

AD RES CONSEIL

Depuis son bureau de Renaison, dans la Loire, Roland Vacheron et son équipe signent un beau premier semestre avec trois opérations concrétisées dont la troisième, la cession du lyonnais La Ronde des Services, fera l'objet d'un article dans le prochain numéro. Du côté des contreparties privilégiées, on retrouve, à l'image des tendances actuelles du marché, un fonds d'investissement sectoriel en quête de beaux dossiers et un acheteur industriel engagé dans une stratégie de croissance externe.

TEXTILE / MENUISERIE INDUSTRIELLE

Ad Res Conseil conduit la cession de Tibtech Innovations



Missionné par Guillaume Tiberghien, 65 ans, dirigeant actionnaire de la société Tibtech Innovations depuis 2008, pour trouver un successeur à son affaire de fabrication de fils et tissus pour les smart textiles et composites, Roland Vacheron, l'animateur du cabinet de rapprochement Ad Res Conseil, avait une feuille de route exigeante : trouver le mouton à cinq pattes qui soit en capacité de donner les moyens à Tibtech Innovations de s'imposer comme un acteur incontournable de sa spécialité. Approché par plusieurs acquéreurs, le cédant a donné sa préférence à Hilal Fetouhi, un docteur en chimie auteur de 14 brevets qui a un important historique dans l'industrie et les nouvelles technologies. Ce dernier investit au travers de ComCaptor Ventures, un fonds d'investissement

basé à Paris et codirigé par Hilal Fetouhi et Jean-Christophe Paris qui cible des segments de marché présentant des opportunités de croissance externe. « Je ne doute pas une seule seconde de la capacité du repreneur à accélérer fortement le développement et le changement d'échelle de nos nombreux projets en cours » se félicite Guillaume Tiberghien. Acteur très opérationnel dans la prise de participations majoritaires dans des PMI présentant un fort potentiel de croissance, Hilal Fetouhi s'est donné 4 ans pour faire changer de taille l'entreprise nordiste basée à Roncq.

... et accompagne Kaby Energy dans sa stratégie de croissance externe



Engagé dans une stratégie de build-up depuis deux ans, Sébastien Zriem, dirigeant de la société Kabi Energy, vient de finaliser la reprise de Est Habitat 55 (2,2 Meuros de CA, 15 salariés). Basé dans la Meuse, au carrefour de la Moselle et de la Meurthe et Moselle, ce fabricant de fenêtres et de portes en PVC, aluminium et bois a su se développer fortement tout en maintenant un niveau de rentabilité élevé. Une cible qui correspondait en tout point aux attentes du repreneur, en quête d'opportunités de reprise après 15 années d'expérience en direction générale. « Est Habitat bénéficie d'un fort ancrage régional et d'une très belle notoriété, argumente ce dernier. Je cherchais une entreprise avec une histoire qui possédait une image de qualité et avait un potentiel de croissance, soit géographique soit par diversification d'activités connexes. Est Habitat représente à elle seule tous les critères espérés. »