



organiser un processus de vente concurrentiel destiné à identifier le bon repreneur. Qui pour reprendre cette entreprise alsacienne devenue une référence dans la commercialisation, l'entretien et la réparation de matériels de motoculture de plaisance ? C'est le projet d'Emmanuel Kropp, accompagné dans sa reprise par Laura Wagner, directrice associée chez Transversale Conseil, qui a été retenu par les actionnaires familiaux. Ce dernier a fait valoir une expérience de plus de 20 ans sur des fonctions de direction géné-

rale de PME en distribution et commerce de gros dans le secteur viticole alsacien. Pour l'occasion, le repreneur s'est associé à Jean-François Rey, entrepreneur devenu business angel, qui mettra son expertise dans le e-commerce au service du développement de Smaf Touseau.

EXPLORER LE MARCHÉ CACHÉ

2 repreneurs trouvent le mouton à cinq pattes grâce au chasseur de cibles Althéo

Au moment où beaucoup de cédants préfèrent repousser la cession de leur entreprise à des jours meilleurs, explorer le marché caché peut se révéler un bon accélérateur d'opportunités. Et ce n'est pas Gaël Faljean ni Cyril Massenet qui diront le contraire, récents repreneurs avec l'aide des limiers d'Althéo d'une entreprise d'emballage pour l'un et de deux sociétés de conseil pour l'autre.

GAËL FALJEAN SIGNE UNE REPRISE ÉCLAIR EN 10 MOIS



Diplômé de Neoma et après un parcours réussi de dirigeant au sein de PME, Gaël Faljean désire mettre à profit l'épisode des confinements successifs pour se lancer dans un nouveau projet entrepreneurial donnant une large place aux services et idéalement proche de Tours. Sur la centaine de cibles identifiées par les limiers d'Althéo et correspondant à son cahier des charges, il en est une, C2I Emballage, qui s'impose rapidement comme la cible providentielle en raison de sa taille humaine (2,1 Meuros de CA, 4 personnes), de son positionnement très haut de gamme dans le secteur de l'emballage pour le compte d'industriels de la pharmacie, des cosmétiques et de la parfumerie, et

enfin de sa localisation à Tours. Un cocktail gagnant qui fait dire à au repreneur tourangeau qu'il a repris une « pépite » à côté de chez lui ». Ajoutez à cela une grande relation de confiance avec le cédant et vous comprendrez mieux la rapidité – 10 mois chrono – avec laquelle Gaël Faljean a pu boucler sa reprise.

CYRIL MASSENET MET LA MAIN SUR 2 SOCIÉTÉS LYONNAISES DE CONSEIL



Diplômé de l'Essec, Cyril Massenet fait partie de ces cadres dirigeants ayant bourlingué à l'international pour le compte de grands groupes et qui la quarantaine venue souhaitent revenir dans leur région d'origine. Après 15 ans passés en Chine et des expériences réussies de direction générale de PME et de filiales de groupes, Cyril Massenet se met en chasse d'une affaire à reprendre en Rhône-Alpes et commence par suivre la formation à la reprise d'Althéo pour mettre toutes les chances de son côté. Il y rencontre ses conseils qui l'aideront à analyser la quinzaine de dossiers identifiés par le cabinet de Thierry Lamarque sur le marché caché et répondant à ses critères. Au final,

ce n'est pas une mais deux sociétés de conseil que Cyril Massenet aura l'opportunité de reprendre après avoir rencontré les 13 cédants sélectionnés par les limiers d'Althéo. Dénominateur commun à ces 2 cibles, elles sont en fort développement et opèrent dans le secteur de la santé pour le compte de prestigieux laboratoires pharmaceutiques et de biotechs. Créée en 2001, Amocis conseille les entreprises dans le pilotage et l'organisation de leurs projets industriels, tandis que Oravis est spécialisée, elle, dans la qualification et l'audit des systèmes d'information. Une fois les cibles identifiées et approchées, Althéo a accompagné le repreneur lyonnais tout au long de son parcours sur les étapes de valorisation, négociation et recherche de financement.