

# White Caps Sélection

## SERAPID RIGID CHAIN TECHNOLOGY

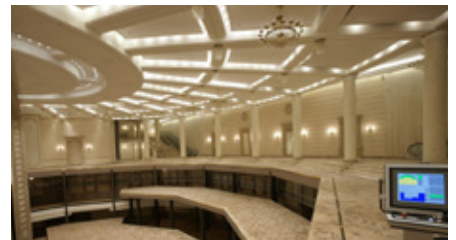
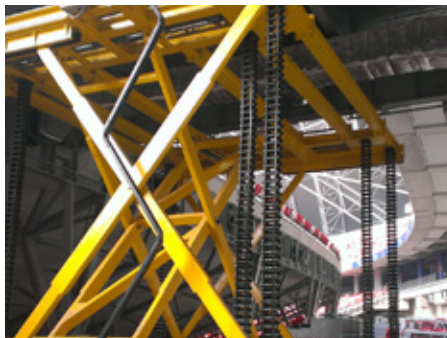
### UNE EXPERTISE INÉGALÉE DANS LA TECHNOLOGIE DE LA CHAÎNE RIGIDE.



**Walt Disney Concert Hall - Los Angeles, États-Unis**  
SERAPID a fourni les systèmes d'élévation de 13 plateformes dont 9 pour différentes configurations d'orchestre. Deux rangées de marches rétractables ont également été installées de chaque côté de la scène.



**Singapore Sports Hub - Singapour**  
La chaîne rigide LinkLift de SERAPID permet l'élévation de 43 sections de gradins de différentes tailles pouvant peser jusqu'à 110 tonnes. Le système SERAPID permet d'élever une section en 3 minutes.



**Théâtre Bolchoï - Moscou, Russie**  
Les 3 plateformes de scène de la salle principale ainsi que les 5 plateformes de la salle de répétition ont été équipées des colonnes élévatoires LinkLift SERAPID.

## L'entreprise

Depuis sa création en 1972, SERAPID a acquis une expertise inégalée dans la technologie de la chaîne rigide.

Grâce à son bureau d'étude SERAPID se positionne comme un fournisseur de solutions sur mesure pour ses clients. Le groupe s'est progressivement développé à l'export en ouvrant des filiales aux USA, en Allemagne et au Royaume-Uni et est aujourd'hui le spécialiste mondial de cette technologie.

Le marché est porté par la recherche de solutions alternatives aux systèmes de levage traditionnels, plus adaptées à certaines applications spécifiques.

Fort de son succès SERAPID a réalisé un chiffre d'affaires de 26 M€ en 2017 réparti sur de nombreuses applications notamment industrielles, scéniques et architecturales.

La société a déjà une très forte présence à l'international, avec 64 % de son chiffre d'affaires généré hors de France et 26% en Amérique du Nord. La société emploie 110 personnes.

LBO France a fait l'acquisition de la majorité du capital de la société SERAPID en associant au capital les deux dirigeants repreneurs, plusieurs cadres de la société ainsi que l'actionnaire historique.

## LA CHAÎNE RIGIDE : UNE ALTERNATIVE AUX TECHNIQUES HYDRAULIQUES

SERAPID conçoit et fabrique des vérins mécaniques télescopiques utilisés pour le déplacement horizontal et vertical de charges lourdes et le changement rapide d'outillage de presses.

Grâce à ses avantages intrinsèques (technologie propre, fiable et à faible encombrement) la chaîne rigide est une véritable alternative aux solutions mécaniques et hydrauliques traditionnelles qui répond aux besoins de diverses industries (automobile, nucléaire, aéronautique, médicale et du spectacle).

A titre d'exemple, les systèmes de levage de Serapid sont utilisés dans les chaînes de montage aéronautiques, notamment au moment de l'assemblage de l'aile sur le fuselage de l'avion. Contrairement aux systèmes de levage hydraulique, la solution Serapid permet une stabilité totale de la plateforme durant cette phase d'assemblage critique, qui dure plusieurs semaines.

# Chiffres clés

au 31/12/2017



## 26 M€

Chiffre d'affaires

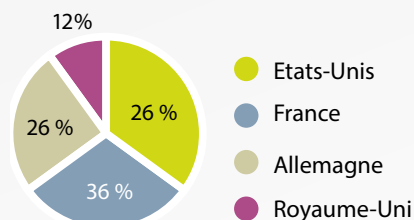


## 110

Collaborateurs



### Répartition du chiffre d'affaires



### Données à l'acquisition

Localisation :	France
Date d'investissement :	juillet 2017
% de détention :	72 %
Valeur d'entreprise :	> à 20 M€

## 5 facteurs clés d'investissements

- Transaction propriétaire à un multiple d'entrée attractif.
- Fort potentiel d'amélioration opérationnelle.
- La technologie de Serapid est plus propre et, dans certains cas, plus compétitive que celle offerte par les concurrents (hydraulique essentiellement).
- Une croissance annuelle importante du chiffre d'affaires (+8,7 % de croissance sur la période 2010-16) combinée à une excellente conversion de l'EBITDA en trésorerie (80 % sur la période 2015-16).
- Fort potentiel de croissance : plusieurs marchés (Asie, Europe du Sud & de l'Est et Russie) et applications ne sont pas encore desservis.

## 3 axes majeurs de développement

- Accélérer le déploiement international des applications historiques ;
- Déployer de nouvelles applications dans le médical, la défense et le marché de l'ascenseur (fret, camions et automobiles) ;
- Renforcer l'organisation existante, notamment dans le domaine commercial et de la R & D.

## Avis d'expert



*Nous avons été tout de suite séduits par cette société réputée mondialement pour son savoir-faire sur une technologie encore insuffisamment connue. Les applications possibles sont multiples et un des enjeux de la société pour l'avenir consiste à identifier les applications disposant du plus de potentiel.*

*Dans le cas de Serapid, nous retrouvons tous les leviers de création de valeur inhérents aux opérations primaires, c'est presque un cas d'école. Le projet consiste à transformer cette entreprise familiale fonctionnant en silos en un vrai groupe intégré. Les leviers commerciaux et opérationnels sont nombreux : mise à plat des programmes de R&D, définition des priorités commerciales et mutualisation des expériences entre les différentes entités du groupe, mise en place de reporting opérationnels et financiers, ... »*

Jean-Marie Leroy  
Partner chez LBO France