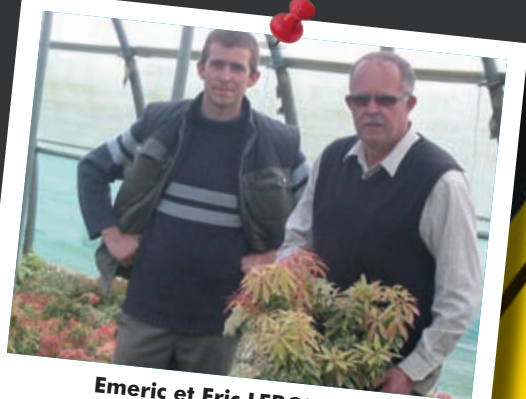


TRANSPME



Le magazine de la transmission et de la reprise d'entreprise en Basse-Normandie

Anticiper pour mieux transmettre



Emeric et Eric LEBOUCHER
Pépinières Conseil



Pépinières Conseil



Jean-Claude BRAUD et Philippe Tridon
Sorapel



AMB



Jérôme et Stéphane BIDET
AMB



AMB

ÉDITO

Retour sur les événements "transpme" dans votre région

Plusieurs événements se sont déroulés dans votre région au cours de ces trois derniers mois. Axés sur l'information et le conseil sur les processus de transmission – reprise d'entreprises, ils ont attiré un public important d'entrepreneurs, qu'ils soient dirigeants-cédants d'entreprises ou futurs repreneurs.

- Le salon **Planète Créa** du 23 et 24 avril dernier à Caen, a permis une large communication sur les activités pratiquées dans vos Chambres de Commerce et d'Industrie en faveur de la création d'entreprises comme de la reprise d'entreprises. Plus de 40 porteurs de projets et une dizaine de dirigeants d'entreprises ont pu être conseillés à cette occasion sur le stand TransPME.

- La formation **"5 jours pour Reprendre"** du 25 au 29 mai 2009, à Caen fut l'occasion pour les futurs repreneurs d'entreprises de bénéficier d'interventions de spécialistes sur le diagnostic financier de l'entreprise à reprendre, son évaluation, les aspects juridiques de la reprise, les ressources humaines ou encore la stratégie bancaire à adopter... Une dizaine de personnes ont participé à cette session.

À noter : une deuxième édition de "5 jours pour Reprendre" aura lieu du 23 au 27 novembre 2009. **REPRENEURS, ne passer pas à côté d'une occasion de vous informer mais aussi de partager et d'échanger !**

- Le **Tour de France de la Transmission**, organisé à Cherbourg le 16 juin 2009 par le magazine Reprendre et Transmettre et la Chambre de Commerce et d'Industrie de Cherbourg-Cotentin sur le thème de la transmission - reprise des entreprises en difficulté.

Par ailleurs, sur le volet "accompagnement des dirigeants à la transmission de leur entreprise", les conseillers des 6 CCI de Basse Normandie continuent leurs rencontres par une prospection plus systématique encore des dirigeants.

En effet, une opération de phoning, soutenant cette démarche, a été lancée dès mars dernier, permettant de sensibiliser, d'informer et d'accélérer l'accès aux outils d'aide à la décision auprès des chefs d'entreprises concernés.

Ainsi, depuis le début de l'année, une quinzaine d'entre eux, ont pu bénéficier d'un **PRE-DIAGNOSTIC TRANSMISSION** pris en charge par les CCI de Basse Normandie.

Rappelons que cet outil de réflexion global, en toute neutralité, est un véritable moyen pour le dirigeant, de préparer et de structurer son organisation en vue de transmettre.

N'hésitez pas à appeler votre conseiller CCI pour en bénéficier à votre tour !

SOMMAIRE

Trois portraits et témoignages de dirigeants-cédants et de leurs repreneurs :

Entreprise AMB :
Favoriser le dialogue et l'anticipation P.3

Pépinières conseil :
Prendre du recul pour mieux planifier sa transmission..... P.4

Sorapel :
Choisir un repreneur au profil adéquat..... P.5

Interview :

Isabelle Chevy-Claudet :
Transmettre son entreprise sous forme de SCOP..... P.6-7

Offres Cession/Reprise

Offres de cession d'entreprise P.8-10

Offres de reprise d'entreprise P.11

À NE PAS MANQUER

REPRENEURS D'ENTREPRISE,
REJOIGNEZ L'ÉCOLE DE LA RÉUSSITE !

COLE DES MANAGERS

PASSEPORT MANAGER
VISA ENTREPRISE

école des managers de Basse-Normandie

LANCEMENT
de la prochaine promotion
en octobre 2009.
Contactez-nous au
02.31.54.40.29



Stéphane Bidet



Entreprise AMB Favoriser le dialogue et l'anticipation

En mars dernier, Stéphane Bidet est devenu le nouveau PDG de l'entreprise AMB, dirigée précédemment par Daniel Bidet, son père. Cela faisait 5 ans qu'ils préparaient ensemble la transmission de ce patrimoine familial.

Enclencher le processus avec l'EDM

L'entreprise AMB (fabricant de menuiseries en PVC et aluminium) est une histoire de famille. Créée en 1994 par Daniel Bidet, sa femme, Yvette, et ses deux fils, Stéphane et Jérôme, AMB a connu une forte évolution en passant de 7 salariés, il y a 15 ans à 120 aujourd'hui. Chiffre d'affaires : 18 millions d'euros. Il y a quelques semaines, Daniel Bidet a transmis l'entreprise à son fils Stéphane. Un processus entamé et mûri depuis plusieurs années : "Nous avons bien anticipé les choses, nous en parlions depuis 4-5 ans, explique Stéphane Bidet. Tout s'est enclenché lorsque j'ai commencé l'Ecole Des Managers (EDM) avec la CRCI". En effet en 2004, Stéphane intègre la promo 4 de l'EDM. "La formation s'est déroulée pendant un an et demi, les vendredis et les samedis. Cela permet de créer des liens, de se confier, d'être moins seul. C'est instructif sur le long terme, tout ce que j'ai appris à l'EDM, me sert aujourd'hui. Parfois je me demande comment j'aurais appréhendé la transmission sans cela."

