

Actualité

Reprise d'entreprise : Pourquoi se faire accompagner ?

Débusquer les bons dossiers :

Les bonnes affaires sont rares. Un professionnel accède à des dossiers que vous ne pouvez pas débusquer seul (approche directe, réseau, bouche à oreille, ...).

Distancer les concurrents :

Le marché de la reprise est très concurrentiel (10 repreneurs pour un cédant). L'accompagnement représente un atout incomparable.

Emprunter les bons chemins :

S'aventurer seul dans un projet de reprise présente un fort risque d'égarement (mauvais cadrage du projet, ciblage d'entreprises « au dessus de ses moyens », mauvaise stratégie de négociation,....).

Eviter les risques d'essoufflement :

Une reprise d'entreprise demande 12 à 24 mois. S'adresser à un bon conseil procure un gain de temps considérable.

Garder la tête froide :

Le repreneur est souvent sujet à emballement. Il est en effet difficile de garder une vision objective d'une affaire lorsqu'on est impliqué.

Le conseil apporte au repreneur une « distance psychologique » indispensable.

Autant d'éléments que les repreneurs mesurent au quotidien. Aux côtés de ses clients, Althéo se positionne bien en « **Accélérateur de succès** ».

Edito

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

Je profite de ce début d'année pour vous adresser tous mes vœux pour vous et votre entourage au nom de l'équipe Althéo.

Que 2005 voit la concrétisation de vos projets de reprise d'entreprise.

Nous espérons que cette année verra les premiers effets du « Papy Boom » se manifester de façon concrète, et que le nombre de transactions augmentera sensiblement.

Bonne lecture.

Thierry LAMARQUE
Président

Les opportunités



INGENIERIE

Réf. : TL 2174
Région : ILE DE FRANCE

Chiffre d'affaires : 1.000 K€

Effectif : 8 salariés.

Fonds propres : 200 K€

Conception et réalisation de bancs de test pour des équipementiers de l'aéronautique et de l'automotive.

Grande technicité : conception de sous ensembles sur mesure, programmation de cartes mères, fabrication / achat et assemblage de composants.

Investissement récent dans le développement d'une gamme de bancs standard pour l'aéronautique.

Type d'opération : Recherche d'un investisseur opérationnel pour assurer le développement commercial.

Valeur de la négociation : 300 K€

ELECTRICITE

Réf. : TL 2156
Région : RHONE-ALPES

Chiffre d'affaires : 3.267 K€

Effectif : 33 salariés.

Fonds propres : 422 K€

Etude, conception et réalisation de réseaux électriques.

Clients : organismes publics (50%), secteur privé (50%).

Terrain : 4000 M², bureaux : 180 M², entrepôt : 415 M², atelier : 35 M².

20 % du marché régional. Entreprise structurée. Fort développement possible dans le secteur de la climatisation.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : 750 K€

PRODUITS DE NETTOYAGE

Réf. : TL 2157
Région : ILE DE FRANCE

Chiffre d'affaires : 4.000 K€

Effectif : 25 salariés.

Fonds propres : 500 K€

Conception, fabrication et distribution de produits de nettoyage.

Clientèle : industrie tous secteurs, administration.

Bureaux : 150 M², laboratoire, conditionnement, stockage : 600 M².

Produits propres, fortes marges.

Gestion d'équipe commerciale.

Marché atomisé (l'entreprise occupe le 20^e rang du marché).

Possibilité de croissance externe.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : A déterminer.

DECOLETAGE

Réf. : TL 2162
Région : HAUTE SAVOIE

Chiffre d'affaires : 5 093 K€

Effectif : Equipe importante.

Transmissions hydrauliques et pneumatiques.

Clientèle : constructeurs de véhicules professionnels (engins agricoles, de manutention et de construction).

Machines récentes et souvent renouvelées. Locaux de 2000 M².

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

Valeur de la négociation : 1 600 K€

Les opportunités



CHARPENTES / COUVERTURE

Réf. : TL 2164
Région : SAVOIE

Chiffre d'affaires : 1.500 K€

Effectif : 10 personnes + 8 saisonniers

Charpente, couvertures, étanchéité, zinguerie.

Activité secondaire : réfection de chalets, aménagement de combles, réhaussements.

Excellente réputation.

Qualité, SAV, proximité des clients.

Type d'opération : vente de 65 % des parts pour départ à la retraite.

Valeur de la négociation : 195 K€

METALLERIE

Réf. : TL 2166
Région : CENTRE

Chiffre d'affaires : 1.520 K€

Effectif : 16 personnes.

Fonds propres : 240 K€

Conception, fabrication et installation de produits de métallerie et de menuiserie aluminium (80% du CA).

Applications : bâtiments industriels et commerciaux, bâtiments publics.

La société a également développé une gamme de produits destinés à la décoration, l'agencement et la fermeture de bâtiments pour le compte de particuliers.

100 M² de bureaux, 1000 M² d'ateliers, 4450 M² de stockage, show room de 50 M² en ville.

Société certifiée QUALIBAT.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : A déterminer.

MECANIQUE

Réf. : TL 2167
Région : SUD OUEST

Chiffre d'affaires : 1.570 K€

Effectif : 15 personnes.

Fonds propres : 450 K€

Société spécialisée dans les travaux d'usinage, tôlerie, chaudronnerie, travaux de réparation, modification et entretien.

Conception (BE intégré) et fabrication de machines spéciales : dérouleuses, presses à sièges, centreurs numériques, extensomètres, tourelles pour grues, tapis à courroies.

