



Action Groupe : l'histoire d'une vente d'entreprise de duo à duo

Entreprise métallurgique de Villemandeur spécialisée dans la maintenance et les équipements de sécurité, Action Groupe a été reprise par un duo de nouveaux entrepreneurs. L'occasion de s'intéresser à la façon dont une entreprise est cédée.

Un duo chasse l'autre. À Villemandeur les deux dirigeants de l'entreprise de métallurgie Action Groupe viennent de vendre à un autre duo de nouveaux entrepreneurs. Les deux cédants, Jérôme Surplie et Laurent Crouzet, avaient eux-mêmes racheté Action Groupe en 2015 constituant ainsi leur première expérience de chefs d'entreprise. L'histoire se répète à six ans d'intervalle avec l'arrivée d'un nouveau tandem formé par Nicolas Baumgartner et Christian Thouny. Il s'agit donc d'une cession de « troisième main » pour cette société créée en 1996 à Villemandeur par un ancien directeur de maintenance dans l'industrie alimentaire, Patrick Foy. Fort de son expérience, il avait recruté des équipes de techniciens pour assurer le bon fonctionnement et l'entretien des machines industrielles de grandes entreprises du Loiret et des départements limitrophes d'Île-de-France. En parallèle, Patrick Foy avait développé une activité de métallerie pour la fabrication d'équipements de sécurité comme des garde-corps, barrières, escaliers ou carters de protection.



Le quatuor des cédants et repreneurs : (de gauche à droite) Christian Thouny, repreneur, Jérôme Surplie, cédant, Laurent Crouzet, cédant, et Nicolas Baumgartner repreneur.

“ Le dossier Action Groupe est bien représentatif de ce que nous aimons faire en région dans une relation de proximité et de confiance ”

Etienne Guerche

Stratégie gagnante

« Lorsque j'ai repris Action Groupe avec Laurent Crouzet en 2015, l'entreprise faisait travailler douze personnes et réalisait un chiffre d'affaires de 1,2 million d'euros, rappelle Jérôme Surplie. Avec Laurent, qui habitait dans la même commune que moi, nous étions à la recherche d'une affaire à acheter et nous faisons partie du club des repreneurs de la CCI. Action Groupe correspondait à tous nos critères. Nous avons réorganisé la production en séparant la métallerie et la maintenance, et nous avons développé l'activité commerciale. » La nouvelle stratégie a porté ses fruits : le chiffre d'affaires est passé à 1,850 million d'euros, et l'effectif à 25 salariés. Laurent Crouzet ayant atteint l'âge de la retraite et Jérôme Surplie souhaitant se consacrer à de nouveaux projets, les deux associés ont décidé de vendre leur entreprise en 2020.

12 mois de transactions

C'est à ce moment qu'intervient Etienne Guerche, directeur de mission chez In Extension Finance Transmission à Tours. Pour cette filiale du réseau d'expertise comptable In Extension, il conseille et accompagne les dirigeants dans leurs projets de vente ou de reprise. « Le dossier Action Groupe est bien représentatif de ce que nous

aimons faire en région dans une relation de proximité et de confiance » juge-t-il. Après avoir pris connaissance du souhait des vendeurs et analysé les caractéristiques de l'entreprise, Etienne Guerche a transmis la proposition, de façon anonyme dans un premier temps, à quelques dizaines d'acheteurs potentiels repérés directement ou par l'intermédiaire du réseau des agences In Extension. « Cette première approche a donné lieu à une demi-douzaine de visites qui ont débouché sur plusieurs offres chiffrées, explique-t-il. Malgré le contexte de crise sanitaire, la vente a pu se réaliser en moins de 12 mois alors que le délai peut quelque fois aller jusqu'à 18 mois, voire plus. »

Depuis novembre dernier, Nicolas Baumgartner, ancien responsable commercial chez Engie, et Christian Thouny, qui occupait des fonctions similaires chez Axima Réfrigération France, sont les nouveaux patrons d'Action Groupe. « C'est avec un fort enthousiasme que nous reprenons les rênes de cette belle PME pour laquelle nous avons beaucoup de projets de développement » annoncent-ils en duo.

B.G.



17 transactions en 2020



Directeur de mission chez In Extension Finance Transmission, Etienne Guerche (photo) constate que la crise sanitaire a réduit le nombre de cessions d'entreprises en Centre-Val de Loire. « Avec 17 transactions réalisées en 2020, la baisse a été plus importante qu'au niveau national, explique-t-il. Ce sont majoritairement des opérations portant sur des entreprises valorisées entre 1 et 5 millions d'euros. Ce segment est encore accessible aux repreneurs personnes physiques. Au-dessus de 5 millions il s'agit plutôt d'opérations de croissance externe. Néanmoins, le marché reste dynamique en raison du nombre de dirigeants partant à la retraite et des candidats à l'acquisition. »