Un montage simple

Très vite, la question de l'évaluation de l'entreprise se pose. "L'évaluation a été réalisée par notre expert-comptable. L'important pour nous était aussi de récompenser notre père, explique Stéphane Bidet. Il a fallu trouver le bon compromis entre une évaluation correcte et les questions de patrimoine. Même si mon père avait voulu me donner l'entreprise cela n'aurait pas été possible ni avantageux. L'École Des Managers m'a permis de saisir tous ces aspects."

Pour des raisons de droits de succession et d'avantages fiscaux, la SARL AMB a été transformé en SAS peu avant la transmission. "Avec mon frère nous avons racheté les parts de mon père et nous avons constitué une holding, la meilleure solution pour rembourser l'emprunt. Le montage a été assez simple. Je suis actionnaire majoritaire à 51%. Entre mon frère et moi tout s'est passé de façon naturelle. Ça aussi c'est très important."

Clarifier les enjeux à tous les niveaux

En mars 2008, les choses se sont accélérées avec la mise en place d'un planning fixant des échéances permettant à chacun, au fur et à mesure des mois, de prendre ou de céder sa place. "Deux mois avant la transmission, nous avons changé de bureau, précise Stéphane. Physiquement, il fallait que cela soit concret. Sinon, cela ne serait jamais fait." Dès le début de la procédure de transmission, Stéphane et son père ont tenu les salariés au courant de la passation de pouvoir et de son déroulement. "Nous avons profité des réunions générales pour en parler avec les délégués du personnel et les employés, conclut le repreneur. Dans l'atelier aujourd'hui, je n'ai pas l'impression qu'il y ait de changement. Tout est bien clair pour tout le monde mais il a fallu bien expliquer les choses en plusieurs fois." Aujourd'hui, AMB continue son développement avec notamment une nouvelle extension de 1 000 m², portant la superficie de l'atelier à 9000 m².



Eric Leboucher



Emeric Leboucher



Diagnostic Transpme Prendre du recul pour mieux planifier sa transmission

Dans 5 ans, Emeric Leboucher succédera à Eric Leboucher, son père, à la tête de Pépinières Conseil, une entreprise spécialisée dans la création de jardins et la production de végétaux. Pour bien se préparer, ils ont fait appel à la CCI par le biais du dispositif Transpme. Une première étape essentielle pour réussir sa transmission.

Bénéficiaire des conseils d'intervenants extérieurs

Depuis 1980, Eric Leboucher agence les jardins des particuliers pour en faire de petits écrans de verdure. Dans 5 ans, il passera le relais à son fils Emeric. "Je suis véritablement arrivé dans l'entreprise en 2006 mais je baigne dedans depuis que je suis tout gamin, confie le jeune homme. J'ai toujours eu l'ambition de la reprendre. Mais je ne veux pas qu'elle repose entièrement sur moi et pour cela je souhaite m'entourer de collaborateurs afin de pouvoir déléguer". En 2007, dans le cadre de la construction d'un nouveau bâtiment, Eric et Emeric font appel à la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) de leur circonscription, dans le but de trouver des partenaires et des subventions. "La CCI de Caen nous a alors proposé de nous épauler par un diagnostic - transmission, un diagnostic pour envisager l'évolution de l'entreprise sur le moyen et le long terme". Au cours de la même année, la CCI met donc à leur disposition quatre intervenants différents : un responsable des ressources humaines, un comptable, un responsable de la stratégie et un notaire. "Nous nous sommes réunis une première fois, nous avons présenté Pépinières Conseil et chaque intervenant est venu analyser l'entreprise sur une demi-journée, détaille Emeric. Quelques mois plus tard, les premières conclusions du diagnostic nous ont permis de prendre conscience des perspectives d'évolution qui s'offraient à nous". "Même si nous avions déjà une idée de ce que nous voulions faire, cela nous a permis de valider notre démarche et d'éclairer certains

points, poursuit son père. Cela nous a confortés dans nos choix". Dès lors, une première étape s'impose : la restructuration de l'entreprise et des investissements.

Valoriser l'outil patrimonial

Eric et Emeric Leboucher vont alors conjuguer leurs efforts sur les deux prochaines années afin d'améliorer encore la rentabilité de Pépinières Conseil (chiffre d'affaires en 2009 : 2 millions d'euros). Objectif : augmenter la valeur de l'entreprise pour la vendre au meilleur prix et la structurer par pôle pour ne pas étouffer financièrement le repreneur. "Dans notre métier, il y a une forte capitalisation et au final on n'a pas véritablement de patrimoine à soi. On est obligé de tout laisser lors de la vente, explique Eric Leboucher. Emeric ne pourra pas tout racheter d'un coup. On a donc scindé l'outil au niveau patrimonial. J'ai dû racheter une parcelle. Il faut que l'on s'organise afin de lui permettre de dégager des marges suffisantes pour payer l'entreprise, sans pour autant léser les autres ayants droit". À terme une holding sera créée. "À l'heure actuelle je n'ai aucune part dans la société mais il est prévu que dans les 3 ans à venir je rentre petit à petit dans le capital, précise Emeric. A la rentrée prochaine je vais intégrer un club CCI sur Vire. Le compte à rebours est enclenché".



Jean-Claude Braud
et Philippe Tridon



Transmission d'entreprise en coopérative Choisir un repreneur au profil adéquat

À la tête de l'entreprise Sorapel depuis 1989, Jean-Claude Braud vient de passer le relais avec succès à Philippe Tridon. Les clés de la réussite ? Une osmose sincère entre le cédant et le repreneur pour éviter les faux pas.

Promotion interne ou candidat externe ?

