



Les 6èmes Trophées CRA de la Reprise d'Entreprise

L'association nationale CRA «Cédants et Repreneurs d'Affaires» présente les 6 nominés 2013

3 nominés pour le Prix de la meilleure reprise dans les secteurs de la construction, des services et du négoce,

3 nominés pour le Prix de la meilleure reprise industrielle, créé cette année, pour la 1^{ère} fois.

Les Trophées CRA de la Reprise 2013 seront remis par Marie-Claire CAPOBIANCO,

Directeur des Réseaux France de BNP Paribas et membre du Comité Exécutif de BNP Paribas,

Mercredi 6 février 2013 au Salon des Entrepreneurs, Paris, Palais des Congrès à l'issue de la conférence qui débutera à 10h30 : "Ils ont repris avec succès, pourquoi pas vous ? Les clés pour réussir"

Le Jury de la 6^{ème} édition des Trophées CRA de la Reprise a désigné les 6 nominés, repreneurs exemplaires d'entreprises dans des secteurs représentatifs de l'économie française. Par la suite, ils ont su particulièrement bien conduire leur développement.

« Nous sommes heureux de présenter aujourd'hui 6 réussites de reprises.

Cette année le CRA a voulu mettre en valeur l'INDUSTRIE et montrer qu'il peut y avoir de très belles reprises dans les secteurs industriels.

Derrière ces 6 magnifiques réussites, il y a un enjeu économique beaucoup plus fort. Chaque année 6 000 à 7 000 entreprises de plus de 5 salariés trouvent des repreneurs et 3 000 n'en trouvent pas.

Aider et accompagner la reprise d'entreprise, c'est permettre à des entreprises de valeur, de maintenir leurs centres de décisions en région et surtout de croître et de créer des emplois», explique Jean-Marie CATABELLE, Président du CRA.

Le jury, rassemblant les partenaires des Trophées CRA, BNP Paribas, In Extenso, Gan Assurances, VAROCLIER Avocats, et des représentants du monde économique impliqués dans la transmission, a sélectionné les 6 nominés qui ont su, dans une conjoncture peu porteuse et manquant de visibilité, anticiper les difficultés et mettre en place les leviers du développement.

. Les nominés pour le « Prix de la meilleure reprise dans les secteurs de la construction, des services et du négoce »

[Philippe BENQUET, ACORUS -anciennement DALLAVALLE –, Ile de France



Activité : réhabilitation de logements sociaux, adaptation de locaux aux personnes à mobilité réduite et aux personnes âgées

Date de la reprise : février 2010

Age à la reprise : 40 ans

C.A : 24,8 M€ en 2009 - 41,7 M€ en 2012

Effectif : 87 personnes en 2009, 199 personnes en 2012

Développement rapide et changement d'échelle, depuis la reprise

Après 14 ans passés dans les groupes de service (Veolia, Elis,) Philippe BENQUET veut un nouvel élan pour sa carrière, «imprimer sa marque » et cherche une entreprise à reprendre.



BNP PARIBAS



In Extenso
experts-comptables

VAROCLIER
AVOCATS

Cible alors privilégiée, un groupe de services aux entreprises, mais une opportunité et une rencontre vont le conduire vers un nouveau secteur pour lui, une société de « services en bâtiments ».

En février 2010, P. BENQUET, reprend DALLAVALLE -aujourd'hui ACORUS- avec un associé et un fonds privé de capital développement, partenaire au capital de la holding d'acquisition. « Privilégier plutôt une part minoritaire dans un gros gâteau qu'une part majoritaire dans un petit »

Progression constante : fortement ancré sur son cœur de métier, la réhabilitation de logements sociaux et l'adaptation de locaux aux personnes à mobilité réduite, DALLAVALLE affiche au moment du closing, un taux de croissance de 20% ; une progression confirmée pendant 5 ans.

Stratégie commerciale : en priorité il s'agit de renforcer « l'existant », soit les clients historiques de la société les bailleurs sociaux, via le développement de contrats récurrents de rénovation de logements. Autre axe : préparer l'avenir et s'imposer sur de nouveaux marchés porteurs, aujourd'hui celui de l'hôtellerie, demain ceux de la santé et des personnes âgées, marchés par ailleurs à fort enjeu sociétal.

Collaborateurs : consolider la bonne réputation de l'entreprise en positionnant les collaborateurs au centre de la démarche qualité de l'entreprise, et constituer des équipes pluridisciplinaires, autonomes et animées d'un réel esprit de service.

