



LA CROISSANCE EXTERNE, UN LEVIER DE DÉVELOPPEMENT POUR LA PME

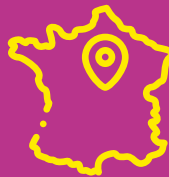
Fusion, acquisition, prise de participation, autant de scénarios qui permettent à l'entreprise d'agrandir son périmètre géographique ou de mutualiser des moyens ou encore d'acquérir un savoir-faire complémentaire. Une politique qui permet de franchir certains caps de croissance, de renforcer la compétitivité de l'entreprise et de baisser les coûts d'exploitation. BBA EMBALLAGES mise sur la croissance externe depuis 1998.

En 22 ans, BBA Emballages a acquis plus de **40 entreprises** et fonds de commerce. Une stratégie pour lui permettre de récupérer des parts de marché et d'augmenter ses volumes lui donnant ainsi une capacité plus forte de négociation avec ses fournisseurs. L'entreprise stéphanoise, spécialiste de l'emballage d'expédition compte :



400 SALARIÉS

23 AGENCES EN FRANCE



**CHIFFRE D'AFFAIRES DE
190 MILLIONS D'€**

UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

« Dès le départ, nous avons saisi les opportunités de croissance externe pour traiter de plus gros volumes et ainsi avoir une représentativité importante auprès de nos fournisseurs ce qui facilite la négociation. Cela nous donne aussi la possibilité d'élargir au fur et à mesure notre zone géographique et d'arriver à couvrir l'ensemble de l'hexagone. Se développer en rachetant une entreprise exige un travail sur la nouvelle organisation, sur la communication et l'adhésion des collaborateurs. Il est nécessaire d'agir pour la cohésion de l'ensemble des salariés, de créer une nouvelle culture d'entreprise, d'uniformiser les processus informatiques, les conventions sociales et réattribuer les rôles entre autres pour ceux en doublon. Le point majeur d'un rachat est de savoir créer la confiance entre tous pour avancer ensemble. Pour ma part je suis mes intuitions d'y aller ou pas et Axens nous apporte une garantie sur la vérification des comptes client et leur solvabilité, les litiges, les contrats de travail, les contrats commerciaux, le bail... données auxquelles ils ont accès ». Déclare Denis Rollin

QUEL AVENIR POUR MON ENTREPRISE ?

« La croissance externe est en effet une pratique dont BBA Emballages a l'habitude. Il y a, de mon point de vue, deux façons pour une entreprise de se développer ; soit par une croissance organique en augmentant le CA sur l'existant et en allant à la conquête de nouveaux clients, les résultats sont souvent longs, soit par une croissance externe pour augmenter les volumes et mutualiser des coûts de logistique, de démarches commerciales et optimiser la proximité géographique, les résultats sont plus rapides. En tant que conseil, notre 1^{er} démarche face à un client en réflexion de rachat d'une entreprise est de l'inciter à se projeter et à mener une réflexion sur sa façon d'envisager l'avenir. L'interroger sur sa stratégie à 5 ans, sur ses intentions, ses motivations, ses objectifs et sur ses besoins l'aide à sa prise de décision et à savoir à quoi il s'engage. Tout au long de la transaction, nous nous attachons à créer le lien entre l'acquéreur et le vendeur, à traiter tous les aspects juridiques, les obligations de chacun, les risques et les incidences de la vente et à valider la démarche d'appropriation de la société ciblée à la structure existante ».



Julien Jousserand

Expert-comptable
Coassocié Axens

AXENS a rejoint

les 4 partenaires de Maestria

« Nous souhaitons nous inscrire dans la logique de promotion des entreprises du territoire du magazine Maestria, avec son regard singulier à la fois professionnel et humain. Nous apprécions également la simplicité et la convivialité dégagée par l'équipe, créatrices de liens de qualité. L'idée de mettre en valeur les savoir-faire de nos clients est une approche originale qui nous a séduits d'autant plus que les chefs d'entreprise du territoire manquent parfois de visibilité. Le parti pris positif de mettre en avant les nombreuses entreprises qui innovent, gagnent des parts de marché et créent des emplois est intéressant et motivant. Les lancements sont des événements qui permettent de découvrir de nombreux dirigeants d'entreprises, des aventures entrepreneuriales et de nombreux leaders dans leur domaine d'activité. Ils sont également propices aux échanges, source de business. Être partie prenante de Maestria contribue à l'image d'Axens, acteur important du conseil aux entreprises. »



Hervé Granet

Dirigeant et associé
du cabinet Axens



CONSEIL, EXPERTISE- COMPTABLE ET AUDIT

120 COLLABORATEURS
4 BUREAUX EN AUVERGNE RHÔNE-ALPES
CA DE 10M€ RÉALISÉ



SAINT-ÉTIENNE
axens-audit.fr