

## Success Story

Février 2007



**Gilles Marquet, 52 ans.**



**« Je viens de racheter en 8 mois une entreprise dans un secteur d'activité passionnant »**

**Société** : Plantes et Parfums de Provence

**CA** : 2000 K€

**Effectif** : 20 personnes

**Activité** : Fabrication et vente de lavande, produits cosmétiques, produits d'ambiance et saveurs.

« Ingénieur chimiste de formation, j'ai effectué mon parcours professionnel dans le domaine de l'industrie papetière, aussi bien dans des PME qu'au sein de grands groupes.

Depuis plusieurs mois, je travaillais à un projet de reprise d'entreprise.

En avril dernier, j'ai décidé d'accélérer et de professionnaliser ma démarche en faisant appel aux services d'Althéo.

La cadrage de mon projet était le suivant : acheter une entreprise d'un CA compris entre 1 et 5 M€, en position majoritaire, avec une stratégie de recherche sur une grande partie de la France.

Assez naturellement j'ai choisi de cibler des secteurs d'activité où mon expérience d'ingénieur chimiste serait un atout.

C'est sur ces bases que nous avons réalisé avec les équipes d'Althéo la sélection des entreprises à approcher.

Moins de 3 semaines après le début de la mission, je recevais les premiers dossiers. C'est ainsi que j'ai étudié une vingtaine d'opportunités transmises par Althéo dans les secteurs papier, marquage, plasturgie, peinture, produits chimiques.

J'ai rencontré tous les chefs d'entreprise dont le modèle économique me semblait pertinent.

L'une de ces entreprises m'a immédiatement séduite, Plantes et Parfums de Provence. J'ai été intéressé par la richesse de l'offre (produits cosmétiques : savons, produits de bains, eaux de toilette - produits d'ambiance : senteurs, bougies, encens, produits décoratifs - saveurs : vinaigres, épices, herbes, sirops, tapenade, moutarde et sachets de lavande) et la diversité de sa clientèle.

J'ai également décelé des potentiels de développement, notamment à l'export.

J'ai alors initié des négociations avec 2 cédants qui étaient motivés par d'autres projets professionnels.

Mon passé d'ingénieur chimiste a été un réel atout pour rassurer les dirigeants.

Thierry Lamarque est intervenu à mes côtés dans ce processus d'accompagnement. Un regard extérieur m'a permis de valider les forces et les faiblesses de l'entreprise et de définir une stratégie de négociation.

J'ai finalisé la transaction en tout début d'année, soit 8 mois après ma première rencontre avec le dirigeant.

Grâce à la méthodologie déployée par Althéo et avec l'accompagnement d'un expert-comptable et d'un avocat spécialisé dans la transmission d'entreprise, j'ai pu traverser les différentes étapes parfois très ardues de la négociation. »

**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](mailto:martine.story@altheo.com)

Site : [www.altheo.com](http://www.altheo.com)