



PROJETS COFINANCÉS PAR LE FONDS EUROPÉEN DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

DOSSIER DE PRESENTATION

GERS A REPENDRE - SPECIMEN

CASTEX Jeanne

Histoire de L'entreprise

- 1980 : Création de la société par M, CASTEX père.
- 1990 : L'entreprise se développe au niveau national
- 2000 : Reprise par la fille Jeanne CASTEX. L'entreprise déménage à AUCH
- 2005 : Développement à l'international, CA d'1 M€ atteint
- 2012 : Transformation en SAS, désormais 10 salariés et CA de 2,5 M€.



Activités et savoir-faire

- L'entreprise est une société de grossiste en équipement de la maison.
- Elle est spécialisée dans :
 - Le petit ameublement
 - Le mobilier de bureau
 - La décoration

Les produits et services

- L'entreprise achète directement tous ses produits à des fabricants français et étrangers. (Majoritairement en France en privilégiant lorsque c'est possible des fournisseurs sur le Sud Ouest).
- Elle dispose de gammes très larges de produits avec plus de 5 000 références régulières et environ 1 000 à 1 500 références qui changent d'une année sur l'autre.
- Positionnement produits moyen de gamme majoritairement.
- La livraison est sous-traitée mais l'entreprise assure directement le service après-vente des produits auprès des entreprises clientes.

Les clients

- Ce sont essentiellement de petites structures de revendeurs : PME/PMI et/ou commerçants.
- 50% de ces clients sont situés dans le Sud-Ouest, 30 % sur le reste du territoire national et 20 % à l'étranger.
- Le plus gros client représente environ 15% du chiffre d'affaire. Le portefeuille client est composé de 250 à 300 entreprises en France et une quarantaine à l'étranger, uniquement en Europe (Allemagne et Pays-Bas)
- Les délais varient d'un client à un autre mais sont en général de 30 jours fins de mois.

Les acteurs extérieurs

La concurrence

Elle est très variable suivant les produits. Mais on recense 5 concurrents principaux, DIDOU et PIPOU sur l'ameublement, PIPA et DIDA sur le mobilier de bureau et PIPOUDIDA sur la décoration.

Ils ne sont cependant pas forcément concurrents sur toute la zone géographique couverte par l'entreprise, et GERS A REPENDRE demeure le leader incontesté sur le Sud Ouest où sa notoriété historique lui permet de n'être que peu concurrencé.

Les acteurs extérieurs

Les fournisseurs

Les fournisseurs locaux

Ces « fournisseurs » historiques restent majoritaires avec une trentaine de fabricants basés dans le Sud Ouest, en particulier sur la décoration où notre entreprise se démarque par des produits de qualité, fait en petite série.

Les fournisseurs nationaux

On retrouve les 4 acteurs nationaux encore présents sur le marché sur les activités de petit ameublement et de mobilier de bureau.

Les fournisseurs étrangers

Avec la mondialisation de masse de notre secteur, un temps écarté, ce type de fournisseurs est aujourd'hui incontournable sur le mobilier de bureau. L'entreprise limite volontairement son nombre ainsi que les pays. On retrouve ainsi 5 ou 6 fournisseurs en Pologne et 3 ou 4 en Thaïlande.

Les acteurs extérieurs

Les prestataires

Le transport :

L'entreprise ne peut effectuer la livraison de ses produits. Elle travaille en exclusivité avec un acteur sur le Sud Ouest, avec 2 acteurs nationaux sur les livraisons du reste de la France. 3 ou 4 prestataires maximum s'occupent des livraisons internationales.

Les ressources humaines

- Le personnel

Poste	H/F	Age	Type Contrat	Date d'entrée Entreprise	Nbre Heures mensuelles	Rémunération Annuelle Brute	Compléments d'information
Responsable Commercial/Achats/Logistique	H	37	CDI	08/11/1993	162,5	42 K€+Variable	Primes objectifs
Acheteuse	F	39	CDI	19/11/2001	162,5	35 K€	-
Acheteur	H	40	CDI	19/11/2010	162,5	32 K€	-
Commercial	H	27	CDI	08/11/2013	162,5	25 K€ + Variable	Commission sur vente + primes objectifs
Commerciale	F	48	CDI	19/11/2001	162,5	30 K€ + Variable	Commission sur vente + primes objectifs
Logisticien	H	42	CDI	16/07/2012	162,5	25 K€ + Variable	Commission sur vente + primes objectifs
Responsable Comptabilité	F	51	CDI	06/11/1990	162,5	40 K€	-
Comptabilité	F	51	CDI	06/11/1990	162,5	28 K€	-
Animateur du site Internet / Communication	H	36	CDI	16/07/2012	162,5	33 K€	-

