

Estivin, le dépositaire des terroirs du monde

Bernard Estivin a su faire de l'affaire familiale de négoce de fruits et légumes un opérateur qui compte sur le marché français. Il traduit sa passion pour le métier par une jolie formule : "Nous sommes le dépositaire des terroirs du monde".

De son siège du marché de gros de Rochepinard, en banlieue tourangelle, il contrôle une force de 400 salariés, représentant 80 millions d'euros de chiffre d'affaires. Avec les années, le groupe a ouvert largement sa gamme. S'il reste avant tout un grossiste de fruits et légumes frais au travers de ses différentes sociétés (Estivin Primeurs de Loire, Touraine Primeurs) et de ses filiales (outre Tours, Le Mans, Poitiers, Auxerre et Troyes), il est aussi importateur (Frandis, à Rungis), transporteur et logisticien de produits frais (Tours et Le Mans). Estivin gère ainsi - en froid positif - les approvisionnements de plusieurs enseignes de la grande distribution et les stocks d'industriels de l'agroalimentaire. Cette palette élargie est devenue nécessaire pour s'adapter aux contraintes du marché. "Il faut avoir un bon jeu de jambes" s'amuse Bernard Estivin.

La pression du quotidien n'occulte pas la réflexion stratégique. "Ma préoccupation de tous les instants, c'est de pérenniser



Bernard Estivin,
président du groupe Estivin (négoce de fruits et légumes)
à Saint-Pierre-des-Corps (37)

le groupe d'entreprises que je préside. Pour cela, il faut se diversifier" explique le président du groupe tourangeau. Cette recherche l'a conduit à s'attacher les services de JCG Entreprises. Dans l'opération de rachat de la Controise, un producteur de fraises du Loir-et-Cher présenté par JCG, le conseil et la médiation du spécialiste de la transmission d'entreprises a été prépondérant. "Durant toute la phase de négociation, nous avons eu le même ressenti" se félicite Bernard Estivin.

NOTRE SAVOIR-FAIRE

Mission de Vente

AVANT LA SIGNATURE DU MANDAT :

- diagnostic de la société ;
- validation des motivations et objectifs du cédant ;
- évaluation de la négociabilité de la société et définition d'un prix de cession avec le cédant.

APRÈS LA SIGNATURE DU MANDAT :

- rédaction d'un dossier de présentation ;
- mise en place d'une stratégie de recherche d'acquéreurs en toute confidentialité ;
- accompagnement des négociations jusqu'à la signature du protocole d'accord.

Mission d'Achat

AVANT LA SIGNATURE DU MANDAT :

- construction avec l'acheteur d'un projet d'investissement et validation de sa cohérence.

APRÈS LA SIGNATURE DU MANDAT :

- recherche de sociétés cibles ;
- prise de contacts sélectionnés ;
- instruction des dossiers de sociétés retenues, diagnostic et évaluation de l'entreprise à reprendre ;
- accompagnement des négociations jusqu'à la signature du protocole d'accord.