



Patritium

Méthodologie :

Sélection et accompagnement des entreprises

AGENDA



- ▶ Les entreprises bénéficiaires
- ▶ Principes d'action
- ▶ I. L'approche : diagnostics initiaux
- ▶ II. Le plan de redressement & développement
- ▶ III. La mise en œuvre
- ▶ IV. Le suivi
- ▶ V. La sortie

ENTREPRISES BENEFICIAIRES



PMI existantes = savoir-faire et métier

- Elles ont un savoir-faire et un métier qui leur a permis de résister jusqu'à aujourd'hui :
- *un savoir-faire « différenciateur »,*
- *des valeurs que perçoivent les clients,*
- *des produits utiles qui se vendent.*

Actionnariat de 2° ou 3° génération

- Souvent des actionnaires majoritaires qui connaissent peu l'outil, n'écoutent pas (ou mal) ceux qui sont en place et n'arrivent pas à développer une **stratégie cohérente** dans une **économie en profonde mutation**.

Pas de financiers classiques

- L'entreprise **ne trouve pas de financements classiques** : déjà délicate dans des conditions normales, cette recherche va être quasi impossible dans les conditions à venir.

Produits et de nécessité

- Ils auront (toujours) un marché car ils correspondent à des besoins liés à des fondamentaux : **nourriture, vêtements, énergie, bâtiments, santé, transports, etc.**

S'appuyer sur « ceux qui font, donc qui savent »

- Pour faire 100 X 100 au lieu de 1 X 10 000, il est indispensable de s'appuyer sur « ceux qui font » (**les opérateurs**) plutôt que « ceux qui sont censés savoir » (les techniciens *Excel* qui façonnent les données à leurs désirs).

Définir une stratégie à valeur ajoutée

- Le « **mieux** », plus proche du désir du client, pourra se vendre plus cher car il répond à une demande et apporte une solution.

