



Cette opération a été signée grâce au cabinet de conseil en direction d'entreprise **spécialisé en cession et acquisition de société** :

Ad Res Conseil à Renaison (42) - Tel : 04 77 64 25 50 – www.adresconseil.fr
de Monsieur **Roland VACHERON**.

Un groupe multi-activités reprend FRANCE CARTES

Décembre 2021, **Madame Isabelle LOISON** et **Monsieur Laurent TERREL**, dirigeants de **FRANCE CARTES**, s'adossent à un groupe. Tous les deux restent dans la nouvelle organisation ce qui dynamisera les équipes par l'apport de compétences nouvelles.

France CARTES

Fondée depuis plus de 30 ans, **FRANCE CARTES** crée, développe et commercialise, différents types de cartes : carte de loisirs, badge d'identification - contrôle d'accès, badge de d'accès, carte de fidélité, cadeau, avec hologramme, à puces . . . **FRANCE CARTES** compte une dizaine de collaborateurs actuellement et réalise, en 2021, un chiffre d'affaires avoisinant **1.5M€**. Sa clientèle récurrente et fidélisée, se compose de grands comptes dans le secteur du retail, de la sécurité, de l'évènementiel, des entreprises publiques.

The screenshot shows the France Cartes website. At the top, there is a navigation menu with buttons for: Accueil, Présentation, Nouveautés, Applications, Imprimantes badges, Questions fréquentes, Tarifs, Contact, and Informations légales. The main content area features the France Cartes logo and the heading "FRANCECARTES : votre fabricant de carte plastique". Below this, there is a list of services: carte de loisirs, badge d'identification, badge de d'accès, carte de fidélité, and carte cadeau. The text describes the company's commitment to quality and innovation, and provides contact information: "Nos coordonnées" (FRANCE CARTES, ZA des Bordes, 1 rue Gustave Madlot, 91070 BONDOUFLE) and "Vous avez des questions ?" (Appelez-nous au : +33/01 64 97 40 60). There is also a section for "Tarifs" stating "Tous nos tarifs 'stocks'. En savoir plus".

Le repreneur est en Groupe technologique et numérique, qui réalise un chiffre d'affaires d'environ **20 M€** et emploie une **centaine** de personnes. Sa stratégie de croissance est basée sur l'acquisition d'autres sociétés afin de créer des synergies industrielles entre elles et répondre au besoin de ses clients en apportant de nouvelles solutions et prestations.

Le groupe va apporter à **FRANCE CARTES** une nouvelle méthode de travail et va lui ouvrir toute une gamme de nouvelle clientèle sur laquelle **FRANCE CARTES** va pouvoir apporter toute son offre.

Ce rapprochement satisfait les parties :

FRANCE CARTES a su trouver en cette opération, à la fois l'expertise qu'elle recherchait et les qualités humaines et l'esprit d'une entreprise qui lui sont chères. « Ces mois ont été pour nous une belle aventure et notre projet a trouvé, dans sa continuité, un nouvel élan ».

Ravi de cette acquisition, le repreneur pense qu'il faut « considérer l'infrastructure comme une source de performance pour l'entreprise et la dimensionner suffisamment mais sans excès pour qu'elle soit efficace, évolutive, agile et pérenne. . . »