

Opportunité de Reprise d'Entreprise

Présentation par Franck TOUNGA

Lead repreneur & futur dirigeant opérationnel

Un projet de transmission structuré, sécurisé et orienté création de valeur durable, en partenariat avec TGIM et des investisseurs privés alignés sur une vision industrielle long terme.

Objectif stratégique

Notre ambition est claire : acquérir une PME française rentable, dotée de fondamentaux solides et d'un positionnement différenciant sur son marché. L'entreprise cible doit présenter une trajectoire de croissance maîtrisée et des équipes en place, garantissant une continuité opérationnelle immédiate.

Le montage financier repose sur une combinaison équilibrée de fonds propres, d'investisseurs privés sélectionnés et de dette privée, **sans recours aux établissements bancaires traditionnels**. Cette structuration permet une flexibilité accrue et une gouvernance alignée avec les objectifs de long terme.

Cette approche privilégie :

- La sécurisation de l'opération par une due diligence rigoureuse
- L'accompagnement du cédant dans une transmission harmonieuse
- La préservation de l'identité et de la culture de l'entreprise
- Une vision industrielle durable, sans stratégie de revente rapide

Profil des cibles recherchées

Chiffre d'affaires

4 M€ à 10 M€

Taille critique permettant une structure organisationnelle solide tout en conservant agilité et proximité managériale.

Rentabilité opérationnelle

EBE $\geq$ 10%

Niveau de rentabilité témoignant de l'efficacité opérationnelle et de la capacité à générer des flux de trésorerie récurrents.

Valorisation cible

3 M€ à 5 M€

Fourchette compatible avec notre structure de financement et permettant une création de valeur significative.

Dimension humaine

PME à taille humaine

Entreprises où les équipes constituent un actif stratégique et où la proximité managériale favorise la performance.

Secteurs privilégiés

Industrie & Technique

Industrie légère et sous-traitance technique spécialisée, avec un savoir-faire identifié et des barrières à l'entrée.

BTP Spécialisé

BTP technique et maintenance spécialisée, offrant des contrats récurrents et une clientèle B2B fidélisée.

Services B2B

Services à forte valeur ajoutée avec des revenus prévisibles et un positionnement différenciant sur le marché.

Stratégie de reprise en quatre phases



Acquisition sécurisée

Sélection rigoureuse d'une entreprise saine avec équipes en place, process opérationnels documentés et clients fidélisés. Due diligence approfondie couvrant les aspects financiers, juridiques, commerciaux et sociaux.



Consolidation opérationnelle

Phase d'optimisation des marges opérationnelles par l'amélioration des process existants, la structuration organisationnelle et le renforcement des fonctions support. Stabilisation de la performance avant toute transformation.



Transformation progressive

Déploiement de leviers digitaux ciblés (CRM, ERP, automatisation) et mise en œuvre d'actions commerciales pour capter de nouveaux segments. Approche pragmatique et mesurée, sans disruption brutale.



Transmission harmonieuse

Accompagnement du cédant pendant la phase de transition, préservation de la culture d'entreprise et valorisation des talents internes. Continuité managériale garantissant la confiance des clients et partenaires.

Architecture financière du projet

Le montage financier repose sur une structure équilibrée, combinant fonds propres mobilisables, co-investissement privé et dette non bancaire, permettant de sécuriser l'opération tout en préservant l'autonomie décisionnelle du repreneur.

Fonds propres : 650 000 € à 950 000 €



- **Apport personnel** : 150 000 € (apport du repreneur)
- **Club deal TGIM** : 500 000 € à 800 000 € (club d'investisseurs privés organisé par TGIM, alignés sur la vision industrielle long terme)
- Apports mobilisables progressivement selon les étapes de l'acquisition

Dette privée & obligataire

Financement sans garantie personnelle



- Recours à des fonds de dette privée ou plateformes spécialisées dans le financement de LBO
- Garanties limitées au **nantissement de titres** et actifs de la société cible
- Structuration adaptée au profil de risque et à la capacité de remboursement de l'entreprise

