



Charlott'



Véronique Garnodier, P-dg et cofondatrice

Fin 2009, Véronique Garnodier et Frédéric Montolio, époux dans la vie et cofondateurs de Charlott', en 1994, ont repris le contrôle à 55 % de leur marque de lingerie diffusée à domicile, selon le principe des réunions Tupperware®. Et ce

trois ans après s'être ouvert à Naxicap Partners et à Initiative & Finance. D'ailleurs, les dirigeants conservent le soutien de ces financiers, qui ont réinvesti pour se partager les 45 % restant dans la nouvelle configuration. Au passage, ils « réalisent une belle plus value », susurre la patronne. Forte de sa récente progression, l'enseignante a bouclé son LBO bis en s'appuyant sur une « dette senior de 25 M€, que nous n'aurons aucune difficulté à rembourser

En effet, nous dégageons une marge nette de 30 % », savoure-t-elle. Le couple, qui dispose d'une entière latitude pour mener ses projets de développement, reprend donc l'initiative. Lors du premier LBO, il était tombé à 44 % du capital, désireux de diversifier son patrimoine et de sécuriser son avenir. « Ainsi, nous pouvions nous permettre de prendre plus facilement des risques au niveau de l'entreprise, qui requerrait des conseils avisés pour se doter d'outils financiers et de gestion », analyse-t-elle, rétrospectivement. Nos actionnaires ont toujours répondu présents, sans ingérence, même quand nos objectifs n'ont pas été atteints, en 2008. » L'accident de parcours est oublié. De fait, l'an dernier, Charlott' a vu ses recettes rebondir de 51 %, à 30 M€.

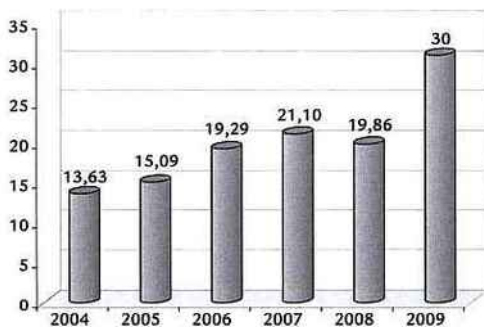
Dans l'intervalle, pour redresser la barre, la PME s'est montrée plus rigoureuse dans le recrutement de ses conseillères vendeuses (à domicile), désormais soumises à une formation spécifique de base et à une période d'essai de trois mois. Aujourd'hui, elles sont 3 200 à travailler à temps partiel – souvent pour arrondir leurs fins de mois. C'est donc une petite armada qui conseille un million de clientes en France, et que préside la dirigeante, en plus des 38 salariés permanents. D'ailleurs, rien ne prédestinait Véronique Garnodier à se lancer dans ce

secteur. Férue de sport, elle a exercé son métier initial de diététicienne dans des clubs de gymnastique, avant d'entrer comme déléguée médicale chez Orchid, filiale du répartiteur pharmaceutique OCP. « Le hasard voulut qu'un jour je sois invitée à une vente à domicile. Le concept m'a plu, mais je ne savais pas à quel produit l'appliquer », indique cette femme battante, quinquagénaire de fraîche date. Quatre mois d'études de marché l'ont amenée aux dessous féminins, et le 26 décembre 1994, Charlott' voit le jour. « Au début, c'était folklorique, se souvient-elle. J'achetais les dentelles chez des soldeurs et je les teignais dans mes casseroles. Pour la confection, j'avais trouvé un petit façonnier dans la banlieue lyonnaise. » Aujourd'hui, les articles sont fabriqués pour moitié en Tunisie, et pour moitié au Maroc, en Chine et au Vietnam. L'affaire, installée à Chaponost, dans le Rhône, a élargi son spectre aux sous-vêtements masculins (7 % de l'activité) et, dernièrement, au prêt-à-porter féminin. Ses rêves d'internationalisation abandonnés, elle concentre ses efforts sur la France et sur une dizaine de pays voisins. Même si, en 2008, elle a manqué d'acheter un confrère allemand pour accélérer sa conquête du marché germanique. Ce qui ne l'empêche pas de viser 50 M€ de revenus, à échéance de trois à quatre ans. Pour préparer la suite, mais aussi pour varier les plaisirs, les époux se sont dotés d'un fonds d'investissement personnel, MG-Kapinvest, qui a déjà investi chez le plasturgiste ZS, à Oyonnax, et dans le portail Vindeme, à Lyon. ■

Marie Annick Dépaugneux

Les revenus de Charlott' (en M€) ▼

Source : société



Deux femmes et trois hommes

Un BTS de diététicienne en poche, **Véronique Garnodier** (50 ans, master gestion IFG-Lyon, spécialisation financière First Finance) a cofondé Charlott' avec l'ingénieur **Frédéric Montolio**, numéro deux de la PME. Chargé des process et de l'informatique, le directeur technique dispose d'une expérience de quatre ans dans la communication et la publicité, complétée par un parcours de consultant en audit stratégique et industriel chez Manumeca, où il a accompagné des groupes comme Michelin, Total, Ciapem, Altadis, Yves

Roche ou encore OCP. Un an après la création de la société, le duo a recruté **Dominique Noyce** (58 ans), au poste de directrice des achats. Depuis 2005, il est épaulé par le directeur financier **Philippe Gacon** (46 ans, DESCF), fort d'une carrière menée dans l'audit et à des postes de direction financière dans des entreprises familiales sous LBO. Et c'est en 2009 qu'est arrivé l'entrepreneur en e-commerce **Emmanuel Dossi** (39 ans, ingénieur en télécommunications) comme directeur du marketing et du développement Internet. ■

agenda

Déjeuner Club Afic *
autour de Jean-François
Roubaud, président de la CGPME
le jeudi 8 avril 2010
à 12 h 30 au Pavillon Gabriel
5, avenue Gabriel 75008 Paris
Inscriptions :
Valeycia Fortuné (01 47 20 97 61)
ou inscriptions@afic.asso.fr
* réservé aux membres de l'Afic