

**« Je viens de racheter un fabricant de produits cosmétiques »**



François LOUBIGNAC, PDG de LABORATOIRE D'ARMOR

<b><u>Société :</u></b>	LABORATOIRE D'ARMOR
<b><u>Activité :</u></b>	Produits cosmétiques
<b><u>Localisation :</u></b>	Pleubian (22)
<b><u>CA :</u></b>	2,8 M€
<b><u>Effectif :</u></b>	20 personnes

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

Diplômé de l'ESC Reims et titulaire d'un DESS en Informatique, j'avais eu l'occasion en début de carrière de créer une société avant d'occuper des fonctions de DAF, puis de conseil indépendant en opérations financières pour PME. A nouveau attiré par l'entrepreneuriat et l'envie de reprendre une PME, j'ai choisi Althéo en mai 2008 pour m'accompagner dans cette aventure.

**Quel type de société souhaitez vous acquérir ?**

Le secteur cible était celui des cosmétiques bio ou naturels.  
Pour cela, je me suis associé à un ami, issu du secteur, totalement légitime et crédible.  
Nos compétences complémentaires se sont révélées être un atout de poids.  
Nous cherchions à acquérir une entreprise de 1 à 10 M€ de CA sans restriction de zone géographique.

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

Plus de 1 500 entreprises entraient dans nos critères de sélection. Nous en avons sélectionné 285. Les équipes d'Althéo ont approché ces entreprises par courrier puis par téléphone, et nous ont communiqué en 3 mois, 13 dossiers de sociétés prêtes à initier une démarche de cession. 3 d'entre elles présentaient à nos yeux des caractéristiques intéressantes. Très vite, nous avons privilégié les négociations avec le Laboratoire d'Armor, société spécialisée dans la fabrication

de cosmétiques à bases d'algues et de plantes marines pour la réalisation de produits de soins et d'hygiène pour le visage et le corps.

Fort d'un CA à l'export de plus de 85%, la société disposait de nombreux atouts : un nouveau laboratoire, des produits de grande qualité, une clientèle fidèle adossée à un réseau de distribution dans plus de 35 pays, un potentiel de développement commercial et un réel savoir-faire technique.

Il nous restait donc à convaincre le cédant désireux d'assurer la pérennité de son entreprise, puis à trouver les financements nécessaires au montage de l'opération.

Nous avons à ce titre sollicité près de vingt fonds d'investissement avant de trouver un partenaire qui s'engage à nos côtés, et nous permette de conserver la majorité du capital.

L'opération s'est ainsi finalisée début mai 2009.

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

Althéo a tenu tous ses engagements, que ce soit en termes de timing, de nombre de dossiers, ou encore de qualité des contacts, et nous a ainsi permis de reprendre une belle société conforme à nos souhaits qu'il nous reste maintenant à développer.

### **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)

