

# Décostaff change de staff, pas de culture

LE 1<sup>ER</sup> JUILLET 2016, BOULLIARD RACHETAIT DÉCOSTAFF POUR ÉLARGIR SON ACTIVITÉ. UN AN PLUS TARD, CES DEUX ENTREPRISES STÉPHANOISES DE SECOND ŒUVRE NE FONT QU'UNE... TOUT EN RESTANT DEUX. RETOUR SUR UNE OPÉRATION DE REPRISE RÉUSSIE.

**Quelles ont été vos motivations pour vendre ou reprendre Décostaff ?**

**José Mellado :** « Ancien salarié de Décostaff, j'avais repris l'entreprise en 1987, après son dépôt de bilan. J'ai commencé à travailler à 16 ans, j'en ai aujourd'hui plus de 63. Je souhaitais partir en retraite depuis quelque temps déjà. Dès 2014, j'avais commencé, sans succès, à chercher un repreneur par bouche à oreille, avant de confier un mandat de vente au Crédit Agricole Loire Haute-Loire. »

**Cyrille Boulliard :** « Mon entreprise a connu trois années de forte croissance, avec un chiffre d'affaires qui a atteint 6,3 M€ en 2016. Je souhaitais élargir notre activité et nous développer sur des métiers complémentaires. J'étais donc attentif à toute opportunité de croissance externe qui

se présenterait. Quand mon conseiller m'a parlé de Décostaff, que je connaissais pour l'avoir croisée sur des chantiers, j'ai tout de suite prêté une oreille attentive. »

**Quels étaient vos atouts respectifs pour concrétiser cet intérêt mutuel ?**

**C. B. :** « C'est une entreprise à très forte notoriété. Elle est sur un marché de niche et possède des savoir-faire rares, comme le staff (un mélange de plâtre et de fibres végétales) ou les plafonds tendus. Elle a aussi développé des compétences très particulières dans les plafonds complexes, à l'image du chantier du centre nautique de Courchevel, qui est aujourd'hui une référence dans ce domaine. Au-delà de notre objectif de diversification, la reprise de Décostaff permet aussi de répondre à la demande croissante d'offres complètes de la part des clients. D'ailleurs, depuis un an, nous avons pu nous positionner sur des chantiers importants, qui réunissent nos deux

« Je souhaitais céder mon entreprise, mais assurer sa pérennité et préserver les emplois »

**José Mellado,**  
le cédant de Décostaff

« La reprise de Décostaff répond à une demande d'offres complètes de la part des clients »

**Cyrille Boulliard,**  
le repreneur de Décostaff

métiers, dont un grand centre commercial pour lequel 25 % du marché est un plafond staffé. »

**J. M. :** « Pour ma part, je voulais assurer la pérennité de l'entreprise et ses emplois. C'est pourquoi j'ai décliné deux autres propositions qui ne venaient pas de professionnels du bâtiment, contrairement à l'entreprise Boulliard, avec laquelle nous partageons les mêmes valeurs. Le fait qu'elle soit implantée à Saint-Étienne était un plus. Je savais qu'ils connaissaient bien le marché régional. »

**Comment se sont déroulées les discussions ?**

**J. M. :** « Il n'y a pas eu de difficulté particulière. Nous nous sommes mis d'accord rapidement. Cette phase préalable a été facilitée grâce au rôle d'intermédiaire joué par Laurent Le Hénaff du Crédit Agricole Loire Haute-Loire, qui nous avait mis en relation. »

**C. B. :** « Il a effectivement été d'une aide précieuse lors des négociations, dont il connaît tous les mécanismes. Ce qui a permis d'arriver facilement à un bon compromis. »

**Depuis la vente, comment s'est organisé le passage de relais ?**

**J. M. :** « J'achèverai, dans quelques jours, une période d'accompagnement d'un an, notamment pour former le conducteur de travaux nommé par Cyrille Boulliard pour me succéder. Vu nos métiers, je ne me

voyais pas lui donner les clés et partir sans effectuer cette étape indispensable ! Et ma présence a peut-être aussi permis de rassurer les salariés. »

**C. B. :** « J'ai tout de suite tenu à les rencontrer pour lever leurs inquiétudes. Ayant connu trop de sociétés dont la reprise s'était mal passée, parce que le dirigeant voulait tout révolutionner, j'ai souhaité conserver les deux structures et leur mode de fonctionnement. En revanche, j'ai prévenu que nous formions maintenant un groupe. Donc, dès que nous le pouvons, nous recherchons des synergies, nous croisons nos fichiers clients, nous développons des offres complètes, nous réduisons les coûts de production et nous centralisons les achats. Les sites des entreprises, actuellement distants de deux kilomètres, seront aussi prochainement regroupés pour optimiser l'immobilier... et mon emploi du temps ! Car j'ai encore un peu de travail devant moi... »

PROPOS RECUEILLIS PAR ANTOINE MASSON

## LE CRÉDIT AGRICOLE LOIRE HAUTE-LOIRE, AUX CÔTÉS DES CÉDANTS... ET DES REPRENEURS

Une cellule dédiée du Crédit Agricole Loire Haute-Loire accompagne les entrepreneurs dans leur projet de cession, en les aidant à trouver un repreneur. Mais pas n'importe lequel. « Notre objectif est d'assurer la pérennité de l'entreprise cédée, précise Laurent Le Hénaff, responsable Transmissions d'entreprises de la Caisse régionale. Dans le cas de Décostaff, des candidats ont été rapidement écartés, leur objectif se limitant à vouloir remplir leur carnet de commandes. À l'inverse, après avoir démarché Cyrille Boulliard, nous étions convaincus qu'il avait la capacité de conduire un vrai projet de reprise. » Après avoir accompagné Décostaff, la Caisse régionale a financé une grande partie de son rachat par l'entreprise Boulliard. Elle est même devenue l'un des partenaires bancaires de Décostaff.

### DATES CLÉS

1974

Création de Décostaff, une entreprise spécialisée dans le staff, implantée à Saint-Étienne.

1983

Création de l'entreprise Boulliard (plâtrerie, peinture, isolation extérieure, ravalement).

1987

Dépôt de bilan de Décostaff, reprise par José Mellado et ses frères. Activité spécialisée en faux plafonds, plafonds tendus et bois, en complément du staff.

2016

Reprise de Décostaff (1,3 M€ de chiffre d'affaires, 11 salariés), par Boulliard (6,3 M€ de chiffre d'affaires, 40 salariés).