

**ENTREPRENDRE**, c'est votre métier

**AGIR ENSEMBLE**, c'est notre ambition.

**Le 30 mai 2024**

# **CLUB ÉCONOMIQUE DES PORTES DE ROSHEIM**



# HISTOIRE



**1952**

► Création de l'entreprise DENNI de transport de matériaux et bestiaux par Henri DENNI et son épouse

**1970**

► Henri DENNI a complété son effectif TP

**1976**

► André LEGOLL, gendre de Henri DENNI, intègre l'entreprise familiale, suivi deux ans plus tard par son épouse et découvre le secteur du transport et des travaux publics.

**1994**

► Les Travaux publics deviennent alors l'activité principale.

**2012**

► André et Nicole LEGOLL décident avec Jean-Eric LEGOLL, de vendre les actifs de la Société à Michel HEINTZ, alors propriétaire des sociétés ADAM TP de Bouxwiller et Ostwald.

**2013**

► Jean-Luc REGNERY, alors Directeur d'établissement d'ADAM Ostwald, a ainsi pris la direction de la nouvelle société DENNI LEGOLL

**2022**

► Jean-Eric LEGOLL alors Directeur adjoint prend la tête de la société.

**2024**

► Cette année et pour les années à venir, l'entreprise DENNI LEGOLL s'investit aussi dans les certifications auprès d'organismes reconnus (RSE, OPPBTP, ISO 45001)





# NOS MÉTIERS

A close-up, low-angle shot of an orange excavator's arm and bucket as it digs into dark, loose soil. The scene is bathed in a warm, golden light, likely from the setting or rising sun, which creates a hazy, atmospheric effect with dust or steam rising from the excavation. The excavator's body and tracks are visible in the background, slightly out of focus. The word "TERRASSEMENT" is superimposed in the center of the image in a bold, white, sans-serif font.

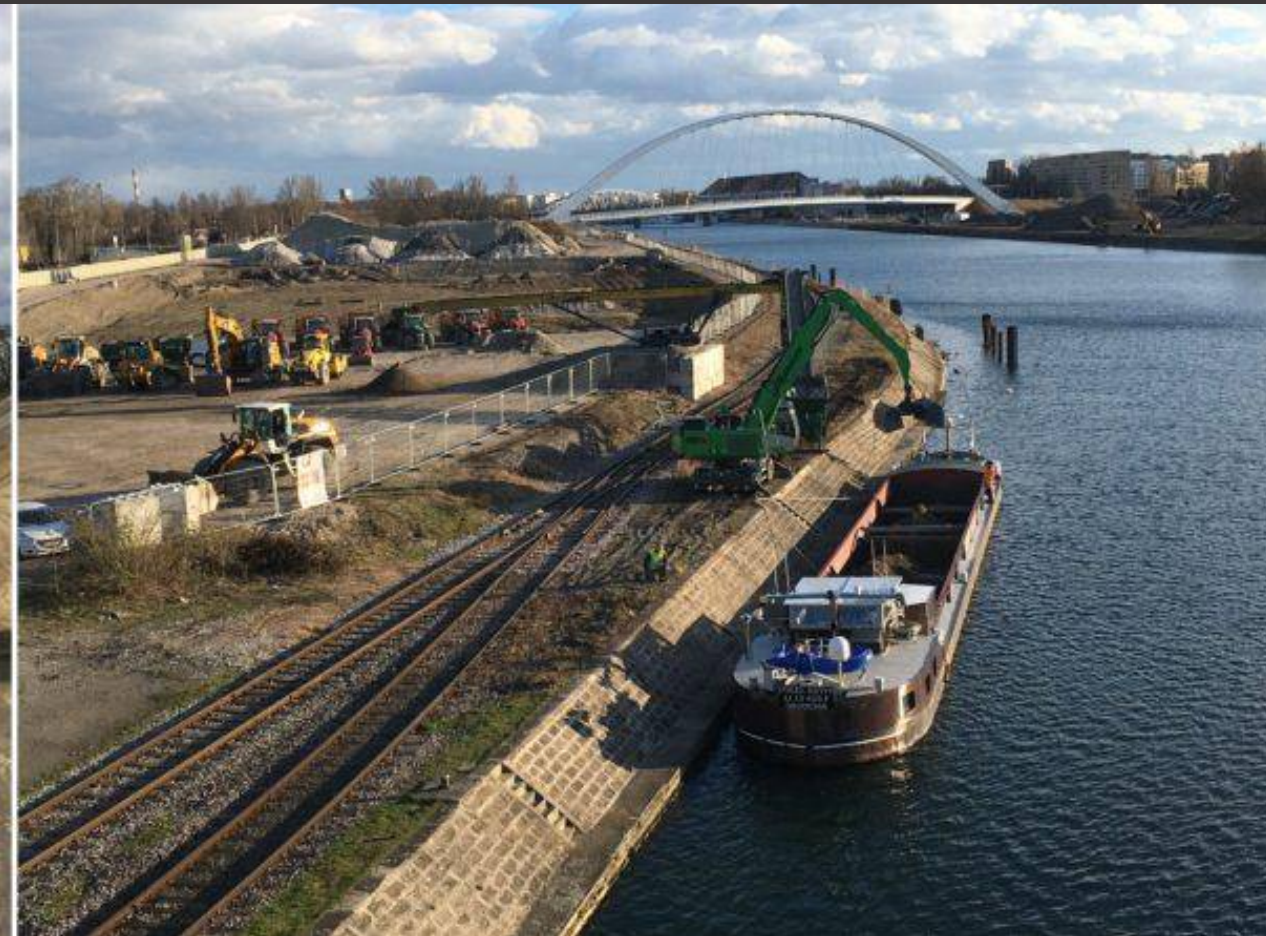
**TERRASSEMENT**





# Projet INTERCARAT à Altorf





# Chantier SPL 2 RIVES à Strasbourg





# Chantier SCHMIDT GROUPE à Sélestat



The background of the image is a dense, overlapping pattern of dark, reflective spheres, possibly metallic or polished stone. The spheres are arranged in a somewhat irregular, honeycomb-like pattern. Some spheres are in sharp focus, showing bright highlights and reflections, while others are blurred in the foreground or background, creating a sense of depth. The overall color palette is dark, with shades of grey, black, and white highlights from the reflections.

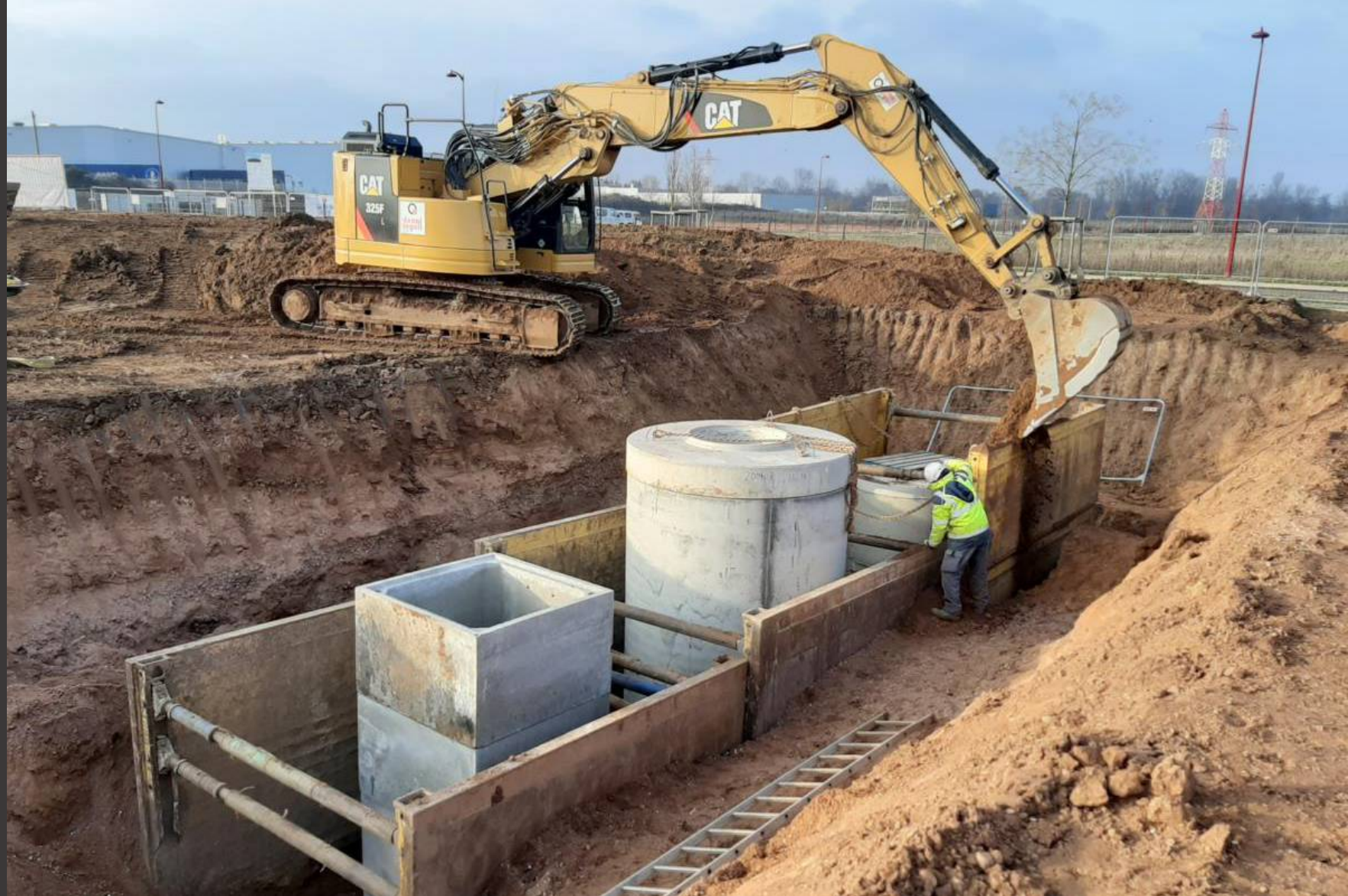
# RÉSEAUX HUMIDES





# Lotissement communal à Rosenwiller





# Projet ALL'S PARTICIPATION à Holtzheim



# SOPREMA – Grand Charles à Strasbourg





Rue d'Altorf  
à Griesheim



A high-angle, close-up photograph of a cobblestone street. The stones are dark grey and rectangular, laid in a regular grid pattern. The perspective is looking down the length of the street, with the lines of the stones converging towards the top of the frame. The lighting is even, highlighting the texture of the stones.

