

- COMMUNIQUE - Octobre 2009

Environnement - Espaces verts Cession de SITOFLOR : un MBO « sponsorless »

SITOFLOR : 6 M€ de CA,
l'un des leaders européens du gazon de placage

A partir de sa superbe gazonnière de 250 hectares au sud de Bordeaux, où elle cultive différentes variétés de gazon, **SITOFLOR** équipe de nombreux parcours de golf et des stades mythiques comme le Vélodrome de Marseille, le Stade de France, le Nou Camp de Barcelone ou le stade Santiago Bernabeu du Réal Madrid !

Ces références sportives prestigieuses ne doivent cependant pas occulter la prééminence du secteur de l'habitat dans l'activité de la société : environ 80% du chiffre d'affaires est réalisé avec une clientèle de particuliers, soit directement soit par l'intermédiaire des professionnels des espaces verts, jardiniers et paysagistes.

Sur ce segment de marché, **SITOFLOR** revendique plus de 35% du marché français. L'entreprise exporte également en Espagne.

Cession à son directeur commercial

SITOFLOR appartenait au groupe familial **DARBOPLANT**, spécialisé dans les plants de fraisiers, les griffes d'asperges et les endives. Hubert **DARBONNE**, son Président, a choisi de céder l'entreprise à son directeur commercial, qui lui paraissait le mieux armé pour la pérenniser et la développer. Arnaud **DUGAST** ne manque d'ailleurs pas d'idées et l'évènementiel est son nouvel eldorado : « *On peut en quelques heures transformer n'importe quel espace en prairie !* »

*Un MBO « sponsorless »
avec 2 partenaires industriels minoritaires*

Ce néo-patron de PME a souscrit 51% du capital de la holding de rachat, qu'il a raisonnablement endettée, et s'est allié à EXPRESS GAZON,

un industriel français des espaces verts, et à un spécialiste espagnol de l'aménagement sportif, MORERA.

LINKERS, conseil du vendeur

LINKERS a accompagné la transmission de **SITOFLOR** en conseillant l'actionnaire sortant depuis l'évaluation de l'affaire jusqu'à la supervision du closing.

LINKERS a également assisté le repreneur dans l'établissement de son business-plan et l'ingénierie financière de l'opération de rachat.

Conseils Vendeur :

financier : LINKERS (Philippe Delecourt, Sidney Serval) ;

juridique : FINTESIS (Frédéric Ventre)

Conseils Repreneur :

juridique : FIDAL (Anne Méhu)

LINKERS met l'expérience de ses 11 consultants au service de ses clients, généralement des entreprises de 10 à 100 millions d'euros de CA de tous secteurs, dans les domaines suivants :

- **Conseil en ingénierie financière :** évaluations (Link Value ®) de type fairness opinion, montages MBO, MBI, OBO, BIMBO etc.
- **Conseil en fusions acquisitions :** mandats de cession, d'acquisition, restructurations, ect.
- **Levées de fonds :** recherche de financements externes, pactes d'actionnaires, protocoles, etc.
- **Formations pour dirigeants :** Cegos, PwC Global Learning.