

« Je viens de mener une opération de croissance externe dans le domaine de la gestion de patrimoine »



Thierry CHESNEAU

Société : GSD
Activité : Conseil en gestion de patrimoine
Localisation : Paris
CA : 1 M€
Effectif : 4 personnes

Pourquoi vous être lancé dans un projet de reprise d'entreprise ?

Ancien sportif de haut niveau dans le domaine du cyclisme, j'ai occupé sur le plan professionnel des fonctions de direction dans le secteur bancaire. A 49 ans, j'ai profité d'un plan de départ volontaire organisé dans mon entreprise pour me lancer dans un projet entrepreneurial.

Après avoir construit mon projet, je me suis rapproché du dirigeant du groupe France Courtage (cabinet spécialisé dans le courtage d'assurances) fin 2008. Ensemble nous avons convenu de mettre en commun nos compétences respectives pour développer une nouvelle division spécialisée dans le conseil en ingénierie patrimoniale.

Fort d'un premier succès de croissance externe mené par France Courtage avec Althéo, nous avons mandaté à nouveau Althéo en décembre 2008 pour nous accompagner dans notre projet de développement.

Quel type de société souhaitiez vous acquérir ?

Nous souhaitions acquérir un spécialiste de la gestion de patrimoine de l'ordre d'1 M€ d'honoraires avec une activité orientée vers les produits d'assurance-vie (épargne – placements), et nous servir de cette plateforme de départ pour asseoir notre développement sur une base solide.

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

Fin 2008, après avoir exposé notre cahier des charges à Althéo, nous avons sélectionné la liste des cabinets à approcher. Althéo m'a alors mis en relation, comme prévu, avec 10 chefs d'entreprise ouverts à la cession de leur société.

Parmi plusieurs dossiers intéressants, la société GSD m'a immédiatement séduit par son modèle économique (assurance-vie), son positionnement haut de gamme, la qualité de son back office et sa dimension internationale.

Le contact avec le cédant, âgé de 74 ans, a été excellent et mon expérience de coach professionnel m'a été particulièrement utile durant les étapes délicates de la négociation. Mes réseaux dans le secteur bancaire ont également été précieux pour obtenir le financement de l'opération.

Quelles valeurs ajoutées attribuez vous à la prestation d'Althéo ?

Althéo m'a permis de mener mon projet d'acquisition en 7 mois et d'acheter une cible avec un fort potentiel de développement conforme en tous points à mon cahier des charges.

D'autres cibles sont d'ailleurs toujours en cours de négociation, et pourraient donner lieu à de nouvelles opérations ...

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