# VOIRIE ET AMENAGEMENTS EXTERIEURS





# Complexe sportif du Neuland à Rosheim





SOPREMA – Grand Charles  
à Strasbourg





Château de la Léonardsau  
à Obernai





# Château de la Léonardsau à Obernai



**ENTREPRENDRE**, c'est votre métier **AGIR ENSEMBLE**, c'est notre ambition.

# ORDRE DU JOUR

> Visite / présentation de l'entreprise DENNI LEGOLL

> “Transmission d'entreprise : comment l'aborder sereinement ? ”

## INTERVENTIONS :

- Nicolas MOUGIN, Conseiller Transmission, Chambre des Métiers d'Alsace
- Olivier HAXAIRE, Conseiller Cession-Transmission, CCI Alsace Eurométropole

## TEMOIGNAGES :

- Patrick FISCHER, PEINTURE FISCHER, Rosheim
- Ethel PIASENTIN, Sarl PIASENTIN, Bischoffsheim
- Bruno VELTEN, SOLU-TECH, Rosheim

> Verre de l'amitié





**ENTREPRENDRE**, c'est votre métier **AGIR ENSEMBLE**, c'est notre ambition.

# TRANSMISSION D'ENTREPRISE

## “ Comment l'aborder sereinement ? ”

### Interventions :

- **Olivier HAXAIRE (CCIAE)**
- **Nicolas MOUGIN (CMA)**





## LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE



**COMMUNAUTÉ  
DE COMMUNES**  
DES PORTES DE ROSHEIM





Le marché et les enjeux



Préparer son entreprise



Elaborer le projet



L'accompagnement des  
Chambres





## LE MARCHÉ - LES ENJEUX



**Enjeux :** Maintenir les emplois et les savoir-faire sur le territoire

### **Le Marché :**

- En France, 60 000 entreprises sont mises en vente chaque année
- En Alsace, on recense 25 615 entreprises dont le dirigeant a plus de 55 ans
- 80% des entreprises à reprendre dans les secteurs du commerce et de l'artisanat
- 1 entreprise sur 2 disparaît faute de repreneurs, puis sur le solde restant, 1 entreprise sur 2 disparaît car reprise peu ou mal préparée





# LE MARCHÉ - LES ENJEUX



## Enjeu - constats

- Hétérogénéité des structures
- Diversité des opérations de reprise
- Adéquation entre l'offre et la demande
- Marché caché, opaque, et confidentiel
- Réticences du cédants : transmission = acte douloureux
- Qualité des cibles : personnalité du cédant, potentiel de développement, positionnement de marché, obsolescence, etc.



## Les différences entre une création et une reprise

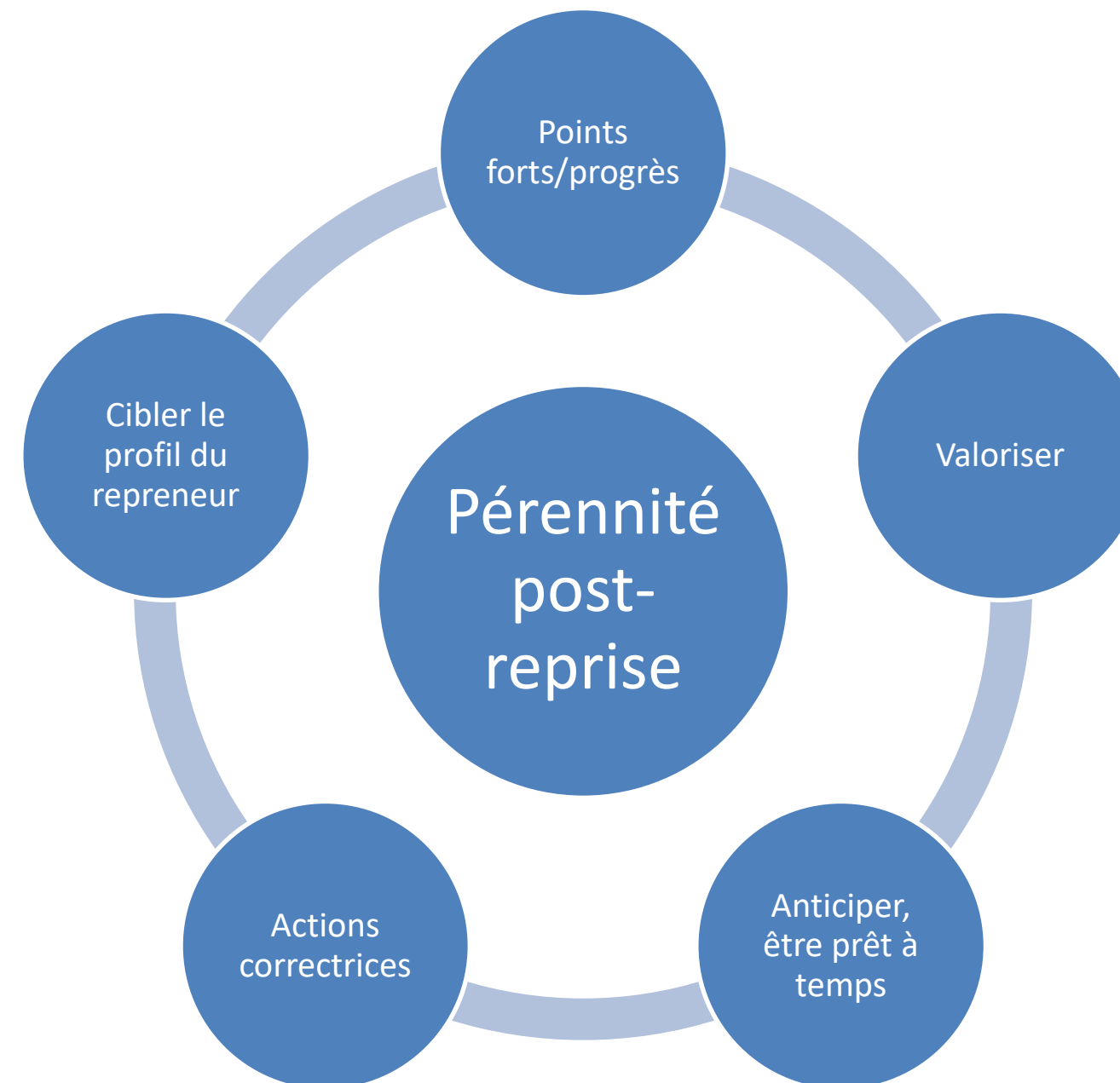
| +   | -   |
|---|---|
| Structure préexistante  | Responsabilités opérationnelles plus immédiates, sans période de rodage |
| CA et résultat connus   | Crédibilité et compétences du repreneur pour assurer la continuité      |
| Salaire plus immédiat   | Salariés non choisis, risque de départs                                 |
| Reprise de salariés (dont salariés clés)                        | Montant de fonds propres et d'investissement supérieur (rachat)         |
| Confiance des banquiers car prise de risque à priori inférieure | Démarche plus complexe (éléments masqués à auditer)                     |
| Taux de pérennité plus élevé                                    | Relation et négociation avec un cédant                                  |

Taux de survie des entreprises reprises de 88% à 5 ans



**Coté cédant pourquoi prépare son entreprise à être transmise ?**

**Plusieurs objectifs :**







# PREPARER L'ENTREPRISE



## **Activité**

Portefeuille clients et fournisseurs équilibré, possibilités de développement, CA et marges en évolution positive sur les 3 derniers exercices, fichier clients informatisé et à jour

