

Exemple n°62
L'ESTURGEONNIÈRE

imaginez-vous
plus délicat!

L'ESTURGEONNIÈRE et IPO: une alliance toute en finesse!

Dès ses débuts à la direction de l'Esturgeonnière, Michel Berthommier a su faire preuve d'un grand **sens de l'innovation et de la gestion** pour produire **un caviar d'excellente qualité en respectant l'environnement**. Afin de mener son projet au mieux, il a décidé de faire appel à IPO, poussant le dynamisme et le potentiel de son entreprise encore plus loin.



Michel Berthommier

Quel a été votre parcours?

Michel Berthommier: J'ai débuté dans le milieu aquacole en 1995 après des études d'ingénieur agricole et un master de gestion des entreprises agro-alimentaires. En 1998, l'Esturgeonnière déposait son bilan et j'ai vivement incité Jean Leducq, directeur de la ferme du Brinon où je travaillais, à en faire l'acquisition. J'ai alors pris la direction opérationnelle du site fin 1999. À la mort de Jean il y a 6 ans, les actionnaires n'étaient pas



motivés pour conserver cet actif. Convaincu du fort potentiel encore peu exploité de l'Esturgeonnière, je me suis présenté comme repreneur.

Comment avez-vous redressé l'Esturgeonnière?

M. B.: En 1999, il y avait beaucoup à faire en matière d'aménagement et 18 mois ont été nécessaires pour tout mettre à niveau. Nous avons effectué d'importants travaux de mises aux normes environnementales. Heureusement, dès cette époque, Jean Leducq avait anticipé en préservant un cheptel d'esturgeons, ce qui nous a permis de doubler notre production en 5 ans! Le rachat, finalisé en 2007, n'a pas été facile mais j'avais l'intime conviction de pouvoir engager l'Esturgeonnière sur une voie prometteuse.



Et l'intervention d'IPO ?

M. B.: C'est mon banquier qui m'a conseillé de m'adosser à un investisseur pour consolider notre proposition de rachat. Nous avons choisi IPO, et j'en suis très heureux, car pendant des négociations parfois compliquées, l'équipe IPO a toujours montré une grande implication et une forte volonté de mener à bien notre projet.

Comment positionnez-vous votre activité ?

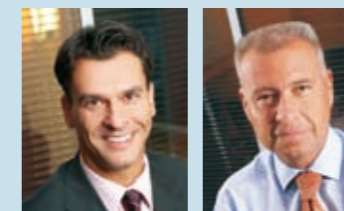
M. B.: Luxe, haut de gamme et qualité. Notre sélection et notre suivi constant des esturgeons nous permettent d'obtenir un caviar fin aux œufs réguliers. C'est un caviar d'élevage de haute qualité destiné aux épiceries fines, grossistes de luxe, restaurants étoilés... C'est un positionnement stratégique en phase avec notre produit et l'image que nous voulons offrir du caviar. Pas de compromis!

Chiffres clés 2007

Date de création : **1992**
Effectif : **15**
Chiffre d'affaires : **3 M€**
Production : **4,2 tonnes**
www.caviarfrance.com

Quel est le moteur de votre développement ?

M. B.: Nous accordons une grande place à l'innovation et à la recherche. D'ailleurs, nous construisons la première écloserie française pour esturgeons sibériens de type *Acipenser Baeri*, adossée à un programme scientifique de sélection du poisson, en collaboration avec l'INRA. La volonté d'avancer et le dynamisme irriguent toute l'entreprise. Chacun se donne les moyens de rendre le caviar Perlita incontournable.



Le point de vue de David Dickel et Thierry Pastre, en charge de ce partenariat IPO:

« Michel Berthommier a fait preuve d'une particulière ténacité dans les négociations précédant la reprise de l'entreprise qu'il animait déjà depuis plusieurs années. Il dispose d'une excellente connaissance scientifique dans le domaine de l'élevage d'esturgeons et d'un fort dynamisme commercial. Nous sommes convaincus qu'il saura efficacement promouvoir le Caviar Perlita. Les enjeux à venir sont importants; nous pensons que Michel a les qualités pour réussir. »