

« Je viens d'acquérir un cabinet de géomètre expert »



Stéphane CALLIES, Président d'AXEGEO

Société : Daniel GODIN
Effectif : 5 personnes
Activité : Géomètre expert
Localisation : Nanteuil le Haudouin (60)

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

Ingénieur ETP - option géomètre de formation, j'ai effectué une partie de mon parcours salarié en tant que directeur de centres de profit tant en France qu'à l'international. En 2005 j'ai débuté un stage de géomètre avec pour objectif de devenir indépendant en rachetant un cabinet.

Quel type de société souhaitiez vous acquérir ?

Le ciblage était très vertical, puisque exclusivement consacré aux géomètres-experts. 2000 géomètres sont référencés auprès de l'ordre.

Avec les équipes d'Althéo nous avons affiné les critères de recherche pour les rendre compatibles avec mon projet, tant en termes géographique (recherche en Ile de France élargie, Rhône-Alpes, Bretagne), qu'en termes de CA, pour que le dossier puisse permettre un montage LBO avec 1 apport que je souhaitais limiter à 150 / 200 K€.

C'est ainsi que nous avons retenu près de 140 cabinets.

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

Fin mars 2007, alors que j'étais en poste avec un calendrier lié à mon inscription à l'ordre des Géomètres-experts, j'ai mandaté Althéo pour m'accompagner sur la recherche de cibles.

En 2 semaines nous avons défini les cibles à approcher.

2 semaines plus tard j'ai commencé à recevoir des dossiers de sociétés à vendre. 12 se sont succédés en 3 mois.

Compte tenu de la spécificité de ma recherche, tous les dossiers étaient parfaitement ciblés.

C'est ainsi qu'après un premier contact avec les différents chefs d'entreprise, j'ai établi une short-list de 4 cabinets avec lesquels je souhaitais poursuivre les négociations.

Mon choix s'est finalement porté sur un géomètre expert couvrant des prestations variées auprès d'une clientèle diversifiée : délimitations foncières, copropriétés, travaux d'expertise, bureau d'étude, maîtrise d'œuvre, VRD, urbanisme....

La localisation géographique du cédant a été un critère important de ma décision.

La notoriété du cabinet, la fidélité des ses clients, ainsi que la qualité des collaborateurs et des équipements ont fini de me séduire.

Enfin, j'ai rencontré un cédant de 62 ans, favorable à une période d'accompagnement. Cet élément présentait à mes yeux un caractère rassurant.

La finalisation de l'opération supposait l'obtention de mon diplôme de géomètre-expert. La soutenance de mon mémoire à eu lieu fin janvier 2008.

C'est ainsi que l'opération s'est bouclée début février.

Le processus d'acquisition s'est déroulé exactement selon le timing prévu.

Althéo est intervenu à mes côtés à chaque étape du processus : recherche de cibles, accompagnement en négociation, assistance au montage financier et à la réalisation du business plan, et mise en relation avec un avocat d'affaires et un expert comptable de grande qualité.

J'ai particulièrement apprécié les conseils et le recul de Thierry Lamarque pendant les phases de turbulences inhérentes aux négociations.

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