

**Stricte ment confidentiel**

---

# Opportunité d'acquisition

---

d'une entreprise de confection masculine performante

-

Juillet 2014

# Projet SUITNESS

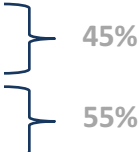
## 1. Historique et contexte de l'opération

Créée il y a plus de 50 ans à Paris, SUITNESS est une entreprise familiale spécialisée dans la conception et la commercialisation de costumes masculins moyen-haut de gamme dont la fabrication est assurée depuis 2006 aux trois quarts en Chine et pour le quart restant en Europe

SUITNESS réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de 8,5m€ sur un marché de l'habillement masculin qui est structurellement baissier (-11% en valeur depuis 2008)

Son effectif est de 10 personnes

La société s'appuie essentiellement à ce jour sur une base de clientèle que sont :

- ✓ Les Grands Magasins
  - ✓ Les enseignes renommées
  - ✓ Les détaillants indépendants positionnés sur le moyen/haut de gamme
  - ✓ Un magasin d'usine
- 

Elle a entrepris depuis 18 mois d'enrichir cette base de clientèle en même temps que de se positionner dans le e-commerce

SUITNESS possède ainsi un bon potentiel de développement grâce à la qualité éprouvée de son business model, sa grande renommée chez les détaillants, son expérience, son expertise de la mode masculine et son ancrage parisien, place mondiale de la Mode

Tout en pratiquant une gestion patrimoniale et familiale, la société devrait retrouver en 2014 une marge opérationnelle (EBE) de 8,0% de son chiffre d'affaires, inférieure au niveau qu'elle dégagait au début de la décennie en cours mais supérieure à celui constaté à fin 2013. Sa situation financière est particulièrement saine

**L'actionnaire majoritaire fondateur souhaite partir à la retraite et céder son activité**

# Projet SUITNESS

---

## 2. Le modèle économique

Le modèle économique de l'entreprise est donc de développer une offre compétitive de prêt-à-porter masculin dont les fabrications sont réparties entre des sous-traitants chinois et européens selon la taille des marchés dédiés

Ce modèle offre l'avantage, d'un côté, de disposer d'une structure de coûts très légère (10 salariés) pourtant capable de gérer dans cette même organisation environ 30% de commandes supplémentaires et, de l'autre, d'offrir une qualité d'écoute et de réactivité à la demande de ses clients

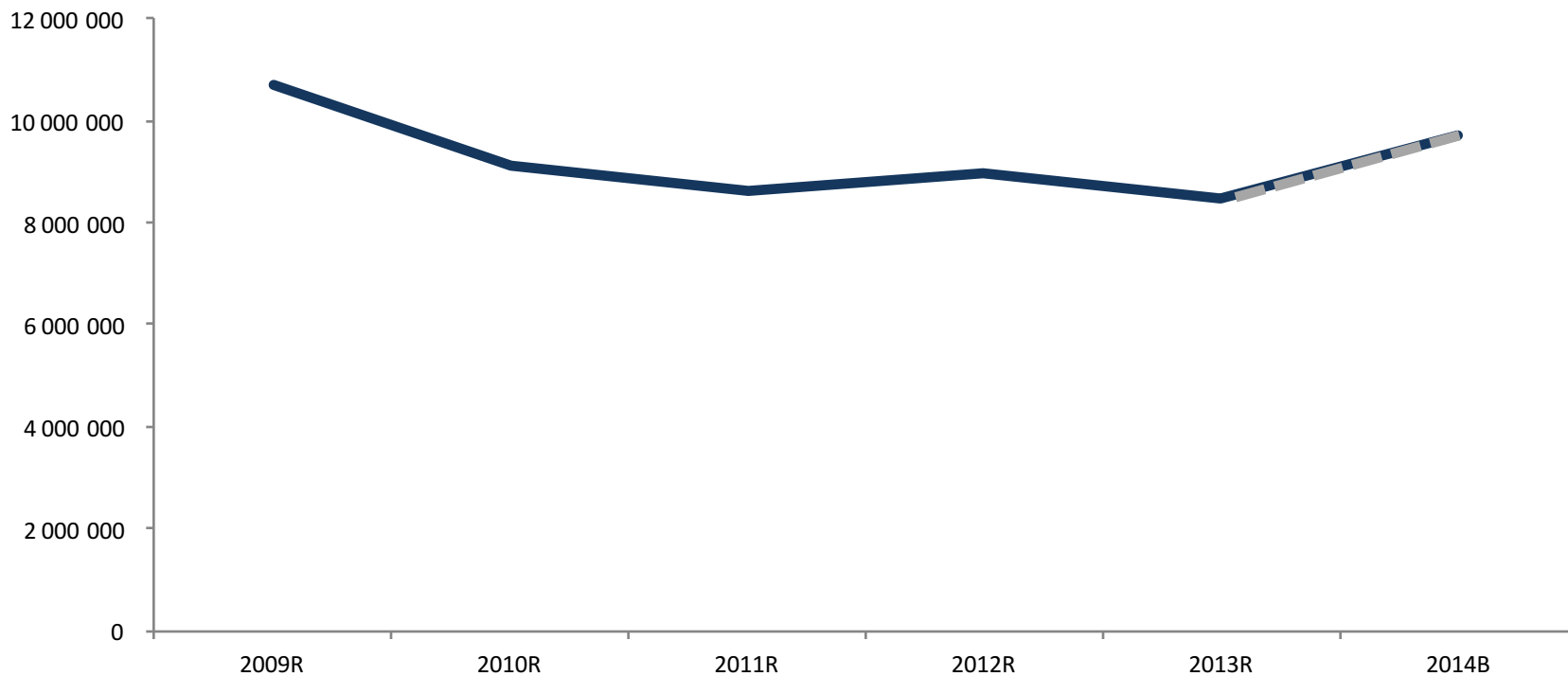
Dans ce contexte et tout en consolidant son service auprès de ces grands acteurs, SUITNESS privilégie le renforcement des relations commerciales avec des détaillants indépendants ou des petites enseignes de 2 à 4 points de vente, positionnées sur du moyen-haut de gamme qui lui offrent des marges bien supérieures à celles des grandes enseignes commerciales