Au départ, comme cela se fait dans beaucoup d'entreprises en coopérative, Jean-Claude Braud comptait faire jouer la promotion interne quand s'est posée la question de sa succession. Cependant, il s'est trouvé confronté à des difficultés en terme de gestion des compétences : "J'ai toujours privilégié le développement de l'entreprise, ce qui me semblait primordial pour sa pérennité, et je n'ai peut-être pas suffisamment anticipé le renouvellement des cadres et ma succession directe", reconnaît l'ancien PDG. Autrement dit pour lui, aucun candidat au sein de la Sorapel ne se dégageait pour lui succéder. "C'est une décision qui a été débattue avec les membres du conseil d'administration (CA). Je leur ai fait part de mon avis et ils ne m'ont pas démenti. Ensuite, j'ai fait appel à un consultant externe dans le cadre d'une réflexion sur la réorganisation des services. Celui-ci a procédé à des entretiens avec 35 personnes de l'entreprise environ", entretiens qui sur le sujet de la succession, ont abouti à une conclusion commune, "les employés ne voyaient pas eux non plus de candidat potentiel en interne, ce qui m'a conforté dans mon choix d'un recrutement externe". Les recherches pouvaient commencer.

Trouver le bon candidat

Pour lui succéder, Jean-Claude Braud pense à son ami Philippe Tridon qu'il connaît depuis une vingtaine d'années et qui occupe un poste régional similaire dans une société concurrente. "J'ai fait part à Philippe de mon départ. Dans un premier temps, il n'était pas intéressé par l'offre. Je me suis donc rapproché de l'APEC¹ de Caen et de l'URSCOP² de l'Ouest". Entre-temps, Philippe Tridon reconsidère la proposition de Jean-Claude Braud et accepte d'engager des

pourparlers. "Les négociations réelles ont commencé début 2007, résume le repreneur. Comme je connaissais un certain nombre de gens dans la Sorapel, je n'étais pas un véritable inconnu, ce qui a facilité mon arrivée". En février 2008, Philippe Tridon intègre l'entreprise en tant que directeur d'exploitation et fait acte de candidature pour devenir sociétaire, un préalable indispensable à la transmission d'une coopérative. La phase de transmission entre le cédant et le repreneur peut alors débuter. À l'automne 2008, Philippe est nommé directeur général par le CA. "Tout s'est déroulé comme prévu, les étapes ont été respectées, et en 2009 les choses se sont mises en place définitivement, indique Philippe Tridon. Jean-Claude a quitté l'entreprise fin décembre 2008 et j'en suis devenu le PDG en février 2009".

¹Association Pour l'Emploi des Cadres
²Union Régionale des Sociétés Coopératives

"Je pars tout à fait serein"

Pour mettre toutes les chances de son côté, Philippe Tridon a suivi une formation avec l'école des managers des coopératives de l'ouest, des réunions de travail où les cédants conviennent les repreneurs pour qu'ils fassent connaissance et puissent échanger entre eux. "Personnellement, j'avais bien insisté sur le fait que le futur dirigeant devait être un professionnel, sensible aux valeurs de la coopération indispensables pour l'avenir de l'entreprise, souligne Jean-Claude Braud. Avec Philippe, je pars tout à fait serein, je sais qu'il a les compétences nécessaires". Aujourd'hui, de nouveaux challenges attendent le nouveau PDG et notamment le remplacement d'un certain nombre de cadres de l'entreprise appelés à partir dans les 5 ans. "Il va falloir constituer une nouvelle équipe dirigeante qui sera les piliers de l'entreprise de demain".



Isabelle Chevy-Claudel,
déléguée en charge de la Reprise Transmission
Union Régionale des SCOP de Ouest

Transmettre son entreprise sous forme de SCOP

Qu'est ce qu'une SCOP ?

Une SCOP, Société Coopérative de Production, est une entreprise commerciale de forme SA ou SARL à capital variable au sein de laquelle les salariés sont associés majoritaires. Ils participent à un projet commun en mutualisant équitablement les risques et les grandes décisions : désignation des dirigeants, orientations stratégiques, affectation des résultats. À l'heure actuelle, la transmission au personnel n'est pas encore réellement entrée dans les mœurs. Le sujet reste tabou bien que ce mode de reprise représente souvent une solution intéressante tant sur le plan économique que sur le plan humain. Pour faciliter la transmission sous forme SCOP, il faut souvent réunir des conditions préalables : un mode de management plutôt participatif impliquant et associant les salariés à certaines prises de décisions, une autorité légitimée par la compétence plus que par la hiérarchie et par-dessus tout : de la transparence. Cet élément n'est pas à négliger car s'il préexiste au sein de l'entreprise, la transmission en SCOP en sera simplifiée. À l'inverse, si l'entreprise fonctionne de façon très hiérarchisée et que l'organisation pyramidale l'emporte sur l'efficacité organisationnelle, convaincre les salariés de l'intérêt de la reprise de leur entreprise sera plus difficile à mettre en œuvre.

Comment expliquez-vous que ce type de reprise ne séduise pas plus de cédants ?

Trois principaux freins expliquent la réticence des cédants à envisager la reprise de leur entreprise par leurs salariés. En premier lieu, les employeurs ne souhaitent pas toujours communiquer sur la mise en vente de leur entreprise. Les employés sont donc souvent les derniers à être mis au courant. En second lieu, les cédants considèrent trop souvent que leurs salariés n'ont pas la capacité financière nécessaire pour envisager un tel projet. Enfin, bien souvent, il convient de lever l'idée reçue que céder aux salariés revient à « brader » son entreprise. Pour lever ces réticences, le réseau SCOP Entreprises s'appuie sur des montages juridiques spécifiques et un plan de financement adapté et équilibré qui ont pour effet de limiter les engagements financiers personnels des salariés. Transmettre son entreprise à ses salariés nécessite un temps de préparation souvent plus long qu'une transmission classique car ce n'est qu'après l'évaluation, les audits (validation de la faisabilité) et la validation d'un candidat apte à reprendre la direction de l'entreprise (choisi en interne ou recruté à cet effet) que la reprise peut être proposée aux salariés.

