

L'âge du capitaine !

Beaucoup de repreneurs s'interrogent sur la pertinence du critère « **âge du dirigeant** » dans la sélection des entreprises à approcher.

Notre expérience en la matière nous incite à la prudence quant à ce paramètre.

En effet, l'âge et la santé du dirigeant constituaient il y a 20 ans les 2 grandes causes de cession.

Aujourd'hui, les motivations des cédants sont multiples : souhait de changer d'activité, projet personnel, désir de partir en province, 2^{ème} vie professionnelle, ou tout simplement l'envie « d'en profiter ».

C'est ainsi qu'aujourd'hui plus du tiers des transactions ont lieu pour d'autres motivations que l'âge de la retraite.

D'autre part, 2 phénomènes viennent brouiller les cartes du passé :

- l'allongement de l'espérance de vie
- la diminution sensible du nombre de transmissions d'entreprises dans le cadre familial.

Ces 2 raisons incitent les cédants à rester plus longtemps à la tête de leur entreprise.

L'ensemble de ces éléments montre qu'il devient aussi courant de rencontrer des dirigeants de 45 ans vraiment vendeurs que des faux cédants de 65 ans.

Edito

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

En ce début de printemps, c'est avec joie que nous vous informons que deux de nos clients s'appêtent à prendre leur fonction à la tête de leur nouvelle entreprise.

Cependant, et parce qu'une hirondelle ne fait pas le printemps, nous insistons régulièrement auprès des repreneurs sur la nécessité de conserver plusieurs dossiers actifs, jusqu'à la signature du closing.

Ceci permet en effet de pallier à la fragilité inhérente aux négociations relatives à la transmission d'entreprise et d'aborder ces négociations plus sereinement.

Bonne lecture.

Thierry LAMARQUE
Président

Les opportunités



INFORMATIQUE & ELECTRONIQUE

Réf. : TL 2225

Région : ILE DE FRANCE / OUEST

Chiffre d'affaires : 1.200 K€.

Effectif : 6 personnes.

Résultat net : 15%.

Prestations informatiques et électroniques spécialisées.

Société leader sur sa niche d'activité.

Clientèle : manifestations sportives (sports mécaniques).

Excellente rentabilité.

Axes de développement identifiés.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : 1.400 K€

AGROALIMENTAIRE

Réf. : TL 2235

Région : REGION PARISIENNE

Chiffre d'affaires : 4.000 K€.

Effectif : 18 personnes.

Distribution de produits agroalimentaires en frais et surgelés.

Large gamme en frais, surgelés et produits laitiers.

Marché : restauration commerciale et collective, bouchers, charcutiers, traiteurs.

Portefeuille clients équilibré, 800 clients.

Bâtiment logistique froid de 1800 M².

Véhicules et camions.

Informatique de gestion commerciale et comptable.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : A déterminer.

NETTOYAGE

Réf. : TL 2213

Région : ILE DE FRANCE

Chiffre d'affaires : 800 K€.

Effectif : 19 personnes.

Nettoyage d'immeubles.

Clientèle composée de syndicats de Paris et de la région parisienne.

18 années d'expérience.

Clientèle fidélisée.

Forte rentabilité.

Type d'opération : CESSION TOTALE

pour départ à la retraite.

Valeur de la négociation : A déterminer.

MATERIEL ELECTRONIQUE

Réf. : TL 2204

Région : ILE DE FRANCE

Chiffre d'affaires : 2.100 K€.

Effectif : 10 personnes.

Conception, fabrication et distribution de systèmes de communication sur site.

Radio messagerie, systèmes d'appels infirmière par radio, dispositifs d'alerte pour travailleurs isolés, dispositifs de contrôle de fugue pour personnes désorientées, téléphonie DECT.

Clientèle : secteurs hospitaliers et industriels.

Société rentable, sans dette.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : A déterminer.

Les opportunités



CONTROLE D'ACCES

Réf. : TL 2202
Région : FRANCE

Chiffre d'affaires : 6.000 K€.

Effectif : 49 personnes.

Résultat net : 5%

Conception, installation et maintenance de systèmes de contrôle d'accès.

Barrières manuelles et automatisées, bornes escamotables, logiciels de contrôle d'accès.

Clientèle : Défense, banques, établissements financiers, industrie, centres commerciaux, collectivités locales, zones résidentielles, bureaux, administrations, secteur autoroutier.

Pas de dette.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : A déterminer.

ESPACES VERTS

Réf. : TL 2212
Région : LOIRE ATLANTIQUE

Chiffre d'affaires : 3.500 K€.

Effectif : 68 personnes.

Création et entretien de parcs et jardins.

Clients : collectivités locales 80 %, particuliers 20%.

40 années d'expérience.

60 références de haut niveau.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : A déterminer.

