

Présentation générale de la SIAM et de son environnement concurrentiel

Présentation de la SIAM

Historique

Fondée à Cluses, dans la vallée de l'Arves, au début du XX^e siècle par l'arrière grand-père du dirigeant actuel, la SIAM est née, comme la plupart de ses concurrents, de l'industrie horlogère. Spécialisée dans le décolletage (activité qui consistait à dégager le « collet » d'une barre de métal pour obtenir une partie filetée en vue de la fabrication d'une vis), la SIAM usine et commercialise des pièces et sous-ensembles, principalement à destination de l'industrie automobile.

La SIAM a enregistré une forte croissance de son activité dans les années soixante-dix et quatre-vingt, avec le développement des débouchés de l'industrie automobile. Ce secteur représente aujourd'hui près de 70% des ventes du groupe.

M. Jean-Claude Boyer, qui a pris la succession de son père à la direction de la société à la fin des années quatre-vingt, a progressivement fait évoluer l'offre de produits et de services proposés par la société.

La SIAM emploie 474 salariés, dont :

- ▶ 9 cadres dirigeants ;
- ▶ 35 agents de maîtrise, 20 techniciens et 6 employés ;
- ▶ le reste est composé d'ouvriers.

Le personnel est essentiellement d'origine rurale en raison de la localisation géographique des usines de production. Ceci explique un faible taux de *turnover*.

Le taux d'absentéisme est stable sur les trois dernières années, à environ 5%.

Éléments financiers présentés par le conseil du repreneur

Pour l'accompagner dans son projet, le repreneur s'est entouré d'un conseil en fusions-acquisitions.

Le choix de M. Marc Laurent s'est porté sur le cabinet Fly Consulting, dont l'équipe est composée d'anciens dirigeants d'entreprises disposant d'un *track record* dans ce type de mission.

Le mandat confié porte sur la mission suivante :

- ▶ identification des cibles potentielles ;
- ▶ approche de valorisation ;
- ▶ négociation des protocoles de cession et, plus généralement, des termes et conditions de l'opération ;
- ▶ structuration du financement du projet de reprise ;
- ▶ levée des fonds auprès des différents partenaires financiers.

Le processus a conduit à sélectionner la SIAM, pour laquelle le diagnostic stratégique et financier suivant a été réalisé.

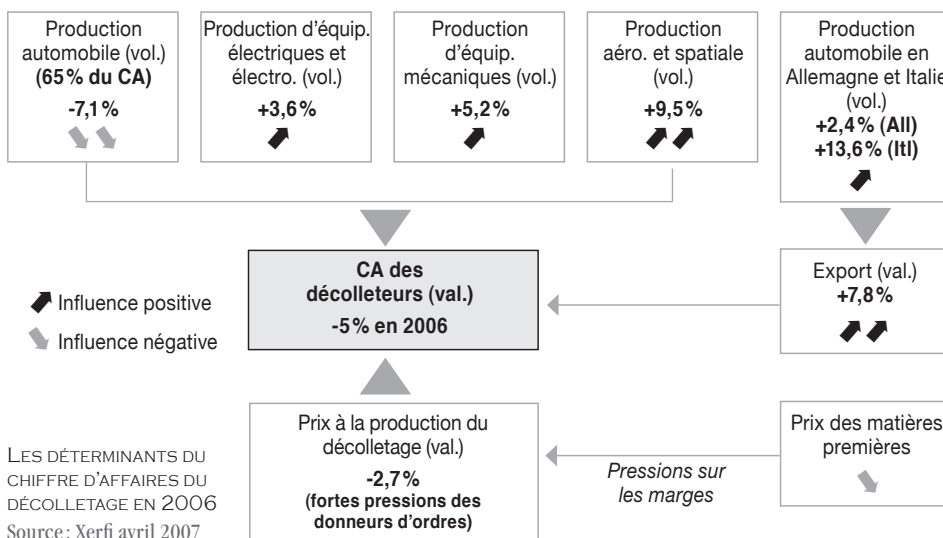
L'évolution des soldes intermédiaires de gestion sur les quatre derniers exercices est présentée dans le tableau suivant :

| Soldes intermédiaires de gestion (en k€) | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|---------------|----------------|----------------|---------------|
| Chiffre d'affaires | 90 186 | 110 345 | 109 544 | 96 010 |
| <i>Croissance du CA en %</i> | | 22,4% | -0,7% | -12,4% |
| <i>dont exportation</i> | 5,6% | 7,8% | 10,5% | 11,8% |
| Excédent brut d'exploitation (EBE) | 8 276 | 10 094 | 10 662 | 7 066 |
| <i>Marge d'EBE en % du CA</i> | 9,2% | 9,1% | 9,7% | 7,4% |
| Résultat d'exploitation (REX) | 4 749 | 5 715 | 7 147 | 2 786 |
| <i>Marge de REX en % du CA</i> | 5,3% | 5,2% | 6,5% | 2,9% |
| Résultat net (RN) | 2 521 | 3 029 | 4 044 | 2 207 |
| <i>Marge de RN en % du CA</i> | 2,8% | 2,7% | 3,7% | 2,3% |

SOCIÉTÉ SIAM (VOIR DÉTAIL EN ANNEXE I.3).