Quels conseils donneriez-vous concernant les montages juridiques et financiers ?

Chaque situation est un cas particulier. Il faut tenir compte du statut juridique de l'entreprise, de la qualité des associés ou des actionnaires actuels, de la situation du dirigeant et de ses attentes (départ rapide ou progressif), du futur sociétariat, du projet économique, de l'activité exercée, des facteurs sectoriels et environnementaux. La transmission s'effectue soit par des schémas classiques (cession de fonds, cessions de parts ou d'actions, apports à une SCOP, fusion), soit par transformation en SCOP d'une société commerciale. S'agissant plus spécifiquement de ce dernier cas, l'originalité du montage juridique repose sur la variabilité du capital qui conduit les associés salariés à ne pas racheter directement les parts du cédant (ce qui limite d'autant leur endettement personnel) mais à souscrire de nouvelles parts de capital de sorte à reconstituer un niveau de capital social suffisant. Ce rachat par effet de levier se distingue des schémas classiques par le fait notamment qu'il ne nécessite pas la création d'une holding. Sur le plan fiscal, les SCOP bénéficient de plusieurs avantages. Outre l'exonération de taxe professionnelle, la quote part du résultat mise en réserve ainsi que celle distribuée aux salariés sous forme de participation tiennent lieu de provision pour investissement et sont déductibles fiscalement du résultat, ce qui réduit d'autant l'assiette de l'impôt. S'agissant du cédant, sous réserve de remplir certaines conditions, il bénéficie des exonérations de plus values de cession de la même manière que dans les schémas de transmission classique.

Qui peut participer au financement de ce type de projet ?

Outre les salariés et le nouveau dirigeant (via leur épargne personnelle ou des prêts personnels), plusieurs partenaires peuvent intervenir dans le financement de ce type de reprise : les réseaux financiers du réseau coopératif et plus spécifiquement ceux du mouvement SCOP, le cédant lui-même (crédit vendeur), les

banquiers traditionnels de l'entreprise, les réseaux d'accompagnement des entreprises (Réseau Entreprendre, France Initiative Réseau), les investisseurs de proximité (Cigales) et les réseaux d'épargne solidaire.

Contacts SCOP Entreprises OUEST :

Siège (Rennes) :

Responsable Reprise Transmission :

Isabelle CLAUDEL : 02.99.35.19.00 iclaudel@scop.coop

Antenne (Caen) :

Déléguée régionale Calvados :

Sylvie LECARPENTIER : 06.88.84.15.37 slecarpentier@scop.coop

Délégué régional Manche et Orne :

Michel LE MENER : 06.70.30.68.66 mlemener@scop.coop

Sites Web:

www.scop-ouest.coop

www.scop.coop

Vous envisagez de reprendre une entreprise

ÊTES-VOUS PRÊT ?

5 jours POUR MULTIPLIER VOS CHANCES DE RÉUSSITE

FORMATION - CONSEIL - RENCONTRE AVEC DES EXPERTS

[inscrivez-vous !] auprès de votre Chambre de Commerce et d'Industrie

→ 2 sessions
MAI et NOVEMBRE 2009

TRANSPME Une formation proposée par les Chambres de Commerce et d'Industrie de Basse-Normandie

COULAN
COULAN
COULAN
COULAN
COULAN
COULAN

CRCI

INDUSTRIE

SERRURERIE / MÉTALLURGIE / CHARPENTE MÉTALLIQUE

Localisation : Calvados

Effectif : **15 personnes**

Dernier CA : **1580 K€**

Forme juridique : SA

Motif : retraite

Type : cession totale

Commentaire : 60 à 80 % de clients publics sur appels d'offres - Plusieurs Qualifications QUALIBAT - Marché à 80 % en région et 20 % en IdF. Accompagnement possible

CCI Caen : **Christophe GUILLOUET 02.31.54.54.87**

CI060037



MÉCANIQUE GÉNÉRALE

Localisation : Calvados

Effectif : **4 personnes**

Dernier CA : **360 K€**

Dernier Rnet : **50 K€**

Forme juridique : SARL, 2 associés

Type : cession totale ou une part selon projet

Commentaire : Clientèle locale principalement et régionale. Fabrications pièces unitaires et petites séries.

CCI Caen : **Christophe GUILLOUET 02.31.54.54.87**

CI090154



TRANSFERT D'USINES / PONTS ROULANTS ET MAINTENANCE

Localisation : Calvados

Effectif : **24 personnes**

CA en cours : **2500 K€**

Forme juridique : SARL

Commentaire : préparation à la retraite. Cession totale ou partielle selon deux parties pouvant se décomposer comme suit : ponts roulants (fabrication / maintenance) et transfert usines / maintenance.

CCI Caen : **Christophe GUILLOUET 02.31.54.54.87**

CI080118

FABRICATION D'OUTILLAGE MÉCANIQUE

Localisation : Bocage Ornaïs

Effectif : **40 personnes**

CA en cours : **4000 K€**

Bénéfice moyen **300 K€/an**

Forme juridique : SAS

Commentaire : préparation à la retraite. Cession totale.

Accompagnement des dirigeants selon besoins du repreneur.

CCI Flers-Argentan : **Alain LERICHOME 02.33.64.68.00**

CI080129

DÉCOUPAGE / EMBOUTISSAGE

Localisation : Bocage Ornaïs

Effectif : **14 personnes**

CA en cours : **5000 K€**

Forme juridique : SAS

Commentaire : préparation à la retraite. Cession totale.

Accompagnement des dirigeants selon besoins du repreneur.

CCI Flers-Argentan : **Alain LERICHOME 02.33.64.68.00**

CI080128

BTP

Localisation : Orne

Effectif : **environ 10 personnes**

CA en cours : **entre 499 et 1000 K€**

Forme juridique : SARL

Commentaire : activité miroiterie-serrurerie, limitrophe plusieurs départements.

