

Sport

Analyse d'une PME à céder :

# Une opportunité à 16M€ de CA

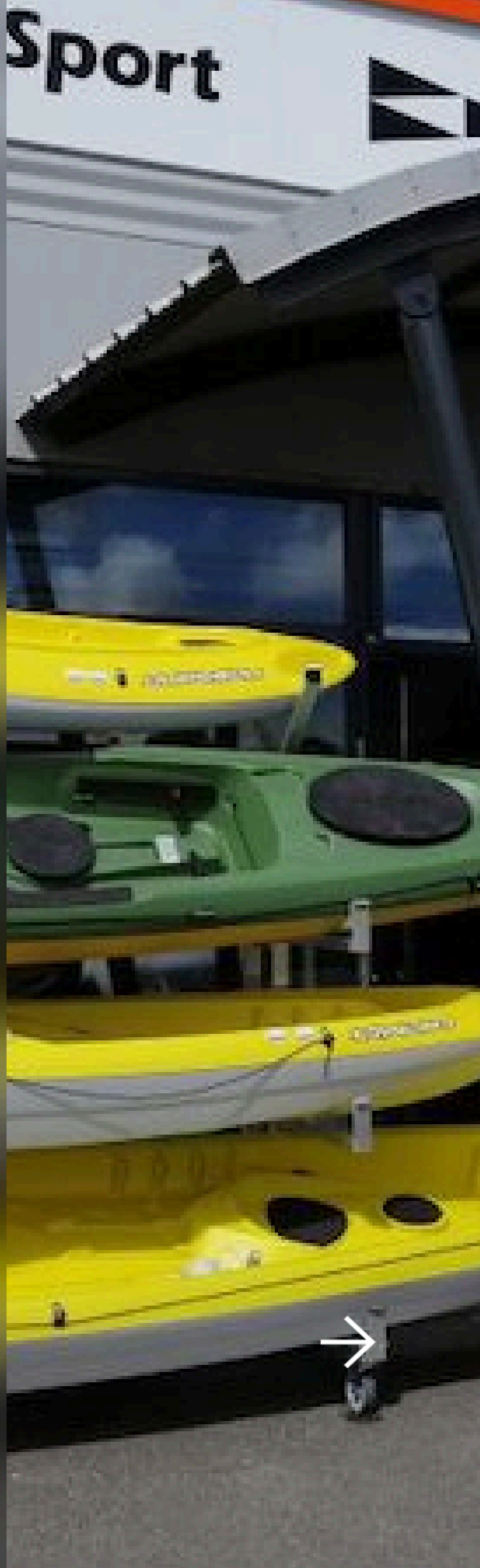
Secteur : Sports de glisse /  
Plasturgie technique

---

Tahe Outdoors  
France

STRATAURE

Réalisé exclusivement avec des  
informations disponibles en ligne



01.

# L'entreprise

Fondée en 1979 sous le nom de Bic Sport, TAHE OUTDOORS FRANCE conçoit et fabrique des équipements de sports de glisse (kayaks, paddles, planches à voile, surfs, wingfoils, voiliers) sur un site industriel de **30 000 m<sup>2</sup>** à Vannes (Morbihan).

Avec **une filiale pagaies à Cognac (Tahe Outdoors Cognac)**, l'entreprise réalise **16 millions d'euros de CA** consolidé (9,5 M EUR pour la structure française) et emploie 88 salariés, dont 66 à Vannes.

**✘ Rentabilité négative : perte nette de 4,97 M EUR en 2024**



02.

# Le Contexte

**Effondrement du marché des sports de glisse depuis 2023** : après le boom post-Covid, les distributeurs se sont retrouvés avec un an de stocks, effondrant les commandes et le CA français.

Le fonds luxembourgeois KJK Sports (actionnaire depuis le rachat à Bic en 2019) a cessé ses injections de trésorerie début février 2026, entraînant une cessation de paiements datée du 10 février 2026.



03.

