

« Je viens de finaliser l'acquisition de DODEKA, créateur d'impressions numériques grands formats de 9,5 M€ de CA »



Bernard Tommasini
PDG de DODEKA

<u>Société :</u>	DODEKA (www.dodeka.fr)
<u>Activité :</u>	Impression numérique grands formats
<u>Localisation :</u>	Clichy (92)
<u>CA :</u>	9,5 M€
<u>Effectif :</u>	35 personnes

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

Diplômé de l'ESSEC et du CNAM, j'ai exercé des fonctions de Direction Générale dans des entreprises internationales dans les domaines de l'assistance technique, du travail temporaire et du recrutement.

Fils d'entrepreneur, j'aspirais depuis plusieurs années à reprendre une entreprise. L'occasion s'est présentée à moi en 2010 d'initier mon projet d'acquisition. Lors d'une manifestation organisée par la CCIP, j'ai fait la connaissance de Thierry Lamarque. Séduit par l'offre de sourcing et d'accompagnement j'ai choisi Althéo comme conseil reprenneur, parmi plusieurs cabinets.

Quel type de société souhaitiez vous acquérir ?

Fort de mes compétences, de mes expériences et de mes appétences, j'ai ciblé des entreprises de 3 à 20 M€ situées à Paris et dans les grandes métropoles, œuvrant dans les secteurs de la formation, des ressources humaines et de la communication. Près de 1000 entreprises répondaient à mes critères. J'en ai sélectionné près de 250.

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

En l'espace de 6 mois, Althéo m'a mis en relation avec 16 chefs d'entreprises prêts à initier une démarche de cession. Je me suis employé à tous les rencontrer, ce furent d'ailleurs de belles rencontres sur le plan humain. Certains dossiers se sont bien sûr refermés, parfois de mon fait, parfois du fait du cédant. Thierry Lamarque a réalisé à mes côtés une dizaine de valorisations. La société DODEKA faisait partie des dossiers particulièrement intéressants par son modèle économique, fortement créateur de valeurs, par la qualité de ses clients, par sa rentabilité et son potentiel de développement. La cédante, une femme d'une quarantaine d'années avait quant à elle un projet personnel qui lui tenait à cœur et qu'elle souhaitait mettre en œuvre après 10 ans passés à développer DODEKA. Il m'a alors fallu la convaincre que j'étais l'homme de la situation, capable d'assurer le développement de l'entreprise qu'elle avait elle-même reprise il y a quelques années. Une lettre d'intention fut signée en octobre 2010, le protocole 4 mois plus tard. J'ai également connu le véritable parcours du combattant de la recherche de financement. Après quelques rebondissements inhérents à l'exercice de la reprise d'entreprise, le closing a eu lieu le 20 juillet dernier.

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

Althéo a été à mes côtés tout au long de mon parcours de repreneur sur les phases de sourcing et d'accompagnement. J'ai trouvé chez Althéo une équipe sérieuse, réactive et au service de ses clients.

Thierry Lamarque a également été présent sur les étapes délicates de négociations avec la cédante et ses conseils et a permis de trouver des solutions innovantes préservant les intérêts des deux parties. Il m'a ouvert son carnet d'adresses (expert-comptable, fonds d'investissement, banques, ...) et a été un soutien précieux durant les périodes intenses, ainsi que dans les temps faibles.

Me voici donc à la tête d'un véritable bateau de course de la création et de la réalisation d'impression numérique grand format sur mesure; un bonheur !

Il me reste à lui faire remporter de multiples victoires en m'appuyant sur les talents internes et des clients de premier plan.

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