CCI Alençon : **Arnault DELPECH 02.33.82.82.82**

CI080126

MÉTALLURGIE, TRAVAIL DES MÉTAUX, USINAGE ET FABRICATION PIÈCES

Localisation : Calvados

Effectif : **6 à 8 personnes**

CA : **735 K€**

CA sur 3 ans : **N-1 : 735 K€, N-2 : 654 K€**

Résultat sur 3 ans : **N-1 : 24,6 K€, N-2 : 10,6 K€**

Dernier bilan : **417 K€**

Forme juridique : SARL

Cession : totale ou partielle selon projet

Motif cession : recentrage activités

Commentaire : clientèle de fabricants de machines ayant besoin de pièces unitaires. Secteurs Automobile - Agroalimentaire. Convierait en complément d'activités d'autres secteurs et/ou pour un entrepreneur souhaitant accélérer sa croissance.

CCI Caen : **Christophe GUILLOUET 02.31.54.54.87**

CI080141

CONSTRUCTION DE MACHINES

Localisation : Calvados

Effectif : **7 personnes**

CA sur 3 ans : en cours : **1.100 K€, N-1 : 1.091 K€, N-2 : 1.055 K€**

Résultat sur 3 ans : en cours : **78 K€, N-1 : 77 K€, N-2 : 69 K€**

Dernier bilan : **581 K€**

Forme juridique : SARL

Cession : totale

Motif cession : retraite

Type de cession : parts sociales/fonds de commerce.

CCI Pays d'Auge : **Régis GRAS 02.31.14.43.33**

CI090157



TEXTILE / CUIR / CHAUSSURES

Localisation : Calvados

Effectif : **inférieur à 10 personnes**

CA en cours : **entre 149 et 500 K€**

Forme juridique : SARL

Commentaire : idéal pour un repreneur ayant des connaissances dans le textile et l'aménagement, bénéficiant d'un sens du commerce développé.

CCI Pays d'Auge : **Régis GRAS 02.31.14.43.33**

CI080140

BTP

AMÉNAGEMENTS PAYSAGERS - CLOTURES

Localisation : Calvados

Effectif : **12 personnes**

Dernier CA : **1060 K€**

Forme juridique : EURL

Motif : Retraite

Cession : totale - Fonds / Stocks / Parts sociales

Commentaire : Affaire à développer encore à périmètre égal.

Clientèle professionnelle régionale.

CCI Caen : **Christophe GUILLOUET 02.31.54.54.87**

CB090151



MENUISERIE TRADITIONNELLE ET ALU

Localisation : Manche

Effectif : **entre 15 et 20 personnes**

CA : **supérieur à 2000 K€**

Forme juridique : SARL

Commentaire : entreprise menuiserie avec forte compétence en menuiserie aluminium, bien équipée.

CCI Centre Sud-Manche : **Gérard de SAINT-DENIS 02.33.91.33.91**

CB070098

BTP

Localisation : Orne

Effectif : **inférieur à 10 personnes**

CA : **341 K€**

Forme juridique : SARL

Commentaire : à vendre (cause retraite) entreprise de plomberie, chauffage, électricité, divers travaux, sud du département de l'Orne, limitrophe Sarthe, Eure-et-Loir, parc automobile récent, locaux professionnels, bureau. Clientèle de particuliers.

CCI Alençon : **Arnault DELPECH 02.33.82.82.82**

CB080117

ELECTRICITÉ / ELECTRONIQUE / ALARMES

Localisation : Manche

Effectif : **inférieur à 4 personnes**

CA : **1000 K€**

Forme juridique : SARL

Commentaire : entreprise bien gérée avec une stratégie clairement définie. Cession pour cause de départ à la retraite du dirigeant. Convierait à un repreneur ayant des compétences techniques dans le domaine. Gros chantiers, pas de pavillons. Forte notoriété.

CCI Centre Sud-Manche : **Gérard de SAINT-DENIS 02.33.91.33.91**

CB060040

BTP

COUVERTURE / ÉTANCHÉITÉ

Localisation : Orne

Effectif : entre 20 et 49 personnes

CA : supérieur à 3000 K€

Forme juridique : SAS

Commentaire : clientèle sur plusieurs régions (Haute et Basse-Normandie, Centre, Pays de la Loire, Ile-de-France).

CCI Alençon : Arnault DELPECH 02.33.82.82.82

CB070108

CHARPENTE / MENUISERIE

Localisation : Manche

Effectif : entre 20 et 30 personnes

CA : supérieur à 2500 K€

Forme juridique : Entreprise individuelle - Motif : retraite.

Cession : totale, murs et fonds

Commentaire : entreprise de menuiserie-charpente bien implantée dans la région. Convierait à un repreneur ayant de bonnes connaissances du monde du bâtiment.

CCI Centre Sud-Manche : Gérard de SAINT-DENIS 02.33.91.33.91

CB060059

BTP

Localisation : Orne

Effectif : entre 5 et 10 personnes

CA : entre 499 et 1000 K€

Forme juridique : Entreprise individuelle

Commentaire : entreprise spécialisée dans la plomberie et l'installation d'équipements thermiques, de climatisation et de chauffage (fioul, gaz, énergies nouvelles).

CCI Alençon : Arnault DELPECH 02.33.82.82.82

CB070110

BTP

Localisation : Bocage Ornaïs

Effectif : 13 salariés

CA : 1000 K€

Commentaire : cède entreprise de charpente, couverture, gros œuvre, menuiserie, isolation, ravalement.

CCI Flers-Argentan : Alain LERICHOMME 02.33.64.68.00

CB070066

BTP

Localisation : Orne

Effectif : 3 personnes

CA : proche de 450 K€

Forme juridique : EURL

Commentaire : activité spécifique (50% de l'activité) à fort potentiel de développement (30% du marché développé sur le département, 70% restant à développer) + maçonnerie. Clientèle : chauffagistes, carreleurs, constructeurs maisons individuelles.

