



## HISTOIRES DE REPRENEURS



### REPRENDRE UNE ENTREPRISE EN EXPLORANT LE « MARCHÉ CACHÉ »

#### INSTRUMENTATION SCIENTIFIQUE

#### COMMENT 2 INGÉNIEURS ONT REPRIS UNE PME LYONNAISE EN 10 MOIS GRÂCE À ALTHÉO

Forts d'un parcours réussi au sein de grands groupes internationaux – Siemens pour le premier, Schlumberger pour le second – au sein desquels ils ont occupé des fonctions de direction générale, Khelil et Slim Kchouk décident d'unir leurs destins professionnels en 2018 en se lançant dans la reprise d'une entreprise. 10 mois plus tard, ils co-pilotent une PME de 2,3 Meuros de CA dans la banlieue lyonnaise.

**L**eur secret ? S'être tourné vers le bon professionnel. Pour se donner toutes les chances d'aboutir au plus vite dans leurs recherches, les deux frères ingénieurs mandatent le cabinet de rapprochement de Thierry Lamarque qui s'est fait une spécialité de l'exploration du « marché caché » de la reprise. Principaux critères de la feuille de cadrage des deux repreneurs, une entreprise industrielle implantée

en région Rhône-Alpes dont ils puissent accompagner le développement en France et à l'international où ils se sont constitués de solides réseaux. Après avoir fait leur travail, les limiers d'Althéo leur ont soumis des cibles potentielles et leur ont permis d'entrer en relation avec les dirigeants des PME rhônalpines correspondant le mieux aux attentes des deux repreneurs. A l'issue de ces rencontres, leur choix s'est porté sur la société JM Concept pour la qualité des produits et son potentiel de développement, notamment à l'export. Créée en 1992 et basée à Brignais (69), la société est spécialisée dans la conception et la fabrication d'instrumentation scientifique, notamment des transmetteurs et interfaces de mesures de très hautes performances. Rapidement convaincus par les fondamentaux sains et les relais de croissance de la petite PME – capacité d'innovation reconnue, fiabilité et performance de ses produits, potentiel de développement à l'international – Khelil et Slim Kchouk sautent le pas et signent la reprise de JM Concept au printemps 2019, soit 10 mois tout juste après avoir mandaté le cabinet Althéo. Mission accomplie pour le chasseur de cibles parisien qui confirme sa valeur ajoutée d'accélérateur d'opportunités et sa capacité à débusquer des moutons à cinq pattes en moins d'un an.

### REPRENDRE L'ENTREPRISE DONT ON EST SALARIÉ

#### COMMERCE DE GROS DE COQUILLAGES

#### COMMENT LE DIRECTEUR D'EXPLOITATION DE MARÉDOC A PRIS LA SUCCESSION DES 3 ASSOCIÉS FONDATEURS

Dans des métiers « d'hommes » où la technicité le dispute à l'intuitu personnae, le scénario interne est souvent privilégié par les dirigeants fondateurs. Car synonyme de continuité au plan du management et de transmission en douceur. Illustration récente avec la transmission progressive du spécialiste de la transformation et du commerce de gros de coquillages Marédoc à son directeur d'exploitation.

**A**près avoir fait de Marédoc (8 Meuros de CA, 25 personnes) une des principales entreprises de Méditerranée de commerce de gros de coquillages avec 4 000 tonnes commercialisées chaque année, ses trois associés fondateurs ont eu la sagesse, le moment venu, de se tourner vers un professionnel aguerri du rapprochement d'entreprise, le cabinet montpelliérain Advisio, pour leur trouver un successeur. Et ce dernier n'a pas eu bien loin à chercher pour assurer la pérennité de l'entreprise créée en 1991 et installée autour du bassin de Thau. Après avoir envisagé la cession de l'entreprise à des acteurs du métier, c'est finalement le scénario interne de la reprise par l'un des cadres clés, Yoann Archimbeau, qui s'est imposé aux trois cédants. Et s'ils ont choisi de donner leur préférence au scénario de la reprise par l'un des salariés de la société, c'est aussi en raison du montage imaginé par Thierry Charlet, l'animateur d'Advisio Finance. Car seul un montage associant le directeur d'exploitation à un partenaire financier pouvait lui permettre de financer une telle reprise. Une fois le montage de reprise sécurisé par l'engagement du fonds lyonnais Capitem aux côtés du repreneur, restait à mettre le



**PHOTOVOLTAÏQUE**

**Sodica CF pilote l'ouverture du capital du nantais Systosolar à CM-CIC Investissement et Sodero Participations**

L'équipe de Sodica CF menée par Philippe Azevedo et Marc-Antoine Olivier vient de piloter l'ouverture du capital du numéro un français de la distribution de matériel photovoltaïque pour les professionnels à deux partenaires financiers du grand Ouest, CM-CIC Investissement, chef de file, et Sodero Participations. L'équipe fondatrice composée de Pascal Métayer et de 3 managers clés conserve une nette majorité du capital à l'issue de l'opération. Créée il y a tout juste 10 ans, la PME nantaise s'est imposée comme le leader de la sa spécialité, la distribution de matériel photovoltaïque en France sur le marché des professionnels avec sa marque KDI Solar.



