



**L O Y D**  
a d v i s o r y

**Accompagnement**  
de la PME

**Conseils**  
de dirigeants  
et actionnaires

## Cabinet de conseils en stratégie, finances et opérations pour la PME

Notre vocation est de concilier l'entrepreneuriat, la stratégie et la finance pour vous accompagner, dirigeants et actionnaires, dans le **développement**, le **retournement** et la **transmission** de votre entreprise.

## Partenaire de confiance

Chacune de nos missions est un véritable engagement de **tout mettre en œuvre pour atteindre les objectifs** fixés.

Qu'il s'agisse d'opérations complexes ou d'un accompagnement sur la durée, nous sommes **votre interlocuteur privilégié**, pour garantir la protection de vos intérêts et ceux de l'entreprise.

60

MISSIONS  
RÉALISÉES

15

ANS  
D'ACTIVITÉ

RÉSEAU  
QUALIFIÉ

Avocats  
M&A  
Experts

## ● **STRATÉGIE** & OPÉRATIONS

- **Révision du plan stratégique**  
(marchés cibles, positionnement, actifs stratégiques, compétitivité, modèle de croissance, mission, valeurs)
- **Optimisation du business model**  
(modèle et process de création de valeur, prix de revient, construction des marges, rentabilité, durabilité)
- **Amélioration de la performance**  
(management, commerce, production, support)
- **Procédures internes et outils de pilotage**  
(organigrammes, circuits de décision, système et flux d'informations, indicateurs)

## ● **FINANCE** & HAUT DE BILAN

- **Evaluation des besoins financiers**  
(du haut au bas de bilan)
- **Réalisation des levées de fonds**  
(en dette et capital)
- **Conseils en gestion financière**  
(gestion du BFR, bonnes pratiques, reportings)

## ● **TRANSACTIONS** & TRANSMISSIONS

- **Fusions, Acquisitions, Cessions**  
(définition des objectifs stratégiques et patrimoniaux, préparation à la transaction, sélection des cibles, valorisation, intermédiation, négociations, ingénierie juridique et financière, closing, intégration post-deal)
- **Réorganisations du capital et de la gouvernance**

## ● **TRANSFORMATIONS** & RESTRUCTURATIONS

- **Restructurations financières**  
(modélisations, négociations, ingénierie)
- **Réorganisations opérationnelles**
- **Procédures amiables et judiciaires**  
(bénéfices/risques, faisabilité, préparation, pilotage, sortie)

## LE MOT DE L'ASSOCIÉ



Jean-Christophe  
**RAYMOND**  
Associé



Plus de 60 missions ont forgé **l'expertise de LOYD dans les opérations de retournement et de FUSACQ**. Le cabinet est aujourd'hui au cœur des métiers de l'analyse économique et financière (*LOYD Analytics*) et du pilotage juridique, financier et opérationnel des opérations (*LOYD Advisory*). Notre intervention est systématiquement **orientée pour créer de la valeur au profit de l'entreprise et dans l'intérêt de notre client**.

J'ai moi-même créé, repris et dirigé plusieurs PME et je sais combien chaque jour est un défi permanent pour maintenir le bon équilibre entre réalités humaines, financières et stratégiques.

La mission de LOYD est d'éclaircir et **concilier les objectifs du dirigeant, les intérêts de l'actionnaire et la situation réelle de l'entreprise**.

Nos clients témoignent de notre engagement à leur côté depuis plus de 15 ans.



# Vous...

- L'entreprise dont la croissance nécessite une **organisation durable de sa structure**
- L'entreprise à la **recherche de financements**
- L'entreprise rencontrant des **difficultés conjoncturelles ou structurelles** à atteindre ses objectifs (C.A., marge, résultats...)
- Le dirigeant souhaitant être **accompagné dans ses prises de décisions** stratégiques, opérationnelles et financières
- L'actionnaire souhaitant **transmettre son patrimoine** entrepreneurial
- L'investisseur ou l'entreprise souhaitant **acquérir ou céder des activités** ou participations
- L'investisseur ou un actionnaire soucieux de mieux **maîtriser le pilotage de ses participations**
- Le conseil d'administration à la recherche d'un **administrateur indépendant**