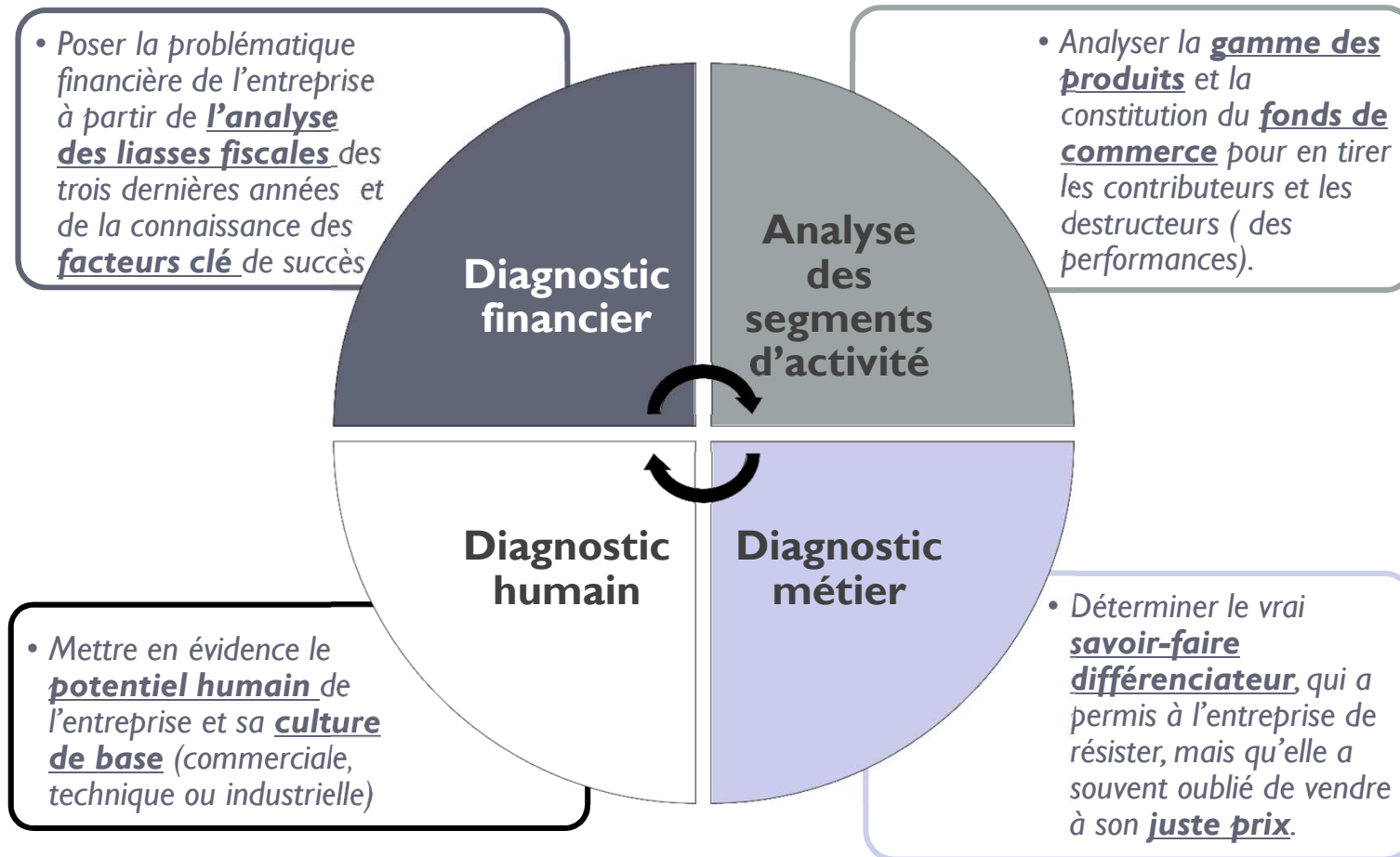
Investir sans retour immédiat

- La génération des 60 ans s'est constituée un patrimoine, mais laisse une **dette** énorme pour ses descendants.
- Investir sans retour immédiat permet **de réparer cette injustice** et contribue à réduire cette dette tout en s'assurant de la bonne utilisation des moyens.

