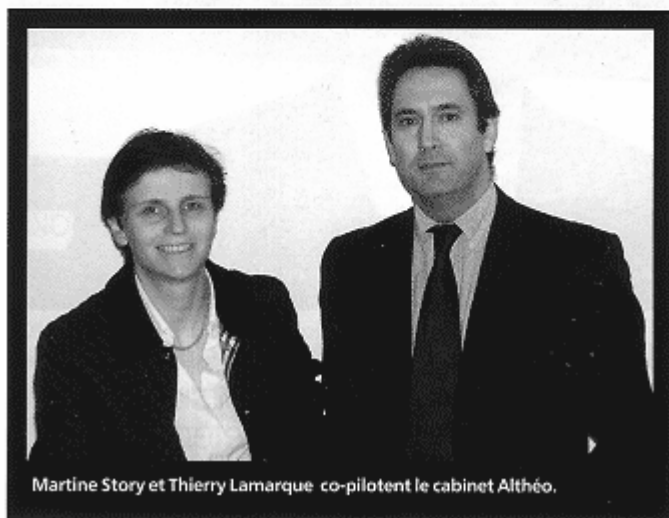


# ILS ACCOMPAGNENT LES REPRENEURS PERSONNES PHYSIQUES ET MORALES

## Althéo, mi- chasseur de têtes, mi- chasseur de cibles

" Profession : chasseur de cibles ", c'est en ces termes que le jeune cabinet Althéo a décidé de se positionner auprès de ses deux publics de prédilection, les entreprises en mal de croissance externe et les managers en quête d'une affaire à reprendre. " Nous fonctionnons à la façon d'un chasseur de têtes " explique Thierry Lamarque, co-fondateur d'Althéo et ancien Directeur Général de PME. Nous aidons le dirigeant à formaliser le cahier des charges de l'entreprise qu'il convoite, puis nous menons des approches directes auprès des entreprises cibles. En fin de mission, nos clients disposent d'une dizaine de dossiers en parfaite adéquation avec leur recherche. " Pour contourner la rareté des dossiers et la difficulté d'identifier des cibles de qualité, Thierry Lamarque et Martine Story n'hésitent pas à mener leurs investigations très en amont du marché. Une façon de faire accéder leurs candidats repreneurs au " marché caché de la reprise " et de leur faire bénéficier d'un contexte de négociation particulièrement favorable, car sans concurrence.



Martine Story et Thierry Lamarque co-pilotent le cabinet Althéo.

## Max Maniglier, 50 ans, repreneur accompagné par Althéo " J'ai signé un protocole de cession en moins de 6 mois "

### Quel était votre projet de reprise ?

Après plusieurs années passées à la tête de l'entreprise familiale, j'ai eu envie à 50 ans de me remettre en question, de repartir sur un nouveau challenge. Cette période correspond également à un moment de ma vie où le besoin était fort d'avoir des projets professionnels en adéquation avec mes aspirations personnelles. C'est ainsi qu'assez naturellement mon projet s'est structuré autour de 3 axes de recherche : le domaine automobile qui est une passion de toujours. Collectionneur de véhicules historiques, je préside plusieurs associations. Le secteur média/presse qui correspond à une activité connexe à celle que j'exerçais. L'univers artistique qui, par goût personnel, m'attire fortement.

### Comment s'est passé le contact avec Althéo ?

C'est par l'intermédiaire de mon expert-comptable que j'ai rencontré Althéo. Ce qui m'a d'emblée séduit, c'est à la fois une méthodologie originale, une approche pertinente du marché de la reprise, mais aussi une démarche très opérationnelle basée sur des

**Cinq questions à Martine Story, co-fondatrice  
du cabinet Althéo**

**Avec Thierry Lamarque, qu'est-ce qui vous a mis  
sur la piste des fusions-acquisitions ?**

Notre expérience du parcours du combattant du repreneur personne physique. Après avoir étudié une dizaine de dossiers en 2003 dont un est allé jusqu'au protocole, nous avons préféré poser le stylo pour créer Althéo en janvier 2004. Avec un angle d'attaque du marché de la transmission bien spécifique : être des chasseurs de cibles aussi bien pour les PME-PMI qui veulent faire de la croissance externe que pour les cadres qui veulent quitter le salariat.

**Donnez-nous un exemple de vos missions en cours**

Pour un client à la recherche d'une entreprise d'aménagement d'espaces verts en région parisienne, nous avons identifié 60 cibles dont nous avons extrait 9 dossiers à approfondir. Une autre mission nous a amené à retenir 75 entreprises "cœur de cible" sur un total de 300 cibles identifiées. Dix dossiers sont devenus actifs et une négociation est en train de se finaliser.

**Quel est le profil des cadres qui vous sollicitent ?**

Il y a ceux qui viennent d'une filière métier et ceux qui ont exercé des fonctions généralistes - DAF secrétaire général. Nous les aidons à formaliser leur projet de reprise qui bien souvent est aussi un projet de vie. Certains arrivent au tout début de leur parcours, d'autres viennent nous voir après 6, 9 ou 12 mois de recherche et quelques déconvenues.

**Leur mise de fonds est-elle un critère de sélection ?**

En deçà de 150 000 euros d'apport personnel, on leur fait comprendre que ce sera difficile.

**Quel est votre mode de rémunération ?**

Un forfait de 5 000 à 15 000 euros, sur des missions courtes de 3 ou 6 mois.

résultats concrets. C'est ainsi que j'ai confié à l'équipe d'Althéo en mai dernier une mission de recherche de cibles et d'accompagnement sur 6 mois.

**Quelles ont été les phases clés de cette mission ?**

La première étape a consisté à formaliser, structurer et valider mon projet. Elle a permis de poser les fondations et de définir une stratégie de recherche claire. Puis, très rapidement, Althéo a commencé à m'"alimenter" en dossiers de reprise dans les domaines automobile et média presse. Après étude, c'est cette dernière voie qui a eu ma préférence. Dès le mois de juin, j'ai eu l'occasion d travailler sur un dossier pour lequel j'ai eu un réel coup de cœur : un magazine dédié à l'actualité artistique. Thierry Lamarque m'a accompagné sur les différentes étapes de cette reprise : étude du dossier, valorisation, accompagnement lors des phases de négociation, élaboration de la lettre d'intention, mise en relation avec un avocat d'affaires pour les aspects juridiques. Après un arrêt brutal des négociations pendant quelques semaines, aléas de la reprise oblige, nous avons finalisé la signature du protocole en octobre.

**Que reprenez-vous de votre collaboration ?**

Plus encore que des dossiers d'entreprises à vendre, j'ai trouvé auprès d'Althéo un conseil de qualité.