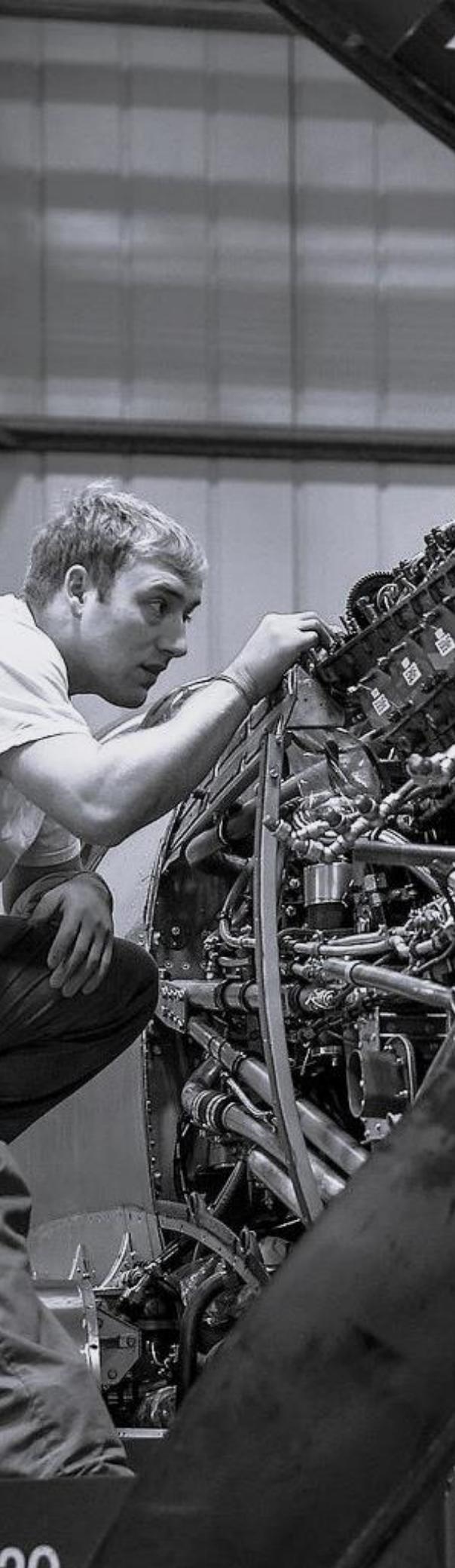




business recovery

Du capital et des experts des situations
spéciales au service des PME et ETI



SOMMAIRE

3

TRIBUNE DES FONDATEURS

4

NAISSANCE DE L'OFFRE

5

FONCTIONNEMENT DE L'OFFRE

6

PRESENTATIONS DES FONDATEURS

7 - 8

NOS SUCCES

9

CITATIONS

10

KIT DE PRESSE ET CONTACT

LA TRIBUNE DES FONDATEURS

« Business Recovery est né d'une rencontre. Issus du restructuring et de la direction d'entreprise, nous avons d'emblée partagé la même vision : un retourment réussi passe par 3 facteurs : la construction d'une stratégie différenciante et réaliste pour l'entreprise, la capacité à l'exécuter rapidement, et l'obligation de la financer pour que le plan soit crédible.

Nous sommes également convaincus qu'aucun levier unique de type réduction de coût ne sauve une entreprise à moyen terme : un projet viable doit embarquer une vision pour permettre à l'entreprise d'aller au-delà de son modèle économique actuel et de se développer vers de nouveaux horizons.

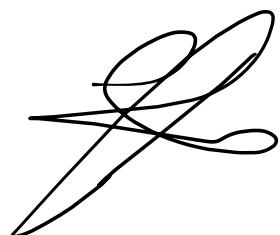
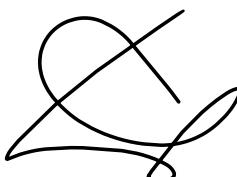
Restructuration et repositionnement doivent être financés suffisamment. C'est la vocation de Business Recovery, un fond construit avec des entrepreneurs, family offices et investisseurs convaincus que la désindustrialisation n'est pas une fatalité, et qui apportent financement et expertise aux sociétés en difficulté que nous accompagnons. »

Céline Eveno

Pierre Buray



Sylvain Triadou



UN CONSTAT

95% des PME qui rentrent en redressement judiciaire ne vont pas au bout du plan de continuation

1. Quand une PME est liquidée, l'ensemble de l'écosystème s'appauprit.
2. les acteurs traditionnels du restructuring n'apportent pas de solutions pertinentes aux PME et ETI traversant des situations spéciales

Depuis de nombreuses années, nous voyons les dirigeants de PME et ETI se battre pour faire vivre leurs entreprises malgré les crises à répétition. Chaque PME ou ETI qui disparaît appauvrit un peu plus le tissu économique français déjà tellement fragilisé.