## **Moyens techniques**

Respect de normes, fonctionnalité, investissements récents

## **Moyens humains**

Pyramide des âges, turn over, aides bénévoles, niveau d'intuitu personae

## **Juridique**

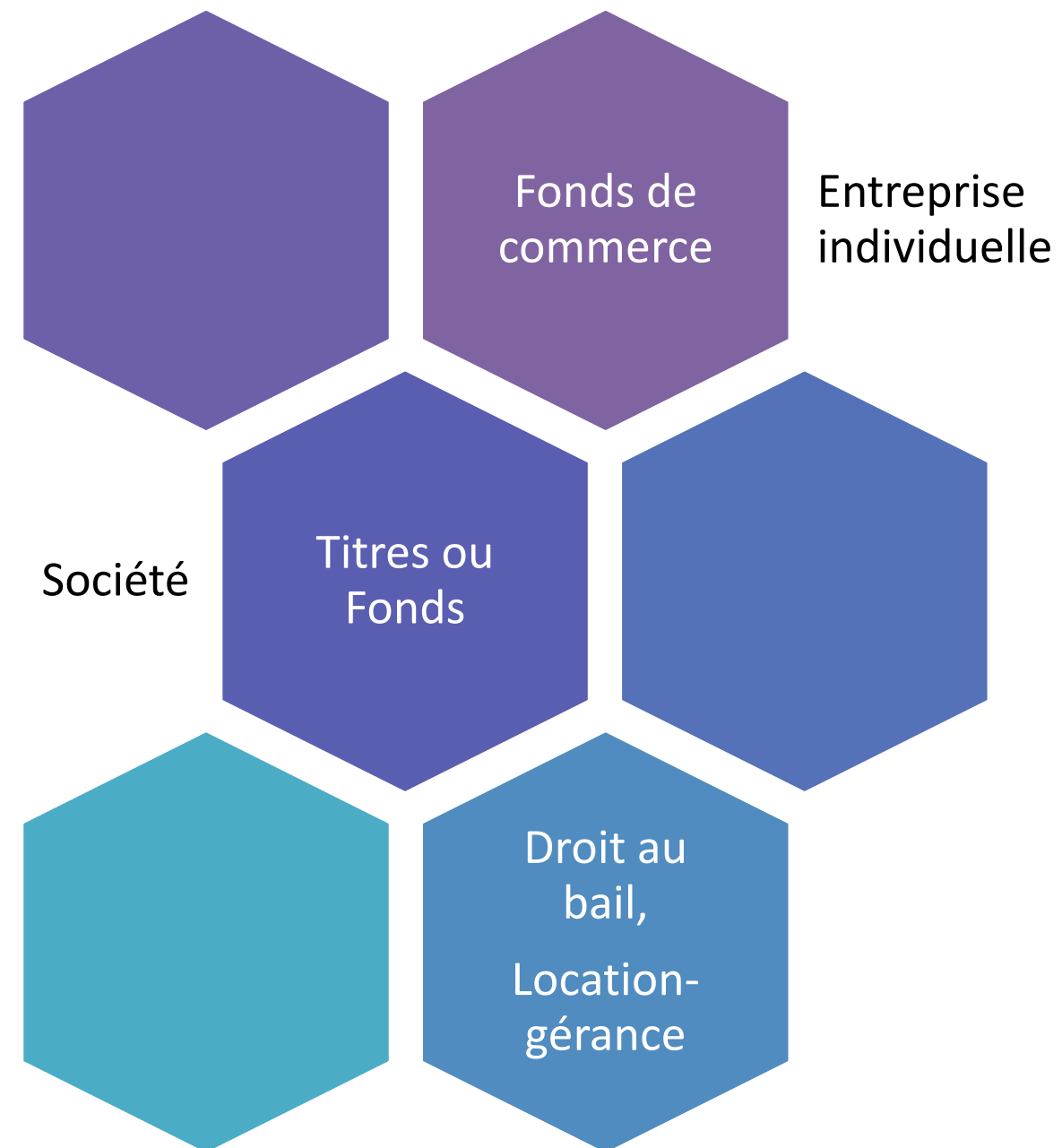
Contrats commerciaux, contrats de travail, bail, contrats bancaires

## **Bilan**

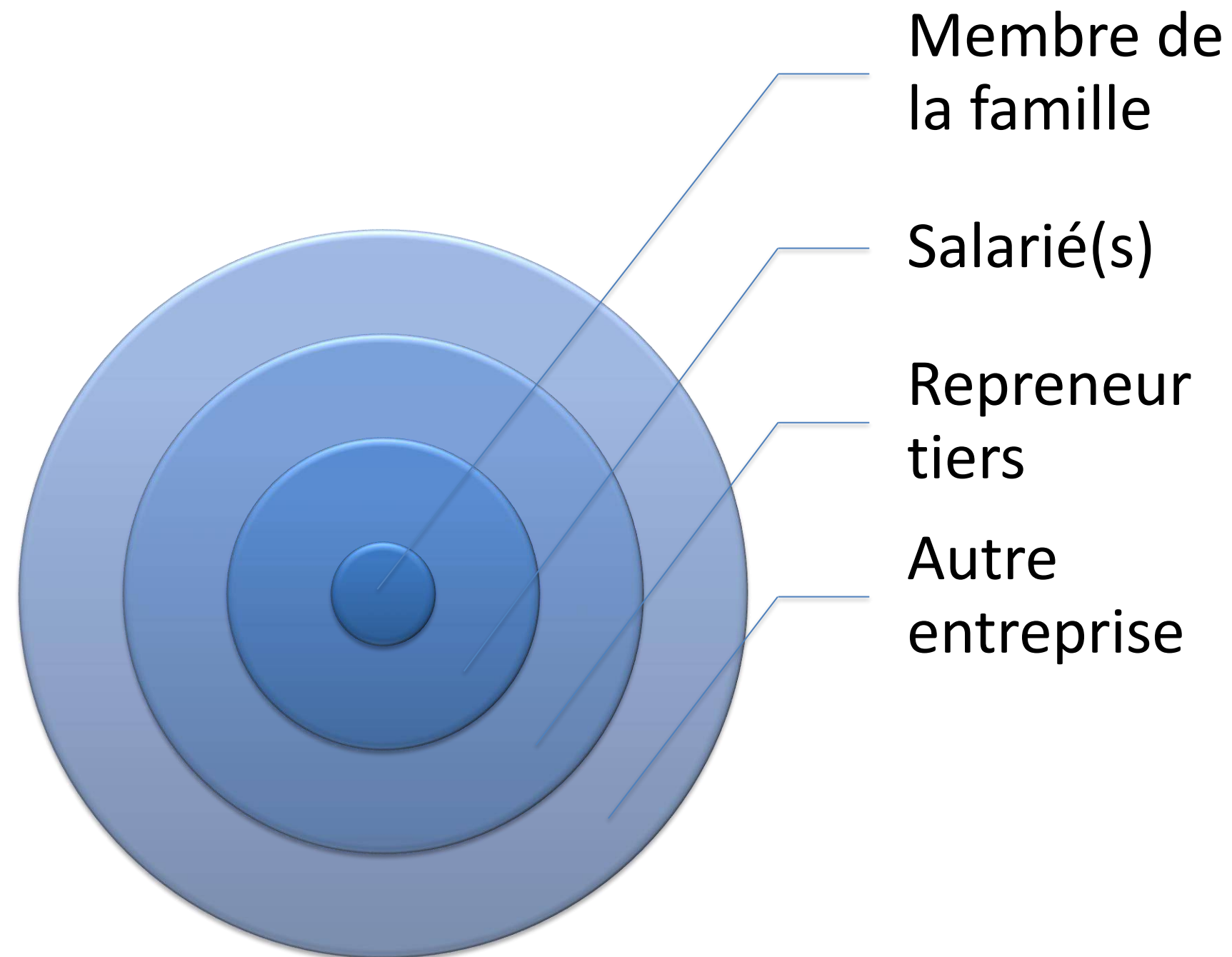
Endettement raisonnable, dissociation de l'immobilier, ajustement du niveau de fonds propres



## Quoi transmettre ?



**A qui transmettre ? Pensez à parler positivement de votre entreprise!**





## Comment transmettre?

### A titre gratuit

- Donation simple
- Donation partage

### A titre onéreux

- Vente de titres
- Vente de fonds



# ELABORER LE PROJET



## A titre gratuit

- Droits de mutation qui peuvent être pris en charge par le cédant :
  - Tarif des droits entre 5% et 60% en fonction du montant et du lien de parenté
- Abattements :
  - Selon lien de parenté (100 k€ par enfant tous les 15 ans)
  - Réduction supplémentaire 50% si donateur < 70 ans et donation en pleine propriété
  - Abattement 300 k€ si donation aux salariés avec poursuite activité 5 ans
  - Pacte DUTREIL :
    - Permet de réduire de 75 % la base taxable aux droits de mutation
    - Engagement collectif de conservation des titres de 2 ans
    - Engagement individuel de conservation des titres de 4 ans





# ELABORER LE PROJET



## A titre onéreux – Plus-value vente de titres

- Prélèvement forfaitaire unique,  
Ou autrement nommé « flat tax »

| Taux imposition | Montant total |
|-----------------|---------------|
| PFU 12,8 %      | <b>= 30 %</b> |
| PS 17,2 %       |               |

- Si départ à la retraite : 500 000 € d'abattement sur PV (mais CSG 17,2% due),
- Option à l'ancien régime (soit au barème progressif), mais complexe



# ELABORER LE PROJET



## A titre onéreux – Plus-value de cession FDC

- Plus value sur éléments incorporels du fonds:
  - Si > 2 ans, régime des PV à LT = Prélèvement forfaitaire unique (PFU)
  - Si < 2 ans, régime des PV à CT = Impôt sur le revenu + CSG
- Plus value sur éléments corporels du fonds:
  - Si > 2 ans, régime des PV à LT à hauteur des amortissements
  - Si < 2 ans, régime des PV à CT = Impôt sur le revenu + CSG

**Les deux cas où la fiscalité de vente du fonds est plus avantageuse pour le vendeur**

- **Exonération TOTALE de PV** pour la vente des tous petits fonds de commerce (*article 151 septies CGI*)  
  
CA < 250 000 € pour la vente de produits, CA < 90 000 € pour les prestations,  
Condition : exercer l'activité depuis au moins 5 ans,
- **Exonération TOTALE de PV** pour la vente de fonds de commerce dont la valeur est inférieure à 500,000 € (*article 238 quindecies CGI*). L'exonération est partielle si la valeur est comprise entre 500 000 et 1 000 000 €





# ELABORER LE PROJET



## Evaluer l'entreprise

- Pas de méthode universelle mais plusieurs méthodes : barèmes, patrimoniale, financières...
- Objectif : fournir une fourchette servant de base de négociation
- La valeur n'est pas le prix
- Impact marché : offre / demande
  
- Appréhender la logique repreneur (via financement bancaire)
- Nécessité de rembourser la dette bancaire en 7 ans maximum

## Méthodes

1

Modèles  
comparatifs

=

Valeur des biens  
semblables

2

Modèles  
patrimoniaux

=

Valeur des actifs et passifs  
détenus

3

Modèles  
de rendement

=

Capacité à financer un  
investissement



## Les facteurs clés de succès

1- Se préparer et préparer l'entreprise

2- Débloquer du temps pour le projet

3- Négocier en toute transparence et avec empathie

4- Prévoir une période d'accompagnement

**5- S'entourer de conseils**



# ACCOMPAGNEMENT CCI / CMA



## CCI

- Diagnostic transmission
- Diagnostic 360°
- Dossier de présentation
- Evaluation
- Diffusion d'une offre de cession sur Opportunet
- Accès à des profils de repreneurs qualifiés
- Suivi du projet en lien avec les conseils de l'entreprise
  
- Ne fait pas : bilan patrimonial, intermédiation, rédaction d'actes

**Il est primordial de vous entourer**





# ACCOMPAGNEMENT CCI / CMA



Opportunet x +

← → ↻ 🏠 🔒 https://www.opportunet.net


SL Les actualités juridi...

