

## Actualité

## Reprise d'entreprise : Sentiers battus et marché caché !

Bernard S., ex cadre supérieur d'un groupe international rentre chez lui à la nuit tombée, après une journée de rendez-vous consacrée à son projet de reprise d'entreprise.

Sur le pas de la porte, il s'aperçoit qu'il a égaré ses clés. Il se met alors à les chercher près du lampadaire installé sur le trottoir.

Un passant intrigué l'interroge :

« Vous avez perdu quelque chose ? »

« Oui, mes clés » lui répond Bernard S.

« Vous êtes sûr de les avoir perdues ici ? »

« Non, mais c'est le seul endroit éclairé ! ».

En matière de reprise, comme en matière d'emploi, il existe bien un marché caché.

Loin des sentiers battus, les bons dossiers se découvrent par approche directe, réseaux et bouche à oreille.

**Althéo s'est spécialisée dans cette approche.**

Sans doute est-ce la raison pour laquelle nos clients signent un protocole en moins de 6 mois d'accompagnement.

## Edito

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

Althéo est entrée dans une ère nouvelle de son développement.

Nos clients repreneurs « signent » et valident ainsi la pertinence de notre concept.

C'est ainsi que les clients qui nous ont mandaté pour une mission de recherche de cibles et d'accompagnement sur 6 mois ont signé un protocole dans la période de leur mission.

C'est à leur demande, et parce que les semaines qui suivent la prise de fonction du repreneur sont décisives, que nous avons élaboré une offre nouvelle d'**accompagnement post-reprise**.

Bonne lecture.

Thierry LAMARQUE  
**Président**

# Les opportunités



## NEGOCE DE TAPIS Réf. : TL 2116 Région : ILE DE FRANCE

**Chiffre d'affaires** : 2.275 K€  
**Effectif** : 5 salariés.  
**Résultat net** : 200 K€  
**Négoce de tapis.**  
 Large gamme de produits.  
 Positionnement en entrée et milieu de gamme.  
 Clientèle nationale et européenne.  
 Portefeuille clients composé d'intervenants de la grande distribution, GMS, véricistes.  
 Local de 470 M<sup>2</sup>.  
 Trésorerie importante.  
**Type d'opération** : CESSION TOTALE.  
**Valeur de la négociation** : 1.700 K€

## AGRO ALIMENTAIRE Réf. : TL 2125 Région : PROVENCE

**Chiffre d'affaires** : 937 K€  
**Effectif** : 6 salariés.  
**Fonds propres** : 1.019 K€  
**Fabrication de plats culinaires régionaux.**  
 Clients : grands comptes et distributeurs.  
 Bâtiment et matériel très fonctionnels.  
 Marques déposées et reconnues.  
 Activité de niche.  
 Trésorerie importante.  
**Type d'opération** : CESSION TOTALE.  
**Valeur de la négociation** : 1.165 K€

## CHAUFFAGE CLIMATISATION Réf. : TL 2132 Région : PARIS

**Chiffre d'affaires** : 2.600 K€  
**Effectif** : 24 salariés.  
**Résultat net** : 190 K€  
**Génie climatique (60%), génie électrique (5%), maintenance (30%), plomberie (5%).**  
 Etudes, calculs, plans, suivi et surveillance des chantiers. Montage, câblage, maintenance préventive et dépannage.  
 Clients : banques, caisses de retraite, administrations, laboratoires, industries, hôtels...  
 Siège de 180 M<sup>2</sup> à Paris, locaux techniques de 450 M<sup>2</sup> en banlieue.  
 Personnel stable et qualifié.  
 Réelle capacité de développement.  
**Type d'opération** : CESSION TOTALE.  
**Valeur de la négociation** : 840 K€

## SSII Réf. : TL 2136 Région : PARIS

**Chiffre d'affaires** : 1.200 K€  
**Effectif** : 16 salariés.  
**Résultat net** : 100 K€  
**Capitaux propres** : 276 K€  
**SSII, Prestations techniques en régie, formation aux NTIC.**  
 Clientèle composée de grands comptes banques, assurances,...  
 250 M<sup>2</sup> de bureaux.  
 Grande expérience des salariés.  
**Type d'opération** : CESSION TOTALE.  
**Valeur de la négociation** : 600 K€+ tréso.

