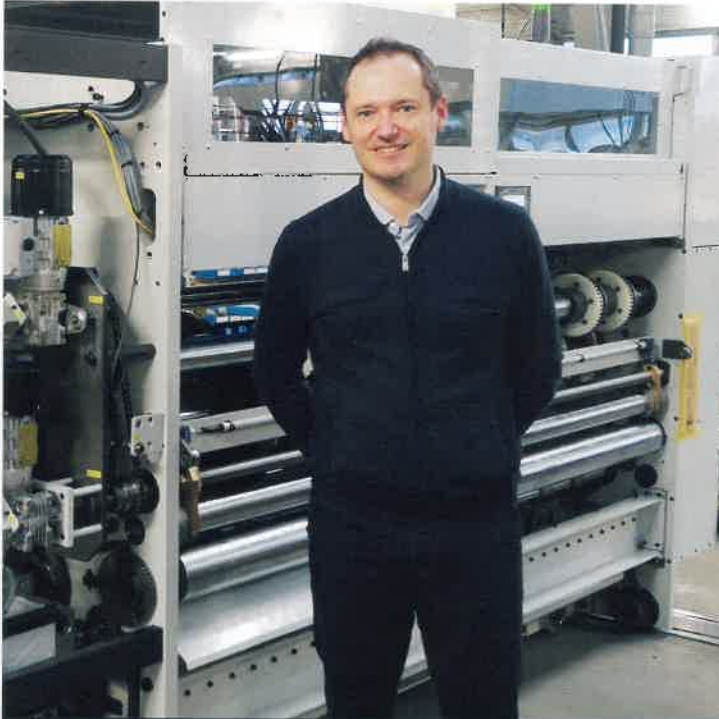


R & T

REPRENDRE & TRANSMETTRE MAGAZINE
www.reprendre-transmettre.com

L'information
100 % transmission
_ n° 110



Studio Patrick Valleau

CES REPRENEURS QUI ONT SAUTÉ LE PAS ENTRE DEUX CONFINEMENTS!

Refusant la fatalité du Covid-19, nombreux sont les repreneurs à avoir continué à négocier pendant le confinement, pour finaliser leur transaction à l'été. A l'instar d'Antoine Belnou (à gauche), repreneur de 66% de la société Cartec, un fabricant annécien de machines pour l'industrie du packaging. Et de Lionel Barberis, repreneur en juillet de la société landaise Dupouy Charpente.

LES COULISSES D'UNE NÉGOCIATION

Trois ans et l'assistance d'un intermédiaire auront été nécessaires à un couple de cédants pour trouver chaussure à leur pied : un couple de repreneurs ! 30_



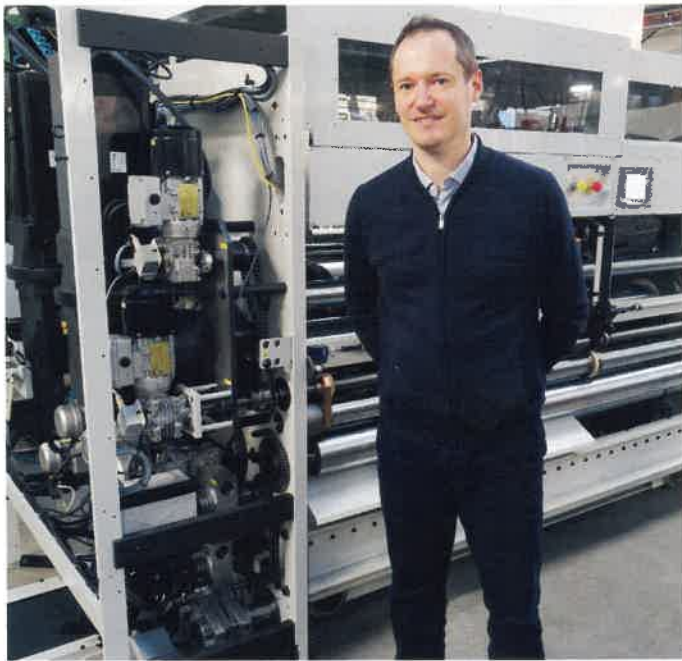
UNE REPRISE À LA BARRE COMME ANTIDOTE À LA CRISE DU COVID-19
Patrick Benoit, Pdg d'Interway, vient de mettre la main sur 11 Meuros de CA supplémentaire grâce à la reprise des actifs d'Odéolis 16_



Covid-19

Ils ont sauté le pas après le premier confinement !

