

Outil

Son métier, accompagner les repreneurs

Créé par deux cadres dirigeants issus de l'industrie, Althéo (Paris 9^{ème}) s'est spécialisée dans le conseil dans le cadre d'opérations de reprise. L'objectif, réduire de 6 mois le processus qui s'étale généralement sur 18 à 24 mois. Disposant d'une méthodologie éprou-

vée, la structure s'adresse tant aux cadres désireux de reprendre une entreprise qu'aux PME PMI souhaitant procéder à une opération de croissance externe. Althéo présente notamment une liste d'entreprises à reprendre, correspondant parfaitement au cahier des charges établi avec le client (secteur d'activité, effectif, localisation, ratios de rentabilité etc.). Il mène en moyenne 50 missions par an. En janvier 2006, Philippe Commergnat finalisait ainsi son projet de reprise. En juin 2005, le futur dirigeant mandatait Althéo pour l'accompagner dans son projet. Après avoir cadré ensemble son projet et défini le type d'entreprises qu'il pouvait capter et les secteurs d'activité dans lesquels il avait une expertise, les premiers dossiers de reprise sont arrivés relativement rapidement. « *Je suis alors passé d'une démarche opportuniste à une démarche réellement ciblée* », explique Philippe Commergnat, secondé dans ses rencontres avec les cédants par Thierry



Thierry Lamarque et Martine Story (président et directeur général d'Althéo) se sont spécialisés dans le conseil dans le cadre d'opérations de reprise

Lamarque, président d'Althéo. Son coup de cœur s'est porté sur une entreprise de menuiserie, Althéo restant à ses côtés pour valider la faisabilité du projet, lors notamment des phases de négociation et de la recherche de financement. En 8 mois, le rachat de la société Art Menui Déco était réalisé.