> « Cette reprise représente pour moi un nouveau challenge »
>
> Le repreneur restructurateur, Xavier Xubts

EUR DE 48 ANS DONNE OUFFLE

MILIALE BIENTÔT CENTENAIRE

Quand on est repreneur, il important de savoir à quelle catégorie on appartient. A celle des repreneurs développeurs ou à celle des repreneurs restructurateurs. Aux premiers, les belles affaires in bonis présentes sur des marchés porteurs et appelées à changer de taille sous l'impulsion de leur nouveau patron propriétaire. Aux se- endormies » qui attendent d'être réveillées s capables de mettre les mains dans le cam- tionner le modèle économique vieillissant de

le cas de la société Roches, si le modèle écono- est vieillissant, c'est parce qu'il est porté par un ant qui l'est tout autant ! Entreprise de la seconde ation dirigée par Gérard Roches, un jeune homme ans, le groupe familial Roches était clairement à second souffle dans ses métiers historiques. Si en 1936 par un artisan ébéniste, le père de l'actuel

j'ai eu l'occasion de mener avec succès un projet de redressement d'entreprise », se souvient notre repreneur. De là à se projeter sur le retournement du groupe familial de menuiserie, il n'y a qu'un pas, rapidement franchi par ce dernier.

« A 76 ans, Gérard Roches a souhaité transmettre deux de ses sociétés à un repreneur capable de développer l'activité vers le haut de gamme. Je me suis porté acquéreur de cette entreprise pour ses valeurs et ses atouts parmi lesquels 80 ans de savoir-faire, des produits de qualité fabriqués en France et une belle notoriété au niveau national. A titre professionnel, cette reprise représente pour moi un nouveau challenge avec à la clé le redressement et le développement du groupe. » En bon repreneur restructurateur qu'il est devenu au fil de ses expériences passées, Xavier Subts a su rapidement identifier les causes réelles des difficultés pour définir la bonne feuille de route. En interne, il souhaite augmenter la rentabilité et la capacité de production du groupe par une remise à plat des outils informatiques, une restructuration de l'outil de production et un investissement dans des machines-outils. En externe, il s'est fixé comme objectif de positionner l'entreprise sur un marché plus haut de gamme et de se servir des leviers de l'export et de la croissance externe pour franchir le seuil des 20 Meuros de CA.

Un plan d'actions qui a commencé à se concrétiser, Xavier Subts ayant déjà procédé à une dizaine de recrutements depuis son arrivée et mis en place un atelier de montage ainsi qu'une plateforme logistique à Marck, près de Calais. Des premiers résultats obtenus grâce au soutien de Finorpa qui est intervenu pour un montant de 700 Kros en fonds propres aux côtés du repreneur. Le choix d'un partenaire financier qui n'est pas le fruit du hasard mais la suite logique d'une relation initiée quelques années plus tôt. « Il y a 6 ans, avec le soutien des équipes de Finorpa, j'ai eu l'occasion de mener avec succès un projet de redressement d'entreprise, indique Xavier Subts. Quand j'ai souhaité reprendre le groupe Roches, j'ai fait le choix de Finorpa pour la relation de confiance qui s'était établie entre nous et la connaissance de nos attentes et de notre mode de fonctionnement. De fait, sans cette relation de confiance préexistante, il y a fort à parier que **Xavier Subts** n'aurait pas réussi à boucler son tour de table, la reprise d'une entreprise fragilisée restant le scénario le plus risqué pour les investisseurs en capital. Laissons donc le dossier pour le compte [illegible] attentif à essayer de

Crowe Horwath™
Ficorec
Membre indépendant de Crowe Horwath International

Réussir votre projet avec un expert de la transmission

Transmettre ou céder son entreprise est un acte de gestion qui nécessite une anticipation et une préparation rigoureuses
Crowe Horwath Ficorec accompagne ses clients depuis plus de 30 ans.

TRANSACTION GLOBALE DE 12 millions d'euros su
9 missions d'accompagnement en 201

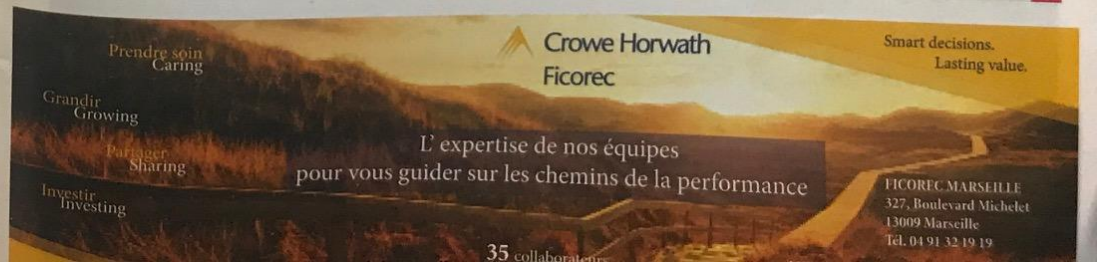
TRANSACTION GLOBALE DE 32 millions d'euros en 2017

OPÉRATION : ACQUISITION
Secteur d'activité : Métallurgie
Missions : Due Diligence Juridique
Acheteur : Kerimédical
Vendeur : Createch

OPÉRATION : ACQUISITION
Secteur d'activité : Nettoyage
Missions : Négociation
Acheteur : VP Nettoyage
Vendeur : Particulier

OPÉRATION : ACQUISITION
Secteur d'activité : Assainissement
Missions : Négociation Due Diligence Juridique
Acheteur : BAIA
Vendeur : Particulier

OPÉRATION : CESSION
Secteur d'activité : Système de sécurité
Missions : Négociation Assistance juridique Assistance DATA ROOM
Acheteur : Sécuritas
Vendeur : Automatic Alarm

Céder ou transmettre votre entreprise :

- Evaluation de l'entreprise
- Mise en place d'une stratégie patrimoniale
- Optimisation fiscale et montage financier
- Préconisations fiscales et juridiques
- Assistance aux négociations
- Suivi adapté à votre entreprise pour le bouclage
- Accompagnement en France comme à l'international avec notre réseau.