

TOUR DE FRANCE DE LA TRANSMISSION ETAPE DE PARIS



ORGANISER LA REPRISE D'UNE AFFAIRE DE DÉCORATION VALORISÉE 8 M€

DEUX MANAGERS CASSENT LEUR TIRE-LIRE POUR CONQUERIR LA MAJORITE

Organisée conjointement par R&T et le réseau Grandes Ecoles Entrepreneurs (G2E) en partenariat avec la CGPME, l'étape parisienne du Tour de France de la Transmission d'entreprise a réuni près de 300 participants dans le cadre prestigieux du siège d'Axa France. Mis en appétit par la présence de François Roubaud, le Président de la CGPME et un casting d'experts, les participants se sont passionnés pour le film de la cession de Décomeuble. Venant d'apprendre que son fils ne reprendrait pas l'entreprise, et en l'absence de candidat parmi ses 24 salariés, notre cédant de 62 ans missionne le cabinet VJ Finance pour lui trouver un acquéreur. S'il émet une préférence marquée pour un profil de repreneur individuel, notre cédant sait que la valeur estimée de son entreprise – entre 7 et 8 M€ – n'est pas à la portée du premier repreneur individuel venu. Mais c'était sans compter l'intervention des limiers d'Althéo qui avaient dans leurs cartons deux récidivistes capables de mettre sur la table 1,2 M€.



↓
**DOMINIQUE
CAIGNART**
OSEO île-de-
france



↓
**MICHEL
D'HUART**
Paluel-Marmont
Capital



↓
**VINCENT
JUGUET**
VJ Finance



↓
**THIERRY
LAMARQUE**
Althéo



↓
**AMAURY
NARDONE**
Delsol & Associés



↓
**FRANCK
THOUROUDE**
CIC Capital Privé

PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ DÉCOMEUBLE Les chiffres clés (en K€)

Activité : Edition et commercialisation d'objets de décoration et de petits meubles. La fabrication est sous-traitée.

Création : 1980 **Effectif :** 24 personnes + intérimaires

Répartition du CA : petits meubles (50%), accessoires de décoration (45%), fleurs artificielles (5%)

Clientèle : chaînes de magasins de meubles et distributeurs indépendants ; magasins de décoration et boutiques cadeaux. La clientèle est large et atomisée. Le premier client représente moins de 4% du CA.

Concurrence : l'entreprise a peu de concurrents directs proposant la totalité de la gamme.

Chiffre d'affaires : 10 600 en 2006, 8 450 en 2005, 7 360 en 2003 **REXPL :** 1 536 **RN :** 785

Cash flow : 958 **Capitaux propres :** 3 340 **Clients :** 1 900 **Trésorerie :** 1 178 **Trésorerie nette :** 600



THIERRY LAMARQUE

ALTHEO

COMMENT CRÉDIBILISER LA DÉMARCHE D'UN REPRENEUR PERSONNE PHYSIQUE

Accompagner le repreneur du sourcing au closing

Spécialisé à 100% dans le conseil acquéreur, nous accompagnons le repreneur de la validation de son projet de reprise à la contractualisation de l'opération en passant par le business plan, les audits et la levée de fonds. Nous avons bâti le projet d'Althéo sur notre capacité à sourcer des dossiers en amont et à explorer le marché « caché » de la reprise en privilégiant l'approche directe des chefs d'entreprise. Nous sommes approchés régulièrement des conseils vendeurs qui savent que nous avons toujours une soixantaine de missions actives en cours pour le compte de repreneurs personnes physiques mais aussi morales. C'est ce qui s'est passé avec VI Finance dans le cas de Décomeuble.

Décrypter le dossier Décomeuble par une analyse stratégique et financière

L'approche stratégique est menée au travers des grilles SWOT, Porter, ADL, Mc Kinsey. Elle doit permettre d'identifier les gisements de CA existants et à venir et de mettre en évidence la valeur ajoutée du repreneur et ses axes de développement.

L'analyse stratégique de Décomeuble a permis de retenir les points forts suivants : une maîtrise amont/aval du process Edition et commercialisation ; un effet de gamme : meubles et accessoires décoration ; un portefeuille de client équilibré ; un catalogue produit très complet.

L'approche financière synthétique a révélé pour sa part les points suivants : un marché dans l'air du temps ; un CA en forte croissance, un REX/RCAI/RN/CAF doublés en 4 ans et une trésorerie importante.

Faire bénéficier le repreneur de son expérience et de son carnet d'adresses.

Après avoir défini une stratégie de négociation, notre apport va être de crédibiliser l'offre du repreneur individuel en lui faisant économiser du temps, en lui évitant de tomber dans certains pièges et en mettant à sa disposition notre carnet d'adresses.