

SUCCESS STORY

# Booster son projet de reprise grâce à un cabinet ou un club

Ils sont ingénieur Agronome, diplômé de l'Essec ou encore Docteur en médecine. La quarantaine venue, ils sont animés par une même farouche envie de reprendre et de changer le cours de leur vie professionnelle. Mais dans un contexte de survalorisation générale des cibles et de concurrence accrue entre repreneurs, il n'est pas facile de tirer son épingle du jeu.

Pour booster leur projet de reprise et bénéficier de conseils avisés au plus fort de la négociation, les 4 postulants dont nous vous contons l'histoire ont en commun d'avoir missionné un cabinet de rapprochement spécialisé dans l'accompagnement des repreneurs – Althéo – ou bien d'avoir frappé à la porte du CRA. Moteur !

## COMMENT UN BINÔME ISSU DE L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE REPREND UN FABRICANT DE COSMÉTIQUES



L'une est Docteur en médecine, l'autre est diplômé de l'ESSEC. Engagés dans une stratégie de build-up dans les bio médicaments, ils viennent de reprendre en binôme un fabricant varois de produits cosmétiques.

**Repreneurs : Dominique Forget et Gilles Lasserre**

**Société reprenneuse : Bio Extend**

**Société cible : LDA Cosmetics**

**Activité : Fabrication de produits de soins**

**Localisation : Six Fours (83)**

**Pourquoi vous être lancé dans un projet de reprise ?**

Dominique Forget et moi-même sommes tous deux issus de l'industrie pharmaceutique. Dominique, Docteur en médecine, disposait de 20 ans d'expérience chez Abbott, Sanofi, Baxter Healcare, notamment en nutrition clinique. Pour ma part, diplômé de l'ESSEC, j'ai exercé 18 ans

dans de grands laboratoires pharmaceutiques avec une expertise en vente, marketing et business développement. En 2005, nous avons fondé ensemble Bio-Extend, société de veille technologique dans le domaine de la santé, avec pour objectif la constitution d'un groupe.

**Quel type de structure souhaitiez-vous acquérir ?**

Nous cherchions à capter une première entreprise de produits ou services destinés à la santé humaine et plus particulièrement dans les domaines de la nutraceutique, et de la cosmétique.

**Quelles ont été les grandes étapes de votre processus d'acquisition ?**

En juin 2007, soit un an après la création de Bio-Extend, nous avons décidé de confier à Althéo une mission visant à approcher des cibles dans cet univers médical particulièrement fermé, et à nous accompagner dans notre projet. Nous avons identifié avec Althéo 260 cibles qui entraient dans nos critères de recherche, et l'équipe de Thierry Lamarque et Martine Story

a « débusqué » 12 dossiers de sociétés à céder. Nous avons été confrontés à une survalorisation générale des cibles dans ce secteur de la santé. Finalement, 3 sociétés disposaient d'un modèle économique et d'une offre produits conformes à notre projet. Nous avons avancé en parallèle sur ces dossiers qui étaient compatibles financièrement avec notre business plan.

**Comment s'est déroulée la négociation avec LDA Cosmetics ?**

Parmi les 3 dossiers retenus, la société LDA Cosmetics nous a particulièrement séduits. Cette société fabrique des gammes de produits naturels pour les soins du visage, les soins pour le corps, des produits d'épilation progressive et des compléments alimentaires à base de plantes. Les négociations avec les cédants de LDA Cosmetics ont avancé très rapidement et nous avons finalisé la reprise de la société le 11 mars 2008, soit 9 mois après avoir confié la mission à Althéo.

**Après ce coup d'essai réussi avec Althéo, allez-vous lui confier d'autres missions ?**

Cette mission confiée à Althéo nous a permis de racheter en quelques mois seulement une première société, conforme au cahier des charges. Les consultants du cabinet nous ont apporté en outre un regard extérieur sur notre vision stratégique du projet, le faisant mûrir et évoluer. Nous avons également trouvé des conseils de qualité au moment des négociations et du montage financier de l'opération. Nous sommes pleinement satisfaits et envisageons d'ores et déjà



# COMMENT CET EX-INGÉNIEUR ESTP A RACHETÉ UN CABINET DE GÉOMÈTRE



Après un parcours réussi de directeur de centres de profits tant en France qu'à l'international, cet ingénieur de l'Ecole des Travaux Publics décide en 2005 de

devenir géomètre expert et de racheter dans la foulée un cabinet. Un rêve devenu réalité début 2008 avec la complicité d'Althéo qui a mis le nouveau diplômé sur la piste de 12 cabinets répondant à ses critères.

**Repreneur :** Stéphane Calliès  
**Société :** Daniel Godin  
**Effectif :** 5 personnes  
**Activité :** Géomètre expert  
**Localisation :** Nanteuil le Haudouin (60)

Qu'est-ce qui vous a mis sur le chemin de la reprise d'une entreprise ?  
 Ingénieur ETP - option géomètre de formation,

j'ai effectué une partie de mon parcours salarié en tant que directeur de centres de profit. En 2005, j'ai débuté un stage de géomètre avec l'objectif de devenir indépendant en rachetant un cabinet.

**Quel type de société souhaitiez-vous acquérir ?**

Le ciblage était très vertical puisque exclusivement consacré aux géomètres-experts. 2 000 géomètres sont référencés auprès de l'Ordre. Avec les équipes d'Althéo, nous avons affiné les critères de recherche pour les rendre compatibles avec mon projet, tant en termes géographique - Ile de France élargie, Rhône-Alpes, Bretagne - qu'en termes de CA. Le dossier devait ainsi permettre un montage LBO avec un apport que je souhaitais limiter à 150 / 200 K€. Nous avons retenu près de 140 cabinets.

