

Exemple n°39
LTM

Imaginez-vous
plus bâtisseur !

Avec IPO, Philippe David **recrée le groupe LTM !**

En 1997, Philippe David constitue le holding QFD pour reprendre avec le concours d'IPO la société LTM 35, spécialisée dans le négoce en quincaillerie de bâtiment, matériaux bois et aluminium et outillages divers. En moins de 10 ans, **LTM 35 a presque triplé son chiffre d'affaires** et racheté les autres entités LTM, pour former **un groupe cohérent présent sur tout le Grand Ouest**.



En remontant l'arbre généalogique de LTM 35, on découvre que cette société est issue de la quincaillerie créée par la famille Le Tinier Morin à Pontivy en 1880 ! Dans les années 1950-1960, l'entreprise LTM développe une activité de négoce en quincaillerie, panneaux et machines à bois, puis elle ouvre en 1966 des filiales sur les trois autres départements bretons. Sans successeurs directs, les actionnaires familiaux décident à la fin des années 1980 de vendre les 3 filiales à leurs dirigeants respectifs. Le groupe LTM est alors scindé en trois sociétés indépendantes : LTM 22-29 à St-Brieuc et Quimper, LTM 56 à Pontivy et LTM 35 à Brécé.

Au fil des ans, la société LTM 35 est celle qui connaît la plus forte croissance en se développant dans la Manche, le Calvados et la Mayenne. Mais c'est surtout l'arrivée de Philippe David en 1997 qui va lui donner une nouvelle dimension. Avec le soutien d'IPO, il rachète l'entreprise en 1997 et la développe en privilégiant trois axes fondamentaux : le redéploiement



Après le rachat de LTM 56 en 2001, il parvient à acquérir LTM 22/29 en 2005. Pour Thierry Pastre, en charge de cette participation IPO, « il était naturel qu'IPO accompagne une nouvelle fois Philippe David, un dirigeant qui a su démontrer sa capacité à dynamiser son entreprise tout en accroissant fortement sa rentabilité. Cette acquisition nous a semblé opportune et parfaitement complémentaire à la croissance interne engagée ».

Pour assurer son développement géographique, le groupe LTM s'appuie également sur l'élargissement des familles de produits et une équipe commerciale renforcée. Si l'entreprise maintient son savoir-faire autour de ses activités historiques, elle s'adapte aussi aux nouvelles perspectives du marché en développant la quincaillerie pour les utilisateurs d'aluminium (20 % du C.A. quincaillerie), les automatismes et le contrôle des accès. L'équipe commerciale, composée d'une vingtaine de personnes spécialisées dans chaque pôle d'activité de l'entreprise, démarche une clientèle composée surtout de PME/PMI.

Toujours ambitieux, Philippe David a pour objectif, en 5 ans, d'approcher la barre des 60 M€ de chiffre d'affaires consolidé pour son groupe, déjà passé de 11,40 M€ en 1997 à 45 M€ en 2005.



géographique, le renforcement de l'équipe commerciale et l'élargissement des familles de produits commercialisés.

Philippe David + IPO = LTM 35 + LTM 56 + LTM 22/29, C... QFD!

À la conquête du Grand Ouest

LTM 35 ouvre plusieurs agences en Bretagne, Normandie et Pays de la Loire, renforçant ainsi sa stratégie commerciale de proximité. D'autres ouvertures d'agences sont d'ailleurs prévues en 2006 et en 2007. Pour faire face à une concurrence de plus en plus structurée, Philippe David poursuit en parallèle une stratégie de croissance externe visant à reconstituer le groupe LTM.



Le point de vue de Philippe David, P.-D.G. de LTM

« IPO a une politique de développement de l'entreprise sans impératif de durée. Nos interlocuteurs ont parfaitement su s'adapter à notre environnement. Ce sont des partenaires constants, qui ne se contentent pas d'être présents aux assemblées générales. Ils nous accompagnent efficacement, tout en nous laissant l'initiative. IPO a ainsi largement contribué au succès de nos opérations de croissance externe, en n'hésitant pas à réaliser un nouvel investissement. »

Retrouvez toute la saga d'encarts presse
sur notre site www.ipo.fr