

# Présentation de Sevenstones

---

**sevenstones**  
Aligning people and business



# Sevenstones

*Trois métiers complémentaires pour une approche globale*

---

**« Sevenstones est une société de conseil spécialisée dans l'accompagnement de dirigeants sur les problématiques liées au capital »**

## ➤ **Fusions & Acquisitions**

Sevenstones accompagne les entreprises et conseille leurs dirigeants dans la mise en œuvre de leurs projets: levée de fonds, croissance externe, cession, transmission intrafamiliale.

## ➤ **En amont des opérations sur le capital : conseil opérationnel de dirigeants**

Pour créer les conditions du succès, nous menons des missions de conseil opérationnel auprès de chefs d'entreprise, en les accompagnant dans leurs réflexions stratégiques. Cette phase a pour objectif de mettre la société en configuration pour l'opération envisagée.

## ➤ **Médiation actionnariale**

Conscients que les conflits entre actionnaires peuvent avoir des conséquences douloureuses pour l'entreprise, nous proposons un mode original de résolution des conflits entre actionnaires, fondé sur notre expertise en médiation.

# Sevenstones

## Les 7 piliers

---

- « **L'entreprise est un organisme vivant qu'on ne peut réduire à une mécanique ni à une série de chiffres** » : nous partons de vous et de l'histoire de votre société pour connaître sa raison d'être, sa vision, les étapes de son développement et ainsi comprendre comment les dirigeants et les actionnaires envisagent l'avenir.
- « **Votre valeur, c'est votre singularité** » : nous avons conçu une méthode propriétaire de valorisation qui nous permet d'extraire les éléments tangibles et intangibles de votre différenciation (méthode VRC®).
- « **Vos singularités se cultivent** » : nous faisons ressortir les signaux forts et les signaux faibles (forces et opportunités de transformation) et proposons des recommandations concrètes et opérationnelles.
- « **Posez un choix en conscience** » : nous identifions un choix de scénarios, et créons les conditions permettant de faire émerger une conviction partagée.
- « **Toutes les contreparties ne se valent pas** » : nous menons une analyse de comptabilité des ADN en amont, garante de la réussite, dans la durée, de l'opération choisie.
- « **Privilégier la bienveillance pour des accords durables** » : nous catalysons et pilotons les discussions difficiles dans un climat de bienveillance, le cas échéant en ayant recours à la médiation.
- « **Le closing est un commencement** » : nous restons disponibles et accompagnons la mise en œuvre des accords clés pour les faire vivre.

# Sevenstones

## L'équipe

---

**Sevenstones a été créée en 2007, pour permettre aux entrepreneurs et dirigeants de sociétés familiales de mettre en œuvre leurs projets de croissance, d'assurer la pérennité de leur entreprise et d'en réussir la transmission en intégrant étroitement la stratégie financière et la réussite humaine et organisationnelle de ses membres.**

- **Elodie Le Gendre** (IEP Paris, docteur en Sciences économiques) a travaillé pendant 15 ans au sein de différentes banques Françaises et internationales (Paribas, Banque du Louvre et UBS), où elle a notamment exercé des responsabilités de management d'équipes en Banque Privée, accompagné des opérations de fusions et acquisitions de PME, en développant une expertise de l'accompagnement d'entrepreneurs dirigeants et actionnaires.
- **François Camus** (IEP Paris, Maîtrise de droit) a exercé dans l'Asset Management avant de rejoindre le Corporate Finance du CCF en 1997 (devenu HSBC en 2000) pour travailler sur les opérations boursières (OPA, OPE, OPRA, fusions) puis, en Equity Capital Markets, comme responsable des IPOs. Il s'est ensuite spécialisé dans le conseil auprès des chefs d'entreprises et des PME ou ETI, chez UBS France puis comme responsable du M&A Midcap chez HSBC France.
- **Jean-Benoît Missoffe** a exercé depuis 1983 les métiers de Banque d'Affaires, successivement à la CDC comme analyste financier (sociétés cotées et capital développement), puis au sein du groupe CIC- Crédit Mutuel en tant que membre du directoire de sa filiale d'investissement et de conseil (fusion-acquisition, opérations boursières), puis au sein du groupe UBS en France en tant que conseil auprès de chefs d'entreprises.
- **Damien Vigneron** est diplômé d'une licence à l'université de Strathclyde (Glasgow), puis a poursuivi sa formation à Audencia où il a obtenu une spécialisation en Fusions-Acquisitions. Après différentes expériences en banque d'affaires, notamment chez Natixis en tant qu'analyste crédit, puis chez Rothschild en tant qu'analyste fusions-acquisitions, Damien a rejoint Sevenstones en Janvier 2013.
- **Pierre Louette** est diplômé d'un master Grande-Ecole à Audencia avec une spécialisation en Finance d'Entreprise. Après différentes expériences chez CACEIS Luxembourg dans le département Private Equity & Real Estate d'abord, puis en tant qu'analyste Private Equity chez InnovaFonds, Pierre rejoint Sevenstones en janvier 2017 en tant que chargé d'affaires.

