



Michel de Nonancourt sur le stand d'Alliansys à Midest.

Didier Girault

Dirigeant de Villelec et président du Snese, M. de Nonancourt a réuni des fonds par le biais de ses relations pour le rachat de cette entreprise de sous-traitance du groupe Asgard. Il prévoit un investissement de 1 million d'euros en 2016-2017 pour Alliansys.

Michel de Nonancourt, qui dirige la PME de sous-traitance en électronique Villelec (16 personnes, 1,8 million d'euros de chiffre d'affaires), négocie actuellement l'acquisition d'Alliansys (75 personnes, 9M€ de CA), une entreprise de sous-traitance appartenant jusqu'alors au groupe Asgard.

Asgard s'appuie également sur les sociétés AOIP, fabricant d'appareils de mesure, Sofimae, spécialisée dans la maintenance et la métrologie, et Noxhom (contrôles d'accès, systèmes de sécurité et de surveillance).

Le montant de la transaction n'a pas été dévoilé. Quant à l'opération, elle devrait être finalisée en janvier 2016. Alliansys est en vente depuis mai 2015. Et le dirigeant de Villelec cherchait, pour sa part, à grandir en pérennisant l'activité de Villelec.

« Nous avons passé au crible différents scénarios : une association, une acquisition avec une entreprise de taille équivalente à Villelec », annonce M. de Nonancourt.

Or, après avoir étudié plusieurs dossiers, le dirigeant apprend qu'Alliansys est à vendre. Connaissant bien Eric Burnotte et l'équipe que ce dernier a réunie autour de lui, Michel de Nonancourt se décide pour cette société.

Pour réaliser une telle opération, il convainc des membres de sa famille et des relations versées dans l'investissement, puis constitue, avec ces personnes, un groupe d'investissements.

Alliansys, une entreprise à fort potentiel

Que deviendra Alliansys après cette acquisition ? « Elle conservera une grande autonomie. Je ne toucherai à rien concernant l'organisation », nous répond M. de Nonancourt qui voit dans cette entreprise un fort potentiel.

Dotée d'une certification Iso 13485 (médical), cette société, qui réalise l'assemblage de cartes électroniques, est aussi une spécialiste de l'intégration de matériels complexes, une activité à forte valeur ajoutée.

Ce que visera M. de Nonancourt, c'est une amélioration de la rentabilité. L'objectif sera d'atteindre les 4%, une valeur considérée comme correcte pour la profession.

En outre, M. de Nonancourt a d'ores et déjà prévu un investissement de 1 million d'euros dans Alliansys, hors achat des bâtiments, pour la période 2016-2017.

Quant au partenariat avec Asgard – qui représente environ 25% du chiffre d'affaires d'Alliansys –, il sera poursuivi.

In fine, nul doute que la conjonction d'un dirigeant avisé tel que l'est Michel de Nonancourt, par ailleurs président du Snese, et d'une équipe de choc telle que l'équipe actuelle d'Alliansys, renforce le succès de ce sous-traitant.

Une combinaison "win-win"

Cette acquisition profitera aussi à Villelec ainsi que nous l'a indiqué Michel de Nonancourt. En effet, dans le difficile contexte économique actuel, les clients deviennent méfiants dès que leurs commandes dépassent les 10% du chiffre d'affaires d'une petite société. « Ils sont rassurés par l'adossement de Villelec à une plus grande », résume M. de Nonancourt. Cette opération devrait, dans cet ordre d'idées, renforcer l'activité de Villelec liée à des commandes en provenance d'outre-Rhin.