Depuis trois ans, la SIAM enregistre une baisse de son chiffre d'affaires, malgré une part croissante à l'exportation. Cette évolution s'explique principalement par un recul de la production automobile, qui a pesé sur la demande intérieure adressée aux décolleteurs.

Face à une conjoncture intérieure défavorable, la SIAM a cherché à consolider ses ventes à l'étranger, notamment à destination de l'Allemagne et de l'Italie, pays dans lesquels la production automobile est restée bien orientée en 2006.



LA SOCIÉTÉ INDUSTRIELLE ARVES MÉCANIQUE

Dans un contexte d'activité défavorable, les marges d'exploitation de la SIAM se dégradent. Le résultat d'exploitation perd près de trois points sur le dernier exercice. Au 31/12/2006, il s'élève à 2,8M€, soit moins de 3% du chiffre d'affaires.

Les bilans simplifiés des trois derniers exercices de la société SIAM, arrêtés en décembre, sont synthétisés dans le tableau suivant :

| Bilan en k€ | 2004 | 2005 | 2006 | | 2004 | 2005 | 2006 |
|-----------------------------|---------------|---------------|---------------|-----------------------------|---------------|---------------|---------------|
| Immobilisations nettes | 14 606 | 14 150 | 15 352 | Fonds propres | 20 626 | 22 525 | 23 947 |
| Stocks et en-cours | 11 149 | 10 188 | 10 221 | Dettes financières | 9 734 | 9 435 | 10 020 |
| Clients & comptes rattachés | 30 418 | 25 878 | 26 176 | Dettes fournisseurs | 26 866 | 29 421 | 19 219 |
| Autres actifs circulants | 3 227 | 12 556 | 3 833 | Dettes fiscales et sociales | 4 422 | 4 191 | 3 445 |
| Trésorerie nette | 4 652 | 3 520 | 3 501 | Autres passifs circulants | 2 404 | 720 | 2 452 |
| Total bilan | 64 052 | 66 292 | 59 083 | | 54 052 | 66 292 | 59 083 |

SOCIÉTÉ SIAM (VOIR DÉTAIL EN ANNEXE I.1).

La structure financière de la SIAM reflète l'intensité capitalistique de l'industrie. Les fonds propres représentent plus de 40% du total du bilan au 31/12/2006.

Le degré d'amortissement de l'outil de production de la SIAM est élevé (les amortissements représentent de l'ordre de 65% des immobilisations corporelles). Les dépenses d'investissement de la SIAM sur les derniers exercices sont limitées. Ceci explique un niveau d'endettement faible, avec un ratio de dettes financières sur fonds propres de 0,4 en 2006.

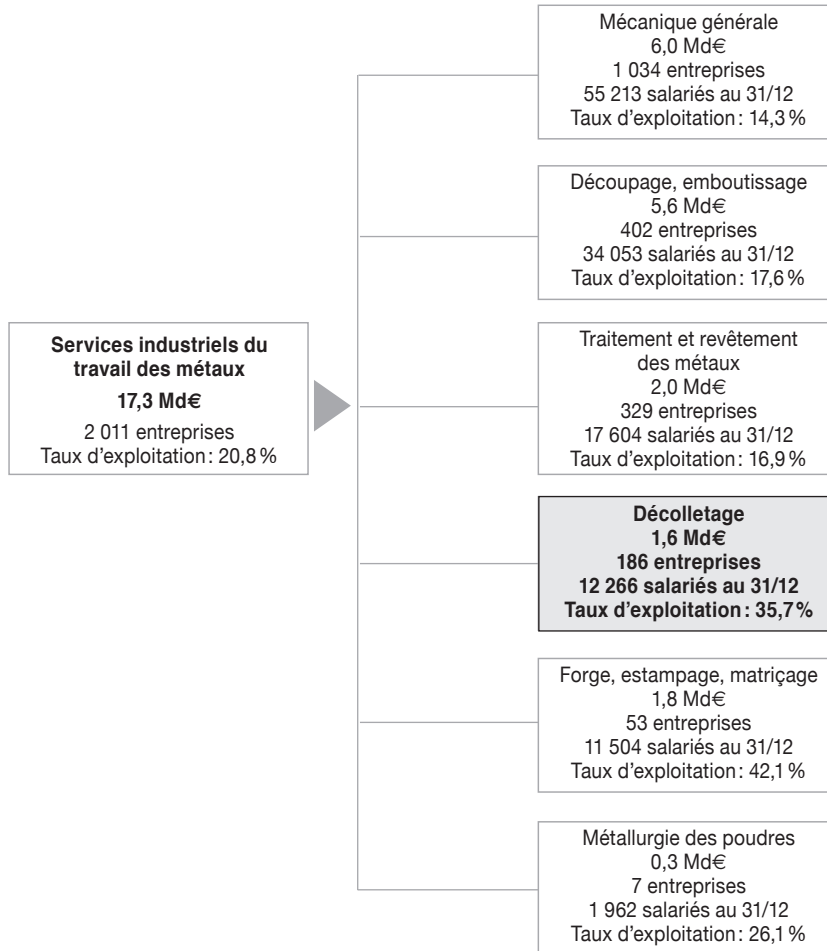
Malgré des délais clients à trois mois, les besoins en fonds de roulement d'exploitation de la SIAM sont maîtrisés à près de deux mois d'activité. Ceci s'explique par des délais fournisseurs supérieurs à 100 jours des achats.