Les ressources humaines

- Le personnel

Poste	H/F	Age	Type Contrat	Date d'entrée Entreprise	Nbre Heures mensuelles	Rémunération Annuelle Brute	Compléments d'information
Responsable Expédition	F	58	CDI	15/02/1990	162,5	30 K€	-
Préparation de commandes	H	28	CDI	06/08/2012	162,5	20 K€	-
Préparation de commandes	H	23	CDI	15/02/2018	162,5	20 K€	-
Préparation de commandes	H	53	CDI	15/02/2018	162,5	23 K€	-
Préparation de commandes	H	32	CDI	06/08/2012	162,5	21 K€	-
Préparation de commandes	H	55	CDI	15/02/1998	162,5	25 K€	-
Préparation de commandes	H	58	CDI	06/08/2012	162,5	26 K€	-

Les ressources humaines

- **Organisation**

- **La chef d'entreprise** : Elle assure le contrôle de gestion via l'ERP mis en place, gère en direct les ressources humaines (sauf le suivi quotidien géré par les responsables), assure la prospection commerciale (y compris à l'étranger), négocie l'ensemble des contrats, gère les litiges et les remises annuelles auprès des fournisseurs. Management de proximité avec l'ensemble de ses salariés mais surtout bien sûr avec les différents responsables.
- **Gestion Commerciale** : 5 personnes qui reçoivent les appels clients, font les devis, gèrent la prise de commandes client et assure les approvisionnements auprès des fournisseurs. Un responsable organise les semaines des commerciaux, assure les rendez-vous des grands comptes. Il gère aussi les 2 personnes des achats, qui négocient directement les prix, choisissent les gammes et les références.

Les ressources humaines

- **Organisation**
- **Comptabilité** : Service de 2 personnes dont une responsable, qui assure la tenue de la comptabilité et le recouvrement des factures.
- **Préparation de commandes**: C'est un groupe de 7 personnes qui préparent, (re)conditionnent et emballent pour expédition les commandes des clients. Ils sont répartis deux équipes gérées en direct par le responsable des expéditions et travaille aussi en lien étroit avec le logisticien qui organise les livraisons, et optimise les espaces de stockage de l'entrepôt.

Les Equipements de travail

Les locaux sont installés dans une Zone Industrielle d'Auch. Ils ont été réaménagés pour permettre l'exploitation de la société (ancien Hypermarchés). Ils représentent 2 500 m² de surface utilisable, et sont situés sur un terrain de 3 500 m².

Les locaux sont organisés de la façon suivante :

- 250 m² de bureaux répartis sur chacun des pôles (commercial/achat et comptabilité). Chaque salarié (hors préparateurs de commandes) bénéficie de bureaux indépendants;
- 100 m² pour la salle de réunion et le bureau de la gérante
- 100 m² d'espace de vie avec un salle de restauration et des sanitaires équipés de douche
- Environ 2 000 m² de stockage réparti en 4 blocs, avec pour chacun un quai d'expédition (ou réception) aménagé avec pont amovible.

Le reste du terrain est utilisé comme parking, comme stockage parfois (mais de manière très ponctuelle). Et 1 fois par an, pour 1 mois, 1 show-room sous forme de chapiteau de 700 m² est aménagé afin de recevoir les clients pour les nouvelles collections (en particulier sur l'ameublement).

Les Equipements de travail

L'ERP

L'outil de gestion commerciale a été changé en 2012, représentant un investissement de 90 000 €. Cet outil a été adapté aux métiers de l'entreprise sur les préconisations et les demandes de la gérante. Il est utilisé par l'ensemble du personnel, il intègre aussi la comptabilité et la gestion des stocks. Il gère les spécificités de l'entreprise, notamment en matière de nomenclatures techniques et commerciales.

Le site Internet

Le site Internet est un des outils commerciaux de l'entreprise. Son contenu est mis à jour en permanence, avec la possibilité pour nos clients en compte de (re)commander en direct la grande majorité de nos références. Il est en particulier un outil stratégique pour faciliter la prise de commandes H24 pour nos clients (en lien avec l'ERP) mais chacune des commandes est ensuite revalidée avec nos commerciaux.

Le matériel de manutention

L'ensemble des chariots sont électriques : transpalette, élévateurs... le logisticien et le responsable des expéditions veillent à leur entretien régulier et chaque salarié dispose au minimum d'un transpalette dédié.

Les Equipements de travail

Flotte :

4 Véhicules commerciaux pour la gérante et chacun des membres de l'équipe commerciale. Un véhicule de services utilisés par les autres salariés (comptabilité, service achats pour rendez-vous fournisseurs, déplacements ponctuels) et une petite fourgonnette en leasing pour des approvisionnements ou des livraisons d'appoints.

