

« Nous venons de finaliser l'acquisition d'une société de matériel et chaussures orthopédiques ! »



Frédéric et Sophie LAURENT, repreneurs de MAYZAUD

<u>Société :</u>	MAYZAUD
<u>CA :</u>	5000 K€
<u>Effectif :</u>	55 personnes
<u>Activité :</u>	Matériel et chaussures orthopédiques
<u>Localisation :</u>	Brive

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

Médecin Hépatogastroentérologue de Formation, et diplômé de L'IAE, j'occupais la fonction de directeur des ventes dans un laboratoire pharmaceutique international.

Mon épouse, vétérinaire, exerçait quant à elle des fonctions de management dans le département études de marché dans un autre grand laboratoire pharmaceutique.

A la tête d'une grande famille de 4 enfants, le projet murissait de quitter Paris et le salariat pour nous installer dans le Sud-Ouest et reprendre une entreprise.

Quel type de société souhaitiez vous acquérir ?

Notre cahier des charges était centré sur 2 axes : la localisation géographique (le Sud-Ouest) et le secteur d'activité : le domaine de la Santé.

De part nos formations et nos parcours respectifs, il s'agissait bien sûr du secteur où notre légitimité serait la plus évidente.

Compte tenu de notre apport, nous avons ciblé des entreprises entre 1 et 5 M€ ; avec un effectif de 10 à 50 personnes.

De surcroît, il fallait trouver une entreprise qui permette d'absorber la charge financière produite par 2 dirigeants.

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

En janvier 2006 nous avons mandaté Althéo pour nous accompagner dans notre projet. Etant tous 2 en poste, il était important qu'un conseil nous mette à disposition ses compétences de recherche de cible et d'accompagnement dans la reprise et aussi de nous permettre de gagner du temps.

Sur la base de notre cadrage, nous avons étudié les entreprises répondant aux critères de sélection et retenu 140 d'entre elles.

Althéo nous a mis en relation avec 12 chefs d'entreprises ayant des projets de cession.

Notre légitimité dans le domaine médical nous a permis d'avoir d'excellents contacts avec tous les chefs d'entreprises rencontrés.

Un dossier a très vite retenu notre attention; il s'agissait du dossier Mayzaud. Le secteur d'activité (le domaine orthopédique), les ratios de gestion de l'entreprise ainsi que son potentiel de développement nous ont semblé très intéressants.

Nous avons donc entamé les négociations avec le dirigeant, un chef d'entreprise de 47 ans qui avait d'autres activités et d'autres projets professionnels.

Il s'est avéré que ce chef d'entreprise, certes déterminé, n'était pas pressé et que son horizon de ventes était de l'ordre de 2 ans.

Nous avons néanmoins pris la décision de poursuivre les négociations tout en contractualisant et sécurisant la transaction par un calendrier des opérations.

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

Althéo a été à nos côtés pendant les 33 mois de cette négociation hors normes. La valeur ajoutée d'Althéo s'est exprimée à plusieurs niveaux :

- Tout d'abord en nous apportant 12 dossiers de sociétés à céder conformes à notre cahier des charges;

- Ensuite sur la préparation des contacts avec les cédants : de nombreux cédants nous ont signalé le professionnalisme du contact par Martine Story. L'approche personnalisée établie dès ce premier contact nous a facilité les échanges ultérieurs tant les futurs cédants ont été séduits par la démarche et la qualité de la relation qui a fait la différence parmi les nombreuses autres sollicitations de reprise dont ils nous ont parlé.

- Puis en nous accompagnant sur une négociation exceptionnellement longue qui a fait l'objet d'une douzaine de lettres d'intention et autant de protocoles.

- Enfin le rôle de « coach » exercé par Thierry Lamarque, sa prise de recul par rapport au projet et ses compétences de négociateur ont été autant d'atouts pour nous permettre de concrétiser notre reprise sur un parcours particulièrement long.

Thierry Lamarque nous a également ouvert son carnet d'adresses, et mis en relation avec ses partenaires avocat d'affaires et expert-comptable.

Aujourd'hui le contrat est rempli nous avons quitté Paris et le salariat, et sommes devenus chefs d'entreprise dans le Sud-Ouest.

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