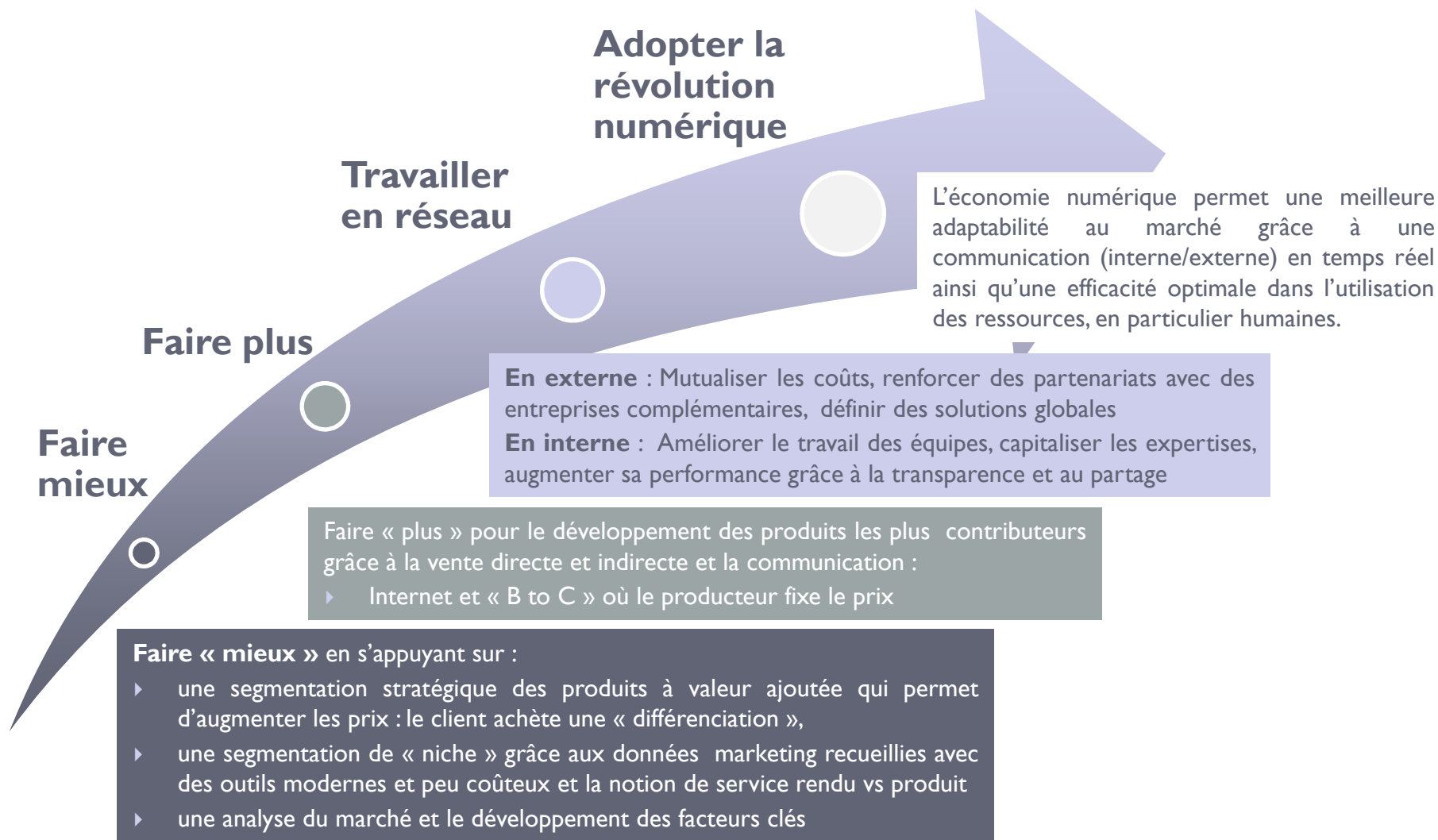
Suivre et accompagner

- La forte culture propre à l'entreprise et les résistances aux changements obligent à une mutation qui doit être accompagnée et suivie avec un savoir faire particulier impliquant **l'humain**.