# Exemples d'interventions

## *Groupe Petit Forestier: acquisition de la société Locafrais*

---

**Activité :** Groupe Petit Forestier est le leader européen de la location frigorifique (véhicules, meubles, containers). La société souhaitait accroître son offre de meubles frigorifiques via l'acquisition de Locafrais.

### **Intervention Sevenstones en amont de l'opération :**

- Identification de la cible, analyse de l'intérêt stratégique pour le groupe Petit Forestier
- Elaboration de la stratégie d'approche afin d'être rapidement en exclusivité de négociation

### **Intervention Sevenstones pendant l'opération :**

- Approche de valorisation, mise en avant du rationnel stratégique
- Etablissement d'une relation de confiance entre parties prenantes et obtention d'une exclusivité de négociation
- Structuration de l'offre et négociation jusqu'au closing de l'opération, avec coordination des différents intervenants (auditeurs, avocats, services internes du groupe)
- Respect d'un calendrier serré, nécessitant à la fois rythme, efficacité et souplesse dans l'exécution.

Particularité du dossier : Opération de gré à gré menée en 5 mois, avec un projet industriel porteur pour les deux parties.

# Exemples d'interventions

## *Dirickx Groupe : cession du leader français de la clôture et portail acier*

---

**Activité :** Société spécialisée dans la fabrication de portail et clôture acier, leader français ayant à la fois plusieurs unités de production (France, Pays de l'est, Chine) et un réseau de distribution intégré au niveau national, (chiffre d'affaires : 125 M€).

### **Intervention Sevenstones en amont de l'opération :**

- Rédaction d'un rapport de valorisation avec des recommandations stratégiques (méthode VRC®);
- Etablissement d'une feuille de route avant la cession, intégrant des changements d'organigramme, renforcement de certaines fonctions opérationnelles et suivi d'indicateurs clés
- Animation d'un comité de pilotage mensuel avec les actionnaires et cadres clés pour suivi de la feuille de route, mise en place d'un reporting et de tableaux de pilotage de l'activité avant cession

### **Intervention Sevenstones pendant l'opération :**

- Sélection et approches de contreparties industrielles et de fonds d'investissement
- Structuration du processus de vente en trois étapes avant entrée en exclusivité
- Négociation du prix de cession et des conditions de l'opération
- Coordination du process et notamment de la VDD financière.

Particularité du dossier : Caractère international de l'opération/ Accompagnement pré-cession de 18 mois pour favoriser la mise en configuration optimale de l'entreprise avant sa cession.

# Exemples d'interventions

## *Best of TV : Cession d'une majorité à un groupe coté*

---

**Activité :** Société spécialisée dans la vente d'articles de téléachat auprès de la grande distribution. Sevenstones a conseillé les actionnaires-dirigeants dans la cession majoritaire au Groupe M6 en janvier 2014 (chiffre d'affaires : 25 M€).

### **Intervention Sevenstones en amont de l'opération :**

- Rédaction d'un rapport de valorisation avec des recommandations stratégiques (méthode VRC®);
- Conseil sur la structuration de la société avec le recrutement d'un Directeur Financier intérimaire, la mise en place d'un reporting et de tableaux de pilotage de l'activité.

### **Intervention Sevenstones pendant l'opération :**

- Négociation du prix de cession et modalités d'earn-out (complément de prix);
- Négociation du pacte d'actionnaires et des modalités d'accompagnement des dirigeants;
- Coordination du process (due diligence, avocats etc).

### **Intervention Sevenstones post-opération :**

- Négociation du versement de l'earn-out.

Particularité du dossier : négociation avec un grand groupe coté (capitalisation boursière 2 Mds€); les dirigeants-actionnaires conservent 49% du capital, part sur laquelle l'acquéreur dispose d'une option d'achat.

# Exemples d'interventions

## *Emeraude International : recomposition du capital (LBO tertiaire)*

---

**Activité :** Société familiale spécialisée dans la distribution de matière plastique brute en Afrique. Sevenstones a conseillé le dirigeant-actionnaire et le management dans le cadre d'un LBO tertiaire en décembre 2014 (chiffre d'affaires : 450 M€).