Les équipes de SUITNESS sont habitées par le goût de l'amélioration quotidienne à la fois au niveau de leurs produits, au niveau de l'organisation du travail en interne, mais également au niveau des relations avec leurs clients et fournisseurs ; gage d'une réussite qui dure depuis près de cinq décennies

# Projet SUITNESS

## 3. Données commerciales

### 1. Evolution du chiffre d'affaires (en euros)



# Projet SUITNESS

## 3. Données commerciales

### 2. Typologie de la clientèle

	TOP 10 2009	TOP 10 2010	TOP 10 2011	TOP 10 2012	TOP 10 2013	TOP 10 2014 (6 mois)
<b>Nombre total de clients</b>	<b>116</b>	<b>113</b>	<b>100</b>	<b>117</b>	<b>89</b>	<b>84</b>
<b>Balance à date</b>	<b>12 733</b>	<b>15 690</b>	<b>8 295</b>	<b>9 337</b>	<b>6 257</b>	<b>5 369</b>
<b>Total TOP 10</b>	<b>8 541</b>	<b>12 193</b>	<b>5 657</b>	<b>5 911</b>	<b>3 760</b>	<b>3 765</b>
<i>en % de la balance à date</i>	<i>67%</i>	<i>78%</i>	<i>68%</i>	<i>63%</i>	<i>60%</i>	<i>70%</i>
Nb de clients qui font plus de 50k€	22	21	16	20	14	7
Commandes en k€	2 407	2 308	1 557	2 116	1 206	562
En % de la balance à date	19%	15%	19%	23%	19%	10%
Commande unitaire en k€	109,4	109,9	97,3	105,8	86,1	80,3
Part des gros clients (>50k€) dans le total	86%	92%	87%	86%	79%	81%
% de gros clients (>50k€)	28%	27%	26%	26%	27%	20%

On précisera en outre que :

- 40% seulement des clients qui figuraient dans le TOP 10 de la balance clients en 2009 y figuraient encore à fin 2013
- Qui plus est, les ¾ de ces derniers ont en moyenne réduits de moitié leur niveau de commandes par rapport à 2009 à l'exception d'un seul qui l'a augmenté de 19%

On constatera que dans ces conditions, l'entreprise fait particulièrement la preuve de sa dynamique pour renouveler son fond de clientèle malgré un marché structurellement en décroissance sur la période de référence

# Projet SUITNESS

## 4. Eléments financiers

- Compte d'exploitation et bilan historiques et prévisionnels

### Compte d'exploitation

En milliers d'euros	2010R	2011R	2012R	2013R	2014B	2015E	2016E	2017E	2018E	2019E
<b>CA de l'exercice (H.T.)</b>	<b>9 126</b>	<b>8 639</b>	<b>8 982</b>	<b>8 459</b>	<b>9 728</b>	<b>10 020</b>	<b>10 521</b>	<b>11 047</b>	<b>11 599</b>	<b>12 469</b>
<i>Taux de croissance du CAHT</i>		-5,34%	3,97%	-5,82%	15,00%	3,00%	5,00%	5,00%	5,00%	7,50%
Achats consommés	3 302	3 345	3 328	3 246	3 794	3 883	4 050	4 225	4 408	4 707
<b>Marge brute</b>	<b>5 510</b>	<b>5 985</b>	<b>6 058</b>	<b>5 068</b>	<b>5 934</b>	<b>6 137</b>	<b>6 470</b>	<b>6 821</b>	<b>7 191</b>	<b>7 762</b>
<b>Valeur ajoutée</b>	<b>2 240</b>	<b>1 964</b>	<b>1 821</b>	<b>1 409</b>	<b>2 043</b>	<b>2 530</b>	<b>2 735</b>	<b>2 955</b>	<b>3 190</b>	<b>3 522</b>
<i>En % du CA HT</i>	24,5%	22,7%	20,3%	16,7%	21,0%	25,3%	26,0%	26,8%	27,5%	28,3%
<b>EBE</b>	<b>1 262</b>	<b>869</b>	<b>708</b>	<b>348</b>	<b>775</b>	<b>1 063</b>	<b>1 127</b>	<b>1 195</b>	<b>1 267</b>	<b>1 390</b>
<b>Bénéfice net</b>	<b>867</b>	<b>716</b>	<b>547</b>	<b>390</b>	<b>401</b>	<b>606</b>	<b>648</b>	<b>689</b>	<b>791</b>	<b>808</b>

