

« Je viens de racheter la société PANIRECORD »



Jean-Philippe MEHEUX

| | |
|------------------------------|--------------------------------------------------------|
| <u>Société :</u> | PANIRECORD |
| <u>Activité :</u> | Fabrication de machines pour la boulangerie artisanale |
| <u>Localisation :</u> | Beaumont du Gâtinais (77) |
| <u>CA :</u> | 1,6 M€ |
| <u>Effectif :</u> | 7 personnes |

Pourquoi vous être lancé dans un projet de reprise d'entreprise ?

Ingénieur des Arts & Métiers et diplômé d'un Master en « management des PME et Entreprenariat », mon parcours salarial s'est déroulé dans un univers de grands groupes : Procter & Gamble, Mars Inc. ; groupes au sein desquels j'ai occupé des fonctions de management en ingénierie, production et maintenance. A 42 ans, mon besoin d'indépendance m'a poussé à initier un projet de reprise d'entreprise.

Quel type de société souhaitiez vous acquérir ?

Après plus de 17 ans passées à des fonctions techniques, je souhaitais acquérir une entreprise industrielle dotée d'une forte dimension fabrication.
Pour des motifs personnels ma recherche était concentrée autour d'Orléans, et j'ai ciblé avec ALTHEO des entreprises entre 600 K€ et 3,5 M€ de CA.

Quelles ont été les grandes étapes de votre processus d'acquisition ?

J'ai mandaté ALTHEO en octobre 2008. Ma contrainte géographique impliquait un nombre de cibles potentielles restreintes (moins de 200). ALTHEO m'a toutefois mis en relations avec 14 chefs d'entreprises prêts à me rencontrer sur le sujet de la transmission de leur société.
Je me suis employé à rencontrer tous ces dirigeants. Début Décembre ALTHEO m'a communiqué le dossier de la société PANIRECORD, qui conçoit, fabrique et vend à travers le monde des machines pour la boulangerie artisanale. L'adéquation entre mon expérience, mon

expertise et PANIRECORD s'est imposée immédiatement. Ma légitimité a été un facteur de succès tant dans mes relations avec le cédant qu'au moment de la recherche du financement. Dès le protocole signé, j'ai commencé à travailler dans l'entreprise et la signature définitive des actes, en Septembre 2009, s'est révélée être une pure formalité.

Quelles valeurs ajoutées attribuez vous à la prestation d'Althéo ?

ALTHEO a été à mes côtés pendant toute la mission que je lui avais confiée sur les aspects : sourcing de dossiers, analyse des cibles, calculs de valorisation, recherche de financement, assistance à la réalisation du business plan. Grâce à son carnet d'adresses, Thierry Lamarque est notamment intervenu efficacement auprès d'OSEO pour l'obtention d'un contrat de développement transmission.

J'ai ainsi fait l'acquisition en moins d'un an d'une société conforme à mes critères de recherche, basée à ½ heure de chez moi, et qui présente des gisements de CA importants.

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