Qui a dit que la Covid-19 avait fait disparaître les cédants et coupé les jambes des acquéreurs? Depuis le mois de mai, des centaines de transactions ont abouti, signe que le marché n'est pas bloqué et que les banquiers continuent de prêter. S'il est vrai que les croissances externes continuent de tirer le marché en cette fin d'année 2020, les repreneurs personnes physiques épaulés par des investisseurs en capital ont eux aussi contribué à animer le marché depuis le déconfinement. A condition d'avoir le bon pedigree, une légitimité dans le métier de la cible, une solvabilité au-dessus de tout soupçon grâce au soutien de fonds de proximité et, cerise sur le gâteau, de pouvoir se prévaloir de l'accompagnement de conseils reconnus dans l'écosystème régional de la transmission, ils constituent une alternative crédible et motivante aux acheteurs industriels. Illustration avec les reprises en MBI des sociétés Cartec et Sadevinox par Antoine Belnou et Bertrand Sérisé. Deux reprises qui ont en commun un maintien des cédants au capital, preuve qu'ils croient dur comme fer aux repreneurs qu'ils ont choisis.



gressive qui permet au cédant de profiter du boom à venir sur la consommation de carton ondulé par les acteurs du e-commerce et qui offre l'avantage de rendre la bouchée moins grosse pour un repreneur individuel.



Créée en 1982 et basée en Isère, la société Cartec s'est imposée en 40 ans comme un acteur de premier plan dans sa spécialité, la fabrication de lignes de façonnage et d'impression du carton ondulé. Dotée depuis sa création d'un bureau d'études innovant qui lui permet de faire du sur-mesure dans la découpe de carton, l'entreprise a accéléré son développement depuis 2005 sous l'impulsion d'un nouvel actionnaire et à la faveur d'une croissance externe réalisée en 2019. Forte de ses deux marques à forte notoriété Onix et Cartec, d'un outil industriel performant depuis son déménagement en 2014 et d'une offre élargie aux consommateurs, l'entreprise constituait une cible de choix au moment de se transmettre, surtout pour un repreneur du métier ayant identifié des relais de croissance prometteurs. Mais difficilement à la portée d'un repreneur personne physique en dépit de ses états de services dans le métier de la cible... D'où le choix d'un schéma de reprise en deux temps avec le soutien du fonds Capit'Alpes piloté par Yves Magat et de business angels. L'opération capitalistique permet à Antoine Belnou, ex-Dg chez un négociant auprès de l'industrie du carton, d'acquérir 66% de la structure dans une première phase de 5 ans avant de procéder au rachat total de la société en 2025. « Je suis ravi de cette opération, se félicite Antoine Belnou. Cartec jouit d'une excellente réputation dans le secteur de la découpe carton. Je souhaite consolider le portefeuille de clients et structurer davantage le SAV et le rétroprofit qui sont des leviers commerciaux qui présentent un bon potentiel de croissance. En choisissant Capit'Alpes, je me suis

REPRISE EN DEUX TEMPS DANS UN SECTEUR DOPÉ PAR LA CRISE CAPIT'ALPES DÉVELOPPEMENT FAIT LA COURTE ÉCHELLE AU REPRENEUR DE LA SOCIÉTÉ CARTEC

Le fonds de proximité du sillon alpin Capit'Alpes Développement vient de permettre à Antoine Belnou, un ex-cadre dirigeant dans le secteur du carton, de réaliser son rêve : la reprise de la société iséroise Cartec, un fabricant de machines dédiées à l'industrie du packaging. Une fois n'est pas coutume, c'est le schéma de la reprise en deux temps qui a été retenu, le repreneur acquérant tout de suite 66% avec la promesse de pouvoir acquérir le solde en 2025. Un schéma de transmission pro-



adossé à un groupe de partenaires de confiance, capable d'apporter un soutien qualifié à l'entreprise par le biais d'une expertise mais aussi d'un large réseau de compétences. Si Antoine Belnou ne pouvait envisager sa reprise sans le soutien d'un partenaire financier, ce dernier avait lui besoin d'être convaincu/adéquation Homme/Cible. Laissons la parole à Yves Magat, président de Capit'Alpes Développement : « Nous avons été séduits d'une part, par la compétence et le potentiel d'Antoine Belnou, et d'autre part par le modèle économique de l'entreprise. Le projet porté par Antoine laisse présager un potentiel de développement important, notamment sur des aspects de SAV, de rétroprofit et d'opportunité commerciale à l'international. L'entreprise Cartec exerce sur un secteur porteur et durable épargné par la crise de la Covid-19. En effet, le carton ondulé se positionne comme l'emballage recyclable de référence, une aubaine à l'heure où le e-commerce ne cesse de croître. »