Changement de dimensionnement :

Entre 2009 et 2012,

- Le nombre de contrats pluriannuels avec les bailleurs sociaux a été multiplié par 3
- Le CA a progressé de 24,8 M€ à 41,7 M€
- Les effectifs sont passés de 87 personnes à 199 et le nombre d'encadrants de 12 à 47.
- Pour faire face à ce développement, l'entreprise a emménagé, en Seine et Marne, dans des locaux de 3000 m2, 2 fois plus grands que ceux d'origine.

www.groupe-acorus.fr

[Christophe CHARPILLENNE, SENECHAL, Paris



Activité : peinture, décoration, ravalements et sols souples

Date de la reprise : novembre 2009

Age à la reprise : 40 ans

C.A : 4,7 M€ en 2008 – 9,2 M€ en 2011

Effectif : 30 personnes en 2008, 33 personnes en 2012

A 20 ans, parallèlement à la poursuite de ses études (maîtrise AES et DESS contrôle de gestion) il participe à la création d'une société de nettoyage industriel. A son départ, en 2007, elle réalisait un C.A de 7 millions €. Puis il prend la fonction de directeur général d'une entreprise de bâtiments (cloisons mobiles).

Trouver les compétences en interne : Christophe Charpilienne reprend la société Sénéchal, via sa holding qu'il contrôle à 77%, le solde étant détenu par BTP Capital Investissements, banquier de longue date de l'entreprise.

Développement de l'entreprise : exposée à la crise du marché des bureaux neufs en Ile-de-France, C. Charpilienne a ouvert de nouveaux créneaux tels que la peinture de logements, équipements collectifs et centres commerciaux en proposant de nouvelles prestations comme l'isolation thermique par l'extérieur, les sols souples. Cette diversification s'est accompagnée de l'extension géographique du périmètre d'intervention.

Résultat des actions menées : acquisition de nouveaux clients et produits, mobilisation des équipes par un management participatif, renforcement de l'encadrement pour maîtriser la sous-traitance et réussite de quelques « paris », ont permis de passer la crise des immeubles de bureau en Ile-de-France

et de réaliser une croissance significative en 2011 et 2012. La poursuite de cette croissance associée à une vision du futur de l'entreprise ont rendu nécessaire de doter l'entreprise de nouveaux moyens : en décembre 2012, l'entreprise a déménagé dans des locaux neufs en proche périphérie de Paris.

Accompagnement cédant : le repreneur a su bénéficier du souhait du cédant de réussir sa transmission ; une relation forte s'est installée entre eux.

Diversification des prestations et extension géographique : les impératifs de la crise et l'acceptation de prise de risque ont permis les avancées de l'entreprise vers de nouveaux produits et marchés, le tout réalisé dans le délai de 2 années.

L'entreprise a ainsi réalisé des chantiers dans un rayon de 200/300kms de Paris ce qui est nouveau et a demandé une collaboration étroite du personnel.

Environnement humain : cette croissance a été rendue possible par une forte implication du personnel à qui le dirigeant a insufflé une ambiance de start-up favorisée par une rémunération stimulante, des personnes formées aux nouveaux métiers et des moments de convivialité.

www.senechal.fr

[**Alain LE DOARE, ARICAD, Ile de France**



Activité : spécialiste de la CAO Autodesk 2 D et 3 D ; est une SSII au service des bureaux d'étude, dans les domaines de l'architecture, de la construction et de l'industrie manufacturière

Date de la reprise : août 2009

Age à la reprise : 55 ans

C.A : 5,8 M€ en 2008 – 14,1 M€ en 2012

Effectif : 44 personnes en 2008, 105 personnes en 2012

X Pont et MBA, Alain LE DOARE a dirigé ou créé plusieurs sociétés de services informatiques.

S'associer à 50/50, un vrai bonheur : Alain LE DOARE a repris en 2009, 50% des actions d'AriCad détenues par l'un des deux dirigeants qui partait en retraite.

Quelques heureuses conjonctions : après divers échanges et négociations, Alain LE DOARE et le cédant sont parvenus à un accord. Les deux nouveaux associés sont de la même génération ainsi que leurs enfants. Il était donc naturel qu'ils s'entendent. Cette nouvelle association s'est révélée particulièrement féconde et productive.

Ils ont tous les deux le même objectif : développer AriCad pendant encore dix ans.