Opportunet Céder mon entreprise Reprendre une entreprise Agenda Être accompagné Se connecter


## Cession et reprise d'entreprises dans le Grand Est

Une initiative de CCI GRAND EST

Vous souhaitez  
**reprendre**  
une entreprise →



Vous souhaitez  
**céder**  
une entreprise →



🔒

Windows Taskbar: 18°C Ciel couvert 12:06 08/05/2023



# ACCOMPAGNEMENT CCI / CMA



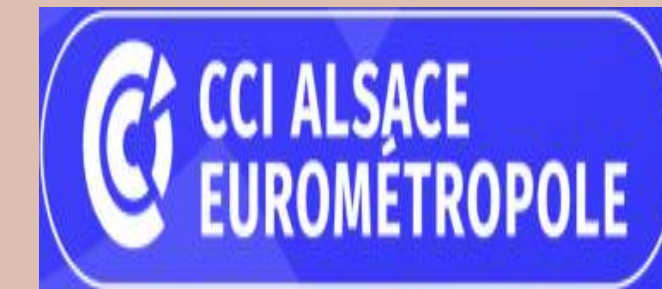
## **CMA**

- Entretien de cadrage
- Diagnostic transmission
- Diffusion d'une annonce sur le site de la CMA, dans nos réseaux et auprès de nos contacts de repreneurs
- Evaluation de la valeur de l'entreprise





# ACCOMPAGNEMENT CCI / CMA



**CMA**

Le site de la CMA :

<https://www.transentreprise.com/offres>

The screenshot displays the Transentreprise website, which is dedicated to buying and selling businesses. The header features the site's logo and navigation links. Below the header, there are tabs for different types of transactions and a search bar. The main content area shows a map of France and surrounding regions, along with a list of search filters. The filters include location, activity, number of employees, and price. The results section shows 6255 offers matching the criteria. On the right side, there are sections for 'ESPACE REPRENEURS' and 'ESPACE CÉDANTS', each with a photo and a description. At the bottom, there are links to 'Nos Guides Pratiques' and 'Nos partenaires'.