# Nous...

Une **équipe agile et expérimentée**, habituée au fonctionnement de la PME

Sur le terrain à vos côtés,  
**interventionnistes et proactifs**

**Sincères, réalistes et pragmatiques**

Engagés pour l'entreprise  
et **dévoués à la réussite de nos missions**

**Disponibles, exigeants et indépendants**

## ÉTUDE DE CAS #1

<b>Thème</b>	<b>Levée de fonds en dette</b>
<b>Secteur</b>	Industrie
<b>Taille</b>	6 M€ CA ; 5 sociétés ; 50 personnes
<b>Enjeux</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Difficultés conjoncturelles liées à l'arrêt/décalage des productions de 2 clients majeurs (-1M€ CA)</li><li>• Difficultés de trésorerie aggravées par la dénonciation de 250K€ de billets de trésorerie</li><li>• Obtention d'appels d'offre significatifs représentant + 7M€ de CA sur les 5 ans à venir</li><li>• Besoins de financement des investissements + BFR de 1.8M€ pour réaliser les marchés</li></ul>
<b>Actions</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gestion de la dette et des retards (fournisseurs, social, banque) le temps des négociations</li><li>• Obtention d'un financement relais de 300K€ auprès d'un investisseur privé</li><li>• Sélection et sollicitation des bailleurs de fonds (3 banques + Région)</li><li>• Modélisations financières et calcul des besoins</li><li>• Rédaction de l'argumentaire et négociations avec les financeurs sollicités</li></ul>
<b>Résultats</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Obtention des financements des investissements pour 950 K€ (3 banques)</li><li>• Obtention des financements du BFR pour 850 K€ (3 banques + région)</li><li>• Réalisation des investissements et retour à une exploitation bénéficiaire l'année suivante</li></ul>

## ÉTUDE DE CAS #2

**Thème**      **Restructuration financière et capitalistique**

**Secteur**     Industrie

**Taille**      20 M€ CA ; 7 sociétés ; 120 personnes

**Enjeux**      • Par suite d'une opération de croissance externe mal auditée et mal valorisée, le Groupe consolide 5M€ de pertes en sus du poids financier de la dette de rachat (3M€). LOYD est sollicité pour négocier avec les créanciers, éviter la procédure collective, maintenir le dirigeant et actionnaire en place et sortir le Groupe de l'impasse financière.

**Actions**      • Gel de la dette financière pendant 5 ans par 3 conciliations successives  
• Sollicitation d'entrepreneurs et investisseurs locaux aux fins de construire la solution de restructuration financière (+ sollicitation d'une banque pour compléter le financement)  
• Négociation des conditions d'entrée des investisseurs (obligations simples) et de sortie des créanciers bancaires

**Résultats**    • Abandon de 67% de leur dette par les créanciers bancaires  
• Apport de 2,6M€ dont 1,6M€ pour solder la dette financière (33%) et 1M€ de Cash-in pour le financement du BFR  
• Maintien du dirigeant et actionnaire majoritaire  
• Rétablissement des capitaux propres de -4,1M€ à +1,3M€ en 1 an et revalorisation du Groupe après désendettement à 13M€

## ÉTUDE DE CAS #3

<b>Thème</b>	<b>Cession d'une filiale d'un groupe de 500M€ CA</b>
<b>Secteur</b>	Distribution
<b>Taille</b>	13 M€ CA ; 1 société ; 60 personnes
<b>Enjeux</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Filiale non alignée dans la stratégie du groupe</li><li>• CA en baisse depuis 5 ans et résultats déficitaires consommant environ 1,5M€ de cash par an</li><li>• Difficultés pour le groupe à trouver une solution autre que la fermeture de la filiale</li><li>• Pour autant portefeuille de clients récurrents et implantation régionale forte</li></ul>
<b>Actions</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Recherche et sélection de groupes concurrents capables d'absorber la filiale</li><li>• Intermédiation et pilotage actif des négociations entre le cédant et l'acquéreur</li><li>• Rédaction de la documentation financière et cadrage du montage juridico-financier</li><li>• Gestion des relations avec le conseil d'administration</li></ul>
<b>Résultats</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Validation de notre stratégie de cession par le conseil d'administration le 3 octobre</li><li>• Première présentation au potentiel acquéreur le 10 octobre</li><li>• Letter Of Intention signée le 13 novembre</li><li>• Protocole de cession signé le 13 décembre</li></ul>



## ÉTUDE DE CAS #4

**Thème**      **Restructuration opérationnelle et pilotage R.J.**

**Secteur**     Bâtiment

**Taille**       9 M€ CA ; 8 sociétés ; 80 personnes

**Enjeux**

- Création récente d'un endettement de 3M€ (invest.)
- Baisse de l'activité et mauvaise maîtrise de la rentabilité (pertes sur chantiers, 2 filiales en difficultés)
- Difficultés de trésorerie croissantes
- Fin des concours bancaires et de l'assurance-crédit

**Actions**

- Obtention d'accords pour rééchelonnement de 1.25M€ de dettes fiscales, sociales et fournisseurs
- Gel de la dette bancaire et maintien des découverts dans le cadre d'un mandat ad'hoc
- Elaboration des prévisions d'exploitation et de trésorerie
- Succession d'un mandat ad'hoc, d'une sauvegarde et d'un redressement judiciaire aux fins de donner le temps de la restructuration opérationnelle
- Audit du portefeuille d'affaires, révision de la démarche de chiffrage, mise en place d'une démarche de planification de la production et de contrôle des heures et achats
- Licenciements économiques
- Recherche de repreneurs et/ou partenaires investisseurs
- Gestion de la crise avec les tiers et coaching du dirigeant