UNE VISION

« Notre conviction est que la paupérisation du tissu industriel français n'est pas une fatalité »

UNE SOLUTION

VISION STRATÉGIQUE

+

NEW MONEY

+

ÉQUIPES OPÉRATIONNELLES

+

ÉCOSYSTÈME DU RESTRUCTURING

Une analyse rapide et juste de la situation aboutissant à une stratégie ambitieuse de retournement

Un renforcement des fonds propres pour restructurer le passif et financer l'effort de retournement et le BFR

Une équipe spécialisée et expérimentée afin de mettre en œuvre le retournement très rapidement

Des partenaires qui amènent leur technicité durant le processus

FONCTIONNEMENT DE L'OFFRE

LE CASH = LE CLUB DEAL

Des investisseurs aguerris, réunis dans un Club Deal Business Recovery, et animés par le même esprit et la même volonté de sauvegarde des entreprises françaises

[Les membres](#) : family offices, anciens dirigeants, investisseurs privés ou institutionnels, ...

[La gouvernance](#) : comité d'investissement et signature d'un pacte d'actionnaires

PME de 10 à 50 M€ de CA

Résultats en baisse, critiques et/ou non soutenables

Manque croissant de ressources, déclin des ventes

Patience et moyens des actionnaires épuisés

Pas de procédure collective (société in bonis, potentiellement en procédure amiable)

LA CIBLE = LES PME

Injection de 1 à 10 M€ sous forme d'augmentation de capital, aboutissant à un contrôle effectif (minoritaire si la gouvernance est maîtrisée) pour une gestion optimale du retour

DES PARTENAIRES

CONSEIL FINANCIER

+

AVOCATS

+

BOUTIQUE M&A

+

TAROKO

Audit, Business Review, Due Diligence

Accompagnement et coordination du juridique

Levée de fonds / levée de dettes, mandat de vente

Pilotage, Analyses, Interim management

LES GAINS

Retournement sous 18 à 36 mois

Investisseur : TRI supérieur à 15%

Actionnaires historiques : % selon situation d'entrée

Ensemble des salariés : intéressement à la sortie jusqu'à 10% de la création de valeur

TAROKO : apport initial + 2% annuels + 25% de la création de valeur

PRESENTATION DES FONDATEURS



PIERRE BURAY - Cofondateur

Expériences :

- TAROKO - Associé fondateur - Interim management de directions générales, restructuration et accompagnement opérationnel des entreprises en difficultés, financement et opérations de distressed M&A
- Direction générale de PME et ETI durant 10 ans
- Arthur Andersen - Manager - Conseil en stratégie

Formations :

- INSEAD - MBA program 99D'
- DESCF
- ESSCA - Master en management



CELINE EVENO - Cofondatrice

Expériences :

- TAROKO - Associée fondatrice - ADN et fondamentaux, définition de la vision et du plan stratégique, accompagnement de CoDir, développement d'offres innovantes, coaching de dirigeants
- Direction générale de PME durant 5 ans
- Direction marketing et commerciale de PME & ETI durant 10 ans

Formations :

- Coaching professionnel - Initiale Réseau Pluridis
- Master Innovation by Design - (ENSCI)
- ISG - Master en management



SYLVAIN TRIADOU - Cofondateur

Expériences :

- Valrose - Fondateur et CEO - Investissements dans des situations spéciales et conseil en transformation
- Alandia Industries - Directeur - Investissements dans des situations spéciales et mise en œuvre de redressements opérationnels
- McKinsey & Company - Jr Vice President - Conseil en redressement d'entreprises et transformations de grande envergure (Recovery & Transformation Services)

Formations :

- INDEAD - MBA program 09J'
- Grenoble INP - Master en Génie Industriel

NOS EXPÉRIENCES EN RESTRUCTURING



INDUSTRIE NUCLEAIRE

Filiale d'un groupe industriel, cette société de 40 m€ de CA avec plusieurs sites de production produisait un résultat négatif tous les ans sans explication claire.

Après la réalisation du diagnostic, nous avons géré le regroupement des sites industriels, piloté la fermeture d'un site et son plan social, et pris la direction financière jusqu'au retour à l'équilibre.

SERVICE AU BATIMENT

Le groupe propriétaire de cette société d'installation de matériel professionnel en perte régulière, se posait la question de la liquidation en 2022.

Nous avons repensé la stratégie, restructuré l'ensemble de l'organisation et rationnalisé la fonction achat. Après une perte de 15% du CA en 2022, la société a retrouvé un EBE positif dès janvier 2023.



SCIERIE ET PRODUCTION D'ENERGIE

Nous avons pris la direction générale de cette scierie de 40 m€ dans le cadre d'un troisième mandat AdHoc.