La croissance suit : le développement commercial est « boosté » par l'acquisition de 2 fonds de commerce et de « Lascom CAD Solutions ». Depuis l'arrivée d'Alain LE DOARE en 2009, l'ouverture d'agences régionales se multiplie. AriCad comptabilise à ce jour, 9 agences en France. L'un des points forts d'AriCad, c'est un service de développement toujours à la pointe de la technologie. Notamment, avec sa dernière réalisation en date : un nouveau logiciel de gestion de maquettes numériques 3D des bâtiments. Ce logiciel permet de visualiser et d'exploiter les données techniques du bâtiment sur tout système d'exploitation et plateforme mobiles. Ce qui facilite la réception de chantier.

AriCad est précurseur sur ces nouveaux outils mis à la disposition du monde de la construction.

AriCad a obtenu la certification ISO 9001 en 2011.

Ces actions de développement ont eu un impact très positif sur les « fondamentaux » de l'entreprise depuis 2009.

www.aricad.fr

. Les nominés pour le « Prix de la meilleure reprise industrielle »

[Robert BOUSQUET, STERELA, Haute Garonne



Activité : Conception, fabrication, vente, service après-vente de systèmes électroniques pour les secteurs des Transports (aériens, routiers), de la Défense /Industrie et de la Météorologie.

Date de la reprise : février 2010

Age à la reprise : 50 ans

C.A : 10,7 M€ en 2010 – 14,5 M€ en 2012

Effectif : 79 personnes en 2010, 97 personnes en 2012

Master en informatique et executive MBA (CPA), R.Bousquet a créé en 1998 ADV Engineering, revendu en 2005 à un groupe américain. Il a occupé ensuite plusieurs postes de dirigeant dans la vente en ligne et l'édition de logiciel.

« Pour se développer aujourd'hui, il faut prendre des positions dominantes sur les marchés de demain ».

R. Bousquet et 2 autres repreneurs ont repris STERELA avec le concours de Midi-Pyrénées Croissance en associant 6 cadres de l'entreprise.

Depuis la reprise : la productivité a été multipliée par 5, un effort de formation a été fait en faveur du personnel, les équipes ont été renforcées, un intéressement a été mis en place basé sur le REX, les achats ont été optimisés, des services « d'installation » et de « maintenance » plus réactifs ont été créés afin de davantage fidéliser les clients, un véritable contrôle de gestion a été mis en place.

Les actions commerciales, notamment à l'export, ont été renforcées, et sont à l'origine de l'augmentation rapide du C.A.

STERELA qui consacre 20 % de son CA à la Recherche/Développement, et exporte près de 15%-20% de son CA, est devenue, sous son nouveau management, leader hexagonal pour plusieurs produits « high tech » utilisés dans le contrôle routier, l'Aéronautique, la Défense et la Météo.

Ses principaux produits sont :

- pour la Défense nationale : du matériel et des robots de ciblerie fixe et mobile,
- pour la Météo, des stations automatiques de recueil de données pouvant fonctionner à l'énergie solaire,
- pour les Ponts et Chaussées, des appareils pour la pesée dynamique des poids lourds, la mesure du trafic, la lecture des plaques d'immatriculation et les plaques matière dangereuses...
- pour l'Aéronautique : des « effaroucheurs d'oiseaux », enregistreurs numériques...Le groupe a acquis en juin 2012, la société SURVISION, spécialisée dans la lecture et la reconnaissance des plaques d'immatriculation (CA consolidé de 23,7M€ pour 130 personnes en juin 2012).

D'autres projets de croissance externe sont envisagés ultérieurement.

www.sterela.fr

[Jean-Yves BRAGUIER, CEPA, Morbihan et nouvelle filiale au Maroc



Activité CEPA : câblages électriques et intégration

Date de la Reprise : fin 2006

CA : 4,3 m€ en 2007 - 7,5 m€ en 2011

Effectif : 45 personnes en 2008, 41 personnes en 2012

Reprendre en interne : gains en temps et en efficacité

Rentré en 1985 à la CEPA, Jean-Yves BRAGUIER en a occupé tous les postes (monteur-câbleur, responsable fabrication, acheteur..) jusqu'à devenir Directeur de l'usine.



BNP PARIBAS



In Extenso
experts-comptables

VAROCLIER
AVOCATS

« Depuis toujours, j'avais le projet de devenir entrepreneur dans une industrie en adéquation avec ma formation ».

Un projet de longue date qui va se concrétiser avec la CEPA selon un processus de reprise en plusieurs étapes. En 2001, il acquiert 10 % du capital de l'entreprise, puis en 2002, 15% de parts supplémentaires et au départ à la retraite de son dirigeant fondateur, en 2006, Jean-Yves BRAGUIER finalise la reprise en rachetant les 65 % restants, via une holding.

