

"Une équipe ouverte et transparente"

Christophe Lambœuf est devenu un habitué du TGV Paris-Vendôme. Tous les matins de la semaine, il pousse la porte de son entreprise, à Naveil, moins d'une heure après avoir quitté son domicile proche de la gare Montparnasse.

A 45 ans, cet ancien cadre financier a choisi de quitter le monde de la grande entreprise pour reprendre Spot, une PME de 35 salariés, leader en France du marché des toboggans aquatiques et rivières à bouées. Concepteur et fabricant de ses produits, Spot recèle un potentiel qui ne demande qu'à s'exprimer.

Après dix-huit mois de recherche, une multitude de contacts avec des banquiers et des cabinets de transmission d'entreprises, Christophe Lambœuf a croisé au printemps 2004 la route de JCG Entreprises. La première société présentée fut la bonne. Quelques mois de négociation avec les cédants et il prenait possession des lieux, en janvier 2005. *"J'ai trouvé l'équipe de JCG ouverte, pragmatique, transparente, ce qui n'est pas toujours le cas dans ce milieu"* explique le nouveau patron de Spot. Désormais, son objectif est de franchir les frontières et d'imposer les toboggans du Vendômois sur le marché européen.



Christophe Lambœuf,
Repreneur de Spot (toboggans de piscine),
à Naveil (41)

OWNER BUY OUT : RACHETER SA PROPRE ENTREPRISE

Qu'est-ce qu'un OBO ? Le dirigeant actionnaire fait reprendre 100 % du capital de son entreprise par une nouvelle société holding constituée à cet effet et dans laquelle il va détenir une partie du capital, minoritaire ou majoritaire, au côté d'un capital-investisseur. Ce dernier, qui peut être non ingérant, apporte des fonds propres et arrange une dette auprès d'établissements financiers pour permettre à la holding de reprise de payer cette acquisition. Par exemple, un dirigeant de PME vend 100 % du capital de son entreprise à une holding nommée New Co, qui emprunte 50 % de la somme correspondant à l'acquisition. A l'issue du montage, le dirigeant conserve 30 % des actions, le capital-investisseur détient les 70 % restants. Le cédant récupère en cash 85 % de la valeur de l'entreprise et réinvestit alors 15 %.

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.