

**« Je viens de finaliser le rachat de la 3^e entreprise
de mon groupe de distribution automatique**



Philippe SAUZAY, PDG de la société MOKAFE

Localisation : Ile de France
CA : 1400 K€
Effectif : 8 personnes
Activité : Distributeurs automatiques de boissons

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

Après être sorti du salariat où j'occupais de fonction de Direction Générale, j'ai décidé de me lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat.

J'ai acquis 2 fonds de commerce dans le domaine des distributeurs de boissons chaudes.

Ma stratégie est claire, elle consiste à bâtir un build up dans le domaine des distributeurs automatiques.

C'est pour accélérer mon processus d'acquisition que j'ai mandaté Althéo.

Quel type de société souhaitiez vous acquérir ?

Le cahier des charges de ma recherche était le suivant. Je cherchais à acheter en Ile de France une entreprise du secteur avec un CA compris entre 350 K€ et un 1,5 M€.

Le marché étant structuré autour de 2 offres : les activités de Vending qui correspondent aux grosses machines, et les activités d'OCS (Office Coffee Service) qui correspondent à la commercialisation de petites machines, je souhaitais étudier des opportunités sur les 2 sujets.

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

La difficulté de la mission résidait dans le fait que le marché est étroit et le nombre de cibles limité à moins de 100.

Les équipes d'Althéo m'ont cependant communiqué 12 dossiers de sociétés à vendre en moins de 3 mois.

J'ai rencontré les différents chefs d'entreprises.

Ces rencontres ont été riches d'enseignements sur le marché et le fonctionnement de mes concurrents.

Certains contacts étaient prometteurs mais se sont finalement arrêtés. J'ai mené de longues négociations avec un dirigeant. Il nous a fallu plusieurs mois pour trouver un terrain d'entente sur le plan financier. Je viens de finaliser ce rachat en novembre.

Quelle valeur ajoutée attribuez vous à l'accompagnement d'Althéo ?

J'ai trouvé auprès d'Althéo un spécialiste de la reprise, qui prend des engagements et qui les tient. J'ai apprécié la qualité de nos échanges et la réactivité des équipes.

Grâce à l'intervention d'Althéo, je viens d'ajouter une nouvelle pierre à mon édifice avec l'intégration d'une société qui est présente à la fois sur le marché du vending et des OCS. Je deviens aujourd'hui un acteur incontournable de la distribution automatique et entends bien poursuivre mon développement.

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