**transentreprise**  
REPRENDRE ET CÉDER UNE ENTREPRISE

ENTREPRISES À REPRENDRE LOCAUX/PAS DE PORTE PROJETS DE REPRISE ESPACE RÉSEAU

Recherche Intuitive Standard Avancée

➤ Entreprises à reprendre

6255 Offres correspondent à vos critères

**Localisation(s)**  
région, département ...

**Activité(s), mot(s) clé(s), référence(s)**  
restaurant, boulangerie, ingénierie, métallerie...

**Chiffre d'affaires**

**Effectifs**

**Prix envisagé**

**Offres**

**ESPACE REPRENEURS**

**ESPACE CÉDANTS**

Vos Conseillers CCI-CMA

Nos partenaires

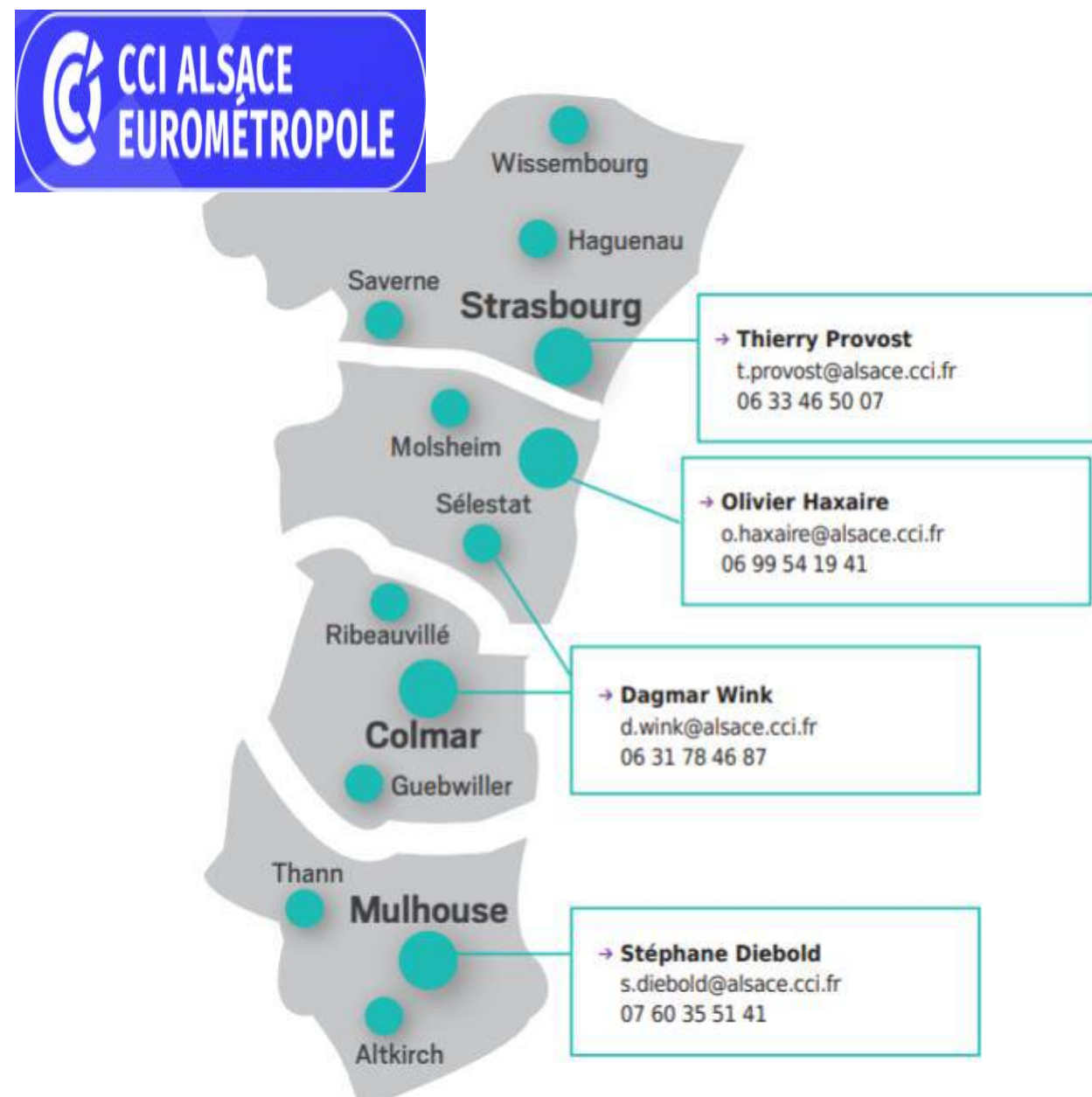
✓ NOS GUIDES PRATIQUES



# ACCOMPAGNEMENT CCI / CMA



## Coordonnées

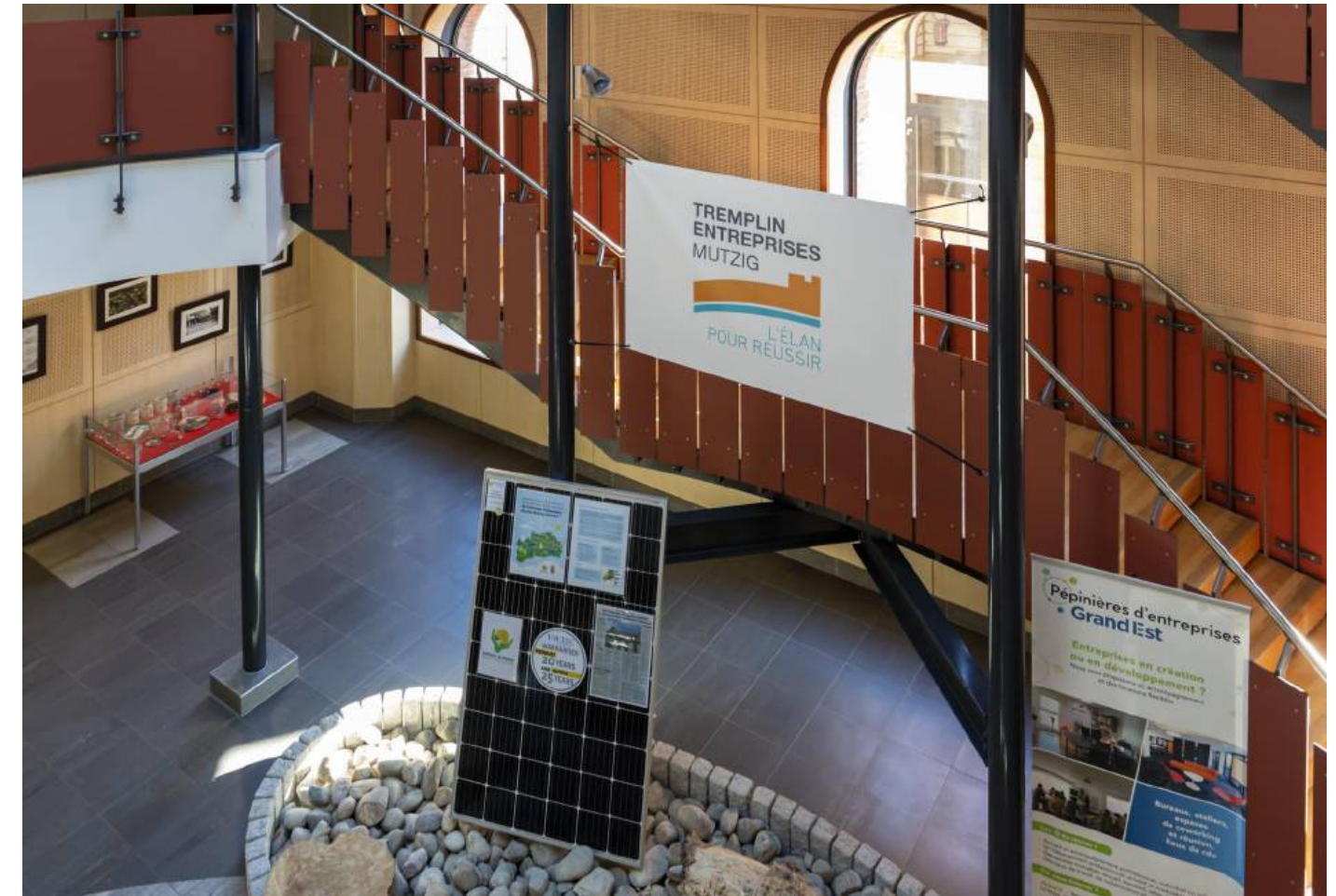


**Pour le 67 :**  
Nicolas Mougin  
03 88 19 79 27  
[nmougin@cm-alsace.fr](mailto:nmougin@cm-alsace.fr)

**Pour le 68 :**  
Louise Monnet  
03 89 20 84 55  
[lmonnet@cm-alsace.fr](mailto:lmonnet@cm-alsace.fr)



# Tremplin entreprises



# SOMMAIRE

1. Présentation de Tremplin Entreprises
2. Premier accueil – Chèque Créa
3. Pôle Créa
4. Pépinière et hôtel d'entreprises



# 1. PRÉSENTATION DE TREMLIN ENTREPRISES

Tremplin Entreprises est, depuis 2009, le lieu de référence entrepreneuriale sur le territoire Bruche Mossig (CC Molsheim Mutzig, Vallée de la Bruche et Mossig Vignoble). Nous intervenons aussi en conseil création/reprise pour la CC des Portes de Rosheim.

C'est une pépinière et un hôtel d'entreprises où on héberge, on conseille, on « forme », on oriente et on met en réseau des porteurs de projet et entrepreneurs du territoire

## 2. PREMIER ACCUEIL – CHÈQUE CRÉA

- Accueil création/reprise – points de vigilance à la reprise, statut juridique, aides, étude de marché, documents de travail, sites de référence...
- Labellisation Chèque Créa Grand Est – montage de projet et suivi





## 3. PÔLE CRÉA

### Labellisation Pôle Créa Grand Est avec les partenaires de Tremplin Entreprises :

CMA, CCI, Initiative BMP, Créacité, Cooproduction



- Réunions d'informations CCI/CMA
- Forum transmission/reprise CMA/CCI
- Animations (ateliers, formations, after work,...)

### Initiative Bruche Mossig Piémont :

- Prêt d'honneur à taux zéro
- Parrainage



## 4. PÉPINIÈRE ET HÔTEL D'ENTREPRISES

- Location de 25 bureaux permanents de 13 à 66 m<sup>2</sup>
- Tarifs très avantageux pour les entreprises de moins de 3 ans (20 m<sup>2</sup> pour 292 € HT/mois tout compris)
- Bail précaire et souple de 23 mois (pas d'engagement long)
- Offre de locations de bureaux d'entretien à la journée, salles de réunion et espace de télétravail/coworking







Contact Tremplin Entreprises :

03 88 97 25 40

[contact@tremplin-entreprises.fr](mailto:contact@tremplin-entreprises.fr)

Contact Patrick PETER :

03 88 97 39 75

06 47 65 74 87

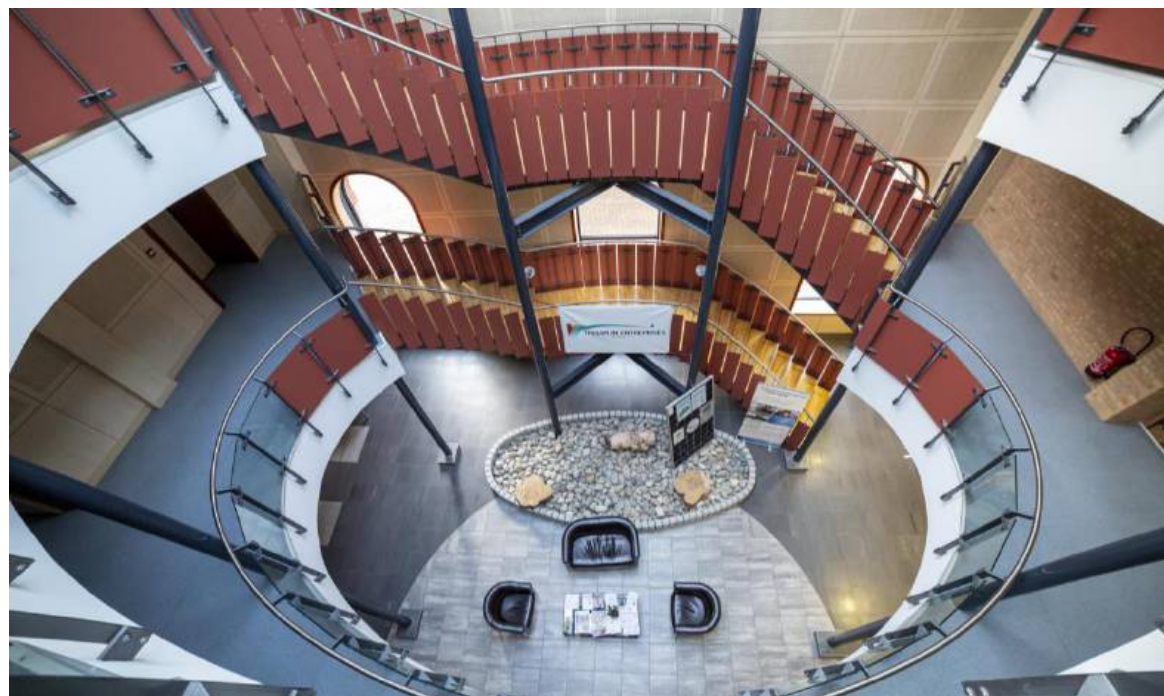
[patrick.peter@tremplin-entreprises.fr](mailto:patrick.peter@tremplin-entreprises.fr)

Site internet:

<https://www.tremplin-entreprises.fr/>



# MERCI POUR VOTRE ÉCOUTE





**ENTREPRENDRE**, c'est votre métier **AGIR ENSEMBLE**, c'est notre ambition.

# TRANSMISSION D'ENTREPRISE

## “ Comment l'aborder sereinement ? ”

**Des témoignages :**

- **Patrick FISCHER, Peinture Fischer**
- **Ethel PIASENTIN, Piasentin Sarl**
  - **Bruno VELTEN, Solu-tech**