Au total, le niveau de trésorerie nette de la SIAM ressort à 3,5M€ sur les deux derniers exercices.

Description du marché

Le décolletage occupe une place de faible importance au sein de la filière des services industriels des métaux.

Le secteur concerné représente 9,2% du chiffre d'affaires total de la filière en 2005 et emploie à cette date 9% des effectifs totaux.



LES SERVICES INDUSTRIELS DU TRAVAIL DES MÉTAUX*

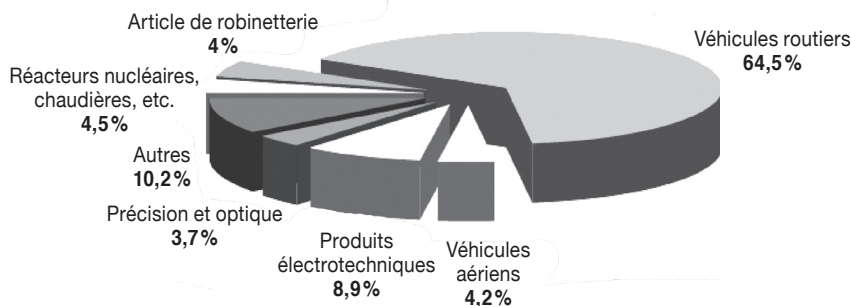
* ENTREPRISES DE 20 SALARIÉS ET PLUS

Source : Sessi -EAE, données 2005 – Source : Xerfi avril 2007

LA SOCIÉTÉ INDUSTRIELLE ARVES MÉCANIQUE

Le secteur du décolletage est une activité de sous-traitance industrielle. Il s'agit d'une sous-traitance de spécialité (et non sous-traitance de capacité). Les entreprises du secteur opèrent uniquement pour le compte de donneurs d'ordres et ne maîtrisent pas le marché des produits finis qu'ils fabriquent.

La quasi-totalité des secteurs industriels ont recours à l'industrie du décolletage. C'est notamment le cas de l'automobile, de l'aéronautique, de l'aérospatial et de l'électronique. Néanmoins, les constructeurs automobiles restent les principaux donneurs d'ordres devant les fabricants d'équipements électrotechniques et aéronautiques.



PRINCIPAUX MARCHÉS CLIENTS DE L'INDUSTRIE DU DÉCOLLETAGE.

UNITÉ : PART EN % DES FACTURATIONS TOTALES.

Source : Sessi - Enquête annuelle de branche - données 2005 – Source : Xerfi avril 2007

Les entreprises sur ce marché proposent toute une gamme de services : études, marquage et packaging des pièces, montage des pièces sur des ensembles ou des sous-ensembles, etc. Les professionnels du décolletage développent également leur savoir-faire dans le domaine de la micromécanique. La fabrication de pièces à haute technicité s'intégrant dans des produits à technologie avancée devient en effet de plus en plus courante dans le secteur.

Les professionnels du secteur du décolletage sont fortement soumis aux pressions exercées par leurs donneurs d'ordres, ces derniers imposant une réduction des coûts de production, une diminution des délais de fabrication et une amélioration constante de la qualité.

Aussi, l'amélioration des techniques du décolletage représente-t-elle un enjeu fondamental pour la profession. Les domaines de recherche et développement se sont multipliés au fil des années : développement de la PAO (production assistée par ordinateur), automatisation des moyens de production, introduction de technologies nouvelles, etc.

La demande intérieure représente 65% des facturations, les ventes à l'exportation (35%) se réalisant principalement à destination de l'Allemagne et de l'Italie.