

3 QUESTIONS À THIERRY LAMARQUE,
fondateur du cabinet Althéo

« La chasse d'entreprise est un métier hautement stratégique »

Fondé en 2004, le cabinet Althéo, société de conseil en reprise d'entreprise, s'est imposé comme l'un des leaders en France de la recherche de cibles, avec plus de 500 missions réalisées pour le compte de repreneurs individuels ou d'entreprises. Basé à Paris, il est présent à Lyon et ouvrira bientôt une antenne dans l'ouest.



Thierry Lamarque,
fondateur du cabinet Althéo

Pourquoi le sourcing est-il stratégique ?

Thierry Lamarque : C'est la première difficulté à laquelle est confronté tout repreneur, qu'il soit cadre dirigeant ou chef d'entreprise. Sans données fiables sur les entreprises à vendre, son travail de recherche et de ciblage se complique très vite. Notre métier consiste à approcher le marché caché de la reprise. Nous détectons et interrogeons les dirigeants de sociétés correspondant aux critères de notre client. Compte tenu du coût d'accès aux bases de données, il existe moins d'une dizaine

de professionnels de la chasse d'entreprise en France.

Comment procédez-vous ?

T. L. : Nous établissons les critères de sa recherche : activité, localisation, critères financiers et taille de la cible, effectifs, présence à l'international, potentiel de développement... Ensuite, nous les injectons dans les bases de données spécialisées qui recensent les entreprises publiant leurs comptes. Nous travaillons aussi avec des mots clés pertinents sur d'autres bases de données. Avec les dossiers issus de ce premier ciblage, nos

consultants effectuent un travail de fourmi. Ils s'efforcent de joindre au téléphone tous les dirigeants pour les interroger. Huit fois sur dix, ils ne sont pas vendeurs. Mais dans deux cas sur dix, ils sont ouverts à la discussion. L'ensemble du processus requiert trois consultants et six mois de travail.

Ce service est-il accessible à tous les repreneurs ?

T. L. : Comme pour la plupart de nos concurrents, notre rémunération comprend un forfait et une commission en cas de succès. Ces montants reflètent l'ampleur de la tâche. Nos clients personnes physiques sont très motivés. Il nous arrive de dissuader des profils que nous jugeons inaptes à la reprise. Avec 20 à 30 dossiers traités par an, nous affichons un taux de réussite c'est-à-dire une opération qui se termine par un rachat de 75 % nettement supérieur à la moyenne (25 %).