

# ILS NE JURENT QUE PAR LES MANDATS ACHETEURS

Pendant des décennies, le mandat vendeur a imposé sa loi sur le marché des fusions-acquisitions. Aujourd'hui, les cabinets n'hésitent plus à revendiquer un positionnement 100% acquéreur, les plus avant-gardistes d'entre eux allant même jusqu'à n'accompagner que des repreneurs personnes physiques. Une redistribution des cartes motivée par l'explosion du nombre de repreneurs et la raréfaction de cibles de qualité.

## Althéo veut débusquer LE MARCHÉ CACHÉ DE LA REPRISE

Le cabinet co-fondé il y a 3 ans par Thierry Lamarque et Martine Story se définit lui-même comme un chasseur de cibles. Entendez par là qu'il se fait fort de sélectionner et d'approcher, à la manière d'un chasseur de têtes, des entreprises en parfaite adéquation avec le cahier des charges des candidats repreneurs. Une réponse pertinente qui permet de raccourcir le temps de concrétisation d'un dossier et de relancer la motivation vacillante de repreneurs individuels découragés par des mois de recherche stérile.

### Thierry Lamarque, co-fondateur d'Althéo

" Notre méthode est fondée sur l'approche directe des cibles "

#### QUELLE EST VOTRE ANALYSE DU MARCHÉ DE LA REPRISE ?

Les chiffres officiels de la reprise d'entreprise - on parle de 900 000 entreprises à vendre dans les quinze ans - masquent une réalité bien différente : moins de 3 000 entreprises de plus de 10 salariés sont réellement sur le marché chaque année. C'est donc pour répondre au problème de la rareté des dossiers que nous avons développé ce concept de recherche et de sélection de cibles.

#### QUELLE EST LA VALEUR AJOUTÉE DE VOTRE MÉTHODOLOGIE ?

Nous fonctionnons à la façon d'un chasseur de têtes. Nous aidons le dirigeant à formaliser le cahier des charges de l'entreprise qu'il souhaite acquérir, puis nous menons des approches directes auprès des entreprises cibles.

#### COMBIEN DE CIBLES CRÉDIBLES PARVEZ-VOUS À DÉBUSQUER DE LA SORTE ?

Nous obtenons des taux de retour à 2 chiffres et, en fin de mission, nos clients disposent d'une dizaine de dossiers en parfaite adéquation avec leur recherche.

#### C'EST CE QUE VOUS APPELEZ LE MARCHÉ CACHÉ DE LA REPRISE ?

Absolument. Grâce à cette démarche menée très en amont, les repreneurs bénéficient d'un contexte de négociation particulièrement favorable, car sans concurrence.

#### QUI VOUS SOLLICITE AUJOURD'HUI ?

Au départ, les entreprises qui veulent faire de la croissance externe dans



leur secteur. Nous intervenons dans l'industrie, le BTP, l'agroalimentaire, le B to B, l'informatique ou encore l'expertise-comptable. Devant le succès de la méthode, les repreneurs individuels sont de plus en plus nombreux à s'adresser à nous pour professionnaliser et accélérer leur processus de reprise.

## Outplacement

Althéo veut réduire de 6 mois la concrétisation d'un dossier

Dernière initiative en date d'Althéo, une offre d'outplacement spécialisée permettant de prendre en charge le cadre dirigeant dès son départ de l'entreprise. Initiée en partenariat avec les directions des ressources humaines des groupes, cette offre se traduit par un accompagnement opérationnel et personnalisé sur une période de 6 à 12 mois. " Cette démarche est adaptée aux projets de création, d'essaimage, de spin-off, de reprise partielle ou totale, précise Thierry Lamarque. Grâce au plan d'action que nous avons conçu, nous avons un engagement clair : réduire de 6 mois le temps de réalisation.

Le plan d'action d'Althéo en 7 étapes

validation et cadrage du projet	sélection et approche de cibles en vue d'acquisition
conseil stratégique	organisation des contacts
recherche de partenaires financiers	modélisation du business plan
accès au réseau des partenaires Althéo	

## Croissance externe : les petites entreprises s'enhardissent

La croissance externe n'est pas l'apanage des grands groupes. La preuve par l'exemple : après avoir mandaté le cabinet Althéo, deux petites affaires de moins de 15 personnes viennent de passer à l'acte.

### UNE ENTREPRISE DE TRADUCTION RÉCIDIVE



Reprenneur de l'entreprise de traduction dont il était salarié en 1996, **Bruno Géara**, le Pdg de Par l'Eclair, avait eu le temps d'identifier les gisements de croissance de son secteur. Après avoir signé une première opération de croissance externe réussie en 2002, il mandatait Althéo en septembre dernier pour une mission de recherche de cibles. "Une fois validé le choix des sociétés cibles, en moins de 3 mois Althéo m'a permis d'étudier 12 dossiers d'entreprise, se félicite le Pdg de Par l'Eclair. Et le résultat de cette moisson ne s'est pas fait attendre longtemps : une première transaction s'est finalisée en début d'année, et je mène par ailleurs des négociations sur 4 autres dossiers." Ravi de la réactivité d'Althéo, Bruno Géara avoue avoir également profité "d'informations tout à fait intéressantes" sur le marché de la traduction et ses plus récentes tendances.

### UNE SSII VEUT ACCROÎTRE SES PARTS DE MARCHÉ

Fort d'une rentabilité à 2 chiffres, **Philippe Seugé**, Pdg de SQI, une SSII de 15 salariés et 1,6 M€ de CA, souhaitait accroître ses parts de marché par acquisition. En 2004, il confie une première mission de recherche de cibles de 3 mois à Althéo qui se solde par 10 dossiers. "En fin de mission, plusieurs dossiers restaient actifs, explique Philippe Seugé. Althéo a effectué à nos côtés une analyse de ces dossiers ainsi que des calculs de valorisation. Six mois après le début de la mission, nous venons de finaliser le rachat d'une société d'infogérance qui présentait pour nous un réel potentiel de synergie." Mission accomplie pour ce patron de SSII qui conserve par ailleurs des contacts avec d'autres chefs d'entreprise approchés pour de futures opérations.

**Conseil & Accompagnement en reprise d'entreprise**

- >> Formalisation et validation de votre projet
- >> Sélection et approche directe de cibles
- >> Accompagnement MBO, MBI, BIMBO
- >> Assistance aux négociations lors des transactions
- >> Recherche de partenaires financiers

**L'accélérateur de votre succès**

82, rue Saint-Lazare • 75009 Paris  
Téléphone : 01 58 01 12 20  
Fax : 01 58 01 12 30  
contact@altheo.com • www.altheo.com

**Althéo**  
Reprise & création d'entreprise

Conception, réalisation sur carte aéréelle - Photos : DigitalVision, PhotoDisc