

Success Story

Avril 2007



Edouard Soudée, 43 ans
PDG de Business ASI.



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

Société : Business ASI, Paris Membre Euralliance's
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 informatiques et télécoms.

J'étais toujours en poste, DGA de Telecom Italia Division Entreprises, lorsque j'ai décidé d'initier mon projet de reprise d'entreprise.

L'envie 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 : 5 à 10 M€.

Les équipes d'Althéo ont élaboré une première sélection d'entreprises répondant à ces critères. J'ai ensuite affiné ma sélection d'entreprises cibles.

Les consultants d'Althéo ont alors mis en œuvre leur processus d'approche directe des chefs d'entreprises.

J'ai ainsi 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. Althéo est alors intervenu afin de préparer ma prise de contact. Le jour prévu pour l'entretien, le rendez vous ne put avoir lieu pour cause de décès brutal du PDG fondateur.

Son épouse qui travaillait avec lui dans l'entreprise a souhaité poursuivre le projet de transmission et nous avons initié ensemble ce processus en mars 2006.

J'ai sollicité Thierry Lamarque pour m'accompagner dans les premières étapes de négociations.

Il est venu conforter mon avis sur l'intérêt de la société en termes stratégique et organisationnel ; il a également réalisé les calculs de valorisation.

4 mois après les premiers entretiens j'ai signé une promesse de cession, en vue d'acquérir 88% du capital de l'entreprise, et obtenu quelques mois plus tard un accord de financement des banques.

En accord avec les actionnaires majoritaires, j'ai intégré la société mi janvier en qualité de DGA salarié.

Le dossier a été définitivement bouclé le 9 mars soit un an après les premiers contacts.

Avec l'aide d'Althéo, j'ai ainsi 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.

De part cette approche directe, j'ai été mis en relation avec un chef d'entreprise, qui n'était pas encore entré dans un processus actif de cession. J'étais donc dans une configuration tout a fait confortable pour négocier avec une concurrence limitée. »

Contact presse :

ALTHEO

Martine Story

Tél : 01 58 01 12 22 – 06 60 12 22 75

Fax : 01 58 01 12 30

E-mail : martine.story@altheo.com

Site : www.altheo.com