

## TEASER : Dossier industriel « PHOEBUS »

### PRESENTATION « PHOEBUS »

- ❑ **PHOEBUS** est une Sarl familiale créée en 1997, opérant principalement sur les secteurs du Nucléaire, de la Pharma et de la Chimie et des Biotechnologies. Elle est qualifiée de « stratégique ».
- ❑ Les fondateurs de la société en sont les actionnaires uniques depuis 1997. Ils gèrent une équipe restreinte et autonome d'une petite dizaine de personnes ainsi que des partenaires/sous-traitants dûment référencés.
- ❑ La société est localisée dans le sud-est de la France dans un bassin industriel important bien desservi par des voies de communication : autoroute, TGV, avions.
- ❑ **PHOEBUS** est spécialisée dans les métiers de la filtration et la décontamination de l'air. Elle conçoit, importe ou fabrique, assemble et contrôle : Des caissons sécuritifs à sas étanche (Bag-in/Bag-out) et des filtres pour l'air dont une gamme 100% incinérables, une gamme antistatique (ATEX), une gamme Hautes Températures et des filtres à charbons actifs.
- ❑ La stratégie de l'entreprise est de développer des produits techniques et sur-mesure.
- ❑ 99% du CA de **PHOEBUS** est du BtoB et il n'y a pas de saisonnalité.
- ❑ La qualité et le respect des normes et de la réglementation sont les points forts de l'entreprise qui peut contrôler In Situ, sur des bancs d'essais dédiés ses caissons de filtration.
- ❑ **PHOEBUS** possède une connaissance du contexte réglementaire pour la fabrication des caissons de filtration et décontamination de l'air pour l'industrie du nucléaire, pour l'industrie chimique, pour les laboratoires pharmaceutiques et la Biotechnologies, en particulier une maîtrise de l'ensemble de la directive **ATEX 94/9/CE** pour les filtres certifiés **IECEX** (selon ISO /IEC 80079-34) destinés aux zones les plus critiques (zone 0-20 - EX II 1 G/D).
- ❑ Les ventes de **PHOEBUS** sont réparties sur toute la France et il n'y a pas de client prédominant.
- ❑ La cotation banque de France est G4+.



## FACTEURS CLEFS D'INVESTISSEMENTS

### 1. Les secteurs du nucléaire et de la pharmacie sont de nouveau en croissance forte.

- ◆ Plusieurs centrales nucléaires du type EPRs sont en projet en France, notamment en Normandie,
- ◆ Il y a une forte volonté politique de réimplanter des usines pharmaceutiques en France
- ◆ Pour autant PHOEBUS ne dépend pas uniquement de ces 2 secteurs puis que 40% du CA est réalisé sur d'autres secteurs industriels comme la Chimie, l'Agroalimentaire et la sous-traitance,

### 2. L'organisation de l'entreprise via de la sous-traitance et un bureau d'étude intégré permet de concilier : technicité et réactivité.

- ◆ Le dirigeant de l'entreprise a mis en place des procédures de sous-traitance avec des fournisseurs régionaux permettant de gérer le développement avec le bureau d'études et la production avec souplesse et efficacité.
- ◆ Un stock de plus de 300K€ en moyenne permet de proposer une grande réactivité dans la livraison des produits standards ou semi-standard.
- ◆ PHOEBUS est fondateur et membre de plusieurs réseaux dont l'ASPEC, GIFEN, NUCLEAR VALLEY qui lui permettent d'assurer une bonne prescription de ses produits et une veille technologique en amont.

### 3. Une activité **récurrente et fiable** : 250 clients actifs

- ◆ Environ 50% des 10 premiers clients avaient déjà commandé au cours des 3 dernières années,
- ◆ Aucun client prédominant : le premier client ne représente que 12% du CA et il faut plus de 10 clients pour générer 50% du CA,

### 4. La qualité et le développement-produits : 2 dimensions essentielles de l'entreprise

- ◆ Le bureau d'études est un soutien important de l'équipe de vente qui est ainsi très présente pour répondre aux demandes de la clientèle lors des visites sur sites et lors des consultations, ce qui permet de développer des solutions clef en main.
- ◆ PHOEBUS propose des gammes de filtres très techniques par exemple certifiées antistatiques (ex ATEX).
- ◆ PHOEBUS dispose, in situ, d'un banc d'essais complet pour valider les performances de ses produits,
- ◆ Le taux de non-qualité est < 0,3 % et le nombre de retours annuel est < à 10 produits !

### 5. Une société avec une structure **financière équilibrée**

- ◆ Le CA annuel moyen est de compris entre 1750 K€ et 1850K€ et a retrouvé depuis 2022 une croissance de l'ordre de 10%,
- ◆ La MB (Marge Brute) est de l'ordre de 50% et la VA (valeur ajoutée) de 30% grâce à des produits techniques de niches moins sensibles aux fluctuations.
- ◆ Le RN (Résultat Net) 2023 est juste inférieur à 100K€ et la prévision 2024 est du même ordre.

## TRANSACTION PROPOSEE

Les 2 dirigeants et actionnaires uniques de PHOEBUS arrivent à l'âge de retraite des chefs d'entreprises. Ils préparent cette transition depuis la sortie du COVID. Une organisation déléguée et rigoureuse a été mise en place depuis 3 ans et la transmission avait même été envisagée avec leurs enfants

Le souhait des cédants est de transmettre l'entreprise à un partenaire industriel capable d'intégrer les gammes de produits actuels tout en assurant un développement plus vaste tant sur le plan sectoriel que géographique.



L'entreprise intervenant notamment dans le secteur nucléaire est considérée comme « stratégique » et la volonté des cédants est de vendre l'entreprise à une société industrielle française.

- Le dossier de transmission a été confié à la société **LC-CONSULTING basée à CAEN (Normandie)**. **Luc Chavany**, son Président, en assure lui-même le suivi.
- Ce document a été préparé par LC-CONSULTING, sur la base d'informations publiques et confidentielles. Elles n'ont pas toutes été formellement vérifiées et aucune garantie ne sera fournie quant à leur exactitude et leur exhaustivité.
- Ce document doit être traité de manière strictement confidentielle et ne doit pas être communiqué à des tiers sans l'accord des rédacteurs.

## LC-Consulting



Grâce à l'expérience industrielle et managériale de plus de 30ans de son dirigeant, LC-CONSULTING intervient particulièrement auprès de PME industrielles tant au plan européen qu'au plan international.

Notre société a pour vocation de conseiller les entreprises industrielles dans le déploiement de leur stratégie, dans leur développement à l'International ou lors d'opération de cession, d'acquisition, de spin-off ou de transmission.

Nous sommes déterminés comme les entrepreneurs le sont. L'humilité, le pragmatisme, la réactivité et la proximité définissent bien nos valeurs et notre mode de fonctionnement.

Luc CHAVANY  
LC-CONSULTING  
<http://consulting-lc.eu/>  
+33 685115482  
[Luc.chavany@CH-5.eu](mailto:Luc.chavany@CH-5.eu)