Le parc informatique

L'entreprise dispose d'un parc d'une dizaine de postes avec un poste dédié pour le personnel administratif (compta, achats, commercial,...) et des postes partagés pour les préparateurs de commandes. Chacun des postes est en lien avec l'ERP et dispose des outils bureautique classiques. En lien avec l'ERP, les préparateurs de commandes disposent chacun d'une douchette scanner permettant de suivre l'état, et de valider leur commande, d'empêcher toutes erreurs de préparation (l'ensemble des produits en stock dispose d'un code barre) et de permettre une gestion des stocks à l'instant.

LES ELEMENTS FINANCIERS

- CHIFFRES CLES

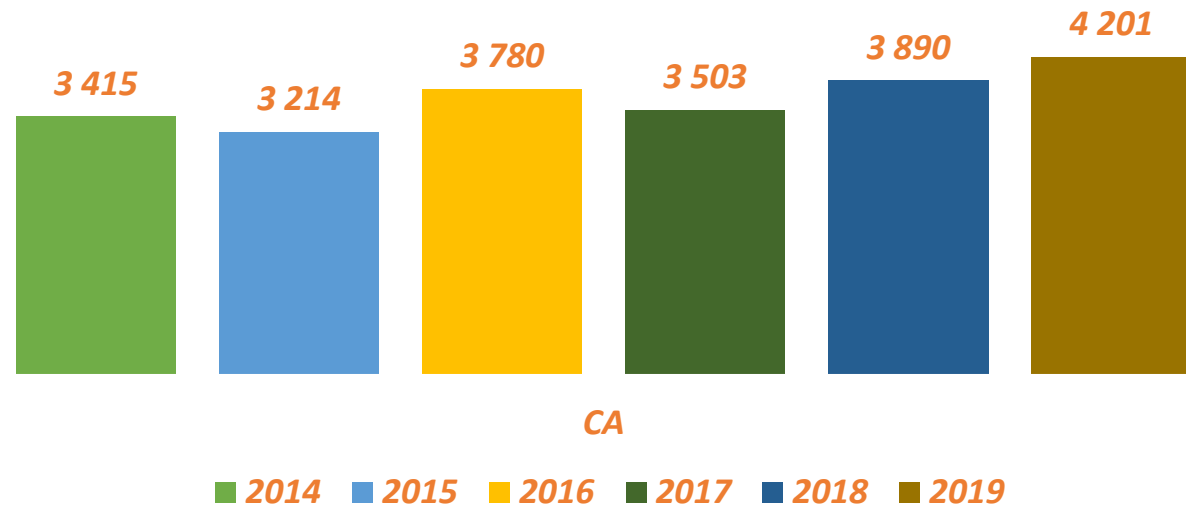
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
CA	3 415	3 214	3 780	3 503	3 890	4 201
MARGE COMMERCIALE	960	882	1 030	1 000	1 050	1 130
VA	603	582	685	684	724	790
EBE*	74	32	92	82	114	142
RN	32	-20	36	44	55	91
CAP.PROPRES	224	244	224	240	265	300

* : L'EBE est à compter après rémunération de la gérante (100 K€ charges comprises)

