

« Accompagné par ALTHEO, Pierre-Vincent DEBATTE reprend une société de Conseil stratégique et financier en moins de 4 mois »



<u>Activité :</u>	Conseil Stratégique et Financier
<u>Localisation :</u>	Ile de France
<u>CA :</u>	900 K€
<u>Effectif :</u>	8 personnes

Dans quelles circonstances avez vous initié un projet de reprise d'entreprise ?

Diplômé de l'Essec et de Sciences-Po, j'ai été Directeur Financier de grands groupes puis dirigeant de PME pendant 18 ans.

Début 2012, j'ai pris la décision de mener l'acquisition d'une société de conseil stratégique et financier en Ile de France afin de réaliser un build up dans le secteur.

Sur la recommandation d'un ami repreneur, j'ai mandaté Althéo en juin 2012 pour m'accompagner dans mon projet, et pour mener à bien un sourcing efficace.

Quel était le cadrage de votre projet de reprise ?

Le cadrage était extrêmement clair. Je cherchais une société de conseil en Ile de France, présentant un CA compris entre 400 K€ et 5 M€ qui puisse me servir de base pour un futur build up.

Comment s'est déroulé votre parcours de repreneur ?

Fin juin 2012, nous avons affiné le cadrage du projet avec les équipes Althéo. Plus de 1500 sociétés répondaient à mes critères. J'en ai sélectionnées 300.

2 semaines plus tard, je recevais un premier dossier concernant un cédant désireux de me rencontrer, les mises en relation ont continué à se succéder à un rythme soutenu, de semaine en semaine.

Mi-juillet, j'ai rencontré le dirigeant de la société que j'ai achetée. Nous nous sommes rapidement mis d'accord sur notre volonté commune de mener à bien cette opération, et avons signé fin août un protocole d'accord. Le closing a eu lieu le 11 octobre.

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

J'ai réalisé ma reprise d'entreprise en l'espace de 4 mois !

J'ai bien conscience qu'il s'agit là d'un délai exceptionnel.

Cette performance a été réalisée grâce à la réactivité, au professionnalisme et au travail d'approche directe d'Althéo.

Fort de ce premier succès, nous avons ensemble redéfini de nouvelles cibles à approcher afin de mener très rapidement une première opération de croissance externe. Grâce aux mises en relation d'Althéo, j'ai déjà des contacts très sérieux sur le sujet.

Cette première acquisition représente une base de lancement idéale pour mener à bien mon projet de build up.

Contact presse :

ALTHEO

Martine Story

Tél. : 01 58 01 12 22 – 06 60 12 22 75

E-mail : martine.story@altheo.com - Site : www.altheo.com