Sa connaissance parfaite de la CEPA, de son marché et de son portefeuille clients, mais aussi la qualité de sa relation avec le cédant, ont motivé sa décision de reprendre. Une envie partagée, du point de vue du cédant, JY Braguier apparaissant un peu comme son successeur « naturel et évident ».

Quant aux aspects financiers et juridiques, un peu manquants à son profil, c'est le cabinet d'expertise comptable de l'entreprise qui a été chargé de le former et de l'accompagner.

Développement par l'investissement : afin de « Remettre à niveau » l'entreprise et lui permettre de renouer avec la compétitivité, la priorité a été d'investir dans l'outillage et le parc machine, dans un nouveau système d'information et une GPAO (Gestion de Production Assistée par Ordinateur).

Développement par la qualité : en matière industrielle, la garantie de qualité est un outil incontournable de fidélisation et de développement des clients. Les grands comptes de l'industrie automobile, ferroviaire, aéronautique et du secteur de la santé, très présents dans le portefeuille clients de CEPA en font souvent un préalable. Bien plus qu'un discours marketing, la démarche qualité exigeante de CEPA est une réalité comme en témoigne l'obtention en 2009, de la certification ISO 9001. Une approche qualité qui imprègne l'entreprise et l'ensemble de ses hommes.

Fort développement du C.A : entre 2007 et 2011 le CA est passé de 4,3 m€ à 7,5 m€. Ce CA, réalisé avec un effectif en légère diminution (45 personnes en 2008, 41 personnes en 2012) montre combien a été payante la stratégie d'investissement alliée à la rigueur des processus que requiert une démarche qualité aboutie.

www.cepa.fr

[Georges Mention et Jaouen Durand, ALUPIC, Le Havre.



Activité : Pliages aluminium et composite pour le bâtiment

Date de la Reprise : juin 2006 et 2010

Age à la reprise : 41 ans et 36 ans

C.A : 1,15 M€ en 2005, 6 M€ en 2012

Effectif : 9 personnes en 2005, 35 personnes en 2012

Reprise en 2 actes : après 15 ans passés à la direction d'une industrie de transformation de matériaux, Georges Mention rachète en juin 2006, à l'âge de 41 ans, 100 % des parts d'ALUPIC. ALUPIC, spécialisée dans le pliage des plaques d'aluminium pour le bâtiment est alors en difficulté.

La nouvelle stratégie adoptée : développer les savoir-faire d'ALUPIC en adjoignant à son cœur de métier de fabrication à la demande, un Bureau d'études techniques et un autre dédié à la conception des pièces.

En 2010, G. Mention désireux de donner un nouvel élan au développement, cède 49% des parts de la holding de contrôle à Jaouen Durand, ingénieur et Directeur d'une agence de consultants en informatique et stratégie pour la finance de marché, âgé de 36 ans ; celui-ci en devient le Directeur Général.

**Développement d'ALUPIC : vision partagée**

Une direction « à 2 têtes », avec des dirigeants aux profils complémentaires, mais en accord avec les orientations stratégiques et le nouveau positionnement à donner à ALUPIC.

Le redressement et le développement doit reposer sur l'innovation, à la fois technique et commerciale. La priorité est donnée à la R et D, à la conception de produits et services à forte valeur ajoutée, voire même inédits sur le marché, comme un système de projection 3 D qui permet au client de visualiser son bâtiment en « situation » habillé de son futur bardage.

L'offre commerciale d'ALUPIC s'est enrichie ces 4 dernières années, de 10 produits propres et d'une activité dans le composite (plaques d'aluminium composite) ; des produits à forts potentiels de développement sur le marché du bâtiment et de la rénovation de logements, marché sur lequel la société compte déjà parmi ces clients, les majors du secteur.

Croissance forte : la conjonction d'une approche R et D innovante, d'une action commerciale renforcée et l'ouverture d'un bureau en Ile-de-France ainsi que la mise en place d'une politique de ressources humaines ambitieuse expliquent la forte croissance de l'entreprise.

Ainsi entre 2005 et 2012, le CA d'ALUPIC passe de 1,15 M€ à 6 M€ et les Effectifs de 9 à 35 personnes.