### **Intervention Sevenstones en amont de l'opération :**

- Rédaction d'un rapport de valorisation avec des recommandations stratégiques (méthode VRC);
- Négociation d'une option d'achat à un prix déterminé permettant la sortie du fonds;
- Accompagnement du dirigeant et du management dans le choix du partenaire financier idéal, selon un cahier des charges défini en commun;
- Modélisation financière et structuration des différents niveaux de dettes.

### **Intervention Sevenstones pendant l'opération :**

- Mise en compétition et négociation des offres reçues (structuration, prix etc), conseil du dirigeant et des managers dans le choix du partenaire;
- Négociation du management package et recherche de financement pour les managers invités au capital;
- Coordination du process (due diligence, avocats etc).

Particularité du dossier : période d'exécution très courte (4 mois); forte relation du dirigeant et des managers



# Exemples d'interventions

## *Titanox : cession d'une activité opérationnelle d'un groupe (carve-out)*

---

**Activité :** Société familiale (chiffre d'affaires : 13 M€) spécialisée dans la distribution de fixations techniques pour l'industrie, dont l'activité de distributeur exclusif France des produits du groupe Penn Engineering (chiffre d'affaires : 6 M€) a été cédée en 2015 au groupe coté suisse Bossard, qui renforce ainsi sa position sur le marché européen.

### **Intervention Sevenstones en amont de l'opération :**

- Détermination du périmètre du carve-out
- Travail sur la valorisation des différentes activités

### **Intervention Sevenstones pendant l'opération :**

- Déroutement du processus de carve-out
- Négociation d'un accord de services transitoire formalisant la relation post-opération des deux sociétés
- Négociation d'un accord de non-concurrence

### **Intervention Sevenstones post-opération :**

- Accompagnement à la réflexion sur les opportunités de croissance externe

Particularité du dossier : contexte de carve-out, négociation en anglais avec un grand groupe coté pour le compte d'une PME familiale.

# Exemples d'interventions

## *Groupe DIS : conseil pour l'acquisition de la société Artech*

---

**Activité :** Groupe composé de quatre sociétés spécialisées dans le développement et l'industrialisation de mobiliers publicitaires, signalétiques et systèmes d'éclairage. Il a réalisé en 2015 l'acquisition de la société Artech, qui exerce les métiers de chaudronnerie et, de la tôlerie industrielle et de la mécano-soudure, qui lui a permis d'intégrer ces expertises pointues.

### **Intervention Sevenstones en amont de l'opération :**

- Valorisation et analyse stratégique de la cible

### **Intervention Sevenstones pendant l'opération :**

- Accompagnement de l'ensemble du processus depuis le contact initial avec les vendeurs jusqu'au closing
- Structuration du prix avec un earn-out conséquent, reflet du manque de visibilité induit par la pauvre qualité de l'information
- Recommandations stratégiques sur les changements urgents à effectuer en termes d'organisation et de mise aux normes

### **Intervention Sevenstones post-opération :**

- Mise en jeu de la garantie d'actif et de passif
- Accompagnement au long cours de la stratégie de croissance externe
- Mise en relation avec de nouveaux clients

Particularité du dossier : cible très peu structurée, avec un manque d'information et de mise en conformité, contrastant avec une organisation au cordeau de l'acquéreur.

# Exemples d'interventions

## *OBM : gouvernance et M&A*

---

**Activité :** Le groupe OBM, détenu par un actionnariat familial, est le troisième constructeur de bâtiments industrialisés et modulaires français. Le groupe emploie 200 personnes sur le territoire national et génère un chiffre d'affaires de 70 M€.

### **Intervention Sevenstones sur la gouvernance :**

- Réorganisation de la gouvernance familiale
- Mise en place et animation d'un comité de pilotage stratégique
- Recrutement d'un manager opérationnel

### **Intervention Sevenstones sur les transactions :**

- Cession de participations non-stratégiques
- Cession de fonds de commerce dans le cadre d'un recentrage de l'activité, avec dernièrement en 2015 la cession de l'activité de location au groupe Loxam, leader du secteur
- Analyse stratégique des opportunités de croissance externe

Particularité du dossier : accompagnement sur plus de dix ans, arrivée progressive d'une nouvelle génération à la direction.

# Exemples d'interventions

## *Medsoft Santé : conseil à la cession*

---

**Activité :** Medsoft Santé distribue du matériel médical avec une spécialisation en urologie, stomathérapie, incontinence, cicatrisation gastrostomie et accessoires. Basée en Ile de France, l'entreprise a développé un réel savoir-faire dans le service apporté aux clients notamment en terme de livraison avec des délais très courts. Le chiffre d'affaires de Medsoft Santé s'élève à 3,6 M Eur.