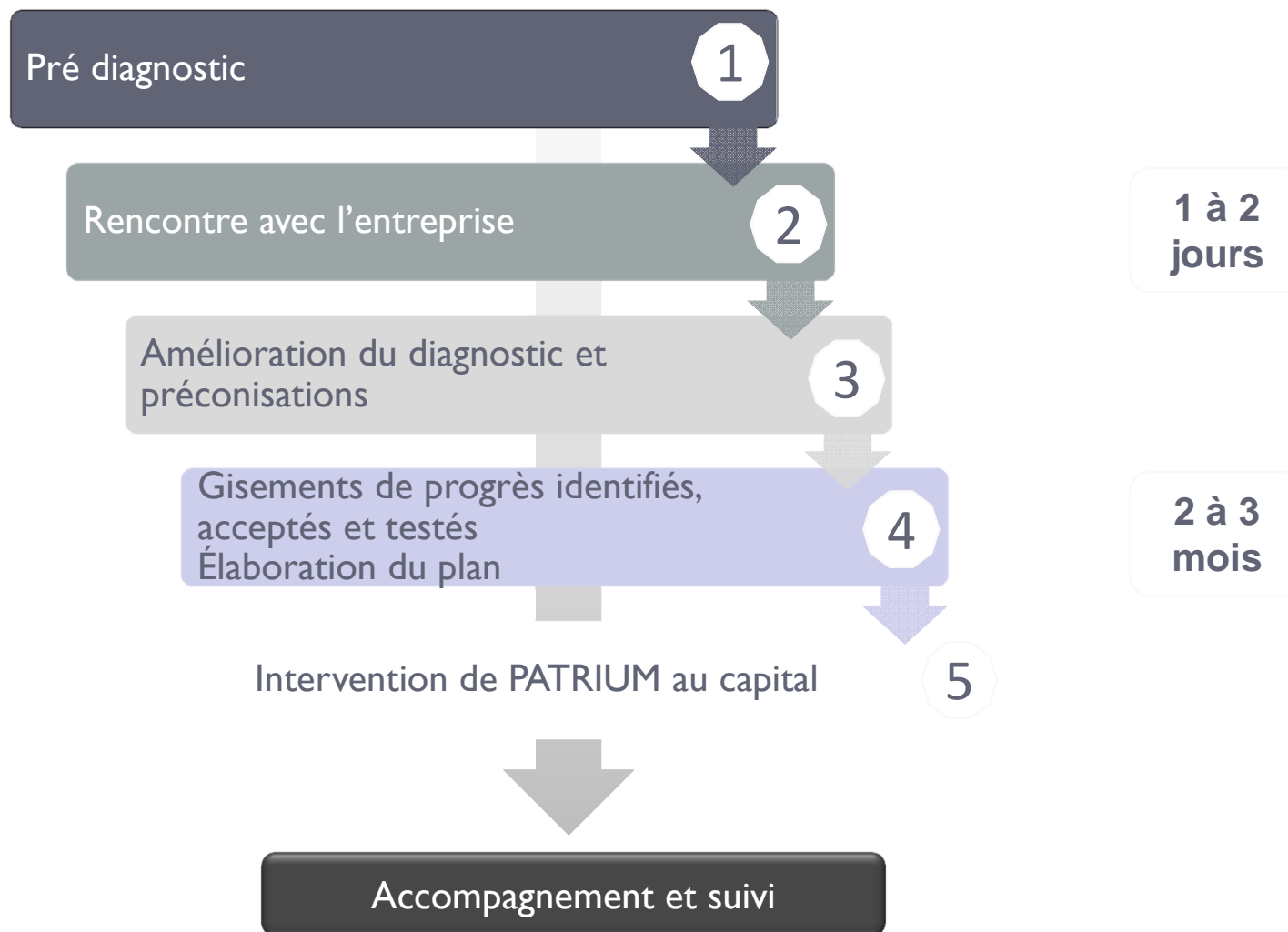
I. L'APPROCHE : DIAGNOSTICS INITIAUX



II. LE PLAN DE REDRESSEMENT & DEVELOPPEMENT (bases)



III. LA MISE EN OEUVRE



IV. LE SUIVI



▶ 2 phases successives :

1

Accompagnement fort

1 à 2 ans

A travers un LEADER reconnu (du métier) et sur la base d'une STRATEGIE élaborée, acceptée et partagée

- ▶ Assister l'entreprise et son dirigeant dans la mise en place de la nouvelle donne, tirée des premiers résultats du diagnostic : apporter du savoir au faire!
- ▶ Concrétiser le plan de développement dans le contexte de l'entreprise
- ▶ Elaborer et éprouver les indicateurs sur les composantes clés (Commerce au sens large, Finance sur ses trois composantes, Humain) de l'entreprise

2

Suivi plus léger

Dès que possible

- ▶ Suivre les indicateurs sociaux et financiers
- ▶ Mettre en évidence les écarts et élaborer des plans d'actions préventifs / correctifs
- ▶ Traiter des problèmes ponctuels de stratégie générale

V. LA SORTIE



- ▶ Pont Intergénérationnel, PATRIUM se veut un **outil à long terme** dont la mission première est de maintenir à flot des savoir faire, des outils et des emplois pendant une période qui va s'avérer très troublée et ce pour une durée, aujourd'hui, indéterminée.
- ▶ Dès lors que l'entreprise sera configurée pour affronter ce nouveau temps, la mission du fonds aura été accomplie et elle sera dotée de gens parfaitement capables de continuer une route qu'ils auront été les premiers à construire.
- ▶ Comme **l'objectif de l'investissement n'aura pas été de maximiser une participation** mais de **pérenniser** une société, il sera alors relativement facile, par l'intermédiaire d'un MBO - Management Buy Out (i.e. consiste dans le rachat de l'entreprise par ses dirigeants ou salariés) extrêmement raisonnable quant aux valorisations, de rendre la société à ceux qui la font exister.
- ▶ Les fonds ainsi récupérés permettront alors de rémunérer très légèrement l'investissement et de continuer la mission Patrium auprès d'autres entreprises.
- ▶ A ce titre aussi, PATRIUM apparaît comme un outil de **Transmission**.

Pour en savoir plus...

- ▶ contact@patrium.fr
- ▶ patrium.fr
- ▶ blog.patrium.fr