

« Nous venons d'acquérir une société de location et de négoce d'échafaudages »



Jacques Frénéhard, PDG de Frénéhard et Michaux

<u>Société :</u>	RINGUE
<u>CA :</u>	2 900 K€
<u>Effectif :</u>	18 personnes
<u>Activité :</u>	Location et négoce d'échafaudages
<u>Localisation :</u>	Saint Germain les Arpajon

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

Frénéhard et Michaux est un groupe français de 41 M€ de CA spécialisé dans la quincaillerie de couverture, la protection contre les chutes de hauteur, la galvanisation à chaud ainsi que les fabrications métalliques.

Notre filiale, F&M Services, est spécialisée dans la location, le montage, et le démontage d'échafaudages sur consoles.

Nous avons pour ambition de poursuivre notre développement sur la location d'échafaudages en devenant la seule entreprise en France à proposer une offre complète de location d'échafaudages suspendus et tubulaires. Mener une opération de croissance externe s'est imposée à nous comme une stratégie gagnante.

Quel type de société souhaitiez vous acquérir ?

Nous cherchions à acquérir un acteur de l'échafaudage en Ile de France ou en Normandie, présentant un chiffre d'affaires compris entre 1 et 5 M€.

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

Fin 2007, nous avons mandaté Althéo pour nous accompagner sur notre projet. La difficulté de la mission résidait dans le fait que peu d'entreprises répondaient à notre cahier des charges, une quarantaine seulement. Althéo a mené un travail d'approche directe sur ces 40 sociétés. 5 chefs d'entreprises se sont déclarés cédants.

La société Ringue par sa taille, son positionnement commercial, sa notoriété a immédiatement retenu notre attention.

Nous avons rencontré son dirigeant; en phase de réflexion sur la cession, il venait de mandater un cabinet d'intermédiation.

La qualité de la relation que nous avons tissée avec le dirigeant ainsi que les opportunités professionnelles que nous lui avons proposées au sein de notre groupe ont été déterminantes dans les négociations.

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

Althéo nous a permis de mener à bien notre processus de croissance externe en nous mettant en relation avec le dirigeant d'une société conforme au cahier des charges que nous lui avons confié, sur un marché présentant peu d'opportunités.

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