Odile et Serge Bonillo cèdent Royan Stores à Raphaël Oudot

vendredi 20 juillet 2012, par lpe

La transmission d'entreprise est une aventure délicate dans laquelle le facteur humain revêt une grande importance. Odile Bonillo, cédante de Royan Stores, entreprise de Vaux sur Mer qui fêtera ses 50 ans en 2013, a accepté, avec Raphaël Oudot, le repreneur, de témoigner sur ce tournant de leurs vies. Ils sont accompagnés de Marc Blanchier, professionnel de la cession de PME au sein du Cabinet niortais COFINGEST.

« *Nous avons, mon époux Serge et moi-même, repris Royan Stores en 1991* » précise Odile Bonillo. « *A l'époque, c'était une petite entreprise artisanale avec deux salariés qui commercialisait des stores, rideaux et tentures. Nous avons développé l'affaire jusqu'à 7 salariés, rejoint le réseau « Monsieur Store » et intégré des locaux neufs dont nous sommes propriétaires, en périphérie de Vaux sur Mer. L'âge de la retraite arrivant, nous avons décidé de céder Royan Stores début 2011, avec l'appui du Cabinet COFINGEST.* »
Marc Blanchier, expert en cession d'entreprises, est alors entré en contact avec des repreneurs potentiels. Sa mission était d'opérer une première sélection de profils après avoir évalué financièrement et techniquement l'entreprise à reprendre.
Pour Odile Bonillo, cet accompagnement a été essentiel : « *Nous avions eu des contacts avec des repreneurs avant que le Cabinet COFINGEST ne prenne les choses en main. Rapidement, nous avons constaté qu'il était difficile de prendre du recul pour apprécier la pertinence de leurs propositions. De plus, se posait la question de la confidentialité des informations qu'ils nous demandaient. D'où l'importance de cet accompagnement par un professionnel de la cession d'affaires !* » Et Marc Blanchier d'ajouter « *Lors des premiers contacts, j'écoute beaucoup les premières questions posées de part et d'autre, c'est très important pour la suite de la procédure, ça permet de cerner les attentes, les motivations respectives car il est bien rare que l'affaire se boucle aussi rapidement, sans oublier qu'on n'est pas à l'abri d'un revers : le cédant qui, au dernier moment décide de ne plus vendre !* »

Raphaël Oudot, de son côté, après un parcours dans le domaine textile et de l'habillement à Lille, souhaitait, à 48 ans, reprendre une entreprise. Après s'être beaucoup documenté et avoir suivi une formation supérieure, il s'était fixé quatre critères essentiels : « *une entreprise ayant une activité technique dont le savoir-faire des hommes en place (ici, Amandine, Sonia, Sylvie, Jérôme, Franck, Pascal, Patrick et Yannick) est important ; le capital humain est une richesse souvent mal identifiée et sous-estimée ; une notoriété forte et reconnue, à 1h30 maximum d'un TGV ; un nouveau projet de vie dans une nouvelle région où il fait bon vivre et un bon feeling avec le cédant et l'entreprise cible. Après plusieurs contacts infructueux, j'ai eu connaissance de cette entreprise à reprendre. Le contact a été bon avec Monsieur et Madame Bonillo, un peu moins avec les banques historiques de l'entreprise qui ont refusé d'accompagner le projet malgré mon apport à hauteur de 30%. Heureusement, la banque située en face de la société a accepté de me suivre et en à peine quatre mois la transaction a été réalisée. Je suis officiellement à la tête de Royan Stores depuis le 3 janvier 2012 avec un accompagnement des cédants qui devrait prendre fin dans l'été.* »
Un accompagnement au plus fort de l'activité qui a permis une transition en douceur, rythmé par des portes ouvertes et autres manifestations commerciales pour officialiser ce changement majeur dans l'entreprise, en attendant 2013 et les 50 ans de Royan Stores.

Plus : www.royan-stores.com
www.cofingest.fr

Publi-reportage