La renégociation réussie avec les 20 financeurs a permis de redonner l'oxygène nécessaire, en parallèle du travail de refonte de l'organisation de la production et de dynamisation commerciale. La société a tenu son plan de remboursement.

ROBOTIQUE INDUSTRIELLE

Filiale robotique d'un groupe international, la société était en perte récurrente depuis 5 ans.

Nommés DG, nous avons mené la restructuration de l'ensemble de l'organisation, réorganisé l'offre et l'approche commerciale. La société a retrouvé une croissance de 20% et un EBE positif en un an.



NOS EXPÉRIENCES EN RESTRUCTURING



PRÊT A PORTER LUXE

TAROKO a été nommé liquidateur amiable d'une grande maison de couture française.

Nous avons mené l'ensemble des négociations avec tous les tiers, mis en œuvre le plan social, et réalisé la liquidation sans heurts en économisant 20% du coût de fermeture.

INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE

Cette société de production au service de la GMS, de 45 m€ de CA, était en grande difficulté quand nous avons pris la DG.

La négociation de portage de stock avec les fournisseurs, et la revue du processus industriel (gain de 6% de MP) ont permis de détendre la trésorerie et retrouver la rentabilité attendue.



Ce groupe international de 350 m€ a fait appel à TAROKO pour fermer son site français.

Après avoir mené l'analyse de l'ensemble du schéma industriel du groupe, nous avons convaincu l'actionnaire de l'importance du site français, sauvégarde finalement 150 emplois et lancé d'importants investissements.

CYRILLUS
PARIS

idverde
Toutes les solutions sont dans la nature

OIT
Organisation internationale du Travail

BDD
Le bois optimum

CHEQUERS
CAPITAL

AZZARO

Baumert
Groupe George

QUEEN
FOOD

COMMERCY
ROBOTIQUE

Patriwine
INVESTIMENT

CMP

FAUCHÉ

Terrebonnien

SVF

Groupe BAUDUCEL

DELPIERRE
Méthode Traditionnelle

BEOPAN

LBO FRANCE

proUost

Rabot
Dutilleul

AngloAmerican

LA HALLE
Vêtements & Chaussures

PESCANOVA

sodexo

MAGHREB STEEL

l'Humanité

Aristide

AC-SPERMI

xerox

CIMLEC

Natra

Cargill

Sagard

ILS NOUS ONT FAIT
CONFiance EN
RESTRUCTURING



LES MOTS DES FONDATEURS

« *Mon objectif avec Business Recovery c'est d'apporter de la valeur ajoutée aux actionnaires, au territoire et aux salariés. C'est la seule ambition qui drive tous nos choix.* »
Céline Eveno

« *On sauve une entreprise par la réduction de coûts, on la redéploie par la maîtrise de la marge, mais regénérer de la croissance est le facteur clé pour assurer la pérennité de l'entreprise.* »

Pierre Buray

« *Business Recovery est un outil pour renforcer le capital des PME et ETI françaises plus flexible que ce qu'offrent les investisseurs en retournement actuels.* »
Sylvain Triadou

LES RETOURS DE NOS CLIENTS

« *TAROKO n'est pas un cabinet qui va faire son travail en chambre et qui vous livre un produit fini sur lequel vous ne pouvez pas retravailler, avec TAROKO nous avons été dans une démarche de co-construction. Un travail très utile, très efficace puisqu'il est encore pleinement utilisé au sein de notre stratégie.* »

François Dutilleul, Président de Rabot-Dutilleul

« *Il est parvenu à faire évoluer une organisation que l'on pensait difficile à bouger* »
Pierre Bisset, Président d'ASERTI Group

« *On a travaillé avec eux de manière extrêmement pragmatique et proche des réalités, ça a été une clé de succès, c'était la grande différence avec nos expériences précédentes [...] Ils ont le sens de la PME, ils nous ont accompagné en étant exactement à notre niveau* »
Clisthen Guillot, PDG de Corstyrène Groupe

« *TAROKO arrive avec un esprit très ouvert, très éclectique, et ils arrivent à créer un questionnement chez le client* »

Frédéric Cohen, Partner chez Foley Hoag

« *Vous n'êtes pas là pour générer des volumes de slides mais pour donner des conseils pratiques, adaptés et applicables immédiatement* »

Rodolphe Basse, Président de CLF SATREM





business recovery

Pierre Buray

06.99.38.15.15

pierre@businessrecovery.fr

Céline Eveno

06.09.62.56.11

celine@businessrecovery.fr

Sylvain Triadou

07.88.02.46.19

sylvain@businessrecovery.fr

in

www.businessrecovery.fr

[**> Accéder à notre kit de presse <**](#)