

Christophe Blaise, PDG d'AFOR.



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

Société : AFOR
CA : 467 K€
Effectif : 5 personnes
Activité : Formation dans le domaine médical

« A 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, Responsable des Ressources Humaines, 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 savais 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'entreprises 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 typologie 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'entreprises.

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 mener plus avant les débats.

J'ai réalisé avec Thierry Lamarque plusieurs séances de valorisation pour valider les cibles pouvant faire l'objet de LBO et éliminer les cibles non bancables.

C'est ainsi que j'ai décidé de mener des négociations plus poussées avec 4 entreprises.

Finalement mon choix s'est porté sur AFOR, proposant des formations dans l'univers paramédical et social (gériatrie, préparation aux concours, secrétariat médical...).

Fort de 17 ans d'existence, 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.

Par contre, nous avons eu un contact d'une 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 Althéo ont pleinement rempli leur mission en me mettant en relation avec des chefs d'entreprises sur le marché caché, en amont de la démarche de cession, et en m'accompagnant efficacement tout au long de la mission. »

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