L'opération de reconstitution du capital vise à préparer une phase de transmission et accompagner l'entreprise dans une nouvelle étape de son développement. Très présent sur le segment des petites et moyennes installations industrielles et agricoles, Systosolar ambitionne de gagner des parts de marché sur le segment résidentiel.

**ETUDES MARKETING / COMMUNICATION**

**Linkers organise la réorganisation du capital de GIPA au profit des salariés...**



Conseillé par l'équipe de Linkers menée par Didier Busquet, GIPA, leader des études marketing dans le domaine de l'après-vente automobile, deux-roues et poids lourd, vient d'embarquer 27 de ses salariés dans un Lbo. Créé il y a 33 ans et présente sur 4 continents, GIPA est un groupe de sociétés qui s'est fait une spécialité des études marketing après vente automobile. A l'issue de l'opération qui génère une liquidité partielle pour certains managers et implique 27 collaborateurs sur 71, originaires de 12 pays, les salariés détiendront environ 30% du capital.

**... et adosse l'agence lecameleon au groupe Angie**

L'équipe de Linkers menée par Michèle Fine vient de conseiller la cession de l'agence lecameleon (3 Meuros de CA) au groupe de communication Angie (27 Meuros de CA). Créée en 2004 par Céline Brousse, une spécialiste du marketing BtoB passée par les groupes Havas et TBWA, l'agence lecameleon s'est forgée une solide réputation de créativité dans les domaines de la création de trafic et du renforcement de l'identité de la marque. Elle rejoint le groupe indépendant de conseil en communication créé et dirigé par Eric Camel qui travaille pour un grand nombre de clients du CAC 40 et s'est fait une spécialité de l'édition plurimedia. L'acquisition de lecameleon s'inscrit dans la stratégie de développement du groupe Angie qui table sur 31,5 Meuros de CA en 2019 et vise un leadership européen en corporate content. A l'issue du rapprochement, Céline Brousse codirige le pôle BtoB d'Angie avec Matthieu Lebeau.

**AMÉNAGEMENT DE BUREAUX**

**Altheo accompagne la croissance externe de Vinci Energies**

En 2018, Vinci Energies, désireux d'accélérer son développement commercial dans le domaine de l'aménagement de bureaux, mandate le cabinet de Thierry Lamarque et Martine Story pour réaliser une première opération de croissance externe en Ile de France. Il aura fallu moins d'un an et une trentaine de cibles identifiées par les limiers du cabinet parisien pour débusquer la perle rare, Omnidec Industrie, dont 5 dirigeants sont ouverts à un projet de transmission. Créée en 1987, la société est spécialisée dans l'aménagement de bureaux et



**CABINETS D'AVOCATS & F&A**

**Racine accompagne Nexity dans le cadre d'un MBO**



Le cabinet d'avocats, Racine, représenté notamment par l'associée, **Mélanie**

**Coirat** et la collaboratrice **Elena Pinteau-Pouchkine** sur les aspects M&A, conseille Nexity et Nexity Conseil et Transaction (NCT) dans le cadre de la reprise, par l'équipe dirigeante, de 85% du capital de NCT via un MBO. NCT est spécialisée dans le conseil et la transaction en immobilier d'entreprise.



Ce MBO marque ainsi la volonté de l'équipe dirigeante de NCT d'accélérer le développement

de la société en Ile-de-France et en Région.

**Lamy Lexels aux côtés de la société Addev Materials dans son projet de croissance**



L'équipe du cabinet d'avocats d'entreprises lyonnais et parisien composé

notamment d'**Elodie Blacher** pour les aspects corporate, et d'**Alexandra Delbarre** pour les aspects fiscaux, a conseillé l'ETI industrielle rhônalpine pour accompagner son développement à l'international en procédant à une levée de fonds de 38 M€ auprès de Tikehau Capital et Bpifrance.



La société Addev Materials a déjà doublé son chiffre d'affaires en 5 ans et a pour ambition de renforcer son

positionnement grâce à des opérations de croissance, en visant prioritairement le secteur de l'aéronautique en Europe et en Amérique du Nord.