**Résultats**

- Une exploitation redressée en 8 mois
- (de -300K€ d'EBE/an à +200K€)
- La reprise du Groupe à la barre du Tribunal du Commerce à de bonnes conditions
- Le maintien à son poste du dirigeant du Groupe et la sauvegarde de son patrimoine personnel (cautions)

## — TÉMOIGNAGES —

« LOYD a imaginé et monté une solution alternative et ils se sont battus jusqu'à ce que l'opération soit couronnée de succès. **Pendant tout le processus, ils ont fait preuve de détermination, créativité et d'une grande qualité de travail.** Aujourd'hui, ils continuent de m'accompagner dans mes décisions stratégiques. »



Antoine **PONTAILLIER**, **P.D.G. de NEXT EMBALLAGE**

« Après leur diagnostic, LOYD nous a présenté la stratégie qu'ils souhaitent mettre en œuvre pour notre entreprise. Nous avons eu du mal à les croire mais nous nous en sommes remis entre leurs mains et aujourd'hui, **nous les recommanderions sans hésiter** à qui serait dans la même situation que nous à l'époque. »



Philippe **POURTAU**, **Président de BORDEAUX ATLANTIQUE BOIS**

« Le cabinet LOYD est intervenu en urgence dans une situation très dégradée. Ils ont su accompagner le dirigeant de l'époque pour redonner confiance aux équipes et impulser les changements indispensables. Par la suite, ils ont préparé ma prise de fonction, ont imaginé des solutions innovantes de financement, et ont accompagné l'entreprise jusqu'à la cession inéluctable. **Disponibles, réactifs, pertinents et précis, Jean-Christophe et Thibaut n'oublient jamais la dimension humaine**, et accompagnent aussi le dirigeant au quotidien. Ce sont deux excellents professionnels que je recommande sans hésitation. »



Olivier **GAINON**, **P.D.G. de FORA MARINE – RM YACHTS (2019)**

## TÉMOIGNAGES

« Jean-Christophe et Thibaut **ont réussi en un temps record à mobiliser les énergies et à créer une dynamique qui a permis de fédérer une « Dream Team »** de partenaires qui nous ont fait confiance et qui nous accompagnent aujourd'hui. Ce retournement a été possible grâce à leur vraie expertise en restructuration financière, doublé d'un réel soutien humain, qualité indispensable pour traverser ces épreuves. »



Jérôme **FERTIN, P.D.G. de CINQ MC**

« Jean-Christophe et Thibaut ont su respecter le timing très contraint et ils nous ont aidé à garder un parfait équilibre lors des négociations et jusqu'au bouclage complet du transfert opérationnel. Ils sont plus que des consultants experts, ils savent accompagner les mouvements jusqu'aux détails du quotidien.

« Construire l'entreprise et sécuriser le dirigeant » pourrait être la devise du cabinet LOYD, **Jean-Christophe n'hésitera pas à vous dire les choses directement et clairement afin de vous accompagner efficacement** dans votre quotidien de dirigeant. Dans ce cadre sécurisé nous avons pu bâtir de façon très professionnelle le nouveau programme stratégique 2025 pour le groupe, le faire valider par le conseil d'administration et initier les opérations. »



José **PANO, D.G. de TERRA LACTA (2019)**

« Ils ont une grosse capacité de travail et il faut l'utiliser. **A n'importe quelle heure et n'importe quel jour ils ont été là pour moi.** »



Pascal **LABROUCHE, Gérant de JOUNEAU (2015)**



**Jean-Christophe RAYMOND**

CONSULTANT-ASSOCIÉ

06 59 60 37 48

jc.raymond@loydassociés.com

**MANAGEMENT GÉNÉRAL  
CONSEIL EN STRATÉGIE  
OPÉRATIONS HAUT DE BILAN  
COACHING DE DIRIGEANT**

DESS Finance Paris-Dauphine

Inspecteur bancaire ; analyste économique & financier au sein de deux grandes banques françaises ; 15 ans d'expérience dans la reprise et le management de PME pour son propre compte ; 22 ans dans le conseil financier et opérationnel auprès des dirigeants et PME.



**Thibaut LEURIDAN**

CONSULTANT-ASSOCIÉ

06 31 97 13 56

t.leuridan@loydassociés.com

**MANAGEMENT FINANCIER  
RESTRUCTURATIONS  
ANALYSES, MODÉLISATIONS  
SYSTÈMES D'INFORMATIONS**

Master Finance & Administration des Entreprises, diplômé en droit des affaires

10 ans d'expérience aux côtés des dirigeants et des responsables financiers pour mettre en œuvre les stratégies financières en situations complexes et piloter sur le terrain les transformations opérationnelles.



**BUREAU :** LOYD & Associés | Immeuble L'Atelier d'Agencement | 2 Allée de Kaolack | 33700 Mérignac

**SIÈGE SOCIAL :** LOYD & Associés | 24 rue Beyssac | 33800 Bordeaux

**Membre de la Compagnie Nationale des Conseils en Fusions et Acquisitions**

[www.loydassociés.com](http://www.loydassociés.com)



[contact@loydassociés.com](mailto:contact@loydassociés.com)