

AUBAGNE
18 mars 2016

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Le fonds d'investissement régional CONNECT vient de reprendre la société Natives (Aubagne), aux côtés de son créateur Grégory Deltour.



12 salariés

6,9 millions d'euros de CA en 2014 dont 70% en France et 30% à l'international

Plus de 700 références produits
2 collections par an
Environ 200 à 300 nouveaux produits par an

Une équipe d'agents : 4 en France et 21 pour le marché européen

Objectif : 10 M€ de CA d'ici 2020

Spécialisé depuis 2007 dans les opérations de reprise & de développement des PME en PACA, le fonds d'investissement régional Connect – dont le partenaire de référence est la CEPAC – vient de réaliser sa 10ème acquisition, avec la reprise de la société Natives, aux côtés de Grégory Deltour, son fondateur et de Gauthier Deprez, son Directeur Général depuis mars 2015.

Forte de la croissance enregistrée ces dernières années, notamment à l'export (Natives a vu son chiffre d'affaires progresser de 3 à 6,9 millions d'euros entre 2011 et 2014, soit les plus forts taux de croissance du secteur), Natives - positionnée comme leader de la création et de la distribution d'articles retro-vintage pour la maison - vise les 10 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020.

« Natives dispose d'un fort potentiel de développement et a tous les atouts pour consolider sa place d'acteur majeur sur le marché du cadeau et de l'objet retro-vintage. Aux côtés de son créateur et de son Directeur général, nous comptons lui apporter toute l'expertise de Connect pour l'aider à exploiter de nouveaux relais de croissance comme la diversification de ses gammes, le développement à l'export et une stratégie de distribution multicanale ».

Franck Paoli, Associé Fondateur de Connect

Connect confirme ainsi son positionnement de véhicule régional de référence en matière de projets reprise de PME en PACA à très forte connotation entrepreneuriale, dans un objectif de création de valeur et de pérennité et de développement des PME du territoire.

Natives retrouve son indépendance ...



Fondée en 1998 par Grégory Deltour - et à l'origine spécialisée dans la conception d'articles en bois patinés inspirés des années 50 -, Natives avait été cédée en 2012 au Groupe Comptoir de Famille (Prim'Style). Avec ce rachat tout juste finalisé par Connect, la société retrouve son indépendance. Connect en devient actionnaire majoritaire aux côtés de Grégory Deltour qui reste actionnaire significatif et de Gauthier Deprez.

... et vise les 10 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020

Avec une équipe aujourd'hui constituée de 12 collaborateurs qui a vocation à être renforcée au niveau du marketing ainsi que de nouveaux locaux à Aubagne (450 m² dans la ZA Les Paluds), Natives a pour ambition d'atteindre les 10 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020 en s'appuyant sur des relais de croissance d'ores et déjà identifiés :

Une équipe de **6 créateurs et infographistes expérimentés**

71% du CA de Natives est aujourd'hui assuré par **les articles de cuisine**, avec la **boîte** en produit phare, mais aussi des bols, distributeurs de serviettes en papier, sets de table...

Les autres univers travaillés sont ceux de **l'hygiène-beauté** et du **rangement-vie quotidienne**.

- **Le concept créatif et différenciant de Natives, basé sur une large variété d'objets qualitatifs et utilitaires (pour la cuisine, la chambre, la salle de bains...), disposant d'un design retro-vintage et intégrant un message humoristique décalé.**

La largeur des gammes de Natives lui permet d'être en phase avec les attentes des consommateurs et de **développer 200 à 300 nouveaux produits par an, à l'occasion des collections printemps/été et automne/hiver.**

- **Une stratégie de distribution multicanale, avec un fort potentiel auprès des jardineries et des réseaux de distribution spécialisée (librairie / papeterie) encore peu exploités alors que sa large typologie de produits leur correspond bien (69% du CA de Natives est historiquement assuré par des détaillants multimarques).**

- **Le développement à l'export** qui représente déjà 30% du CA annuel (principalement en Europe mais aussi au Japon, au Canada, aux Etats-Unis) et dispose de **relais de croissance dans des zones encore non exploitées et à fort potentiel** (Chine, Turquie, Moyen-Orient) où la stratégie multicanale BtoB reste à déployer. Dans cette optique, Natives a d'ailleurs **densifié son réseau d'agents et de commerciaux** (4 agents pour le marché français et 21 agents pour le marché européen renforcent l'équipe interne constituée de 3 personnes).