CCI Alençon : Arnault DELPECH 02.33.82.82.82

CB070100

BTP

Localisation : Orne

Effectif : inférieur à 10 personnes

CA : entre 149 et 500 K€

Forme juridique : Entreprise individuelle

Modalité de cession : totale, cause changement d'activité.

Commentaire : très bonne implantation locale, réel potentiel à développer. Activité de maçonnerie générale, plâtrerie, carrelage, petit terrassement, spécialisée dans la rénovation.

CCI Alençon : Arnault DELPECH 02.33.82.82.82

CB060015

BTP, INGÉNIERIE

Localisation : Calvados

Effectif : 3 personnes

CA : inférieur à 500 K€

Forme juridique : SARL

Commentaire : cherche à céder partiellement ou totalement l'entreprise. Fort potentiel de développement. Clientèle : collectivités et institutions.

CCI Pays d'Auge : Régis GRAS 02.31.14.43.33

CB070112

BTP

Localisation : Calvados

Effectif : entre 10 et 19 personnes

CA : 800 K€

Forme juridique : SARL

Cession : cause départ en retraite.

Commentaire : entreprise de ravalement, bonne clientèle de particuliers sur le littoral sud Manche. Entreprise à forte notoriété. Convierait à un repreneur ayant de bonnes connaissances chantier et/ou peinture.

CCI Centre Sud-Manche : Gérard de SAINT-DENIS 02.33.91.33.91

CB080124

MENUISERIE CHARPENTE - NEUF ET RÉNOVATION

Localisation : Pays d'Auge

Effectif : 9 personnes

CA : proche de 1000 K€

Forme juridique : SARL

Cession : cause départ en retraite.

Commentaire : cession totale, immobilier en location ou à l'achat selon convenance du repreneur. Personnel formé et autonome sur chantier.

CCI Pays d'Auge : Régis GRAS 02.31.14.43.33

CB080127

BTP

Localisation : Calvados

Effectif : 4 personnes

CA sur 3 ans : en cours : 566 K€, N-1 : 13 K€, N-2 : K€

Résultat sur 3 ans : en cours : 20 K€, N-1 : 13 K€, N-2 : K€

Dernier bilan : 182 K€

Forme juridique : SARL

Cession totale : cause retraite.

Type de cession : parts/fonds

Commentaire : Cession entreprise / parts sociales / possibilité murs très bonne implantation.

CCI Pays d'Auge : Régis GRAS 02.31.14.43.33

CB090158



BTP

Localisation : Manche

Effectif : 9 personnes

CA : supérieur à 1000 K€

Forme juridique : SARL

Commentaire : entreprise de fabrication et pose de fenêtres bois et pvc et plaquisterie. Possibilité vente des murs. L'activité menuiserie peut être vendue à part. Implantation limite département du Calvados.

CCI Centre Sud-Manche : Gérard de SAINT-DENIS 02.33.91.33.91

CB080131

BTP, MENUISERIE, PLÂTRERIE

Localisation : Calvados

Effectif : 10 personnes

CA : 873 K€ à fin 2007

Forme juridique : SARL

Motif de cession : autre projet professionnel

Commentaire : CA en progression constante depuis la création de l'entreprise en 2004. Cession totale. Accompagnement possible.

CCI Caen : Christophe GUILLOUET 02.31.54.54.87

CB080135

ENTREPRISE TOUT CORPS D'ÉTAT - VENTE ET POSE DE FENÊTRES

Localisation : Calvados

Effectif : 2 personnes + intérim selon chantier

CA : 450 K€

Forme juridique : SARL

Commentaire : vente et pose de solutions pour l'amélioration de l'habitat.

Fenêtres - Isolation - Aménagements - Menuiserie - Portails

Accompagnement selon projet.

CCI Caen : Christophe GUILLOUET 02.31.54.54.87

CB080149

COMMERCE DE GROS

COMMERCIALISATION ET POSE DE SOLUTIONS DE CHAUFFAGE

Localisation : Calvados

Effectif : **16 personnes + 6 agents commerciaux**
 CA 2006/2007 : **1400 K€**
 EBE "retraité" : **255 K€ / RCAI "retraité" : 169 K€**

CC080119

121 K€ = résultat net retraité.

Motif cession : départ à la retraite.

Modalité de cession : totale sur le fonds de commerces.

Commentaire : personnel formé et autonome. Produits brevetés. Fichiers prospects qualifiés pour les besoins chauffages électriques et pompes à chaleur (début de commercialisation). Accompagnement par le cédant assuré selon les besoins et projets acquéreur. Convierait à un manager de forces commerciales, directeur marketing.

CCI Caen : **Christophe GUILLOUET 02.31.54.54.87**

NÉGOCE ET PRESTATIONS DE SERVICES

Localisation : Manche

Effectif : **3 personnes**
 CA : **entre 499 et 1000 K€**

CC060028

Forme juridique : SARL

Clientèle : agriculteurs, maraîchers.

Commentaire : secteur agricole : tri / traitement des semences et négoce engrais, produits phytosanitaires, semences.

Modalités : cession partielle ou totale cause départ en retraite de l'un des associés.

CCI Cherbourg-Cotentin : **Nicolas DORAPHE 02.33.23.32.34**

AGROALIMENTAIRE, DISTRIBUTION PRODUITS VIANDE

Localisation : Calvados

Effectif : **15 personnes**
 CA : **2,35 M€**

CC060027

Forme juridique : SARL - Motif cession : retraite

Commentaire : départ en retraite. Accompagnement envisageable.

CCI Caen : **Christophe GUILLOUET 02.31.54.54.87**

NÉGOCE PROFESSIONNEL - ENTREPRISE HORTICOLE

Localisation : Orne

Effectif : **inférieur à 10 personnes**
 CA : **entre 499 et 1000 K€**

CC070090

Forme juridique : GAEC

Commentaire : 2 hectares de terrains, 7900 m² de serres + bureaux et ateliers. Bonne implantation. Affaire à développer.

