

EvalTEAM accompagne la cession de SPN



<u>Société :</u>	SPN
<u>Activité :</u>	Transformation par compression et usinage de résines fluorées et de plastiques à très hautes performances.
<u>Localisation :</u>	Bobigny (93)
<u>CA :</u>	3.2 M€
<u>Effectif :</u>	26 personnes
<u>Site :</u>	www.plastiques-nobles.com

EvalTEAM a accompagné la cession de SPN, spécialiste du moulage et de l'usinage de résines fluorées et de plastiques techniques à très hautes performances

L'entreprise a été reprise début 2014 par le groupe FINERGY.

SPN :

Crée en 1938, et reprise par la famille Legrand en 1960, SPN est un spécialiste reconnu des résines fluorées et des plastiques à hautes performances.

Les clients de SPN sont des grands comptes de l'industrie dans les secteurs : aéronautique, spatial, industrie et médical.

Le dirigeant Philippe Legrand, désireux de passer la main pour un départ en retraite, souhaitait trouver un repreneur pour assurer le développement et la pérennité d'une entreprise reconnue pour son savoir-faire technique tant en France qu'à l'international.

FINERGY :

Crée en 2009 pour reprendre HUNTING ENERGY France et ses filiales auprès de HUNTING PLC, le groupe FINERGY dirigé par Hugues Boussion et Pascal Morel a mené plusieurs acquisitions, principalement dans le domaine de l'énergie, et poursuit une stratégie de rachat de PME – PMI œuvrant sur des marchés de « niches » avec une offre spécifique. Le positionnement spécifique de SPN correspondait parfaitement à la stratégie de développement de FINERGY.

EVALTEAM :

Mandatée en avril 2013, la société EVALTEAM a tout d'abord déployé une plateforme technique (valorisation de l'entreprise, rédaction du mémorandum, mise en œuvre d'une data room électronique). EVALTEAM est également intervenue sur le processus de recherche et de sélection de repreneurs potentiels.

De nombreux repreneurs personnes physiques et personnes morales ont manifesté leur intérêt pour la reprise de SPN, ce qui a permis à son dirigeant de choisir le projet industriel le plus conforme à ses attentes.

EVALTEAM a également accompagné le cédant dans les phases de négociation puis de coordination des conseils. L'opération de cession a été bouclée en 9 mois.