PUBLI - RÉDACTIONNEL

3 QUESTIONS À :
Daniel PARDO, fondateur de :

FLEXi ENTREPRENEUR
Entreprendre Facilement

Flexi-Entrepreneur est spécialisé en portage salarial. En quoi consiste votre activité ?

Daniel Pardo : Elle est en pleine expansion ! Beaucoup d'entreprises recherchent des compétences pointues pour des missions précises, mais ne veulent pas recruter pour cela. L'une a besoin de remplacer temporairement un Directeur Commercial qui est tombé malade, une autre veut remplacer un Directeur Logistique envoyé en mission à l'étranger pendant plusieurs mois...
Avec Flexi-Entrepreneur, l'entreprise se dote des compétences d'un consultant à court terme, et pour une durée bien définie (maximum 36 mois).

Quel est l'avantage pour une entreprise de faire appel au portage ?

Daniel Pardo : Notre solution flexibilise le marché du travail et la masse salariale. Les sociétés évitent le temps passé pour l'administratif et le juridique, elles pilotent leur budget avec un prix journalier pour une durée bien déterminée. Par ailleurs, les entreprises engagées dans une politique « zéro recrutement » bénéficient d'une prestation de services de qualité, sans avoir à s'engager dans une embauche à long terme pour remplir un besoin à court terme.

Concrètement, comment cela fonctionne-t-il ?

Daniel Pardo : Une fois que l'entreprise a défini les conditions contractuelles avec son consultant (tarifs, durée du contrat…), Flexi-Entrepreneur formalise la prestation via un bon de commande, et le consultant peut démarrer sa mission en moins de 48 heures. Mensuellement nous facturons la société selon le nombre de jours réalisés, puis versons la rémunération associée au consultant.

contact@flexientrepreneur.com
Tel : 01 85 08 06 96
www.flexientrepreneur.com

EUROPE

ALLEMAGNE. DOUGLAS CHANGE DE MAINS

CVC Capital a signé un accord pour acheter l'enseigne de cosmétiques **Douglas**. La transaction a attiré d'autres candidats comme **KKR** et **LVMH**. Ses détails n'ont pas été dévoilés, mais elle valoriserait Douglas US$ 3,1 milliards (soit plus de 10 fois son Ebitda). La famille fondatrice **Kreke** conserve une participation de 15 %. En 2014, le groupe Douglas a fait état d'un CA de US$ 2,8 milliards (dont 70 % en Allemagne). Au cours de l'exercice actuel (clôture prévue le 30 septembre 2015), Douglas anticipe un Ebitda de US$ 306 millions. « Nous allons développer Douglas en Europe via des acquisitions », a dit le Directeur de CVC, Soren Vestergaard-Poulsen. Douglas abandonne son projet de cotation à la Bourse de Francfort prévue pour l'été 2015. Le repreneur CVC est bien établi dans le secteur des enseignes de beauté : en 2006, il a acquis **Matas**, géant danois des cosmétiques pour un investissement de US$ 900 millions.

Le fonds d'investissement **Advent International** se désengage donc de Douglas, acheté en 2012 avec la famille Kreke. Advent a commencé par vendre les activités auxiliaires du groupe (enseigne de bijoux Christ) avant de consolider son cœur de métier en reprenant les parfumeries **Nocibé** en France en 2014. Selon des sources proches du dossier, il tablait sur une valorisation entre US$ 3,4 milliards et US$ 3,9 milliards. ■

FUSION ENTRE DELHAIZE ET AHOLD ?

Déjà évoquée en 2009, l'idée d'un rapprochement entre le Néerlandais **Ahold** (€ 32,8 milliards de CA en 2014) et le Belge **Delhaize** (€ 21,4 milliards) refait surface. Ces deux distributeurs, très complémentaires, réalisent chacun 60 % de leurs ventes aux **USA** (côte est essentiellement), où Ahold est actif dans le nord et Delhaize dans le sud. Après consolidation, ils formeraient le 4e distributeur alimentaire des USA (après Wal-Mart, Kroger et Albertsons-Safeway) avec 2.000 supermarchés et une part de marché de 4,6 %. Au total, ils gèreraient 6.608 magasins et € 54,2 milliards de CA. ■

BRICOLAGE. EXPANSIONS ET RATIONALISATIONS

En 2014, Kingfisher a vendu ses 21% dans l'enseigne allemande Hornbach

Au cours de l'année close fin février 2015, le CA de l'enseigne allemande de bricolage **Hornbach** a crû de 4,4 % en comparable, atteignant € 3,6 milliards. La marge nette a bondi de 24 % à € 107 millions. La tendance a été particulièrement bonne en Allemagne, marché domestique d'Hornbach, où la douceur des températures hivernales a tiré les ventes de +5,5 % en comparable. Après avoir consolidé sa présence en Allemagne en reprenant les magasins **Praktiker** et **Max Bahr**, Hornbach veut désormais se concentrer sur les autres pays européens. Au cours de l'année fiscale 2015-2016, il va ouvrir 6 vaisseaux amiraux incluant des espaces de jardinage, dont 2 aux **Pays-Bas**, 2 en **Autriche**, 1 en **Roumanie** et seulement 1 en Allemagne.
Le n°1 européen du bricolage **Adeo** a créé **Zodio**, une nouvelle enseigne de décoration et d'aménagement de la maison : elle compte 12 unités en France et une ouverture est prévue en Italie sur 2.500 m² GLA à Milan dans le centre commercial Fiordaliso à Rozzano (130 boutiques, 75.000 m² GLA). Pour que chaque vendeur puisse être mobile et accompagner les clients en magasin, Adeo a mis en place une nouvelle solution informatique conçue par Inlex (tablettes avec sessions de travail individuelles).

Au cours du trimestre clos en mai 2015, les ventes de **Kingfisher** (n°2 européen) ont augmenté de 0,8 % en comparable à € 3,56 milliards. Au Royaume-Uni, le chiffre d'affaires des magasins **Screwfix** a bondi de 15,4 %, porté par une stratégie multicanale, des nouveaux produits et 6 ouvertures de magasins. Kingfisher a conclu des accords pour céder un quart des magasins **B&Q** au Royaume-Uni et en Irlande, dont les ventes ont chuté de 1,1 % en comparable ces 3 derniers mois. La situation reste difficile en France, où Kingfisher réalise 40 % de sa marge. ■