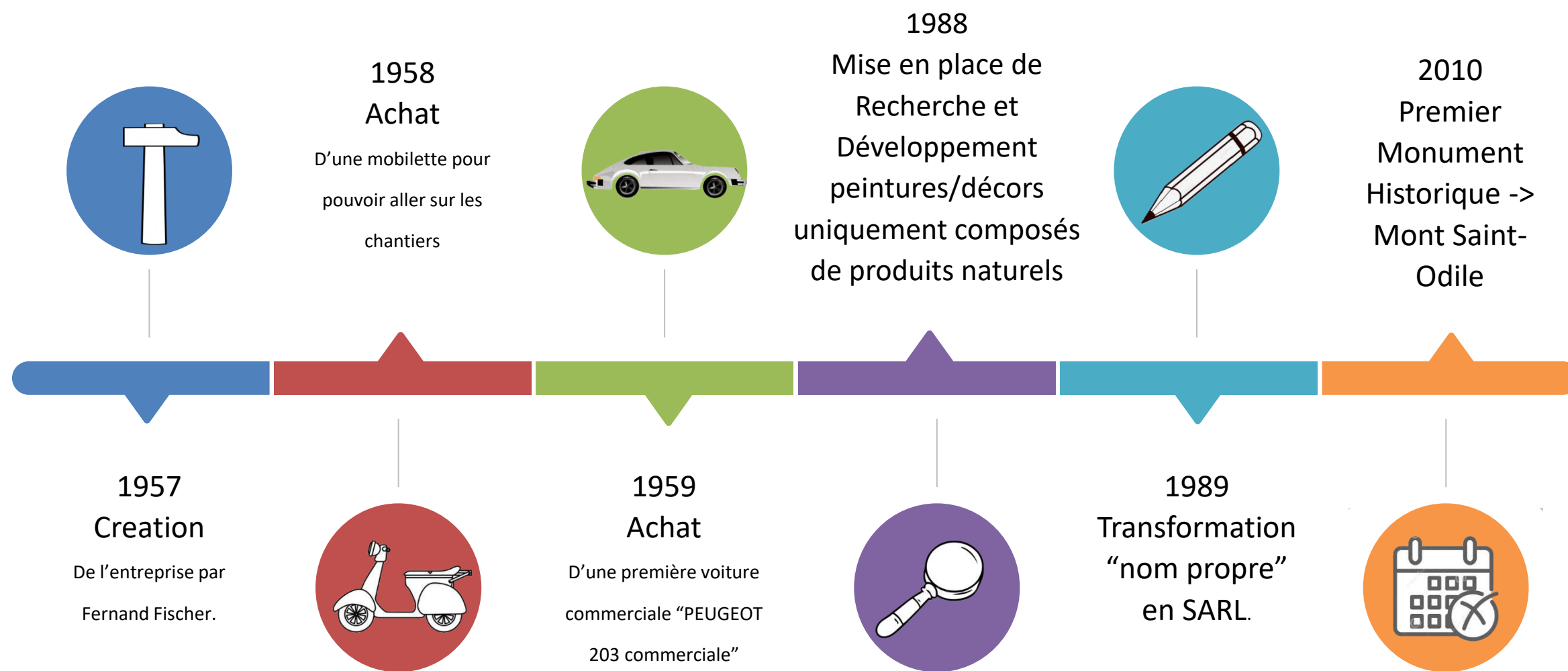




# **PEINTURE- DÉCOR FISCHER**



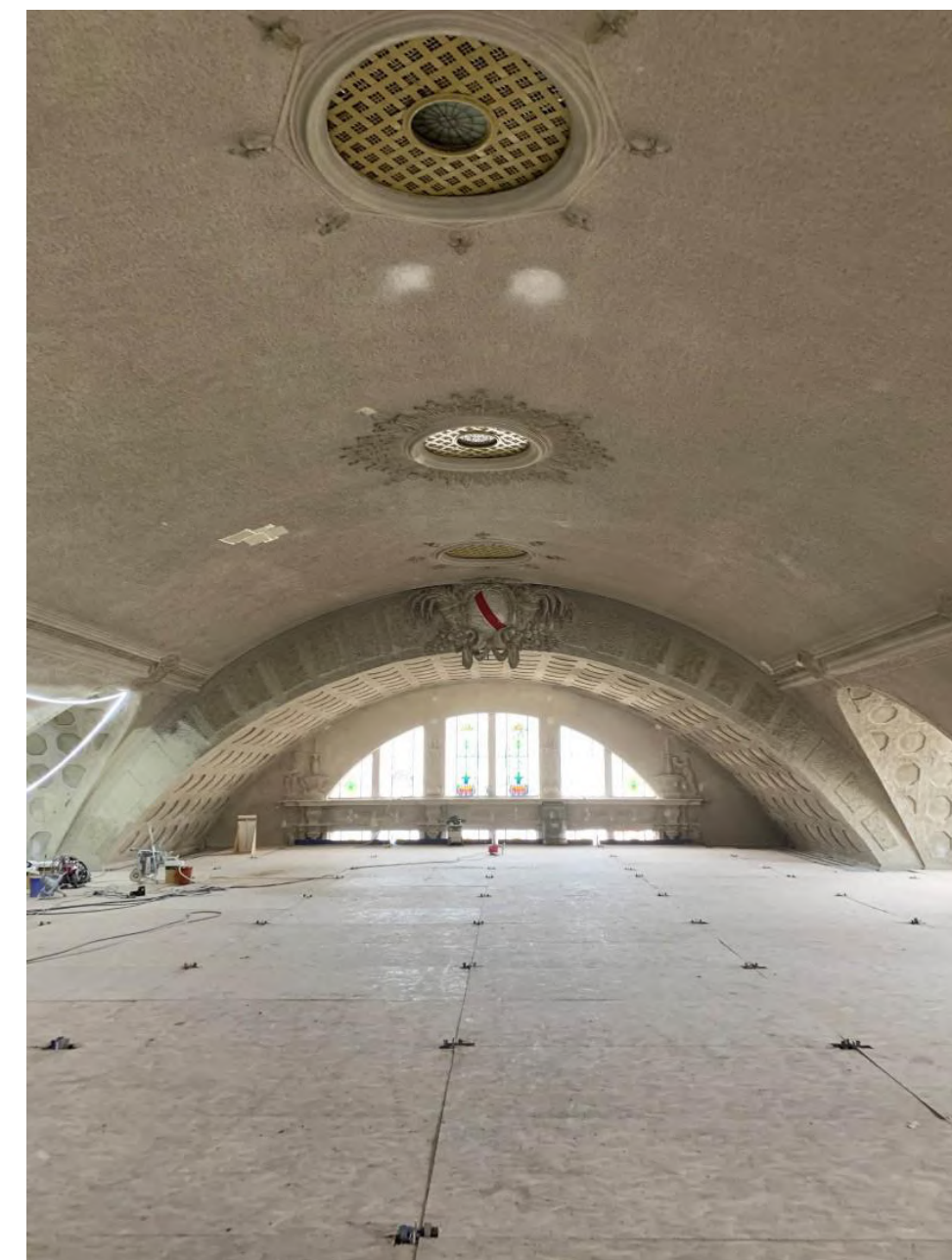
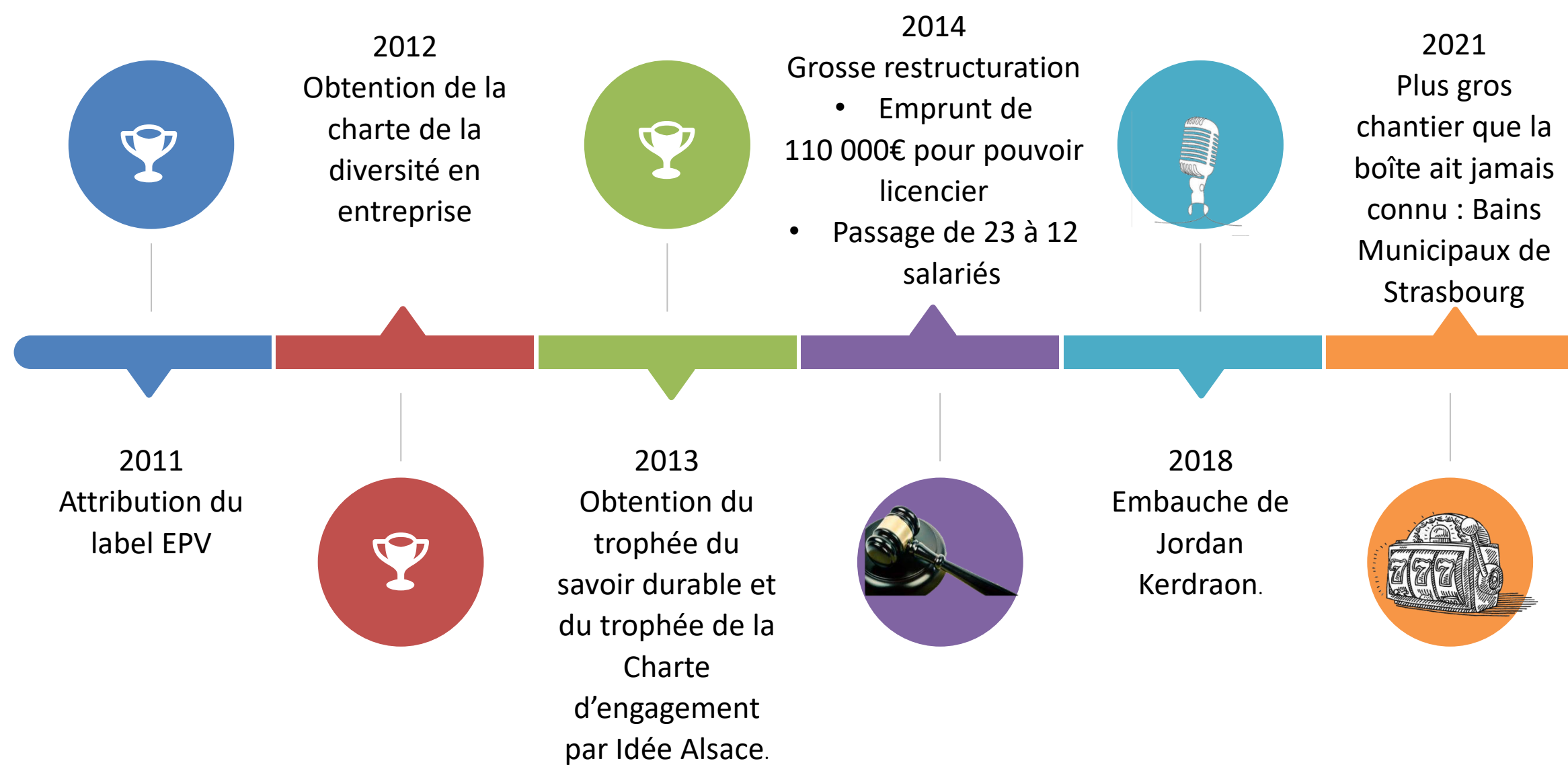
## HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE







## HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE





### **L'excellence des savoir-faire français**

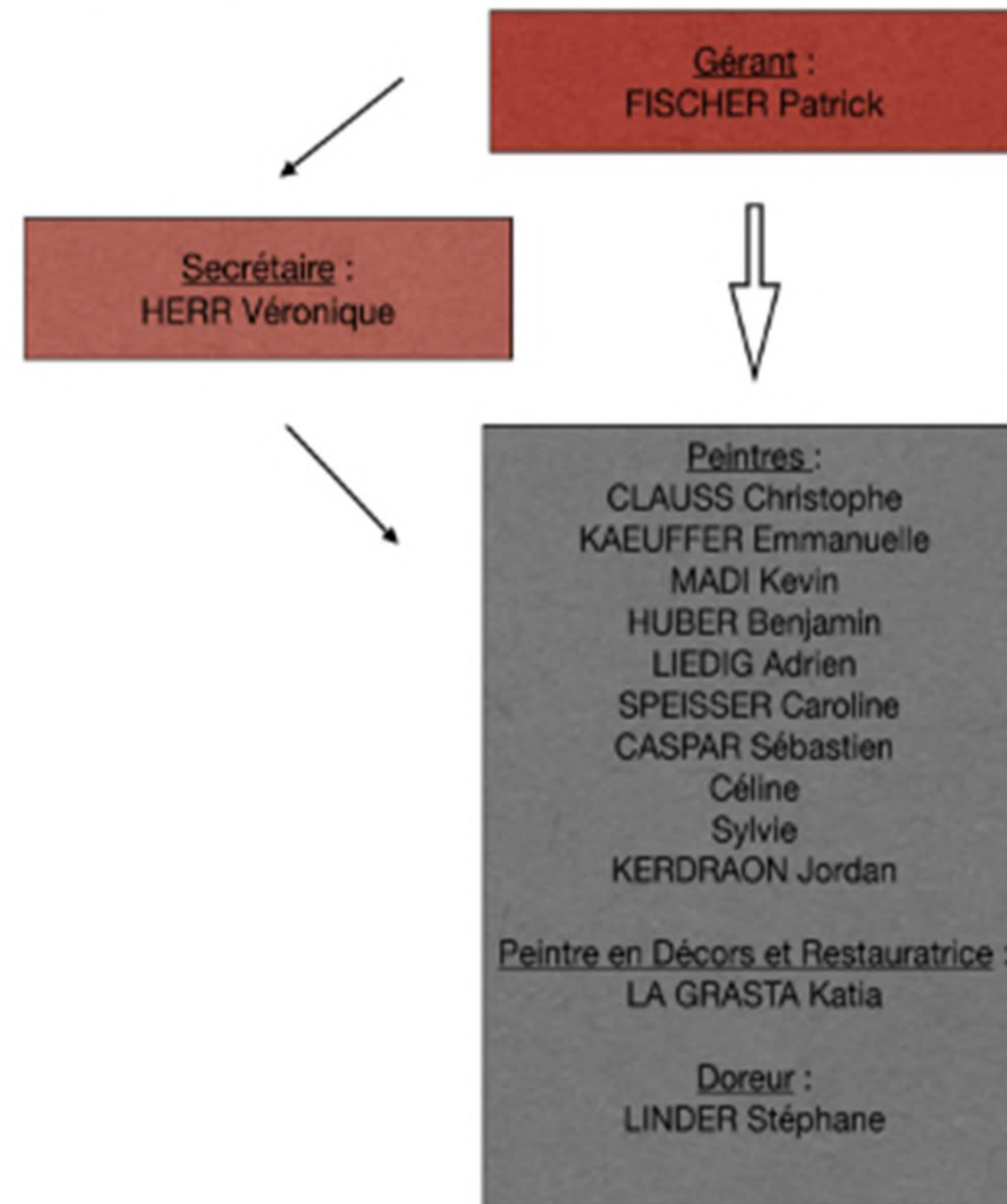
**Le label Entreprise du Patrimoine Vivant est une marque du Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, mis en place pour distinguer des entreprises françaises aux savoir-faire artisanaux et industriels d'excellence.**