Clientèle composée d'industriels intervenant dans les secteurs : mécanique générale, automatisme,....

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : A déterminer.

SERURERIE - MENUISERIE

Réf. : TL 2168
Région : CENTRE OUEST

Chiffre d'affaires : 4.500 K€

Effectif : 42 personnes.

Fonds propres : 900 K€

Fabrication et distribution de menuiserie en aluminium, portes, fenêtre et lucarnes PVC, fenêtres à encadrement en plastiques composites.

Constructions métalliques pour le bâtiment, barrières, grilles, balustrades et clôtures en métal, grilles en aluminium.

Clientèle : Collectivités (80%), entreprises privées (20%).

Les travaux de rénovation représentent 30% du CA.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : A déterminer.

Les opportunités



AGENCEMENT Réf. : TL 2170 Région : GRAND OUEST

Chiffre d'affaires : 9.570 K€
Effectif : 85 personnes.
Fonds propres : 1023 K€
Agencement et aménagement de locaux pour grands comptes.
 Forte expertise dans le domaine technique. BE Intégré, chaîne complète CAO, DAO, GPAO. Intégration complète de la maîtrise d'œuvre. Forte présence en région parisienne. Equipement et outil ad hoc, démarche Assurance Qualité très opérationnelle, esprit d'équipe. Gestion très élaborée. Ateliers de 6000 M². CA en croissance régulière de 1000 K€ par an. Gisements de croissance à explorer.
Type d'opération : CESSION TOTALE.
Valeur de la négociation : 2240 K€.

PROTHESES MEDICALES Réf. : TL 2172 Région : GRAND OUEST

Chiffre d'affaires : 800 K€
Effectif : 12 personnes.
Fonds propres : 150 K€
Fabrication de prothèses paramédicales pour praticiens.
 Forte technicité et maîtrise des différents matériaux. Notoriété et image de marque bien assises. Fidélité de la clientèle en relation avec la qualité des prestations et services (excellente réactivité). Professionnalisme avec une équipe polyvalente attentive à la qualité des réalisations. Très bonne implantation géographique, cadre de vie agréable. Potentiel de développement immédiat en renforçant l'équipe technique.
Type d'opération : CESSION TOTALE.
Valeur de la négociation : 245 K€.

TRANSPORT DE PERSONNES Réf. : TL 2171 Région : BRETAGNE

Chiffre d'affaires : 1.530 K€
Effectif : 35 personnes.
Fonds propres : 506 K€
Transport de personne, secteur médical.
 Implantation sur 4 sites. Licences et agréments ad hoc.
 Parc de véhicules en parfait état.
 Entreprise structurée. Outils de gestion très élaborés.
 Potentialité de développement géographique et par activités connexes.
 Clients : particuliers (65%,) entreprises (35%).
 CA en croissance de 10% par an.
Type d'opération : CESSION TOTALE.
Valeur de la négociation : 890 K€.

TOURISME Réf. : TL 2175 Région : CATALOGNE

Chiffre d'affaires : 2.000 K€
Effectif : 25 personnes.
Fonds propres : 600 K€
Conception et réalisation de séjours touristiques en Espagne.
 Clients : grandes entreprises du tourisme, clientèle croissante de particuliers.
 Importants investissements réalisés dans le développement de la réservation en ligne. Fort potentiel de croissance pour la partie web.
Type d'opération : CESSION TOTALE.
Valeur de la négociation : A déterminer.
 Base d'earn-out envisagée par le cédant.

Rencontre avec

Bruno Géara
PDG de la société Par l'Eclair

« Par l'Eclair est une société de traduction que j'ai achetée en 1996. J'étais alors dans une position privilégiée puisque j'étais salarié de la structure, et j'en connaissais parfaitement les forces et les faiblesses. J'avais surtout identifié les gisements de croissance et les outils de gestion à mettre en place. Par l'Eclair est aujourd'hui une structure dynamique de 15 personnes qui connaît un développement soutenu depuis 6 ans.

Après avoir mené une première opération de croissance externe en 2002, j'ai mandaté Althéo en septembre dernier pour une mission de recherche de cibles. Nous avons élaboré ensemble le cahier des charges de ma recherche et j'ai validé le choix des sociétés cibles. En moins de 3 mois la société Althéo m'a permis d'étudier 12 dossiers d'entreprises.

Le bilan de cette première mission est très positif : une première transaction est d'ores et déjà en cours de finalisation. Je mène par ailleurs des négociations sur 4 autres dossiers. J'ai trouvé auprès d'Althéo un partenaire professionnel et réactif. Grâce à cette mission, j'ai profité également d'informations tout à fait intéressantes sur le marché de la traduction et ses plus récentes tendances. »

Focus

HEC Entrepreneurs

Dans le cadre de la dernière année de leur cursus universitaire, les étudiants d'HEC, Option Entrepreneurs, effectuent un stage sur un cas de reprise d'entreprise.

En décembre dernier, 2 groupes de 3 étudiants ont accompagné 2 clients d'Althéo dans leur processus de reprise.

Séances de travail avec les repreneurs, collecte d'informations en « Data Room », études de marché ont donné lieu à un business plan complet pour nos 2 clients, couvrant les aspects marketing, stratégiques et financiers.

Les soutenances ont eu lieu sur le campus de Jouy en Josas devant un jury de professionnels. Althéo, membre de ce jury, est très heureux des résultats brillants obtenus par ces 2 groupes d'étudiants.