Perspectives : ALUPIC prévoit de poursuivre sa politique actuelle avec un projet de banque de données 3D ouverte aux clients, une certification ISO 9001 et un déploiement géographique vers le Nord et l'Est de la France ainsi que vers les pays limitrophes.

www.alupic.com



La reprise bien préparée

Le CRA (Cédants et Repreneurs d'Affaires) est l'Association nationale pour la transmission d'entreprises, créée en 1987. Le CRA a pour mission de faciliter la transmission de PME / PMI et la reprise par des repreneurs personnes physiques ou par des sociétés (croissance externe). Elle est animée par 200 anciens dirigeants d'entreprises bénévoles répartis dans 72 délégations régionales.

L'action du CRA contribue au maintien du dynamisme du tissu économique local pour préserver les savoir faire et développer l'activité et l'emploi. Depuis sa création le CRA a accompagné plus de 11 000 cédants et 20 000 repreneurs dans leur projet.

www.cra.asso.fr

La reprise bien financée

En France, **le pôle banque de détail de BNP Paribas** compte 31 900 collaborateurs au service de 6,8 millions de clients particuliers et banque privée, 615 000 clients professionnels et entrepreneurs et 77 700 clients entreprises et institutions. Il offre une large gamme de produits et services, de la tenue du compte courant jusqu'aux montages les plus complexes en matière de financement des entreprises ou de gestion de patrimoine. Le réseau Banque de détail en France se caractérise par une présence forte sur la clientèle des particuliers et par une position de premier plan sur le marché des entreprises. Pour améliorer cette proximité, le réseau d'agences est une priorité, avec un plan de rénovation accompli à 70% et le lancement d'agences de nouvelle génération.

Il comprend 2 250 agences, 5 850 automates auxquels s'ajoute une organisation de Banque en Ligne innovante (Centre de contacts, Internet, Mobile, Net Agence, Net Epargne et Net Crédit) appuyée par une forte présence sur les réseaux sociaux via Facebook, Twitter et Foursquare.

www.bnpparibas.net/entrepris

La reprise bien accompagnée

In Extenso, membre de Deloitte, est un acteur majeur de l'expertise comptable en France. Avec un réseau de 3 500 collaborateurs et 185 agences réparties sur tout le territoire, In Extenso propose aux chefs d'entreprise, artisans, commerçants, professions libérales et responsables d'associations un service professionnel complet, privilégiant la proximité, l'écoute et la pro-activité. Fortement ancré dans le tissu économique français, In Extenso est l'interlocuteur privilégié de 80 000 clients au quotidien pour les accompagner dans tous les domaines liés à la gestion de leur entreprise (comptabilité, fiscalité, social et paies, gestion, juridique...), mais aussi lors d'opérations stratégiques comme la reprise ou la cession d'une entreprise.

www.inextenso.fr

La reprise bien sécurisée

Spécialisé en droit des affaires, **VAROCLIER Avocats** accompagne les dirigeants de PME-PMI. L'activité du cabinet recouvre toutes les facettes habituelles du métier d'avocat : négociation, conseil mais encore mise en oeuvre d'actions à caractère contentieux et judiciaire quand les dossiers le commandent. Ainsi, le cabinet assiste et conseille les dirigeants aux divers moments et paliers de leur parcours professionnel et notamment lors des opérations de restructuration, cession ou acquisition d'entreprises in bonis ou en difficultés.

Sensible au dynamisme entrepreneurial VAROCLIER Avocats a souhaité participer à la sélection et à la récompense d'une reprise exemplaire et réussie.

www.varoclier-avocats.com



La reprise bien assurée

Avec **Gan Assurances**, les dirigeants d'entreprise bénéficient de la compétence d'un réseau d'experts pour les accompagner dans leurs opérations de reprise et de transmission d'entreprise, et d'un savoir-faire reconnu en matière d'audit social et patrimonial.

En chiffres :

- . 1,4 millions de clients, 1850 salariés, 2,374 milliards d'euros de chiffres d'affaires en 2011.
- . 325 000 clients artisans, commerçants ou professions libérales.
- . 150 000 clients entreprises.
- . Une gamme complète de contrats et de services adaptés aux besoins des professionnels et des entreprises : garanties professionnelles, santé, prévoyance, retraite individuelle et collective...
- . Des équipes dédiées à l'élaboration et à la gestion de solutions sur-mesure pour les entreprises et les professionnels.
- . Un réseau de proximité : 975 Agents généraux intervenant dans tous les domaines de l'assurance accompagnés de 330 Chargés de missions spécialisés en protection sociale.

www.ganassurances.fr

Contacts presse :

Nathalie Lougovoy
nathalie.lougovoy@cra-asso.org
06.11.84.38.53

Jacques Raymond
jacques.raymond@cra-asso.org
06.18.92.81.03