**Selon quel mode opératoire les avez-vous sélectionnés et approchés ?**

Fin mars 2007, alors que j'étais en poste avec un calendrier lié à mon inscription à l'ordre des géomètres-experts, j'ai mandaté Althéo pour m'accompagner sur la recherche de cibles et en 2 semaines nous avons défini les cibles à approcher.

Deux semaines plus tard, j'ai commencé à recevoir des dossiers de sociétés à vendre : 12 se sont succédés en 3 mois. Après un premier contact avec les différents chefs d'entreprise, j'ai établi une short-list de 4 cabinets avec lesquels je souhaitais poursuivre les négociations. Mon choix s'est finalement porté sur un géomètre-expert couvrant des prestations variées auprès d'une clientèle diversifiée : délimitations foncières, copropriétés, travaux d'expertise, bureau d'étude, maîtrise d'œuvre, urbanisme...

**Quels sont les points qui ont fait la différence ?**

La localisation géographique du cédant en Ile de France a été un critère important de ma décision. La notoriété du cabinet, la fidélité de ses clients ainsi que la qualité des collaborateurs et des équipements ont fini de me séduire. Enfin, j'ai rencontré un cédant de 62 ans favorable à une période d'accompagnement, ce qui me rassurait. La finalisation de l'opération supposait l'obtention de mon diplôme de géomètre-expert, ce qui s'est concrétisé fin janvier 2008 et l'opération a pu se boucler début février.



## 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



→ Conseil en reprise d'entreprise

Conception, réalisation : un coin de paradis - Photos : DigitalVision, PhotoDisc

## COMMENT UN EX-DIRECTEUR D'HYPERMARCHÉ A REPRIS UNE SOCIÉTÉ FRANCILIENNE D'ESPACES VERTS



Après avoir dirigé des hypermarchés de plus de 600 personnes, Emmanuel Fiorano, Ingénieur Agronome de formation, décide fin 2006 de quitter le salariat pour la création paysagère. En l'espace d'un an et grâce à l'assistance d'Althéo, le repreneur a la main verte aura également la main heureuse en signant en janvier dernier la reprise de Sapin Vert.

Repreneur : **Emmanuel Fiorano**  
Société : Sapin Vert  
CA : 900 K€  
Effectif : 15 personnes  
Activité : Création et aménagement de parcs, terrasses et jardins  
Localisation : Férolles Attilly (77)

### Dans quelles circonstances avez-vous initié votre démarche de reprise ?

Ingénieur Agronome de formation, j'ai effectué ma carrière dans la grande distribution, où j'ai exercé des fonctions de création et de direction d'hypermarché avec 600 personnes à manager. En 2007, j'ai décidé de quitter le salariat pour reprendre une entreprise et j'ai suivi une formation de création paysagère ainsi que la formation au CRA. J'ai eu l'occasion d'étudier plusieurs dossiers et pensais finaliser sur l'un d'eux dans le domaine des espaces verts. Malheureusement, la société se préparait à perdre 15% de son CA et les négociations se sont alors bloquées sur la valorisation. Le temps passant, j'ai décidé en parallèle de mandater Althéo fin 2006 pour « booster » mon projet.

### Quel était le portrait-robot de l'entreprise recherchée ?

Mon cadrage était centré sur les activités d'aménagement d'espaces verts et les secteurs connexes tels l'horticulture ou le négoce de fleurs et plantes. Ma recherche avait pour cadre géographique l'Ile de France et je cherchais à reprendre une société dont le CA se situait entre 800 et 3 000 K€. Les dirigeants d'Althéo m'ont conforté dans ce cadrage et ont validé ma légitimité par rapport à ce projet. 300 entreprises répondaient à ce ciblage et j'en ai sélectionné 200. Quelques semaines après le début de la mission, j'ai commencé à recevoir les premiers dossiers de sociétés à vendre. 13 se sont succédés sur une période de 3 mois et j'ai pris le temps de rencontrer tous les chefs d'entreprise. Ces contacts furent fort intéressants et m'ont permis de mettre en perspective les uns par rapport aux autres. J'ai établi une short-list de 4 sociétés avec lesquelles j'ai approfondi les contacts.

### Qu'est-ce qui a emporté votre adhésion chez Sapin Vert ?

Sapin Vert offrait une large palette de services : création et entretien de parcs, terrasses et jardins sur Paris et l'Est Francilien. En outre, la société disposait d'atouts importants à mes yeux : une clientèle composée à la fois de professionnels et de particuliers, 25 ans d'ancienneté, une belle réputation, une couverture géographique large, une organisation opérationnelle de qualité, un personnel fiable et compétent.

### Une fois n'est pas coutume, le départ à la retraite n'était pas la motivation du cédant...

Agé de 50 ans seulement, le chef d'entreprise souhaitait changer d'orientation professionnelle et céder à un repreneur individuel. J'avais eu l'opportunité de le croiser auparavant dans une manifestation professionnelle. Il s'est passé 10 mois entre le premier contact avec le cédant et la cession définitive, et le contrat a été rempli en tous points avec Althéo, selon la feuille de route initialement prévue. "



*Le contrat a été rempli en tous points avec Althéo*