IL REPREND UN CHAMPION EUROPÉEN DE SA SPÉCIALITÉ EN PLEIN COVID LA FIBRE INDUSTRIELLE ET L'EXPÉRIENCE À L'INTERNATIONAL DE BERTRAND SERISÉ ONT FAIT LA DIFFÉRENCE AUX YEUX DE LA FAMILLE MOOS



Conseillé par le conseil M&A 100% acheteur Signadile et financé par deux fonds d'investissement, Bpifrance Capital et Mermoz participations, Bertrand Sérisé, ex-cadre dirigeant de filiales de groupes industriels français et américains a pu s'offrir l'entreprise de ses rêves au sortir de l'été. Son

profil d'ingénieur et ses états de services irréprochables à la tête d'entreprises industrielles ont convaincu la famille Moos de lui céder le contrôle de Sadevinox, leader européen de sa spécialité, la distribution de fil en acier inoxydable

Démarrée en 2005 à Annecy au sein du groupe familial dirigé par Denis Moos, 3ème génération d'une famille d'entrepreneurs de la

région, l'activité de vente de fil inox n'a cessé de se développer pour atteindre 24 Meuros de CA en 2019 et une position de leader en Europe. Reconnue pour son savoir faire et sa réactivité, l'entreprise adresse les industriels de nombreux domaines tels que le ressort, la soudure, le fil de freinage, les chemins de câbles, les plateaux et tapis transporteurs pour l'industrie alimentaire et la restauration ou encore les clous, agrafes et ancrages muraux pour le bâtiment. Désireux d'anticiper sereinement la transmission de son entreprise avant sa future retraite, Denis Moos a commencé par mandater le cabinet June Partners (Cédric Hetzel) pour lui trouver un repreneur capable de faire franchir un deuxième palier à l'entreprise.

A l'issue d'un processus concurrentiel qui a permis d'identifier plusieurs acquéreurs potentiels, c'est le profil de Bertrand Sérisé conseillé par l'équipe de Signadile (Pascal Legros, Anne-France Grumel, Robin Laffoucrière) qui a retenu l'attention des actionnaires familiaux. Ingénieur ayant occupé des fonctions de direction commerciale et de business development en France et à l'international, cet-ex-cadre dirigeant cumulait la fibre industrielle et l'expérience à l'international pour pouvoir donner un second souffle à Sadevinox, notamment en actionnant le levier de l'export. En outre, le soutien de deux partenaires financiers, Bpifrance Capital et Mermoz Participations, était de nature à lever tous les doutes quant à la solvabilité de ce repreneur individuel. Et le schéma d'une reprise par une personne physique avait aussi l'avantage de permettre un accompagnement long par le cédant, Denis Moos continuant à l'issue de l'opération à travailler au sein de l'entreprise en tant que directeur des opérations. « Nous partageons avec le cédant la vision que Sadevinox a encore un fort potentiel de développement sur son marché actuel, et qu'il y a des opportunités de nouveaux produits, et nous avons envie d'y travailler ensemble. Je le remercie d'avoir réinvesti significativement et durablement à mes côtés.

Par ailleurs, je suis ravi d'avoir, parmi nos actionnaires, Bpifrance et Mermoz Participations qui, avec leur ancrage régional et leur présence nationale, seront un support précieux pour réaliser nos projets. Enfin, l'équipe Signadile, qui a été très présente à mes côtés, et dont l'expertise M&A s'est confirmée très pertinente, a été déterminante dans la réussite de mon projet de reprise de Sadevinox. » Rassuré par l'accompagnement du cédant et bien épaulé par deux partenaires financiers de proximité, le repreneur de Sadevinox a aujourd'hui toutes les cartes en main pour faire changer de taille la PME d'Annecy 15 ans tout juste après sa création.



L'expérience à l'international du repreneur doit permettre au champion européen Sadevinox de gagner des parts de marché à l'export/ export.