

Philippe Pace (B2F) en interview

**“C’est par Provence Promotion que j’ai été informé
du dossier de reprise”**

Toute opération de reprise est un projet souvent délicat, long et difficile à mener... Philippe Pace le sait d’expérience lui, qui a repris la société B2F spécialisée dans l’enveloppe du bâtiment. Parce qu’au-delà de chercher une entreprise à reprendre, encore faut-il trouver celle qui soit en adéquation avec les compétences et les projets du repreneur. Dans ce cadre, Provence Promotion a joué ce rôle de relais et d’intermédiation, propre à son programme Go Between qui vise à garder le dynamisme du tissu industriel local !... qui ne fait que commencer !



> Pouvez-vous présenter votre entreprise ?

Philippe Pace : La Société B2F a été créée en 1998. Spécialisée dans le bâtiment, elle concentre son activité sur les travaux de couverture, de bardage et d’étanchéité. Dotée d’un bureau d’études, elle pilote les chantiers de leur conception à leur réalisation. Un suivi global qu’elle assure grâce aux compétences de ses 15 collaborateurs composés de conducteurs de travaux, de personnel de bureau d’études et de deux équipes de pose. Par ailleurs, elle travaille avec une cinquantaine de sous-traitants. Son rayon d’activité s’étend sur tout le Grand Sud : de Nice à Toulouse en remontant jusqu’à Valence.

> Comment s'est passée la reprise ?

Philippe Pace : La reprise s'est effectuée en début d'année 2008. Le projet a débuté avec la collaboration de Provence Promotion. C'est par l'agence de développement que j'ai été informé du dossier de reprise sachant qu'elle connaissait aussi mes objectifs. Mon idée initiale était de reprendre une société dans un secteur d'activité proche de mes domaines de compétences afin d'apporter une complémentarité nécessaire à la bonne marche du projet. Ingénieur des Arts et Métiers, j'ai, pendant plus de 10 ans, effectué du suivi de chantier et de la gestion de projets dans le domaine industriel. J'ai également été, durant 6 ans, président d'une PME (toujours pour un groupe industriel). Si les métiers sont différents, la méthodologie reste commune en ce qui concerne la partie gestion de chantiers et management. Ces atouts m'ont permis de valoriser ma proposition de reprise et aussi de dépasser les difficultés de parcours...

> Question : Difficultés... ?

Philippe Pace : Si le projet correspondait globalement à ma demande, restait une problématique à surmonter : la taille du dossier bien supérieure à mes pronostics. La reprise a été finalement résolue bien que ce point ait soulevé de nombreux freins remettant en cause la crédibilité de la reprise.

> Et aujourd'hui, comment se présente l'avenir ?

Philippe Pace : Déjà la reprise se passe bien : la société continue à se développer et maintient un niveau d'activité en phase avec les estimations. Les clients sont restés pour la majorité sachant que de nouveaux nous ont rejoints et font confiance. Au-delà de gérer les chantiers quotidiens, il nous faut aussi penser à développer des compétences sur des marchés d'avenir comme la photovoltaïque, par exemple.

> Fort de cette expérience, quel principal conseil donneriez-vous à tout repreneur potentiel ?

Philippe Pace : La réussite d'un dossier de reprise est fortement liée à l'audit de départ qui doit être fait personnellement d'une manière très approfondie ! C'est une façon de s'approprier l'entreprise... avant d'en prendre les rênes.

En savoir plus

Le programme Go Between par Provence Promotion : <http://www.gobetweeninprovence.com/>

PROVENCE PROMOTION
AGENCE DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE - ECONOMIC DEVELOPMENT AGENCY
Les Docks - Atrium 10.5 - 10, Place de la Joliette - BP 45607 - 13567 MARSEILLE Cedex 02 - FRANCE

Tél. +33 (0)4 96 11 60 00 - Fax +33 (0)4 96 11 60 11
provence-promotion@provence-promotion.fr - www.theprovencepartnership.com

