

GROUPES DE DISTRIBUTION

Comment ouvrir so à des investisseurs

Consultant indépendant, Franck Giaoui intervient dans la stratégie et le financement des entreprises en croissance. Face à la concentration inéluctable du secteur du commerce automobile, celui-ci explique comment et pourquoi les PME de la distribution automobile peuvent lever des capitaux pour assurer la croissance de leurs activités. Interview.

ANNONCEURS

Ne manquez pas
dans le prochain numéro de
La Tribune du Concessionnaire,
un article sur

LE CONTRÔLE DES FREINS : QUEL BANC CHOISIR ?

Contacts Publicité :
Emmanuel Bourdillat
Bruno Ibanez
au 01 40 64 71 81

Clôture le 18/06/98

La Tribune du Concessionnaire : Au travers de votre société d'ingénierie financière, des investisseurs vous confient leurs mandats pour des placements financiers. Quelle est la demande ?

Franck Giaoui : Aujourd'hui, le marché financier explose. Il s'ouvre à des activités diverses allant de la haute technologie bien sûr, mais aussi aux chaînes de salons de coiffure ou à la production d'articles de pêche. Ce phénomène traduit en fait la raréfaction des offres de placements financiers auprès des grandes entreprises. Les investisseurs se tournent désormais vers des entreprises de taille plus réduite. Ils se rendent compte en effet qu'en investissant aujourd'hui dans des petites sociétés, celles-ci, d'ici trois ans, peuvent être introduites en bourse et présenter alors un intérêt plus important. Pour ma part, j'accompagne la croissance de PME intervenant sur des secteurs tels que la haute technologie ou la distribution innovante. Je réalise sous mandats exclusifs des placements privés auprès de fonds d'investissements français ou anglo-saxons.

La Tribune : Quels sont les secteurs recherchés par les investisseurs et en quoi les concessionnaires automobiles peuvent-ils représenter des offres de croissance intéressantes ?

F. G. : Les investisseurs qui gèrent des fonds de capital développement recherchent des entreprises intervenant sur des secteurs à forte croissance. Leur intérêt se porte également sur des domaines d'activité où une consolidation importante est attendue. C'est le cas notamment de la distribution automobile où les exi-

gences capitalistiques sont en train de croître. Avec un marché automobile annuel de moins de deux millions d'unités, la France compte 22 000 points de ventes ; soit autant que les Etats-Unis alors que ce marché est sept fois supérieur en volume de vente. Quant aux groupes de distribution en France, ils ne représentent que 10 % environ des ventes alors qu'en Grande-Bretagne, cette part atteint déjà 30 %. Au-delà de l'absence de constructeurs nationaux, l'une des raisons du développement plus important des groupes britanniques réside dans les fonds propres considérables qu'ils ont obtenu en ouvrant leur capital aux investisseurs extérieurs.

La Tribune : Pour ces investisseurs, quels est le taux attendu de retour sur investissement ?

F. G. : Un taux annuel de 30 % de retour sur investissement des fonds, c'est un minimum. Mais il faut savoir que les études réalisées permettent à un groupe d'envisager des économies d'échelle importantes. À titre d'exemple, en passant d'un potentiel de vente de 300 à 1 500 VN, une concession multiplie généralement par deux son résultat net sur les VN grâce aux économies s'effectuant sur la publicité, l'administration, l'informatique, la logistique, les pièces de rechange ou sur le développement d'une bourse VO.

La Tribune : Cette intervention financière s'accompagne-t-elle d'une prise de participation dans le capital de l'entreprise ?

F. G. : C'est obligatoire, notamment dans le cas où l'objectif du chef d'entreprise est d'assurer sa succession et la transmission de son entreprise. Dans ce cas, il peut céder, par exemple, 30 % de son capital à un investisseur extérieur dans une optique de plus value à moyen terme.

La Tribune : Quels sont les ratios que prennent en compte les investisseurs dans leur approche ?

Le capital extérieurs ?

F. G. : D'abord, et naturellement, la croissance prévisible du chiffre d'affaires de l'entreprise est prise en considération. Le ratio Résultat Net sur Chiffre d'Affaires intervient également, tout comme l'évolution du Cash Flow (MBA/CA) qui engendre le retour sur investissement pour l'actionnaire.

La Tribune : Quelle est la marche à suivre pour des concessionnaires souhaitant faire appel à des investisseurs financiers pour soutenir leur croissance ?

F. G. : Vis-à-vis des investisseurs financiers, des blocages pèsent actuellement sur la distribution automobile : le secteur semble de prime abord moribond, il n'y a peut-être pas suffisamment de managers de haut niveau et les projets créateurs de valeur sont encore rares. La première démarche à développer est de

définir justement un projet laissant envisager des plus-values lors de la revente des actions. Il ne s'agit pas de se présenter simplement comme professionnel de l'automobile, mais aussi de formaliser un projet de distribution moderne créateur de valeur et de se « vendre ». Ensuite, le management de l'entreprise présente un intérêt vital aux yeux des investisseurs. Ils accorderont plus d'attention à un manager qui a été formé aux méthodes modernes ou à un patron qui a su bien s'entourer.

Une fois son projet d'entreprise formalisé, l'entrepreneur a d'abord recours à des placements privés auprès de fonds de capital investissement orientés vers le développement ou la transmission. Ces capitaux permettent de financer les premiers projets générateurs de croissance et de valeur, et, dans un second temps, de présenter l'entreprise à une introduction sur les



Franck Giaoui : « en passant d'un potentiel de vente de 300 à 1 500 VN, une concession multiplie généralement par deux son résultat net ».

différents marchés financiers. En Grande-Bretagne, 25 groupes de distribution automobile sont cotés au London Stock Exchange.

La Tribune : Combien de groupes en France sont en situation d'avoir recours à des fonds d'investissements ?

F. G. : Une vingtaine de groupes ont, à l'heure actuelle en France, la capacité à faire appel à des investisseurs extérieurs. Certains parmi eux vont ouvrir le marché et montrer la voie aux autres... ■

— Propos recueillis par Jean-Pierre Lagarde

**Vous recherchez ou vendez des VO,
vous recherchez un collaborateur,
Vous vendez votre fonds...**

AYEZ LE BON RÉFLEXE !

**pensez aux petites annonces
de La Tribune du Concessionnaire !**

ici votre petite annonce !

**ATTENTION, prochain numéro : juillet/août.
Pour paraître dans ce numéro,
pensez à nous envoyer votre annonce avant le 18/06/98.**

PETITES ANNONCES

OFFRES D'EMPLOI

DEMANDE D'EMPLOI

ÉQUIPEMENT DE GARAGES

PIÈCES DE RECHANGE

VO ACHAT

VO ÉCHANGE

DIVERS

MEMBRES - CHIFFRE DE VENTE RECORDS

Aide et Conseils y compris en formation

CSNVA

1997 Prix d'Applaudissement

Tél. 01.43.00.00.00 - Fax. 01.43.00.00.00

Président national : J. P. Bouché

Rendez-vous vite page 59 →