### **Intervention Sevenstones pendant l'opération :**

- Négociation avec l'acheteur, Groupe Bastide (Bastide Le Confort Médical SA / Capitalisation boursière 235 M Eur), du prix d'acquisition et de la structuration, notamment de l'earn-out
- Négociation des différents documents juridiques en concertation avec les avocats, notamment la garantie d'actif et de passif (GAP), le contrat de cession (SPA)

Particularité du dossier : acquéreur coté face à une cible de petite taille. L'intérêt stratégique de l'acquéreur a permis de négocier un prix élevé.

# Exemples d'interventions

## *Clesys : cession 100% du capital à un industriel*

---

**Activité :** Société de services informatiques spécialisée dans la sécurisation des architectures systèmes et réseaux. En 2015, Sevenstones a conseillé l'actionnaire-dirigeant dans la cession de 100% du capital de la société à Econocom (CA 2Mds€ ; 800M€ de capitalisation boursière), pour lequel cette acquisition revêt un caractère stratégique.

### **Intervention Sevenstones en amont de l'opération :**

- Rédaction d'un rapport de valorisation contrastant la valeur intrinsèque de la société et sa valeur potentielle compte-tenu du contexte boursier pour le secteur.

### **Intervention Sevenstones pendant l'opération :**

- Mise en compétition et négociation des offres reçues
- Supervision des banques et des avocats
- Négociation du complément de prix et des modalités d'accompagnement du dirigeant

Particularité du dossier : Société caractérisée par une composante affective importante avec un attachement des équipes au dirigeant et une culture d'entreprise très forte ; cession à un grand groupe coté menant une stratégie de croissance externe très processée.

# Exemples d'interventions

## *Groupe Publicorp : cession du capital au groupe ORC*

---

**Activité :** Publicorp est une agence de communication corporate indépendante. Elle emploie 70 collaborateurs et a réalisé 6.5 millions d'euros de marge brute en 2015. A la suite de l'opération, le groupe ORC représente 40 millions d'euros de chiffre d'affaires, ce qui en fait l'un des principaux acteurs indépendants de la communication corporate sur le marché.

### **Intervention Sevenstones en amont de l'opération :**

- Valorisation et analyse stratégique
- Analyse du paysage sectoriel et de la compatibilité culturelle des acquéreurs potentiels

### **Intervention Sevenstones pendant l'opération :**

- Accompagnement de l'ensemble du processus depuis les premières discussions avec les acquéreurs jusqu'à la réalisation finale
- Supervision des banques et des avocats
- Négociation des conditions d'entrée au capital des deux directrices générales à l'occasion de l'opération, et des conditions de départ à horizon deux ans pour l'une d'elles
- Structuration du prix avec une part d'earn-out minimisée, le cédant n'occupant plus de fonctions opérationnelles

Particularité du dossier : opération dans un secteur où toute la valeur réside dans le capital humain, passage de témoin du cédant-fondateur aux directrices générales, acquisition transformante pour le repreneur.

# Exemples d'interventions

## *Groupe Henriot : gouvernance et croissance externe*

---

**Activité :** Le groupe Henriot réunit des Maisons et Domaines de renom en Champagne, Bourgogne, Chablis et Beaujolais.

### **Intervention Sevenstones sur la gouvernance :**

- Réorganisation de la gouvernance familiale : réorganisation de la structure de détention du groupe, mise à jour de la charte familiale, réflexion sur l'organisation de la liquidité intra-familiale
- Mise en place et animation d'un comité de pilotage stratégique intégrant les managers–actionnaires
- Réflexion sur l'allocation du patrimoine familial et la gestion des différentes classes d'actifs, avec sélection d'un family office en charge de la gestion.

### **Intervention Sevenstones sur la croissance externe :**

- Analyse de différents dossiers d'acquisitions : cohérence par rapport à la stratégie du groupe
- Travail de valorisation des participations pouvant être jugées non-stratégiques

Particularité du dossier : Sevenstones a accompagné le groupe familial sur ces thématiques de gouvernance/croissance externe/aiguillon du family office pendant 8 ans, jusqu'au décès du fondateur en avril dernier.

# Quelques références

Sélection d'opérations





# Contacts

---

## Elodie Le Gendre

Tel : +33 (0)1 85 08 66 90

Mobile : +33 (0)6 71 42 01 10

[elodie.legendre@sevenstones.fr](mailto:elodie.legendre@sevenstones.fr)

## François Camus

Tel : +33 (0)1 85 08 66 90

Mobile : +33 (0)6 77 60 54 55

[francois.camus@sevenstones.fr](mailto:francois.camus@sevenstones.fr)

