

« J'ai acheté une société d'aménagement d'espaces verts en Ile de France »



Emmanuel FIORANO, Président Directeur Général de Sapin Vert

| | |
|------------------------------|--|
| <u>Société</u> : | SAPIN VERT |
| <u>CA</u> : | 900 K€ |
| <u>Effectif</u> : | 15 personnes |
| <u>Activité</u> : | Création et aménagement de parcs, terrasses et jardins |
| <u>Localisation</u> : | Férolles Attily (77) |

« Ingénieur Agronome de formation, j'ai effectué ma carrière dans la grande distribution, où j'ai exercé des fonctions de création et de direction d'hypermarché avec 600 personnes à manager.

En 2007, j'ai décidé de quitter le salariat pour reprendre une entreprise. J'ai suivi une formation de création paysagère, ainsi que la formation du CRA.

J'ai eu l'occasion d'étudier plusieurs dossiers et pensais finaliser sur l'un deux dans le domaine des espaces verts; malheureusement la société se préparait à perdre 15% de son CA et les négociations se sont alors bloquées sur la valorisation. Le temps passant, j'ai décidé en parallèle de mandater Althéo fin 2006, pour « booster » mon projet.

Mon cadrage était centré sur les activités d'aménagement d'espaces verts et les secteurs connexes tels l'horticulture ou le négoce de fleurs et plantes.

Ma recherche avait pour cadre géographique l'Ile de France. Je cherchais à reprendre une société dont le CA se situait entre 800 à 3000 K€.

Thierry Lamarque et Martine Story m'ont conforté dans mon cadrage et ont validé ma légitimité par rapport à mon projet.

300 entreprises répondaient à mon cahier des charges, j'en ai sélectionné 200.

Quelques semaines après le début de la mission, j'ai commencé à recevoir les premiers dossiers de sociétés à vendre. 13 se sont succédés sur une période de 3 mois.

J'ai pris le temps de rencontrer tous les chefs d'entreprise. Ces contacts furent fort intéressants, et m'ont permis de mettre les dossiers en perspective les uns par rapport au autres.

J'ai ensuite établi une « short list » de 4 sociétés avec lesquelles j'ai poursuivi les contacts.

J'ai finalement racheté SAPIN VERT, société offrant une large palette de services : création et entretien de parcs, terrasses et jardins sur Paris et l'Est Francilien.

La société disposait d'atouts importants à mes yeux : une clientèle composée à la fois de professionnels et de particuliers, 25 ans d'ancienneté, une belle réputation, une couverture géographique large, une organisation opérationnelle de qualité, et un personnel fiable et compétent.

La cession était motivée par le fait que le chef d'entreprise, âgé de 50 ans seulement, souhaitait changer d'orientation professionnelle et céder à un repreneur individuel. J'avais de plus eu l'opportunité de le croiser auparavant dans une manifestation professionnelle.

Il s'est passé 10 mois entre le premier contact avec le cédant et la cession définitive.

Je suis donc particulièrement satisfait de la prestation d'Althéo, le contrat a été rempli en tous points selon la feuille de route initialement prévue».

Contact presse :

ALTHEO

Martine Story

Tél : 01 58 01 12 22 – 06 60 12 22 75

Fax : 01 58 01 12 30

E-mail : martine.story@altheo.com

Site : www.altheo.com