Connect poursuit son engagement en faveur du dynamisme économique de la région PACA

Avec cette nouvelle opération, **Connect aura assuré - depuis sa création en 2007 - la pérennité et l'avenir de 11 entreprises (10 opérations de reprise et 1 création), ainsi que le maintien et le développement de plus de 500 emplois en PACA.**

Connect prévoit également de reprendre, dans les 2 ans à venir, 3 à 4 nouvelles entreprises.

A propos de Connect

Né en 2007 à Marseille de l'initiative de deux chefs d'entreprise marseillais (Franck Paoli et Jérôme Borie) et du constat des difficultés rencontrées par les dirigeants de PME souhaitant transmettre leur société, Connect se positionne sur le créneau de la reprise et du développement d'entreprise avec un modèle spécifique : à la fois des prises de participation majoritaires et, dans la plupart des cas, la mise en place et l'accompagnement - dans la durée - d'un nouveau manager.

Avec un apport de 15 millions d'euros et une volonté forte de consolider le tissu économique régional, la Caisse d'Epargne Provence-Alpes-Corse (CEPAC) constitue le partenaire de référence de Connect, aux côtés de la Caisse d'Epargne Côte d'Azur (CECAZ) et de 50 chefs d'entreprise (PME) régionaux, séduits par son positionnement différenciant.

Connect permet non seulement de maintenir des savoir-faire régionaux mais aussi de créer de la valeur et de l'emploi dans la région PACA.

Pour en savoir plus : www.connect-pro.fr

contact@connect-pro.fr

06 70 56 99 27
18 rue Elie Pelas
13 016 Marseille

L'ÉQUIPE NATIVES



GRÉGORY DELTOUR

Diplômé de DEESMI en 1993, Grégory Deltour débute sa carrière dans la création, fabrication et vente de collections de bijoux fantaisies. Il crée ensuite Natives en 1992 avec Denis Zarb et est principalement en charge de la gestion globale du processus créatif (salons, catalogue, achats, logistique), du développement technique des différentes gammes de produits ainsi que de l'animation et du pilotage des équipes pluridisciplinaires.

Grégory Deltour cède ensuite la majorité du capital de Natives à Prim'Style Finance en 2012 et continue à y assumer la direction de la création et du développement des produits. Il s'associe à Connect en 2016 pour reprendre Natives dont il est désormais Président.



GAUTHIER DEPREZ

Diplômé de l'EDHEC, Gauthier Deprez a exercé, de 1992 à 2006, des activités de chef de produits en centrales d'achat (PIMKIE, QUELLE, AUCHAN) avant de créer et diriger la société BE NAO (vente en B to B, production et approvisionnement de collections de prêt-à-porter féminin à destination de la grande distribution française). Parallèlement il est dirigeant de la société MARSO, commissionnaire affilié de deux points de vente à enseigne

Tape à l'œil. En mars 2015, il est nommé Directeur Général de Natives.



AUDREY THEIS

Audrey obtient une maîtrise de lettres modernes en 2001 et débute sa carrière en tant qu'indépendante dans l'événementiel et organise notamment des défilés de couture et des événements sportifs. A partir de 2008, elle collabore ensuite avec Natives pour laquelle elle crée une banque de données.

A partir de 2009, elle imagine pour Natives des collections de produits et anime l'équipe de création. Elle est depuis 2012 Directrice Artistique de la société.

111 Rue du dirigeable – ZA Les Paluds - 13400 AUBAGNE // 04.42.72.10.65 // www.natives-deco.com

LES CONTACTS ET CONSEILS DE L'OPÉRATION

Natives :

- Grégory Deltour, Président Fondateur
- Gauthier Deprez, Directeur Général
- Audrey Theis, Directrice Artistique

Acquéreur :

- Connect, actionnaire majoritaire (Jérôme Borie, Franck Paoli, Rémy Garello, Damien Garau, Déborah Jarjaye)
- SCP Poyac & Cini (Patrice Poyac) conseil juridique
- Autres conseils acquéreurs : KPMG (Georges Maregiano, Norbert Corbi), Innovathlon Consulting (Fabien Chalot), GSA Prado (Franck Recoing), Vincia Consulting (Fabrice Mattei), BC Consulting (Gilles Demigneux), Memento RH (Frédéric Bouchetard)

Banques :

- La CEPAC, partenaire bancaire principal de l'opération, arrangeur et agent (Johannes Lock, Diane Richel) accompagnée de CIC Lyonnaise de Banque (Annabelle Roux) et BPPC (Isabelle Dusserre)
- Nova Partners (Olivier Nett) conseil juridique

Cédant :

- Prim'Style Finance : Louis Grandchamp (administrateur)
- CMS (Jean-Thomas Heintz), conseil juridique

