

« Je viens de racheter la société FRANCE BONBONS CAMELS »



Laurent MONTET

| | |
|------------------------------|-------------------------|
| <u>Société :</u> | FRANCE BONBONS CAMELS |
| <u>Activité :</u> | Fabricant de confiserie |
| <u>Localisation :</u> | Bondoufle (91) |
| <u>CA :</u> | 5 M€ |
| <u>Effectif :</u> | 45 personnes |

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

Diplômé de l'ESC Montpellier et détenteur d'un DECS, j'ai exercé des fonctions de direction financière chez Levi Strauss et Delsey, avant de rejoindre l'industrie alimentaire où j'ai été successivement Directeur Général puis Président, au sein d'un groupe américain d'arômes et d'assaisonnements.

En 2007, j'ai décidé de quitter le salariat pour me lancer dans l'aventure de la reprise d'entreprise. Après 2 négociations très avancées qui n'ont pas abouti, j'ai décidé d'accélérer mon processus de reprise en mandatant ALTHEO.

Quel type de société souhaitiez vous acquérir ?

Après plus de 10 années passées dans l'industrie agro-alimentaire j'ai tout naturellement souhaité capitaliser sur ma connaissance du secteur. C'est alors que j'ai mandaté ALTHEO pour m'accompagner sur mon projet, en octobre 2008. Nous avons sélectionné exclusivement des entreprises du secteur alimentaire avec un CA compris entre 3 et 12 M€.

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

Sur les 1200 entreprises répondant à mes critères de recherche, j'en ai sélectionné 175. Les équipes d'ALTHEO ont initié les contacts avec les différents chefs d'entreprises et m'ont mis en relation avec 15 d'entre eux, disposés à entamer une démarche de cession. 5 dossiers présentaient un modèle économique pertinent, et j'ai mené les contacts en parallèle avec les différents dirigeants. Mon choix s'est finalement porté sur FRANCE BONBONS CAMELS, fabricant de confiserie, bonbons, caramels et sucettes.

La notoriété de la marque, sa capacité d'innovation, sa force commerciale (40 VRP multicartes) et son positionnement sur des marchés de niche m'ont particulièrement intéressé. Il m'a alors fallu convaincre le cédant, qui envisageait de vendre sa société à des industriels, que mon projet était solide et pérenne. Ces négociations ont duré plusieurs mois avec des configurations de cession qui ont évolué dans le temps. C'est le 15 septembre dernier que le closing a finalement eu lieu.

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

Durant toute cette période de reprise, j'ai mis à l'épreuve mes qualités de marathonien pour gérer tous les aléas rencontrés (deals qui n'aboutissent pas, retournements de situation, négociations difficiles, recherche de financement...).

Grâce à l'intervention d'ALTHEO, j'ai cependant repris en moins d'un an une société de 5 M€ dans le domaine dans lequel je souhaitais m'investir.

Thierry Lamarque a été à mes côtés chaque fois que je le sollicitais. J'ai également bénéficié grâce à ALTHEO de l'expertise d'un groupe d'étudiants d'HEC Entrepreneurs qui a travaillé à mes côtés sur la réalisation du business plan.

Je suis désormais un chef d'entreprise épanoui, et envisage déjà les projets à mener pour assurer le développement de FRANCE BONBONS CAMELS.

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