LES ELEMENTS FINANCIERS

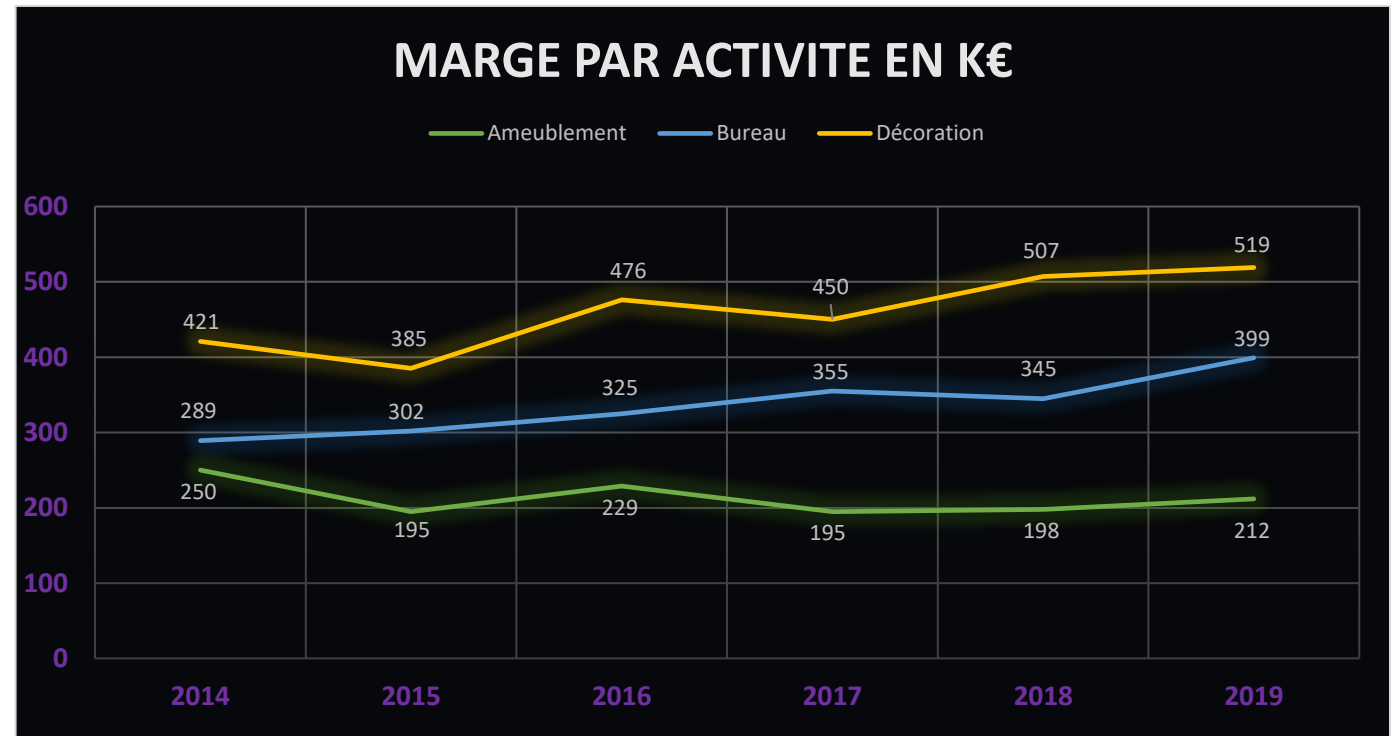
- CHIFFRES D'ACTIVITES

EVOLUTION DU CA EN K€



LES ELEMENTS FINANCIERS

- MARGES





Les Eléments Financiers

Commentaires (v. Bilan en Annexe) :

Les capitaux propres se consolident avec chaque année la mise en réserves d'une partie des résultats. L'autonomie financière est ainsi satisfaisante et le niveau de FDR est rassurant.

Bien qu'en hausse, l'endettement est mesuré malgré les récents investissements réalisés sur la flotte de véhicule et sur les appareils de manutention.

Le stock représente un poids important dans la gestion de l'entreprise (délais de rotation de 64 jours) mais les délais fournisseurs sont satisfaisants (42 jours en moyenne) et les créances clients sont maîtrisées. Par ailleurs, sur les 3 derniers exercices les incidents de paiements sont très limités, exception faite d'un impayé majeur en 2018. Le BFR est important du fait de l'activité mais il est stable sur les 3 derniers exercices,

Au final, le niveau trésorerie progresse et demeure tout à fait confortable ce qui est primordial dans l'activité de l'entreprise (achats de lots d'opportunités) afin d'augmenter la marge commerciale).

L'activité progresse, les marges sont maîtrisées et l'ensemble des SIG sont à la hausse.

La rentabilité de l'entreprise en hausse et son niveau est satisfaisant. En dépit, d'un exercice 2015 marqué par la perte d'un client important et par la lourdeur de la mise en place de l'ERP qui a ralenti les opérations (son fonctionnement est désormais bien optimisé), les autres exercices sont tous positifs, avec un EBE confortable.

Les Modalités de la reprise de l'entreprise



Motifs de la cession : RETRAITE



Vente Entreprise : FDC : 380 K€

Parts Sociales : 510 K€



Murs Commerciaux : Prix de vente : 450 K€ (optionnel)

Montant Location : 40 K€/an



Si Bail Commercial : Bail détenu par une SCI Familiale



Murs d'habitation (si existant) : Prix de vente : NSP

Montant Location : NSP



Accompagnement du repreneur : 6 Mois à 1 an



Apport Minimum préconisé : 100 K€

Les Modalités de la reprise de l'entreprise



Synthèse : L' affaire est saine et rentable. Profil du repreneur : Compétences de gestionnaire et commerciales ou Entreprise en croissance externe.



Compléments d'information : Possibilité de reprendre les murs ou non. Possibilité également de faire cette opération en 2 temps.



Divers : La responsable expédition est le mari de la cédante et pourra selon le choix du repreneur resté ou non dans l'entreprise