CONNECT EN CHIFFRES

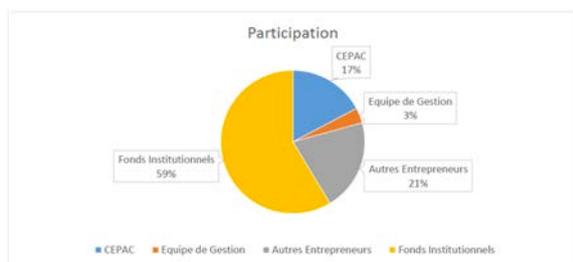
Création du fonds en 2007

Une équipe opérationnelle Connect de 5 personnes, destinée à se renforcer

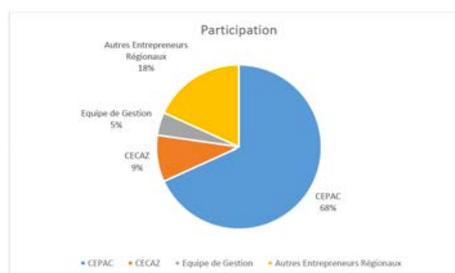
51 millions d'euros recueillis grâce à **2 levées de fonds successives** (29 millions pour la 1ère finalisée en 2007 et 22 millions pour la 2ème finalisée en 2014)



Déborah Jarjaye / Damien Garau / Jérôme Borie
Rémy Garello / Franck Paoli



FPCI Connect Capital (29 millions d'euros)



Connect Invest (22 millions d'euros)

18 opérations menées dont :

10 acquisitions

- 7 acquisitions dans le cadre du FPCI Connect Capital : Carestia, Activence, Optimétrie, Ascenseurs Méditerranée, Profilmar, Omnium Façades, IFC
- 3 acquisitions dans le cadre de Connect Invest : Metauplast, Aptafêtes, Natives

1 création (Connect Invest) Phocsa Développement

5 cessions Carestia, Ascenseurs Méditerranée, IFC, Profilmar, Activence

2 opérations de croissance externe

- dans le cadre du FPCI Connect Capital : AD3E
- dans le cadre de Connect Invest : Shanghai Belle

1 Investisseur institutionnel régional de référence, premier souscripteur des deux fonds Connect : la CEPAC (Caisse d'Épargne Provence Alpes Corse) rejointe en 2014 par la CECAZ (Caisse d'Épargne Côte d'Azur)

Plus de 80 investisseurs entrepreneurs et dirigeants régionaux qui ont investi dans les fonds Connect et accompagnent le dispositif

parmi lesquels : Pascal Avon (Avon Communications), Jean-Pierre Barade (ex SHRM, ex COMPASS), Johan Bencivenga (Climatech), Marc Bergeret (ex Grand Sud Auto - concession BMW), Alain Brousse (ex DG d'Onet), Vincent Canavese (Canavese), Pascal Fouache (CMR), Rodolphe Leon (Maestris), Marc Maurel (Banque Martin Maurel), Druon Note (Président Laphal), Franck Recoing (SBR - GSA Prado), Patrick Saut (ex Guintoli), Marc Siari (Kruger), Vincent Tourneur (ex Directeur des Achats Ricard), Théodore Zarifi (Zarifi & Cie), ...

Un réseau de prestataires qualifiés dans différents métiers : stratégie, contrôle de gestion, RH, juridique, social, optimisation des coûts, export, supply chain...

4 leviers d'action fondamentaux

1. Des opérations de capital transmission impliquant généralement l'identification de nouveaux managers de reprise, et systématiquement la validation de leurs profils en regard du secteur et des enjeux de l'entreprise et du projet, **puis un accompagnement rapproché** dans le cadre de leur prise de fonction.

2. La mise à disposition d'une expertise adaptée avec

- **l'équipe Connect** composée d'entrepreneurs expérimentés et de profils adaptés aux enjeux des PME ;
- **un panel qualifié de prestataires « fonctions support »** pour accompagner durablement l'entreprise dans son développement (contrôle de gestion, RH, juridique, social, optimisation des coûts, export, supply chain...);
- **un réseau de plus de 80 entrepreneurs actionnaires** qui apportent leur regard, leur expérience et leur expertise.

3. Une capacité d'investissement ou de co-investissement et des prises de participation majoritaires permettant d'adresser un large éventail d'entreprises et de les soutenir en cas de passage difficile.

4. Une durée atypique du fonds (jusqu'à 13 ans) permettant d'accompagner les entreprises le temps nécessaire à la mise en place du projet d'entreprise jusqu'à son terme.

Ces 4 piliers sont indispensables pour sécuriser le dispositif de capital-transmission et accélérer la prise de fonction et la montée en puissance du nouveau manager.