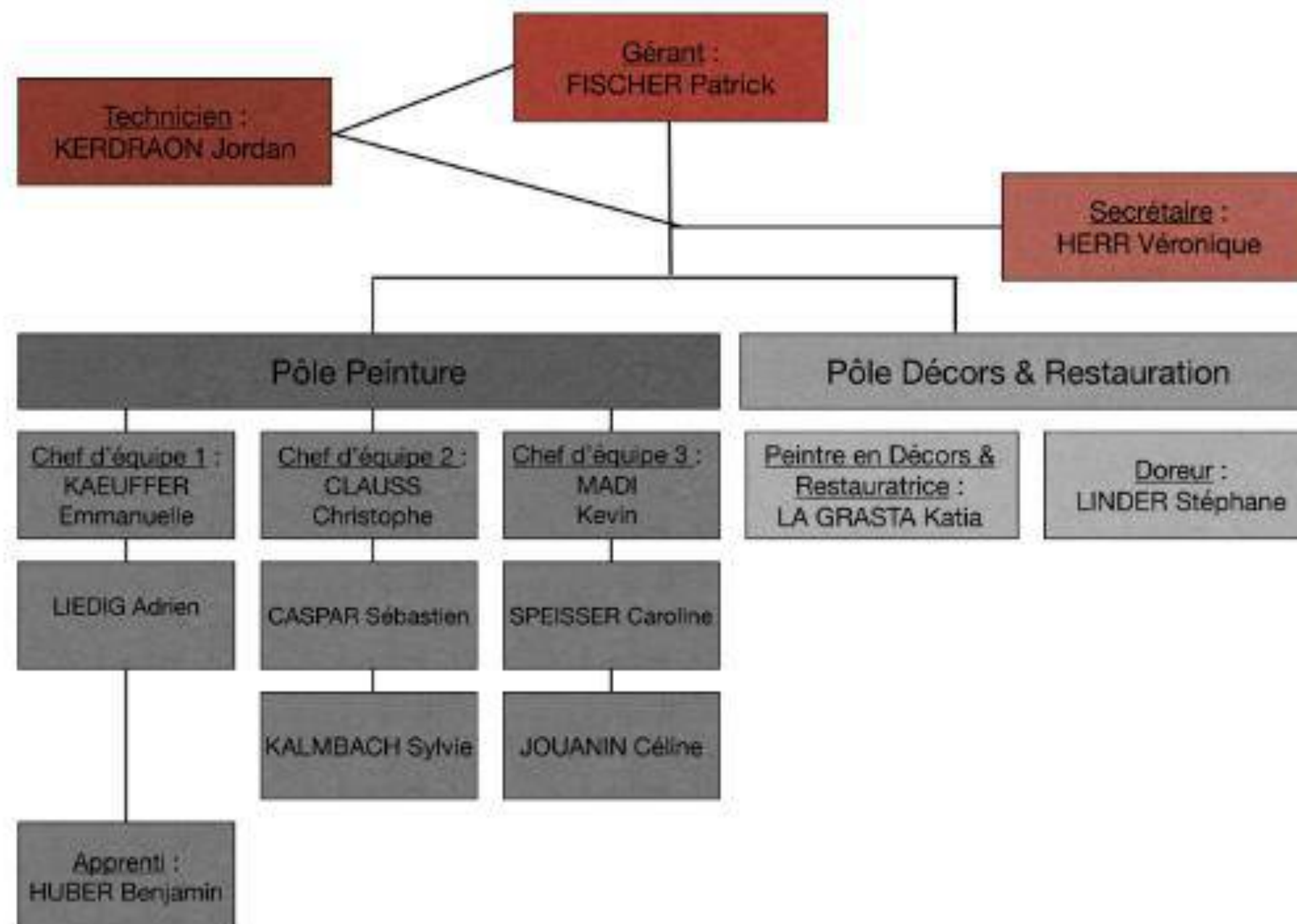
## L'équipe constituée (collaborateurs)

6

### Ancien organigramme :

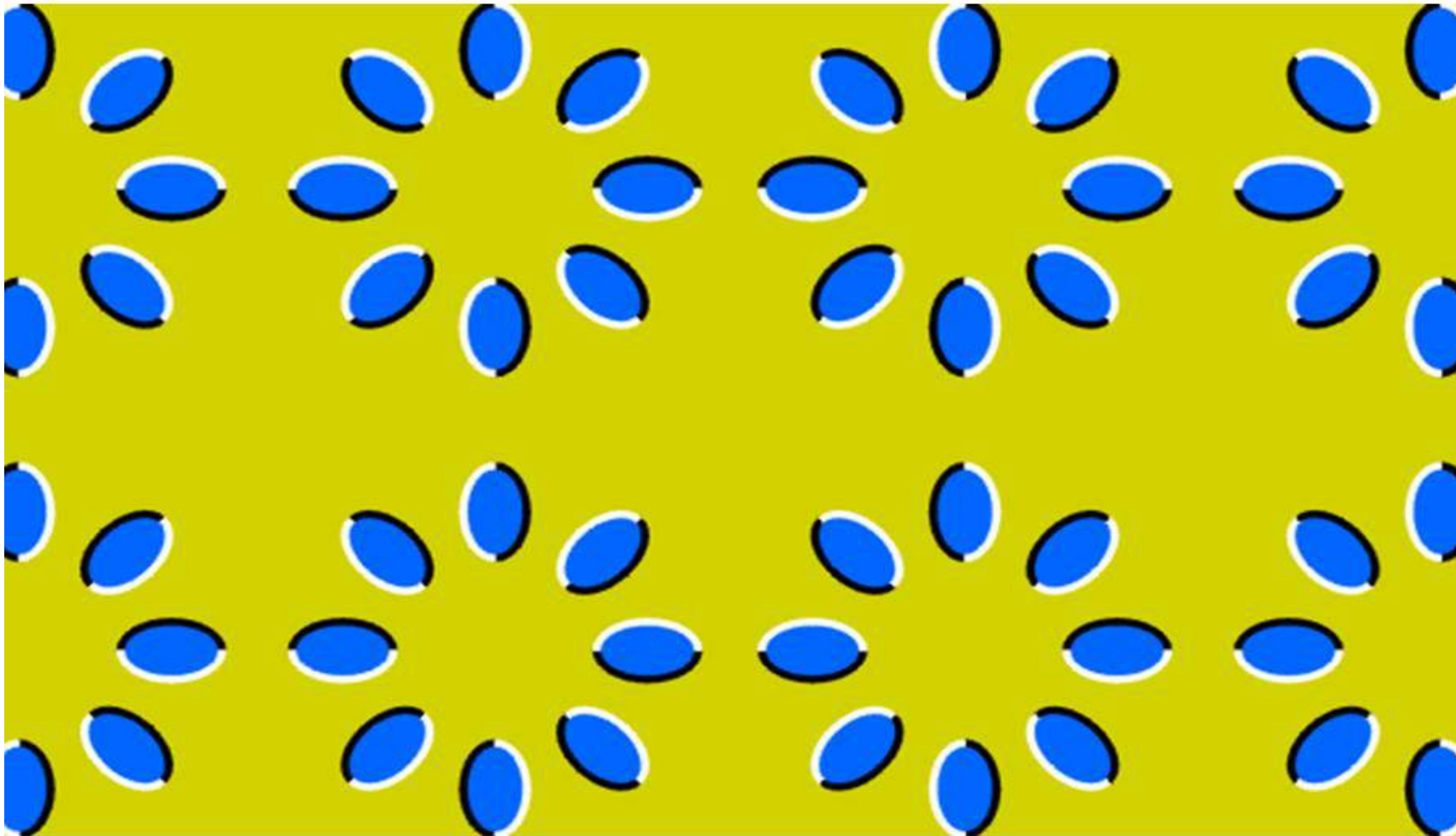


## Nouvel organigramme :





Illusion d'optique :  
regardez bien chacune des images suivantes...



## L'utilisation des réseaux sociaux



217 abonnés  
2 mois • 🌐

Laissez la porte ouverte au changement !  
Peinture Fischer s'occupe de tout.







