

Exemple n°69
STHIK

imaginez-vous
plus préservé!



STHIK et IPO: une collaboration qui porte ses fruits!

STHIK est un parfait exemple de reprise de PME, leader sur sa niche de marché. Avec à peine 20 salariés, elle est le **n°1 européen des bennes viticoles** pour le transport et le déchargement des vendanges. Sous l'impulsion de son dirigeant Marc Lefébure, elle a su gagner une longueur d'avance, grâce à un haut niveau de technicité. Découverte.



Marc Lefébure



Comment vous est venue l'idée de reprendre STHIK?

Marc Lefébure:
À l'origine, je travaillais à Paris dans le secteur bancaire, spécialisé dans le conseil en fusion-acquisition auprès de dirigeants de PME. J'ai toujours voulu passer à la pratique. Alors, quand j'ai rencontré M. Sthik en 2000, et découvert le potentiel de l'entreprise, je n'ai pas hésité à investir, d'autant que j'avais

une précédente expérience dans le secteur du vin. Accompagné d'IPO, nous avons monté un LBO, et j'ai acquis la majorité des parts.

Qu'est-ce qui vous a séduit dans cette entreprise?

Marc Lefébure:
STHIK bénéficie d'une belle technologie, d'un savoir-faire excellent, je dirais même rare, et d'une bonne image de marque. Je pense qu'il y a des opportunités intéressantes de développement et d'acquisition d'entreprises. C'est un secteur assez diffus encore, avec beaucoup de petites structures. Nous avons également la possibilité de travailler avec des clients, producteurs de vins « haut de gamme », dans le monde entier, sur des projets techniquement importants. Pour une petite entreprise, nous avons les ambitions d'une grande!

Quelle est votre spécialité?

Marc Lefébure:
Nous concevons, fabriquons et commercialisons des remorques et concrets de réception de vendange. Il y a 4 ans, nous avons déposé



un brevet concernant un système par vibrations permettant, contrairement à celui à vis, de décharger le raisin sans l'abîmer. On préserve ainsi l'intégrité de la vendange. C'est une exclusivité STHIK, qui connaît en France comme à l'étranger, un succès croissant. Et nous ne comptons pas nous arrêter là en terme d'innovation.

Pourquoi avoir fait appel à IPO?

Marc Lefébure:
Je connais IPO depuis ma première expérience dans la banque. Pour l'acquisition de STHIK, je voulais un partenaire prêt à m'accompagner sur le long terme, avec une vision plus industrielle que financière. C'est vraiment la valeur ajoutée d'IPO, avec le contact humain.

Comment envisagez-vous votre développement?

Marc Lefébure:
Notre stratégie est résolument offensive. Nous comptons capitaliser sur l'export en Italie, en Espagne et aux États-Unis, où la mécanisation de la vendange se développe progressivement. Ce sont des marchés porteurs à fort potentiel. Nous voulons également faire des acquisitions complémentaires afin de créer des synergies commerciales et de production. Notre ambition est de continuer à grandir.

Carte d'identité

Date de création : **1981**
Siège social :
St-Ciers-Champagne (17)
C.A. 2007 : **3,3 M€**
www.sthik.com

Le point de vue de Hugues des Garets, en charge de ce partenariat IPO:



« La réussite de cette reprise tient pour beaucoup à la synergie qui s'est créée entre M. Sthik et Marc Lefébure. La transmission de la technique s'est faite dans les meilleures conditions. Tous deux ont eu la volonté de conserver la culture d'entreprise existante. Aussi, sur ces bases solides, Marc Lefébure a pu apporter sa touche personnelle: son goût d'entreprendre, ses qualités de manager, sa rigueur et sa pugnacité. Ce nouveau dirigeant, pragmatique et novateur, a toutes les qualités pour réaliser ses ambitions de développement. »