# Projet SUITNESS

## 4. Eléments financiers

- Compte d'exploitation et bilan historiques et prévisionnels

### Bilan de la société jusqu'à fin 2013

En milliers d'euros (au 31/12)	2010R	2011R	2012R	2013R
<b>Fond de roulement</b>	<b>15 552</b>	<b>14 949</b>	<b>13 008</b>	<b>13 315</b>
Fonds propres ( <i>yc provisions</i> )	18 501	18 741	19 267	19 656
DLMT	18	18	5	3
Immob. Nettes	2 967	3 810	6 264	6 344
<b>BFR brut</b>	<b>2 743</b>	<b>3 236</b>	<b>3 830</b>	<b>3 295</b>
<i>En % du CA HT</i>	<i>30,1%</i>	<i>37,5%</i>	<i>42,6%</i>	<i>39,0%</i>
<b>Trésorerie nette</b>	<b>12 809</b>	<b>11 713</b>	<b>9 178</b>	<b>10 020</b>

### Bilan d'ouverture

En milliers d'euros (au 31/12)	2013 PF
<b>Fond de roulement</b>	<b>2 599</b>
Fonds propres ( <i>yc provisions</i> )	2 266
DLMT	1 133
Immob. Nettes	800
<b>BFR brut</b>	<b>2 166</b>
<i>En % du CA HT</i>	<i>25,6%</i>
<b>Trésorerie nette</b>	<b>1 733</b>

### Bilan pro forma de l'activité à dater de 2014

En milliers d'euros (au 31/12)	2014E	2015E	2016E	2017E	2018E	2019E
<b>Fond de roulement</b>	<b>2 697</b>	<b>3 023</b>	<b>3 413</b>	<b>3 868</b>	<b>4 650</b>	<b>5 384</b>
Fonds propres ( <i>yc provisions</i> )	2 667	3 272	3 920	4 609	5 400	6 208
DLMT	883	622	352	71	75	107
Immob. Nettes	852	872	859	813	825	931
<b>BFR brut</b>	<b>3 794</b>	<b>3 707</b>	<b>3 682</b>	<b>3 645</b>	<b>3 596</b>	<b>3 616</b>
<i>En % du CA HT</i>	<i>39,0%</i>	<i>37,0%</i>	<i>35,0%</i>	<i>33,0%</i>	<i>31,0%</i>	<i>29,0%</i>
<b>Trésorerie nette</b>	<b>(1 097)</b>	<b>(685)</b>	<b>(269)</b>	<b>222</b>	<b>1 054</b>	<b>1 768</b>



# Projet SUITNESS

## 5. Matrice SWOT

Force	Faiblesse
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Longévité de près de 5 décennies</li> <li>- <i>Track record</i> de qualité</li> <li>- Présence dans la capitale mondiale de la mode (Paris)</li> <li>- Compétitivité</li> <li>- Flexibilité du modèle</li> <li>- A surperformé le marché sur la décennie écoulée</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Absence de stratégie de développement et d'opérations marketing d'envergure jusque y'a un an</li> <li>- Erosion du chiffre d'affaires sur les trois ans écoulés</li> <li>- Gestion patrimoniale familiale de l'entreprise (arbitrage en faveur de l'immobilier)</li> <li>- Dirigeant <i>self-made-man</i> posant la question du degré de l'<i>intuitu personae</i> dans les relations commerciales</li> <li>- Manque de réseaux commerciaux (dont le e-commerce)</li> </ul>
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conséquence en sa faveur de la raréfaction de l'offre globale de confection masculine (-&gt; avantage concurrentiel)</li> <li>- Perspectives offertes par les premières retombées du développement commercial</li> <li>- Capacité à réaliser des opérations ciblées de croissance externe</li> <li>- Développement du e-commerce</li> <li>- Rachats de chaînes de magasins</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Politique d'intégration verticale de la part de ses clients</li> <li>- Evolution des modes de consommation -&gt; baisse des achats d'habillement</li> <li>- Remise en cause des canaux de distribution traditionnels</li> <li>- Risque sur la dépersonnalisation de son modèle d'entreprise (-&gt; impossibilité de remplacer les clients perdus)</li> </ul>

# Contact

---

Franck da Silva, Associé  
Ænon Corporate Finance  
Tel. : +33 6 25 68 84 96  
E-mail : [franckdasilva@aenon.fr](mailto:franckdasilva@aenon.fr)

ÆNON CORPORATE FINANCE

Jean-François Carron, Gérant  
Carron & Cie  
Tel. : +33 6 07 62 52 08  
E-mail : [jean-francois.carron@orange.fr](mailto:jean-francois.carron@orange.fr)



Carron & Cie