## Peinture Fischer Décor

217 abonnés

1 mois • 🌐



Une envie pressante de couleurs ? Contactez-nous



Choisis un travail que  
tu aimes et tu n'auras  
pas à travailler un seul  
jour de ta vie

Confucius





**CONSTRUCTION BOIS | CHARPENTE | COUVERTURE | ZINGUERIE**

9 rue Ettore et Jean Bugatti | ZA du Stade | 67870 Bischoffsheim  
03 88 50 78 36 | ethel@piasentin.fr | [piasentin.fr](https://piasentin.fr)

# Historique de l'entreprise

1981 -  
Création de  
l'entreprise  
par M. Jean  
PIASENTIN,  
spécialisée  
dans la  
couverture et  
le sanitaire

1987 -  
développement  
des activités  
annexes  
étanchéité,  
charpente bois

1995 - pose de  
la première  
maison en  
ossature bois

2018 - création  
de nouveaux  
locaux pour  
installation de  
commande  
numérique-  
l'entreprise se  
développe sur  
3600m<sup>2</sup>

2018 -  
transmission de  
l'entreprise aux  
enfants, Ethel et  
Jean-  
Christophe



# Activité de l'entreprise

- L'entreprise PIASENTIN est spécialisée dans les domaines de la construction bois, charpente, couverture, zinguerie et étanchéité (de petites surfaces).
- En 2023, notre chiffre d'affaires s'élevait à 4 218 221 €.
- Notre clientèle se situe essentiellement à 20km autour de Bischoffsheim, et est constituée à 50% de clients particuliers, 40% de collectivités et 10% d'entreprises.
- Nous employons 25 collaborateurs
- Nos installations occupent plus de 3 600m<sup>2</sup>





# Quelques réalisations

Bibliothèque de Bischoffsheim, construction en ossature bois, et couverture et bardage en joint debout



Rénovation logement sociaux à Obernai  
couverture en joint debout



Bâtiment administratif  
en ossature bois de la  
LPO à Rosenwiller





## Rénovation du patrimoine ancien à Strasbourg – couverture en ardoises naturelles



## Rénovation de la couverture du Monastère de Rosheim





Réalisation d'un comptoir agricole, CAC,  
charpente grande portée



Rénovation des Ecuries au parc de la Léonardsau,  
bâtiment en ossature bois, charpente, couverture,  
bardage





## Passation familiale en août 2018



## Le constat

- En 2015, une réflexion simple s'est posée : QUI pour reprendre l'entreprise Piasentin, entreprise fondée par M. Jean PIASENTIN en 1981, à Rosheim.
- Avec mon frère, nous travaillons dans l'entreprise depuis de nombreuses années.
- Après concertation et discussion avec mon frère nous avons repris avec grande fierté et émotion le flambeau de l'entreprise familiale.
- Céder l'entreprise à un membre de la famille, présente un certain nombre d'avantages. L'entreprise peut ainsi continuer à vivre et à prospérer en restant au sein de notre famille, sans connaître de changements radicaux en termes de gouvernance.



# Comment s'est passée la passation

- Avec l'aide de notre expert-comptable et d'un cabinet juridique nous avons établi un plan de transmission de l'entreprise
- Un pacte Dutreil a été mis en œuvre afin de bénéficier d'allègements fiscaux – le coût de la transmission a été plus que raisonnable
- Nous devons garantir vis-à-vis de nos collaborateurs et partenaires commerciaux une pérennité





Solution  
Partner

Automation  
Drives

**SIEMENS**



10, rue Jean-Marie Lehn 67560 ROSHEIM

**Votre intégrateur de solutions sur mesure Electricité,  
Automatisme, Robotique, Vision, Informatique  
industrielle et Machines spéciales**

Solu-Tech met au service de ses clients une **équipe de spécialistes hautement qualifiés** en conception, en automatisme, informatique industrielle, en contrôle-vision et en robotique.

Nous privilégions depuis toujours **la proximité et l'écoute** afin de mieux cerner chaque problématique le plus précisément possible et de construire une relation de partenariat avec nos clients et nos fournisseurs.





**+100** PROJETS RÉALISÉS

**2001** DATE DE CRÉATION

**+35** COLLABORATEURS

**6 000 000 €** CHIFFRE D'AFFAIRES



Notre taille nous permet de **répondre avec souplesse** et vous **apporter des solutions « clé en main »** avec l'intégration d'autres prestations dans nos propositions.

## QUELQUES RÉFÉRENCES CLIENTS



# AUTOMATISME-INFORMATIQUE INDUSTRIELLE

## Solu-Tech vous propose :

- l'intégration de systèmes d'automatismes et d'entraînements
- la collecte, le traitement et le partage de l'information
- l'adaptation et la fiabilisation de votre outil pour optimiser votre production
- le remplacement de matériel
- améliorations des machines existantes
- mise aux normes et sécurité machines
- analyse et proposition de machines spéciales

Solution  
Partner

Automation  
Drives

**SIEMENS**

## CONTRÔLE - VISION



Le contrôle optimal de la qualité de chaque produit, dans toutes les étapes de sa fabrication, de la matière première à son conditionnement est une nécessité. Grâce aux technologies les plus pointues dans la vision et au système de configuration, nous saurons répondre à vos exigences spécifiques.

## Solu-Tech vous propose :

- la sélection de la technologie la mieux adaptée à vos besoins
- le choix du matériel : COGNEX, MATROX ou autres en fonction du projet
- la fourniture de l'ensemble du matériel et sa mise en place complète
- la formation du personnel d'exploitation et de maintenancela réalisation d'une étude de faisabilité

Pour les systèmes plus complexes nous travaillons en partenariat avec une société spécialisée en vision



## ROBOTIQUE

Le savoir-faire de SOLU-TECH a permis à de très nombreuses entreprises de réorganiser et d'optimiser leurs lignes de production.

### **Solu-Tech vous propose :**

- la simulation des performances de l'installation
- l'étude et la construction
- la définition et la conception d'un environnement adéquat
- l'installation et la mise en service des équipements



## MACHINES SPECIALES



### Le « sur-mesure » pour vos machines

Notre expertise couvre les champs de l'analyse de l'existant : retrofit, rétroconception, amélioration continue, mise en conformité et la conception de nouveaux équipements industriels.

### **Solu-Tech vous propose :**

- La conception via notre bureau d'études de solutions de hautes technologies.
- Une équipe de spécialistes hautement qualifiés.
- Respect de nos engagements (coûts et délais).
- Utilisation du logiciel de CAO 3D : SOLID EDGE de SIEMENS.

## Accélérez la mise en production de vos machines ou installations automatisées

Pour la réalisation de vos machines spéciales, la base du jumeau numérique s'importe depuis notre logiciel de conception mécanique, les sous-ensembles sont ensuite définis et reliés aux entrées/sorties de l'automate. L'automate virtuel peut alors piloter le jumeau numérique de la machine, en association avec l'écran de pilotage, nous pourrions ainsi tester les modes de marches, les cycles, les cadences, les défauts,...

Pour la formation de vos collaborateurs, le jumeau numérique pourra être utilisé pour la formation au pilotage de la machine, les actions liées aux manipulations effectuées sur l'écran de pilotage seront visibles sur le jumeau numérique.

### **Solu-Tech vous propose :**

- L'optimisation des temps de mise en service et mise en production par simulation du jumeau numérique.
- L'optimisation de la collaboration entre les équipes mécanique, électrique, automatisme et le client final : le jumeau numérique permettant de valider le fonctionnement, les cycles et les cadences.
- La formation de vos équipes à la conduite de la machine à travers le jumeau numérique.
- Utilisation du logiciel de CAO NX/MCD de SIEMENS.





Début 2024, la société SOLU-TECH s'est rapprochée du Groupe VINCI.

Quelques questions au dirigeant et actionnaire cédant Bruno VELTEN

### **Pourquoi avoir cédé l'entreprise ?**

- **Préserver la pérennité** de l'entreprise :
  - Atteinte d'une taille critique
  - Motivation des équipes / plan de carrière
  - Souhait de développement de nouveaux projets – assise financière
- Pallier la solitude du dirigeant

### **3 conseils** pour réussir sa transmission d'entreprise ?

- **S'y prendre à temps** : process long – personnellement 1 an et 3 mois
- **Se mobiliser pour le projet** : y consacrer l'énergie nécessaire : très chronophage en fonction des demandes de l'acheteur
- **Se faire accompagner par un professionnel** de la transmission d'entreprise et un avocat

# TRANSVERSALE **EN BREF**

- Notre métier : les opérations de haut de bilan
- + de **70** opérations menées depuis 2018
- Valorisations comprises **entre 1 et + de 60M€**
- Equipe de **12 personnes** dont 3 personnes au German desk
- Locaux à **Strasbourg** et **Rosheim**

## CESSION

Accompagnement des dirigeants dans leurs projets de cession auprès d'un tiers, de salariés ou membres du groupe familial



## ACQUISITION

Accompagnement de particuliers à la reprise et de sociétés dans leurs projets de croissance externe



## VALORISATION

Evaluations indépendantes de sociétés



## FINANCEMENT

Levée de dette bancaire, fonds propres ou quasi fonds-propres







Environ 80 opérations finalisées en 6 ans entre 1M€ et plus de 60 M€ de valorisation.



[www.transversaleconseil.fr](http://www.transversaleconseil.fr)  
03 68 33 94 75



**ENTREPRENDRE**, c'est votre métier

**AGIR ENSEMBLE**, c'est notre ambition.

**À VOS AGENDAS !**

**Concernant notre  
prochaine rencontre...**

- **Réunion du Club Economique :**  
**Visites d'entreprises de la ZA**  
**du Stade à Bischoffsheim, le**  
**03/10/2024**





**ENTREPRENDRE**, c'est votre métier **AGIR ENSEMBLE**, c'est notre ambition.

# MERCI !

**POUR VOTRE ATTENTION  
ET VOTRE IMPLICATION**