CCI Alençon : **Arnault DELPECH 02.33.82.82.82**

SERVICES AUX ENTREPRISES

PUBLICITÉ PAR L'OBJET ET CADEAUX D'AFFAIRE

Localisation : Calvados

Effectif : **1 personne**
 CA : **165 K€**

CS070062



Forme juridique : SARL

Commentaire : Départ cause retraite. Travail chez soi, qualité de vie exceptionnelle. 22 ans d'existence. Fort potentiel. Prix de cession = 160 Keuros.

Cession de l'entreprise prévue à mi 2009.

CCI Caen : **Christophe GUILLOUET 02.31.54.54.87**

INFORMATIQUE / N.T.I.C

Localisation : Orne

Effectif : **inférieur à 5 personnes**
 CA : **entre 149 et 500 K€**

CS060026

Forme juridique : SARL

Commentaire : très bonne implantation locale, activité de construction, assemblage, maintenance, réparations et formation. Clientèle diversifiée à développer.

CCI Alençon : **Arnault DELPECH 02.33.82.82.82**

SERVICES AUX ENTREPRISES

LOCATION MATÉRIEL BTP

Localisation : Manche

Effectif : **inférieur à 5 personnes**
 CA : **300 K€**

CS060060

Forme juridique : Entreprise individuelle

Motif de cession : recentrage de l'activité.

Commentaire : potentiel de développement important.

Clientèle : particuliers et professionnels.

CCI Cherbourg-Cotentin : **Nicolas DORAPHE 02.33.23.32.34**

PRESTATIONS AUX BATEAUX DE PÊCHE

Localisation : Manche

Effectif : **2 personnes + CDD + dirigeant**
 CA : **environ 170 K€**

CS060052

Forme juridique : SARL

Modalités de cession : cession totale

Commentaire : peinture, montage des cales, approvisionnement en glace, manutention de matériel de pêche (débarquement chalut, filets, manutention des câbles).

CCI Cherbourg-Cotentin : **Nicolas DORAPHE 02.33.23.32.34**

POSE ANTENNES, SERVICES ASSOCIÉS

Localisation : Calvados

Effectif : **4 personnes**
 CA : **368 K€**

CS070086

Forme juridique : SARL

Commentaire : affaire saine. Départ en retraite.

CCI Caen : **Christophe GUILLOUET 02.31.54.54.87**

ÉTUDES ET DÉVELOPPEMENT EN AUTOMATISATION ET SYSTÈMES

Localisation : Calvados

Effectif : **supérieur à 3 personnes**
 CA : **263 K€**

CS080143

Forme juridique : SARL

Motif : retraite.

Commentaire : présent sur le marché régional et national.

Clients secteurs automobile / santé / agroalimentaire / autres.

CCI Caen : **Christophe GUILLOUET 02.31.54.54.87**

AFFÛTAGE

Localisation : Pays d'Auge

Effectif : **2 personnes**
 CA : **inférieur à 150 K€**

CS080138

Forme juridique : SARL

Type de cession : parts sociales. Matériel, stocks

Motif : retraite.

CCI Pays d'Auge : **Régis GRAS 02.31.14.43.33**

DÉCORATION FESTIVE SPÉCIALISÉE

Localisation : Calvados

Effectif : **équivalent à 2 ETP**
 Dernier CA : **350 K€**

CS080148

Bilan : **425 K€**

Forme juridique : SARL

Motif : changement de projet.

Commentaire : bonne rentabilité. Activité saisonnière. Clientèle professionnelle régionale fidélisée.

CCI Caen : **Christophe GUILLOUET 02.31.54.54.87**

R 090198

Cadre commercial, 40 ans, 13 ans d'expérience dans le domaine d'animation de réseau de distribution spécialisé, ayant développé des compétences techniques et commerciales dans le B to B et grands comptes dans le domaine des EPI. Cherche à reprendre une entreprise de taille moyenne (moins de 20 personnes) ayant la technique pour domaine d'activité telle que la fabrication d'équipement pour l'industrie pétrochimique, pharmaceutique et sidérurgique.

CCI Caen : Régis GRAS 02.31.54.54.87

R 090200

Dirigeant d'entreprise expérimenté cherche une entreprise de taille moyenne ou grosse (minimum 50 personnes) dans le secteur "manufacturier" de préférence mais sans exclusivité de secteur. Privilégie les secteurs où la croissance externe sera par la suite possible en vue de constituer progressivement un groupe. Possibilité d'une transmission progressive. Situation In Bonis ou pouvant être améliorée très rapidement. Support d'un fond envisagé.

CCI Caen : Régis GRAS 02.31.54.54.87

R 090201

Cadre dirigeant, ayant eu une expérience réussie dans le bâtiment, recherche une entreprise du même secteur et plus particulièrement du second oeuvre (étanchéité, bardage, couverture, métallerie, serrurerie) et de préférence intégrant un outil de production. CA supérieur à 1000 K€, effectif supérieur à 5, clientèle de professionnels ou collectivités.

CCI Caen : Régis GRAS 02.31.54.54.87

R 090199

Directeur général adjoint d'une PME devenue numéro 3 sur son marché, souhaite devenir chef d'entreprise en faisant la preuve de ses capacités à pérenniser et à développer la société.

Critères de recherche :

- Entreprise industrielle maîtrisant la conception, la production de produits propres ou disposant du savoir faire spécifique pour une clientèle nationale.
- Effectif de 15 à 49 salariés.
- Situation géographique : Grand Ouest avec préférence pour la Normandie.

Formation, expérience et compétences du repreneur :

- Prépa HEC, Ecole Supérieure de Commerce
- Spécialisation marketing stratégique industriel.
- 20 années auprès du repreneur d'une entreprise de la métallurgie...

