

PAROLES DE REPRENEURS

Conseillés par Althéo, ils ont repris en moins d'un an **Des idées pour booster votre projet de reprise**

Salariés pendant des années, ils ont eu le désir, la quarantaine pointant, de devenir propriétaire de leur job. Dirigeant actionnaire d'une PME de croissance, il sait que le levier de la croissance externe peut lui permettre d'atteindre plus vite la taille critique. Mais dans les deux cas, la problématique reste la même : comment débusquer rapidement des cibles de qualité dans un marché de pénurie ? Althéo, qui s'est fait une spécialité de l'accompagnement des repreneurs personnes physiques et morales, nous livre trois témoignages qui montrent qu'en reprise comme ailleurs la fatalité n'existe pas.

EDOUARD SOUDÉE, REPRENEUR DE BUSINESS ASI



Martine Story et Thierry Lamanque, les dirigeants fondateurs du cabinet Althéo, spécialiste des mandats acquireurs

« Je viens d'acheter une société de 6 M€ de CA avec un effet de levier de 7 »

Société rachetée : **Business ASI**
CA : 6 M€
Valorisation : 1,3 M€
Effectif : 20 personnes
Activités : négoce de matériel et prestations informatiques

Titulaire d'une maîtrise de droit, d'un troisième cycle de gestion et d'un MBA à l'ESCP-EAP, j'ai exercé des fonctions de management puis de direction générale dans les domaines informatique et télécoms. J'étais toujours en poste en tant que DGA de Telecom Italia Division Entreprises, lorsque j'ai décidé d'initier mon projet de reprise d'une entreprise. L'idée de devenir propriétaire de mon job a été le principal déclencheur de ce projet. En poste, avec un temps compté, j'ai décidé de confier à Althéo une mission de recherche de cibles pour accélérer mon processus.

Le cadrage du projet était le suivant : recherche d'une entreprise en Ile-de-France de 20 à 50 salariés dans les domaines télécoms, internet, informatique. CA : de 5 à 10 M€. Après une première

sélection effectuée à partir des recherches des consultants d'Althéo, ces derniers ont mis en œuvre leur processus d'approche directe des chefs d'entreprise et j'ai eu l'opportunité d'étudier 15 dossiers. 4 d'entre eux étaient particulièrement intéressants et ont fait l'objet de plusieurs réunions avec les propriétaires.

Lorsque j'ai reçu le dossier de la société Business ASI, j'ai souhaité rencontrer le chef d'entreprise et Althéo est alors intervenu pour préparer ma prise de contact.

Mais le jour prévu pour l'entretien, le rendez-vous ne put avoir lieu pour cause de décès brutal du Pdg fondateur !

Heureusement, son épouse qui travaillait avec lui a souhaité poursuivre le projet de transmission et nous avons initié ensemble ce processus en mars 2006. 4 mois après les premiers entretiens, et après que Thierry Lamanque soit venu conforter mon avis sur l'intérêt de la société, j'ai signé une promesse de cession en vue d'acquiescer 88% du capital de l'entreprise, et obtenu quelques mois plus tard un accord de financement des banques.

Le dossier a été définitivement bouclé le 8 mai soit un an après les premiers contacts.

Grâce à l'aide active d'Althéo, j'ai pu réaliser un montage LBO avec un effet de levier très conséquent (apport personnel de 14% du prix de cession) sur une cible de qualité dans un secteur d'activité où je suis légitime.

»

CHRISTOPHE BLAISE, PDG REPRENEUR D'AFOR



« J'ai repris une société de formation en 9 mois »

Société rachetée : **Afor**
CA : 467 K€
Effectif : 8 personnes
Activité : formation dans le domaine médical

À l'issue d'un cycle d'études long mêlant recherche et enseignement en économie et mathématiques, j'ai effectué la première partie de mon parcours professionnel dans de grands groupes et exercé des fonctions support : responsable financier, res-

pensable des RH, Secrétaire général. Avec l'arrivée de la quarantaine, j'ai eu envie de changer radicalement de vie professionnelle, de quitter le salariat et de devenir indépendant. La reprise d'entreprise s'est alors imposée à moi. Je avais ce projet ambitieux et complexe. Pour me donner tous les atouts, j'ai décidé de me faire accompagner. J'ai donc confié à Althéo en mars 2006 une mission de recherche de cibles et d'accompagnement. J'ai choisi de m'intéresser à un secteur en particulier, celui de la formation, réalisant par là même un retour à mes premières activités. Je me suis documenté, j'ai rencontré des acteurs du marché pour comprendre les rouages de ce domaine, me forger une culture et être crédible vis-à-vis des chefs d'entreprise que j'allais approcher.

