

« Je viens de faire l'acquisition d'une société de négoce de boissons et produits alimentaires de 5 M€ de CA »



Jean-Claude NGANGA
S-INVEST SAS

Société cible : CEMKO SAS
Activité : Négoce de boissons et produits alimentaires (Vente en gros)
Localisation : Goussainville (95)
CA : 5 M€
Effectif : 12 personnes

Pourquoi vous être lancé dans un projet de reprise d'entreprise ?

Diplômé en Sciences économiques et titulaire d'un DECS, j'ai effectué mon parcours salarial dans le domaine du pétrole et des produits dérivés dans des filiales françaises et africaines, puis dans un groupe de mutuelles d'assurances vie et non-vie. J'ai occupé successivement des fonctions de DAF puis de Directeur Général Adjoint.

Fils d'entrepreneur, c'est en 2008 que j'ai décidé de quitter le salariat et de me lancer dans un projet de reprise d'entreprise. En avril 2009 j'ai mandaté Althéo pour m'accompagner dans ma démarche.

Quel type de société souhaitiez vous acquérir ?

Je souhaitais racheter une entreprise de négoce en Ile de France, présentant un CA compris entre 2 et 10 M€. Nous avons alors défini avec Althéo les cibles pour lesquelles ma démarche était légitime. J'ai sélectionné 300 sociétés parmi lesquelles une centaine de cibles prioritaires.

Quelles ont été les grandes étapes de votre processus d'acquisition ?

En l'espace de trois mois, j'ai reçu une douzaine de dossiers de chefs d'entreprises prêts à initier une démarche de cession. Je les ai tous rencontrés. J'ai très vite eu un coup de cœur pour la société CEMKO SAS. La qualité des équipes, le positionnement prix/ marché ainsi que le potentiel de développement commercial m'ont semblé très pertinents.

Le contact avec le dirigeant a été excellent. Ce dernier n'était pas dans une démarche active de cession au moment où Althéo l'a contacté mais notre rencontre a représenté pour lui l'opportunité de céder l'entreprise qu'il avait lui-même achetée et développée il y a quelques années, sans pour autant avoir formalisé un nouveau projet professionnel. J'ai fait appel aux compétences de Thierry Lamarque et d'un avocat d'affaires basé à Paris pour m'accompagner sur les différentes étapes du processus d'acquisition : analyses stratégiques et financières du dossier, calculs de valorisation, négociations avec le cédant et ses conseils, audit juridique et fiscal, structuration et formalisation de l'offre (LOI, protocole et GAP, ..). Le closing de l'opération a eu lieu le 30 novembre dernier.

Quelles valeurs ajoutées attribuez vous à la prestation d'Althéo ?

Grâce à Althéo j'ai mené la reprise de CEMKO très rapidement **puisque 5 mois seulement se sont écoulés entre ma première rencontre avec le cédant et le closing.**

Je suis désormais à la tête d'une belle entreprise de négoce de boissons et produits alimentaires qui offre de fortes perspectives de développements commerciaux tant en France qu'à l'international.

Contact presse :

ALTHEO

Martine Story

Tél : 01 58 01 12 22 – 06 60 12 22 75

Fax : 01 58 01 12 30

E-mail : martine.story@altheo.com

Site : www.altheo.com