Crédit-vendeur & Earn-out

15 à 35% du prix selon le profil de la cible



- Mécanisme sécurisant la continuité de performance post-acquisition
- Alignement d'intérêts entre cédant et repreneur sur la trajectoire de croissance
- Modalités de paiement indexées sur l'atteinte d'objectifs opérationnels

Optimisation post-closing

Leviers complémentaires de financement



- Affacturage pour optimiser le BFR et sécuriser la trésorerie courante
- Lease-back sur actifs immobiliers ou équipements stratégiques si pertinent
- Gestion active du besoin en fonds de roulement pour libérer des capacités d'investissement

Leviers de création de valeur

Notre stratégie de création de valeur repose sur une approche pragmatique et progressive, privilégiant la consolidation des fondamentaux avant toute transformation structurelle. L'objectif est de pérenniser et développer l'entreprise dans une logique industrielle durable.



Consolidation des fondamentaux

Renforcement de la structure financière et optimisation des équilibres de bilan. Sécurisation des process opérationnels et amélioration de la qualité de l'information de gestion pour une meilleure pilotage.



Amélioration de la performance

Déploiement de leviers digitaux ciblés (outils de gestion, CRM, automatisation) et optimisation des process métier. Amélioration continue des marges par la réduction des inefficiences opérationnelles.



Croissance maîtrisée

Développement commercial via la sécurisation de contrats récurrents B2B et la diversification client. Expansion progressive sur de nouveaux segments ou territoires, toujours dans une logique de rentabilité.



Gouvernance alignée

Structure de gouvernance simple et efficace, assurant l'alignement entre repreneur et investisseurs. Reporting transparent et décisions stratégiques partagées dans une logique de long terme.

Année 1 : Stabilisation

Consolidation des fondamentaux et optimisation des process

Année 4-5 : Croissance

Expansion commerciale et développement

1

2

3

4

Année 2-3 : Optimisation

Amélioration des marges et déploiement digital

Année 5+ : Valorisation

Entreprise mature et gouvernance alignée

 **Vision industrielle :** Nous privilégions la création de valeur durable plutôt que l'optimisation financière court terme. Pas de stratégie de revente rapide, mais un engagement sur la pérennité et le développement de l'entreprise reprise.



Gouvernance & engagement du repreneur

Principes directeurs

Notre approche de gouvernance repose sur la transparence, l'alignement d'intérêts et l'implication opérationnelle directe du repreneur. Nous construisons un partenariat de confiance avec les investisseurs, fondé sur une vision partagée et des objectifs communs de long terme.



Implication opérationnelle directe

Le repreneur assume le rôle de dirigeant opérationnel à temps plein, garantissant une présence terrain quotidienne et une prise de décision rapide au service de la performance.



Valorisation des équipes en place

Maintien et développement des compétences internes. Les collaborateurs sont considérés comme un actif stratégique, bénéficiant d'un management participatif et de perspectives d'évolution.



Reporting trimestriel structuré

Communication transparente aux investisseurs via des reportings financiers et opérationnels trimestriels, permettant un suivi rigoureux de la création de valeur et l'anticipation des ajustements stratégiques.



Horizon long terme

Engagement sur une durée de détention alignée avec les cycles industriels (5 à 10 ans), sans pression de sortie rapide. Priorité donnée à la construction d'une entreprise solide et pérenne.

« Notre engagement : pas de stratégie de revente rapide. Nous construisons une entreprise durable, avec une vision industrielle assumée et un ancrage territorial fort. »

Entrons en contact

Vous êtes investisseur privé, partenaire financier ou intermédiaire spécialisé en transmission d'entreprise ? Échangeons sur les opportunités d'investissement et construisons ensemble un projet de reprise structuré et créateur de valeur.

 Site web

ng-acquisitions.com

 Email

tounga.franck@ng-itconsulting.com

 Téléphone

+33 7 55 49 28 81

Profil LinkedIn

[Franck TOUNGA](#)

Lead repreneur & futur dirigeant opérationnel

Société

[NG-ACQUISITIONS](#)

Reprise et transmission d'entreprises

 **Disponibilité immédiate** pour étudier les dossiers de transmission répondant aux critères exposés. Confidentialité et professionnalisme garantis tout au long du processus.