

Martine Story, Althéo



" On est passé du quinquà qui subissait la situation au quadra en poste qui a une démarche proactive et qui le fait à froid. Mieux informés et formés, les repreneurs ont professionnalisé leur démarche. On constate que ceux qui maîtrisent une filière sectorielle sont mieux armés que ceux qui ont occupé des fonctions transversales de type DG, Secrétaire général ou DRH. "

" On a créé un module Optimisation du Projet d'Acquisition (OPA) pour valider les fondamentaux du projet du repreneur. "

" Les managers se tournent vers nous pour qu'on les aide à identifier des cibles en amont du marché. Ils prennent conscience que le potentiel d'entreprises de plus de 10 salariés pouvant être reprises par des personnes physiques est limité – nous l'évaluons en moyenne à 1 500 – et que donc la concurrence sera féroce entre repreneurs. En 2005, nous avons accompagné 40 repreneurs pour accélérer leur processus de recherche de dossiers et cela a abouti pour 75% d'entre eux. "