CCI Pays D'Auge : Régis GRAS 02.31.14.43.33

R 090203

Entrepreneur âgé de 35 ans, ayant occupé des fonctions managériales importantes au sein de filiales de grands groupes, cherche à reprendre et à développer une PME in bonis sur la Normandie dans le secteur de la production et /ou de la distribution.

CCI Pays D'Auge : Régis GRAS 02.31.14.43.33

R 090206

Issu d'un groupe important, attaché à la culture d'entreprise et aux hommes, souhaite reprendre une entreprise, à développer, dotée d'une équipe technique établie pour lui apporter son dynamisme commercial et son savoir faire.

CCI Caen : Régis GRAS 02.31.54.54.87

R 090207

Cadre financier d'une PME à envergure européenne recherche entreprise de la région caennaise dans le secteur du commerce de gros ou des services à l'industrie.

CCI Caen : Régis GRAS 02.31.54.54.87

R 090209



Cadre dirigeant ayant une expérience Direction Commerciale, gestion de centre de profits et de formation ingénieur dans les secteurs du textile et cuir.

Recherche une entreprise de fabrication d'équipements, ameublement (haut de gamme ou luxe) ou négoce professionnel. Intérêt également pour le secteur social ou médico-social.

CCI Caen : Régis GRAS 02.31.54.54.87

R 090210



Responsable achats de composants métalliques dans un grand groupe, recherche petite entreprise à développer ayant un savoir faire et attachée à la qualité de ses produits et/ou services dans le domaine de l'industrie ou du commerce de gros, CA < 1 M€.

CCI Caen : Régis GRAS 02.31.54.54.87

R 090211



Manager de production d'un groupe international, dynamique, volontaire avec un bon sens relationnel, cherche à reprendre une société ayant une marque ou un produit et une force commerciale dans un marché en développement.

CCI Caen : Régis GRAS 02.31.54.54.87

R 090212



Ingénieur, 13 ans d'expérience en production et gestion de projets dont 9 dans l'industrie automobile, a la volonté de s'investir dans une entreprise en Basse Normandie. Bon contact commercial, connaissances techniques solides et maîtrisant les contraintes industrielles QCD.

CCI Pays D'Auge : Régis GRAS 02.31.14.43.33

R 090205



Dirigeants d'une PME Caennaise de 40 personnes, recherchent :

Dans le cadre d'un projet de croissance externe en Basse Normandie, PME de services aux entreprises.

Idéalement, multiservices nettoyage ou entretien d'espaces verts.

CCI Caen : Régis GRAS 02.31.54.54.87

R 090208



Société de mécanique générale (15/20 personnes) cherche pour intégration verticale une société de mécanique de précision (10/15 personnes) régions Haute et Basse Normandie.

Reprise totale ou partielle (limitée dans le temps).

CCI Pays D'Auge : Régis GRAS 02.31.14.43.33

R 090202



Entrepreneur, cadre dirigeant ayant une forte culture de développement commercial en B to B, B to C, une expérience de la gestion de centre de profit au service de PME, recherche sur le Calvados une entreprise dans les domaines du négoce et des services aux entreprises.

Possibilité d'association, reprise progressive ou totale.

CA : > 1.000 K€. Effectif : 10 à 20 Salariés.

CCI Caen : Régis GRAS 02.31.54.54.87

R 090204



A 33 ans et issu de l'Ecole BOULLE, ai travaillé pendant 8 ans comme entreprise générale auprès d'entreprises d'agencement. Ai perfectionné mes qualités de développeur, manager, conduite de projets. Recherche, dans le Calvados, une entreprise d'Agenceur Ebéniste.

CCI Pays D'Auge : Régis GRAS 02.31.14.43.33

R 080148



Cadre 46 ans ; 20 ans expérience équipement du véhicule industriel – Compétences commerciales et techniques recherche à reprendre ou participation à reprise dans le secteur travail des métaux, fabrication d'équipement ou distribution de biens d'équipements pour l'industrie.

CCI Centre et Sud Manche : Gérard de SAINT-DENIS 02.33.91.33.91

Vos contacts

CCI Alençon



Arnault DELPECH
delpech@alencon.cci.fr
02.33.82.82.82

CCI Cherbourg-Cotentin



Nicolas DORAPHE
ndoraphe@cherbourg-cotentin.cci.fr
02.33.23.32.34

CCI Caen



Régis GRAS
rgras@caen.cci.fr
02.31.54.54.87

C.C.I DE CAEN

Christophe GUILLOUET
cguillouet@caen.cci.fr
02.31.54.54.87

CCI Flers-Argentan



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE
DE FLERS-ARGENTAN

Alain LERICHOMME
alerichomme@flers.cci.fr
02.33.64.68.00

CCI Centre et Sud Manche



Gérard de SAINT-DENIS
gdsd@granville.cci.fr
02.33.91.33.91

CCI Pays d'Auge



CCI PAYS D'AUGE

Régis GRAS
regisgras@pays-auge.cci.fr
02.31.14.43.33

TRANSPME et École des managers



Christelle VAULTIER
christelle.vaultier@basse-normandie.cci.fr
02.31.54.40.29

Marie-pierre DUPONT
marie-pierre.dupont@basse-normandie.cci.fr
02.31.54.40.35

Retrouvez l'ensemble des offres de cession
et de reprise sur le site
www.basse-normandie.cci.fr

**DIRIGEANTS...
TRANSMETTRE
VOTRE ENTREPRISE :
un tournant décisif !**



TRANSPME

Pour l'anticiper
et bien le négocier.

**Prochain
rendez-vous
du magazine
TRANSPME
en octobre 2009**

En partenariat avec :



Directeur de la publication : Georges Cornier
Rédacteur en chef : Francis Saint-Ellier

Conception et mise en page :
CAP SKIRRING Tél. : 02 31 27 55 00
Crédit photo couverture : CRCI

ISSN 1958-7872

Diffusion : 6 000 exemplaires