GENIE THERMIQUE ET CLIMATIQUE

Réf. : TL 2224
Région : RHONE-ALPES

Chiffre d'affaires : 1.960 K€.

Effectif : 12 personnes.

Fonds propres : 409 K€.

Résultat net : 165 K€ retraité.

Installations d'équipements thermiques et de climatisation.

Installations de climatisation 40 %, Installations thermiques 40 %, installations sanitaires 20%.

Clientèle : administrations et grands comptes.

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

Valeur de la négociation : 900 K€.

MOULES

Réf. : TL 2228
Région : HAUTE SAVOIE

Chiffre d'affaires : 2.081 K€.

Effectif : 15 personnes.

Résultat net : 151 K€ retraité.

Moules pour l'industrie du béton.

Moules sous presse (80 % du CA), moules spéciaux (20% du CA).

Clientèle : industrie du béton (clientèle nombreuse et fidèle), portefeuille équilibré. France entière.

Forte notoriété.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : 979 K€.

Les opportunités



BIJOUX ET OBJETS PUBLICITAIRES

Réf. : TL 2233

Région : RHONE- ALPES

Chiffre d'affaires : 2.100 K€.

Effectif : 8 personnes.

Résultat net : 135 K€.

Négoce de bijoux et objets publicitaires.

Secteur d'activité : téléshopping, sociétés de communication, agences de publicité.

Clients : grands comptes, laboratoires pharmaceutiques.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : 550 K€.

NEGOCE

Réf. : TL 2208

Région : NORMANDIE

Chiffre d'affaires : 2.000 K€.

Effectif : 4 personnes.

Fonds propres : 500 K€.

Négoce de composants (toners, tambours,..) pour cartouches d'imprimantes laser destinés à l'activité de recyclage.

Clientèle fidèle de reconditionneurs de cartouches d'imprimantes laser. 130 clients.

Une trentaine de fournisseurs avec des relations commerciales durables.

Plateforme de développement pour la commercialisation d'autres produits.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : 700 K€.

EQUIPEMENTS INDUSTRIELS

Réf. : TL 2219

Région : PAYS DE LOIRE

Chiffre d'affaires : 1.500 K€.

Effectif : 11 personnes.

Résultat net : 200 K€.

Conception et fabrication de biens d'équipements industriels.

Fabrication d'équipements de manutention.

Bureau d'étude intégré.

L'entreprise fait partie des 3 premiers acteurs nationaux.

Forte réactivité. Innovation.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : A déterminer.

CENTRALE D'ACHATS

Réf. : TL 2214

Région : NON PRECISEE

Chiffre d'affaires : 4.000 K€

Effectif : 11 personnes.

Valeur ajoutée : 600 K€.

Centrale d'achats pour groupes internationaux de pétrochimie.

Achat de matériels de chaînes de process : instrumentation, électricité, laboratoires de mesures, maintenance, soudure.

Clients : groupes pétroliers, parapétroliers, pétrochimiques, 50 clients,

1000 fournisseurs dans le monde entier.

93% du CA à l'export.

Type d'opération : CESSION TOTALE.

Valeur de la négociation : A déterminer.

Rencontre avec SUPELEC Entrepreneurs



Après des interventions sur la transmission d'entreprise auprès des clubs entrepreneurs de XPM, de l'ESCP- EAP et de la majeure HEC Entrepreneurs, ALTHEO a été conviée à réaliser une présentation auprès des membres du club SUPELEC.

C'est devant un parterre de près de 40 anciens SUPELEC que Thierry Lamarque est intervenu en compagnie de l'un de ses clients Marc de Basquiat (90) sur les sujets suivants : le marché de la reprise en France, le profil du repreneur, les difficultés de la reprise, les causes de sinistralité, les facteurs clés de succès, le processus de reprise.

Les nombreuses questions posées à l'issue de la présentation confirme un intérêt croissant des cadres en milieu de parcours professionnel pour la reprise d'entreprise.

Focus

Financement : F.I.P Paris Transmission

Nouveauté

Le FIP Paris Transmission, crée par Equitis sous le parrainage de la Ville de Paris, soutient les initiatives économiques de proximité des petites entreprises parisiennes dans les secteurs commerces, services et bâtiment.

Il s'applique à des opération de reprise / transmission ou de création.

Le ticket moyen se situe de 30 K€ à 300 K€.

L'intervention a lieu sous forme de prise de participation minoritaire aux côtés du repreneur en fonds propres (actions ou parts sociales) ou quasi fonds propres (obligations convertibles) avec signature d'un pacte définissant :

- Les droits, obligations et garanties respectifs du repreneur et du FIP
- Les modalités de sortie du FIP à échéance de 5 à 7 ans.

Le FIP Paris Transmission est géré par la société de gestion Equitis.

Contact : Hervé Cros – Equitis – 9, rue de Téhéran – 75008 Paris – 01 56 88 16 16