

du à



BAR À HUÎTRES >> Repères	
■ <b>ACTIVITÉ :</b> Restauration	■ <b>DIRIGEANT :</b> J.-P Chedal, 55 ans
■ <b>VILLE :</b> Paris (IV <sup>e</sup> , VI <sup>e</sup> et XI <sup>e</sup> arrondissements)	■ <b>DATE DE CRÉATION :</b> 1980
■ <b>FORME JURIDIQUE :</b> Société anonyme	■ <b>EFFECTIF :</b> 85 salariés
	■ <b>CA 2005 :</b> 10 M€



Christine et Jean-Étienne Triadou ont gardé 23 % du capital. L'enseigne de fruits de mer, cédée à Avenir Tourisme et dirigée par Jean-Pierre Chedal, conserve son identité d'entreprise familiale à taille humaine.

changement de vie. « Après trente années dans des groupes de restauration, je voulais gérer ma propre affaire », confie cet homme du sérail, qui a doublé le chiffre d'affaires des brasseries Blanc. Dès le premier rendez-vous, le courant passe. En mars 2005, l'affaire est conclue. La PME familiale est cédée à Avenir Tourisme, qui s'empare de 42 % du capital via un emprunt bancaire. Jean-Pierre Chedal en prend 5 % à titre personnel, un groupe d'investisseurs privés 33 % ; les 23 % restants demeurant entre les mains des époux Triadou. « Comme nous habitons près du siège social, nous croisons souvent le repreneur, qui nous fait part des évolutions de l'entreprise et nous demande souvent notre avis », raconte Christine Triadou. Elle et son mari sont devenus des consultants avisés. Il n'empêche, Jean-Pierre Chedal prend garde d'être le seul capitaine du navire. Pour preuve, le passage de témoin entre le cédant et le repreneur n'a duré que deux mois, le temps de rassurer les 85 collaborateurs de la PME. « Nous avons communiqué avec le personnel, en leur assurant que la totalité de l'effectif serait conservée et qu'il n'y aurait pas de changement brutal de stratégie », souligne Jean-Pierre Chedal.

Le nouveau p-dg ne tarde pas à mettre sa patte personnelle à la brasserie. « J'ai opéré un tri sélectif, afin de ne garder que les produits haut de gamme, et entamé une campagne de communication à destination des théâtres et des magazines de specta-

cles, pour capter une clientèle de Parisiens noctambules. » L'objectif ? Doubler le nombre de restaurants d'ici à 2009. Quant à Avenir Tourisme, il attend que l'affaire prospère. En attendant de sortir du capital dans cinq ans, peut-être plus... ■

Retrouvez les sociétés citées dans notre carnet d'adresses, page 98.



#### L'ŒIL DU CONSULTANT

### C'est la rentabilité du Bar à Huîtres qui a séduit les investisseurs

**MARTINE STORY**, directrice générale d'Altheo, cabinet de conseil pour l'accompagnement et la reprise d'entreprise



L'exemple de la cession du Bar à Huîtres à un pool d'investisseurs n'est pas représentatif des cas ordinaires de cession. « Rares sont les PME qui sont approchées spontanément par des fonds d'investissement », précise Martine Story. Qui explique, en effet, que « les financiers sont particulièrement sélectifs, ne retenant que 3 % des dossiers qu'ils étudient ». Ce qui a séduit les investisseurs dans le cas présent ?

« L'exceptionnelle rentabilité de l'affaire, répond sans hésiter Martine Story. Les investisseurs cherchent d'abord des sociétés profitables, dont ils pourront accompagner le développement pour en

dégager une plus-value à moyen terme. »

L'experte met en avant un autre point crucial : « Les dirigeants-fondateurs de la PME ont cédé l'entreprise à un groupe financier spécialisé dans le secteur des loisirs. » Une garantie de pérennité de l'entreprise ? « Certainement, selon Martine Story, car l'investisseur, qui connaît le métier, a choisi un dirigeant faisant partie du sérail. » Autre aspect positif de l'opération, la décision des cédants de conserver 23 % de leur entreprise. « Cela a dû rassurer les partenaires de la PME, car on peut penser que la stratégie menée par les fondateurs sera poursuivie. »