Avec les consultants d'Althéo, nous avons défini le cadrage précis de ma recherche en termes de localisation, de taille, de typologies d'entreprises.

Une fois les cibles validées, les équipes d'Althéo ont lancé la démarche d'approche directe de ces cibles, durant laquelle elles se sont montrées particulièrement opiniâtres et efficaces. J'ai reçu 18 dossiers à étudier.

Sur les conseils de Thierry Lamarque, j'ai rencontré tous les chefs d'entreprise. Ces contacts ont été riches d'enseignement tant sur le plan technique que par leur dimension humaine. Ce premier tour m'a également permis de définir une short-list d'entreprises avec lesquelles je souhaitais aller plus

loin. J'ai réalisé avec Thierry Lamarque plusieurs séances de valorisation pour valider les cibles pouvant faire l'objet d'un LBO et éliminer les cibles « non bancables ». Et c'est ainsi que j'ai décidé de mener des négociations plus poussées avec 4 entreprises. Finalement, mon choix s'est porté sur Afor, société proposant des formations dans l'univers paramédical et social. Forte de 17 ans d'expérience, l'entreprise bénéficiait d'une notoriété importante et d'une équipe enseignante de qualité.

Le cédant a abordé la démarche dans une posture « opportuniste », sans projet précis d'avenir, mais avec le sentiment d'avoir fait le tour du sujet. Nous avons eu un contact d'excellente qualité, et c'est là un point fondamental. J'ai également été force de proposition pour amener en douceur le cédant à passer à l'acte. Thierry Lamarque m'a accompagné à plusieurs reprises sur site, lors des étapes de négociation. Ses conseils furent précieux.

Les choses se sont compliquées lors de l'intervention du conseil du cédant qui s'est comporté souvent en « deal breaker ».

C'est grâce à la qualité de la relation établie avec le chef d'entreprise que j'ai pu mener à bien l'opération. Les équipes d'Althéo ont pleinement rempli leur mission en me mettant en relation avec des chefs d'entreprise sur le marché caché, en amont de la démarche de cession, et en m'accompagnant efficacement tout au long de la mission.

EMMANUEL ENRIQUEZ, PDG DU GROUPE BATISANTÉ

« La valeur ajoutée d'Althéo nous a permis d'acheter 3 sociétés en 15 mois »

Société rachetée : **Appro Services**
Localisation : Saint-Maur (94)
CA : 2,7 M€
Valorisation : 3 M€
Effectif : 40 personnes
Activité : hygiène, assainissement

Le groupe Batisanté (37 M€ de CA) que je dirige s'est développé en 3 pôles pour offrir un concept d'offres structurées de services à la santé et à la sécurité des bâtiments : un pôle sécurité incendie, un pôle hygiène et un pôle diagnostics, études et contrôles techniques. En janvier 2006,

nous avons confié à Althéo une mission de recherche de cibles afin d'acquiescer une société dans le domaine du contrôle technique du bâtiment.

Sur les 10 dossiers présentés par l'équipe d'Althéo, nous avons finalisé l'achat non pas d'une mais de deux entreprises.

En 2006, nous avons décidé de renforcer le pôle hygiène du groupe et nous avons pour cela confié une nouvelle mission à Althéo. Sur la douzaine de dossiers communiqués par les consultants d'Althéo, l'un d'eux, Appro Services, a immédiatement retenu notre attention. Ses activités d'hygiène (curage et pompage d'égoûts), d'assainissement (désinfection, désaérosolisation, détartrage) et de fourniture de produits d'entretien sont en parfaite synergie avec les activités déjà existantes au sein du groupe.

Les négociations ont été menées très rapidement et c'est ainsi qu'en mars 2007 les 40 salariés d'Appro Services ont rejoint le groupe Batisanté.

