

Une équipe de "faciliteurs"

Depuis la reprise de la Smop, l'entreprise familiale de mécanique de précision créée en 1969 par leur père à la Chaussée-Saint-Victor, en banlieue de Blois, Emmanuel et Frédéric Couraud n'avaient qu'une idée en tête : croître par acquisition. Avec en même temps, le souci de consolider l'activité d'une société de 44 personnes, positionnée sur un marché difficile.

« Pas facile d'identifier la bonne cible » explique Emmanuel Couraud. « Beaucoup de petites entreprises de mécanique sont à vendre mais peu d'entre elles correspondent à notre positionnement ».

C'est par l'intermédiaire du cabinet JCG Entreprises que les deux frères ont déniché la bonne affaire. SATT Trubuil venait pourtant de déposer son bilan auprès du tribunal de commerce de Dreux. Elle ne comptait plus qu'une dizaine de salariés « mais présentait un bon potentiel de développement, avec un produit propre et des entrées auprès des industriels de la pharmacie » complète Emmanuel Couraud. L'accompagnement de JCG Entreprises, de la constitution du dossier de reprise jusqu'à la mise en place du nouvel organigramme - en passant par l'aide à la constitution d'un



Frédéric et Emmanuel Couraud,
les dirigeants de la Smop (mécanique de précision),
à la Chaussée-Saint-Victor (41)

holding de tête -, a vraiment été « déterminant » explique Emmanuel Couraud. « Les collaborateurs de JCG Entreprises sont des faciliteurs. Ils s'appuient sur un réseau de professionnels reconnus : experts-comptables, juristes, avocats. Leur efficacité est redoutable ». Depuis la reprise, SATT Trubuil a déjà réembauché six salariés et s'apprête à transférer ses activités dans un nouveau bâtiment de 700 m².

NOTRE SAVOIR-FAIRE

Mission de Vente

AVANT LA SIGNATURE DU MANDAT :

- diagnostic de la société ;
- validation des motivations et objectifs du cédant ;
- évaluation de la négociabilité de la société et définition d'un prix de cession avec le cédant.

APRÈS LA SIGNATURE DU MANDAT :

- rédaction d'un dossier de présentation ;
- mise en place d'une stratégie de recherche d'acquéreurs en toute confidentialité ;
- accompagnement des négociations jusqu'à la signature du protocole d'accord.

Mission d'Achat

AVANT LA SIGNATURE DU MANDAT :

- construction avec l'acheteur d'un projet d'investissement et validation de sa cohérence.

APRÈS LA SIGNATURE DU MANDAT :

- recherche de sociétés cibles ;
- prise de contacts sélectionnés ;
- instruction des dossiers de sociétés retenues, diagnostic et évaluation de l'entreprise à reprendre ;
- accompagnement des négociations jusqu'à la signature du protocole d'accord.