# Les opportunités



**MOULES METALLIQUES**  
Réf. : TL 2139  
Région : OUEST DE LA FRANCE

**Chiffre d'affaires** : 850 K€  
**Effectif** : 8 salariés.  
**Résultat net** : 100 K€  
**Conception et réalisation de moules métalliques destinés à la réalisation de pièces mécaniques par la technique de l'injection plastique.**  
Matériel de production à la pointe de la technologie. Gestion informatisée.  
Clientèle diversifiée quantitativement et sectoriellement.  
Trésorerie importante.  
**Type d'opération** : CESSION TOTALE.  
**Valeur de la négociation** : A déterminer.

**FABRICATION DE PAINS**  
Réf. : TL 2141  
Région : VAL D'OISE

**Chiffre d'affaires** : 2.100 K€  
**Effectif** : 33 salariés.  
**Résultat d'exploitation** : 141 K€  
**Fabrication industrielle de pains et viennoiseries.**  
Clients : restauration collective (45%), traiteurs (24%), indépendants, restaurants, écoles.  
Usine de 1600 M<sup>2</sup>, terrain de 3300 M<sup>2</sup>.  
Bonne notoriété.  
Outil de production permettant un doublement du CA.  
Amélioration constante des marges.  
**Valeur de la négociation** : Fonds de commerce 700 K€, murs : 650 K€.

**PLAFONDS SUSPENDUS**  
Réf. : TL 2143  
Région : ILE DE FRANCE

**Chiffre d'affaires** : 8.574 K€  
**Effectif** : 9 salariés.  
**Résultat net** : 1.297 K€  
**Pose de faux plafonds, cloisons amovibles et planchers techniques réalisés pour 90% par sous traitants.**  
Clients : entreprises générales du bâtiment, grands comptes, administrations, promoteurs, investisseurs, architectes.  
Trésorerie importante.  
Développements possibles par action commerciale et par croissance externe.  
**Type d'opération** : MBI en minoritaire  
**Valeur de la négociation** : 7.000 K€.

**PEINTURES ET VERNIS**  
Réf. : TL 2145  
Région : ILE DE FRANCE

**Chiffre d'affaires** : 2.794 K€  
**Effectif** : 9 salariés.  
**Fonds propres** : 370 K€  
**Vente, représentation et production de peintures, colorations, revêtements sols et murs, marquages industriels, stratifiés.**  
Clientèle segmentée par famille de produits (marquage industriel, industrie, stratifié, bâtiment, nettoyage).  
Terrain : 2100 M<sup>2</sup>, bâtiment : 600 M<sup>2</sup>.  
Bon état du matériel de fabrication.  
**Type d'opération** : CESSION TOTALE.  
**Valeur de la négociation** : A déterminer.

# Les opportunités



**MECANIQUE**  
Réf. : TL 2122  
Région : PAYS DE LA LOIRE

**Chiffre d'affaires** : 4.400 K€  
**Effectif** : 46 salariés.  
**Résultat net prévisionnel** : 430 K€  
**Conception et fabrication de moules acier multi empreintes destinés à l'injection plastique de petites pièces très précises** (usinage au micron).  
Clients : laboratoires pharmaceutiques mondiaux, via intégrateurs (fabricants de presses à injecter).  
2600 M<sup>2</sup> d'ateliers, 4 salles de métrologie climatisées, 500 M<sup>2</sup> de bureaux et de salles de réunion. Forte compétence industrielle.  
Remarquable parc machines. Trésorerie importante.  
**Type d'opération** : CESSION TOTALE pour départ à la retraite.  
**Valeur de la négociation** : 3.400 K€.

**MECANIQUE - ELECTRICITE**  
Réf. : TL 2151  
Région : 150 KM DE PARIS

**Chiffre d'affaires** : 4.500 K€  
**Effectif** : 50 salariés.  
**Résultat net** : 290 K€  
**Filiale d'un groupe industriel spécialisée dans la conception et la fabrication de pièces techniques à base de tricot métallique.**  
Applications : blindage électromagnétique, câbles, joints, ...  
Clients : secteurs électriques, télécoms, aéronautiques, industries diverses, grands comptes.  
Locaux : 3000 M<sup>2</sup>.  
Activité de niche, peu d'acteurs, savoir faire reconnu.  
**Type d'opération** : CESSION TOTALE.  
**Valeur de la négociation** : A déterminer.

