

« Althéo accompagne Mark Ramage dans la reprise de la société TECFLU »



<u>Société :</u>	TECFLU
<u>Activité :</u>	Robinetterie industrielle
<u>Localisation :</u>	Le Havre
<u>CA :</u>	3 M€



TECFLU est une entreprise spécialisée dans la distribution de robinetterie industrielle et d'équipements pour la maîtrise des fluides (tubes, brides et accessoires). TECFLU intervient dans les secteurs du pétrole, de la chimie et du gaz tant au niveau national qu'international.

De nationalité britannique, Mark Ramage a été responsable export de fabricants de régulateurs et de postes de détentés et de comptage pour l'industrie pétrolière et gazière pendant plus de 15 ans avant de devenir agent commercial.

TECFLU vient renforcer son offre produit notamment dans les pays du Maghreb à fort développement.

Cette légitimité lui a permis de convaincre cédant et banquiers du bien-fondé de sa démarche et de mener l'opération d'acquisition en moins de 10 mois.

Pourquoi avez-vous initié un projet de reprise d'entreprise ?

J'ai exercé pendant plus de 15 ans, au sein de groupes industriels, des fonctions de product manager et responsable export de matériels destinés à l'industrie pétrolière et gazière.

Je me suis ensuite mis à mon compte comme agent commercial représentant d'usines française, américaine et italienne.

Mes marchés couvrent l'Asie, la Scandinavie, le Royaume-Uni et les pays du Maghreb.

Agé de 49 ans, je désirais passer à une étape supérieure avec une équipe permettant de démultiplier mes efforts et aussi d'offrir à mes clients actuels de nouveaux produits

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

J'ai trouvé seul la société TECFLU et j'ai entamé les premières discussions avec le cédant et son conseil en juin/juillet 2011.

Je me suis vite aperçu que j'avais besoin d'être accompagné dans ma démarche d'acquisition car je passe plus de la moitié de mon temps en voyage à l'étranger et que le processus de reprise nécessite un effort constant et régulier pour aboutir à un deal.

J'ai donc fait appel au cabinet ALTHEO, et Eric Wirth m'a accompagné dès Octobre 2011 dans la négociation avec le cédant et son conseil.

Le processus de négociation a duré 2 mois permettant de confronter la valorisation et les conditions de reprise et d'accompagnement. Un accord a été trouvé en décembre 2011, formalisé par une lettre d'intention.

Eric Wirth m'a alors accompagné auprès de mon avocat pour la rédaction du projet de protocole d'accord et a parallèlement pris en charge complètement le montage du dossier de financement pour une dette senior de 1000K€.

Il m'a ensuite accompagné auprès des 8 établissements bancaires que nous avons sélectionnés. En 2 mois nous avons obtenu 2 refus, 4 accords et 2 autres dont on attend toujours la réponse.

Un choix de 2 banques capables de m'accompagner notamment à l'export a été réalisé et OSEO est venu contre-garantir les prêts bancaires.

Le processus entre la signature de la lettre d'intention et les accords bancaires a duré 4 mois.

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

Althéo a été à mes côtés tout au long de mon parcours de repreneur sur les phases de négociation et aussi sur la phase essentielle de recherche de financement et de montage de dossier.

Eric Wirth a été très présent sur les étapes délicates de négociation avec le cédant et son conseil a permis de trouver le compromis nécessaire à l'obtention d'un accord. Son assistance et sa disponibilité ont été particulièrement appréciées notamment dans la phase finale du closing et des rebondissements de dernière minute.

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