# Valorisation

Approche	Fourchette / Reference
Multiples EBITDA sectoriels	Non applicable directement (EBITDA négatif sur 2 exercices). Repère marché normalisé : 4,0x a 5,5x
Multiples de chiffre d'affaires	0,3x a 0,7x du CA consolidé. Soit environ 5 à 11 M€ sur 16 M€ de CA
EBITDA normatif x multiple	EBITDA reconstruit soit 4,5x à 5,5x
Valorisation patrimoniale	Outil industriel, immobilier 30 000 m <sup>2</sup> , marques Tahe et SIC Maui, brevets, stocks...
Comparables transactions M&A	Repère sur opérations nautisme et plasturgie technique sur 24 derniers mois

## ⚠ Décotes à prévoir si :

- **EBITDA négatif** sur deux exercices, fonds propres dégradés
- **Dépendance** historique à l'actionnaire (KJK Sports, injections coupées)
- Procédure de redressement judiciaire **ouverte le 26 février 2026**
- Marché de la glisse en déstockage prolongé chez les distributeurs

04.

# Proposition d'approche

## Étape 1 : Forces et Faiblesses

### Forces

**Outil industriel unique en France** : 3 procédés de plasturgie, 55 000 unités/an

**Marques Tahe et SIC Maui** : 90 pays, 2 millions d'unités produites depuis 1979

Diversification possible vers l'énergie, l'automobile, l'eau et la défense

### Faiblesses

EBITDA négatif sur 2 exercices, fonds propres dégradés

Coupure des injections de l'actionnaire KJK Sports en février 2026

Marché de la glisse en déstockage prolongé, reprise incertaine



04.

# Proposition d'approche

## Étape 2 : Stratégie de Ciblage

CIBLES	RATIONNEL
<b>1. ACTEURS DE LA PLASTURGIE TECHNIQUE ET INDUSTRIELLE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accès à un outil de thermoformage forte épaisseur et d'extrusion soufflage grand format unique en France.</li> <li>• Mutualisation avec leurs propres capacités de production pour adresser de nouveaux marchés (automobile, énergie, traitement de l'eau).</li> </ul>
<b>2. FABRICANTS ET DISTRIBUTEURS D'EQUIPEMENTS NAUTIQUES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Croissance rapide par acquisition d'une capacité de production intégrée, de marques reconnues (Tahe, SIC Maui) et d'un réseau de distribution dans 90 pays.</li> <li>• Élimination d'un concurrent et récupération de parts de marché.</li> </ul>
<b>3. GROUPES INDUSTRIELS EN QUETE DE DIVERSIFICATION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Captation d'un savoir-faire en transformation de polymères transférable à leurs propres applications (pièces techniques, coques, réservoirs, panneaux).</li> <li>• Site industriel clé en main de 30 000 m<sup>2</sup>.</li> </ul>
<b>4. FONDS D'INVESTISSEMENT SPECIALISES RETOURNEMENT / INDUSTRIE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Opportunité d'acquisition à prix décoté d'un actif industriel rentable une fois restructuré, avec un potentiel de rebond lié à la normalisation du marché de la glisse et à la diversification hors nautisme.</li> </ul>
<b>5. ACTEURS EUROPEENS DU NAUTISME</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Étendre leur zone géographique sur le marché français et la zone Atlantique. Accès à une base de production Made in France valorisable commercialement.</li> </ul>



04.

# Proposition d'approche

## Étape 3 : Approche Suggérée

- Faire appel à un **cabinet spécialisé** pour mettre en place un processus compétitif
- Approcher **150 à 300 repreneurs potentiels**
- Tester **plusieurs secteurs** par mois
- Contacter le **décideur** directement : PDG, Dirigeant de filiales ou DG France/Europe
- **Varié les canaux** : courriers, email, appels téléphoniques et LinkedIn



# STRATAURE

*VOUS AVEZ AIMÉ CE GUIDE ?*

**SUIVEZ-MOI** POUR DÉCOUVRIR  
D'AUTRES CONSEILS

**VOUS SOUHAITEZ ALLER PLUS LOIN ?**

[www.strataure.com](http://www.strataure.com)



Adrien Aouate