

« Je viens de racheter en 6 mois une entreprise de génie climatique en Ile de France »



Luc Tardif, Président d'AirClim

Société : AirClim
CA : 2000 K€
Effectif : 10 personnes
Activité : Génie Climatique
Localisation : Aulnay sous bois

Pourquoi vous être lancé dans un projet de reprise ?

En juin 2007, j'ai quitté le groupe dans lequel j'exerçais la fonction de directeur des Opérations, dans le secteur automobile. Ingénieur Arts et Métiers, et titulaire d'un MBA de Dauphine, je me suis donné une période de 6 mois pour valider mon projet de reprise avant d'envisager un éventuel retour vers le salariat. C'est pour professionnaliser et accélérer ma démarche que j'ai mandaté Althéo fin juin.

Quel type de société souhaitez vous acquérir ?

Possédant une parfaite connaissance de l'activité du traitement de l'air (conception et installation de salles blanches, de salles climatisées pour l'industrie, de la ventilation et de la climatisation de bâtiments) j'ai souhaité capitaliser sur ce savoir-faire. C'est donc dans ce secteur d'activité que j'ai organisé mon projet. Pour des raisons personnelles, j'ai décidé de mener ma recherche en Ile de France. Quant aux tailles d'entreprise, et par souci de cohérence avec mon apport, j'ai choisi d'approcher des cibles entre 1 et 3 M€ de CA.

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

J'ai d'abord cherché à contacter les intermédiaires classiques de la reprise mais leur positionnement mixte entre les cédants et les repreneurs, et le plus souvent côté uniquement cédant, me gênait. J'ai aussi regardé les annonces Internet et là j'ai compris que plus une annonce est accessible, moins elle a de valeur. Cependant ces premières démarches n'ont pas été inutiles car c'est par le réseau que j'ai connu Althéo et lorsque je les ai mandatés fin juin 2007, mon projet de reprise était mûr. Même si j'avais encore des doutes sur mon choix

personnel de reprendre une entreprise, mon cahier des charges était figé. Je savais dans quel secteur, quelle région et quelle taille d'entreprise rechercher. J'ai exposé aux consultants d'Althéo ma stratégie de recherche, et c'est sur ces bases que nous avons identifié les entreprises à approcher. Plus de 600 sociétés répondaient à mes critères de sélection. J'ai affiné cette sélection d'entreprises pour définir un périmètre de 300 sociétés à contacter.

En parallèle, je me suis inscrit à la formation du CRA pour compléter mon cursus et intégrer un groupe de repreneurs.

Moins de 3 semaines après le début de la mission confiée à Althéo, je recevais un premier dossier.

Il s'agissait de la société AirClim, société de génie climatique basée à Aulnay sous Bois, travaillant principalement dans le secteur tertiaire et notamment auprès des banques.

J'ai eu instantanément un coup de cœur pour l'entreprise. En effet elle disposait d'une progression régulière, d'une clientèle récurrente, d'une équipe technique de qualité et d'excellents ratios de gestion.

Le contact avec le cédant a été excellent. Son objectif consistait à quitter l'entreprise avant la fin de l'année.

La qualité de ce contact a été déterminante pour la réussite de l'opération, d'autant qu'une société avait déjà depuis plusieurs mois manifesté son intérêt pour l'entreprise, et souhaitait l'acquérir. J'ai donc décidé de donner du rythme à mes négociations et de profiter de la période des vacances pour prendre mes concurrents de vitesse. Cette stratégie s'est révélée payante car un protocole a été signé le 26 septembre 2007.

Les banques ont été relativement faciles à séduire compte tenu de la qualité du dossier et de mon adéquation avec la cible.

Après la signature du protocole, je suis allé quotidiennement dans l'entreprise. J'ai ainsi pu apprécier son mode de fonctionnement et rencontrer les clients, les sous-traitants et le personnel. La signature définitive a eu lieu dans les tous premiers jours de 2008.

Quelle valeur ajoutée attribuez vous à l'accompagnement d'Althéo ?

- En premier lieu, Althéo m'a permis de racheter une entreprise saine en l'espace de 6 mois. Ce délai extrêmement court a surpris mon entourage et les groupes de repreneurs qui m'ont accompagné.

- J'ai eu l'occasion d'étudier et de rencontrer des chefs d'entreprises forts intéressants. Il se peut même que l'un des autres dossiers sourcés par Althéo soit l'occasion d'une première opération de croissance externe d'ici quelques mois.

- J'ai apprécié la qualité des contacts avec les équipes Althéo, leur réactivité et leur conseil.

Ainsi, tout au long du processus, et malgré le fait que j'avancais rapidement avec AirClim, Althéo m'a incité à poursuivre les rendez-vous et les contacts avec les autres chefs d'entreprises, à ne pas « lâcher les dossiers » tant que la signature définitive n'était pas intervenue.

- En conclusion, je ne peux que me féliciter de ce partenariat.

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