**FORMATION**  
Réf. : TL 2152  
Région : NON PRECISEE

**Chiffre d'affaires** : 3.000 K€  
**Effectif** : 38 salariés.  
**Rn récurrent** : 13 %.  
**Ecole de formation des professionnels de la route et des conducteurs d'engins.**  
**Type d'opération** : CESSION TOTALE pour départ à la retraite.  
**Valeur de la négociation** : 2.800 à 3.000 K€.

**PRODUITS DE LA MER**  
Réf. : TL 2153  
Région : BRETAGNE

**Chiffre d'affaires** : 7.000 K€  
**Effectif** : 25 salariés.  
**Fonds propres** : 788 K€  
**Négoce et première transformation.**  
Clients : grossistes, GMS, RHD, export.  
Surface au sol : 35 000 M<sup>2</sup>.  
Gamme très segmentée. Organisation éprouvée. Importantes capacités de stockage. Implantation géographique optimale. CA en constante évolution. Compétences internes. Situation géographique et réserves foncières permettant d'assurer un développement sur plusieurs axes.  
**Type d'opération** : CESSION TOTALE.  
**Valeur de la négociation** : 2 600 K€ immobilier inclus.

## Success story



### Max Maniglier – 50 ans

#### Quel était votre projet de reprise ?

Après plusieurs années passées à la tête de l'entreprise familiale j'ai eu l'envie de me remettre en question, de repartir sur un nouveau challenge.

Cette période correspond également à un moment de ma vie où le besoin était fort d'avoir des projets professionnels en adéquation avec mes aspirations personnelles.

C'est ainsi qu'assez naturellement mon projet s'est structuré autour de 3 axes de recherche :

- Le domaine automobile qui est une passion de toujours. Collectionneur de véhicules historiques, je préside plusieurs associations.
- Le secteur média / presse qui correspond à une activité connexe à celle que j'exerçais.
- L'univers artistique qui, par goût personnel, m'attire fortement.

#### Comment s'est passé votre contact avec Althéo ?

C'est par l'intermédiaire de mon expert comptable que j'ai rencontré Althéo. Ce qui m'a d'emblée séduit c'est à la fois une méthodologie originale, une approche pertinente du marché de la reprise, mais aussi une démarche très opérationnelle, basée sur des résultats concrets.

C'est ainsi que j'ai confié à l'équipe d'Althéo en mai dernier une mission de recherche de cibles et d'accompagnement sur 6 mois.

#### Quelles ont été les phases clés de cette mission ?

La première étape a consisté à formaliser, structurer et valider mon projet.

Cette approche a permis de poser les fondations et de définir une stratégie de recherche claire.

Puis très rapidement, après quelques semaines, Althéo a commencé à « m'alimenter » en dossiers de reprise dans les domaines automobile et média presse.

Après étude, c'est cette dernière voie qui a eu ma préférence.

Dès le mois de juin j'ai eu l'occasion de travailler sur un dossier pour lequel j'ai eu un réel coup de cœur : un magazine dédié à l'actualité artistique.

Thierry Lamarque m'a accompagné sur les différentes étapes de cette reprise : étude du dossier, valorisation, accompagnement lors des phases de négociation, élaboration de la lettre d'intention, mise en relation avec un avocat d'affaires pour les aspects juridiques.

C'est ainsi qu'après un arrêt brutal des négociations pendant quelques semaines, aléas de la reprise oblige ... nous avons finalisé la signature du protocole en Octobre.

#### Que retenir vous de votre collaboration avec Althéo, quels bénéfices en avez-vous retiré ?

En premier lieu, l'objectif est atteint, et j'ai signé un protocole de cession dans le timing de la mission, en moins de 6 mois.

J'ai aussi pu apprécier le professionnalisme et la réactivité de Martine Story et Thierry Lamarque.

Plus encore que des dossiers d'entreprises à vendre, j'ai trouvé auprès d'Althéo un conseil de qualité.