type d'opération : CESSION TOTALE.
Valeur de la négociation : 1.000 K€

MECANIQUE DE PRECISION Réf. : TL 2129 Région : ILE DE FRANCE

Chiffre d'affaires : 1.000 K€
Effectif : 15 salariés.
Fonds propres : 335 K€
Entreprise spécialisée dans l'usinage d'aciers, de fontes, d'alliages haute performance.
 Clientèle variée dans les secteurs : électrique, ferroviaire, machines spéciales, nucléaire, automobile, robinetterie.
 Parc matériel performant.
 Locaux de 600 M² sur un terrain de 950 M².
Type d'opération : CESSION TOTALE pour départ à la retraite.
Valeur de la négociation : 579 K€

Les opportunités



ELECTRICITE
Réf. : TL 2142
Région : ILE DE FRANCE NORD

Chiffre d'affaires : 7.000 K€
Effectif : 60 salariés.
Résultat net : 200 K€.
Installation électrique moyenne et basse tension, téléphonie, alarme.
Clients : grands comptes des secteurs bâtiment et tertiaire. Clients nationaux.
150 M2 de bureaux, 600 M2 de stockage et zone de préparation de chantier.
Trésorerie importante.
Type d'opération : CESSION TOTALE.
Valeur de la négociation : A déterminer.

CHIMIE
Réf. : TL 2133
Région : NORMANDIE

Chiffre d'affaires : 1.674 K€
Effectif : 10 salariés.
Fonds propres : 572 K€.
Fabrication à façon de produits chimiques finis ou semi-finis à forte valeur ajoutée.
Savoir faire sur 200 produits.
Clients : industriels et revendeurs.
2 sites industriels. Bonne rentabilité.
Frais de structure limités.
Potentialité de développement.
Type d'opération : CESSION TOTALE pour départ à la retraite.
Valeur de la négociation : 1.200 K€.

GROS ŒUVRE BATIMENT
Réf. : TL 2134
Région : SUD DE LA FRANCE

Chiffre d'affaires : 8.000 K€
Effectif : 46 salariés.
Résultat net : 5%.
Gros œuvre bâtiment.
Clientèle : promoteurs immobiliers.
Très forte implantation régionale.
Trésorerie nette : 2 M€.
Type d'opération : CESSION TOTALE.
Valeur de la négociation : 2.000 K€.

AUTOMATISMES INDUSTRIELS
Réf. : TL 2140
Région : FRANCE NORD

Chiffre d'affaires : 2.500 K€
Effectif : 20 salariés.
Résultat net : 50 K€.
Etude, conception et fabrication d'automatismes industriels.
Clientèle : industriels, ascensoristes, EDF.
Unité de production : 600 M².
Fort savoir faire dans un marché en expansion (mise en conformité des installations).
Type d'opération : CESSION TOTALE.
Valeur de la négociation : A déterminer.

Rencontre avec Philippe de Raymond - Repreneur



« La reprise d'une entreprise est une chose alléchante, certes, voire à la mode, mais elle est loin d'être une sinécure.

Et ce n'est pas parce qu'en pur produit du baby boom, l'on se retrouve débarqué un « beau matin !!! » alors que l'on ne s'y attendait pas, que l'on doit directement s'orienter dans la voie de la création ou de la reprise. Ce n'est certainement pas la solution universelle pour se sortir de l'ornière, car un bon cadre, aussi supérieur soit-il, ne fait pas nécessairement un bon chef d'entreprise. Par contre, si l'on se sent des aptitudes certaines pour ce type de challenge qui peut vous apporter de très nombreuses satisfactions, il ne faut pas hésiter, car le temps passe, et vite.

J'ai eu la chance de créer et de diriger pendant 10 ans une PME, filiale d'une société étrangère, et cette expérience a beaucoup facilité ma prise de décision. Les surprises, toujours mauvaises bien sûr, sont arrivées très vite. Et la première année s'est terminée par un échec : les cédants, trop âgés peut-être, n'ont pas réussi à signer le document définitif qui aurait dû faire de moi un chef d'entreprise à part entière.

Je peux vous dire qu'il vaut mieux ne pas être seul dans ces moments là, et je dirais même plus ne pas être seul pendant toute cette période de recherche et de transaction où tout peut arriver.

Je ne peux donc que me féliciter d'avoir trouvé sur ma route Thierry LAMARQUE, d'ALTHEO quand j'ai eu besoin d'un coup de main. Sa proposition, même si elle n'est pas la seule, est une excellente réponse à la façon dont on doit aborder le problème. On peut hésiter à y adhérer car cela représente un coût, bien sûr, mais le coût devient beaucoup plus grand lorsque l'on se retrouve en panne au bout de nombreux mois et parfois même au retour à la case départ. Je me dis qu'une rencontre un peu plus précoce aurait pu me faire gagner beaucoup de temps, donc d'argent.

A ce jour, je me trouve à la tête d'une TPE spécialisée dans la fermeture bâtiment... Vaste programme !... Mais surtout beaucoup de satisfactions. »

Focus

La répartition des entreprises françaises

La classification des entreprises françaises par tranches d'effectifs met l'accent sur la « rareté » des PME/PMI de 10 à 100 salariés, cœur de cibles des repreneurs individuels, qui ne représentent que 6,1% des entreprises.

2 407 439 entreprises en France dont :

- 198 grandes entreprises de plus de 3 000 salariés soit 0,01% du nombre total
- 13 610 entreprises de 100 à 3000 salariés (0,49 %)
- **145 631 PME/PMI de 10 à 100 salariés (6,1 %)**
- 2 248 000 très petites entreprises de 0 à 10 salariés (93,4%).

Source : Insée