

« J'ai racheté un fabricant de meubles 6 mois après ma première rencontre avec le dirigeant »



David COURTIER
Gérant de Concept & Fabrication

<u>Société cible :</u>	CONCEPT & FABRICATION
<u>Activité :</u>	Etude, conception et réalisation ameublement bois et dérivés
<u>Localisation :</u>	Vieillevigne (44)
<u>CA :</u>	1 M€
<u>Effectif :</u>	8 personnes

Pourquoi avez-vous initié un projet de reprise d'entreprise ?

Titulaire d'une maîtrise en Economie et d'un MBA de l'ESC REIMS, j'ai exercé mon parcours salarial à des fonctions de management commercial et marketing dans le domaine des équipements industriels et automobiles.

En 2009, j'ai quitté le salariat pour initier un projet entrepreneurial et me suis formé au CRA de Lyon

Après plusieurs négociations avortées, j'ai mandaté Althéo pour m'accompagner dans mon projet de reprise.

Quel type de société souhaitiez vous acquérir ?

Jeune, j'ai eu l'occasion d'obtenir un CAP en menuiserie et j'ai depuis lors une appétence particulière pour le bois. C'est ainsi que le cœur de mon projet concernait des entreprises dans les univers du bois et du nautisme, sur une approche résolument orientée « passion ». Mobile, ma recherche s'est étendue sur toute la France. Mon cadrage concernait des entreprises de 500 K€ à 3 M€ de CA.

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

Nous avons identifié avec Althéo les entreprises répondant à mon cadrage de projet ; j'en ai retenu une centaine. Dès janvier 2010 j'ai reçu un premier dossier à étudier. Au total j'ai rencontré 11 chefs d'entreprises sur toute la France. Certains dossiers se sont fermés rapidement soit de mon fait, soit du fait du dirigeant. Parmi eux figurait la société Concept et Fabrication, fabriquant de meubles et d'agencement de camping-cars, mobilier pour terrasses de restaurants, caisses en contreplaqué pour l'industrie. Le contact avec le cédant a été de grande qualité. Ma connaissance du bois s'est révélée être un atout précieux. Cette société installée sur un marché de niche présentait de nombreux atouts : la qualité des prestations, la technicité des équipes, une bonne rentabilité et des axes de développement commercial importants. Ma première rencontre avec le cédant a eu lieu début mars, et très rapidement nous nous sommes mis d'accord sur « la chose et son prix ». Nos relations se sont tendues lors des étapes délicates de négociation de la Garantie d'Actif-Passif et de la contre garantie. Le deal a alors faillit « exploser » car j'ai quitté la table des négociations. Après plusieurs semaines de « black out », et notamment grâce aux intermédiaires et à l'épouse du cédant le dialogue s'est renoué. Nous avons alors pu finaliser l'opération dans les premiers jours de septembre.

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

Après plusieurs milliers de kilomètres parcourus à sillonner la France à la rencontre de chefs d'entreprises, après avoir connu les affres des négociations qui s'arrêtent, je suis ravi d'avoir repris, grâce au travail de sourcing d'Althéo, une entreprise conforme à mon cahier des charges, 6 mois après ma première rencontre avec le dirigeant.

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

