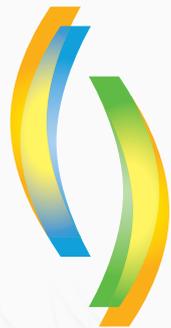


LE BIJOUTIER

I N T E R N A T I O N A L

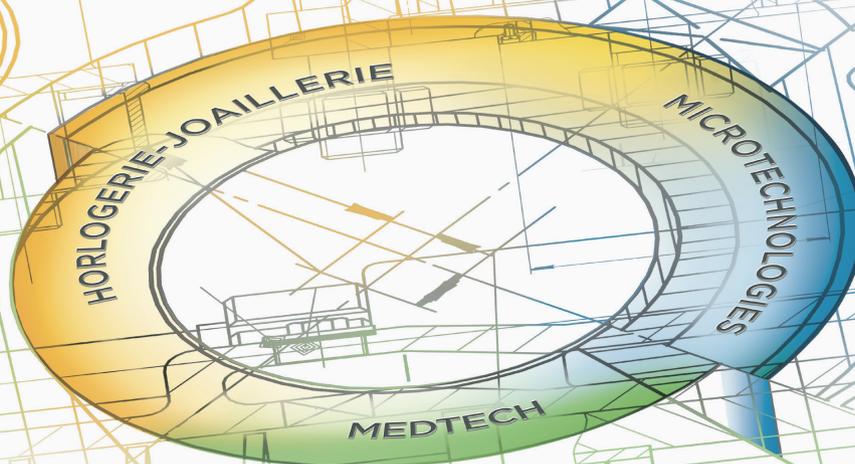


EPHJ

LE MONDE DE LA
HAUTE PRÉCISION 

6-9 JUIN 2023
PALEXPO GENÈVE

SALON PROFESSIONNEL INTERNATIONAL



WWW.EPHJ.CH



FOCUS
BIJOUX DIAMANT
TENDANCES 2022

L'ENTRETIEN
DOMINIQUE GIULIANI
G'WELL

DOSSIER HORLOGERIE
VERS UNE ATTITUDE
ECO-RESPONSABLE ?



Thierry LAMARQUE,
Président-fondateur
d'ALTHEO

ALTHEO

DE LA RÉFLEXION À L'ACTION

Rompant aux techniques de fusion-acquisition, Thierry Lamarque a fondé ALTHEO, cabinet de conseil spécialisé en reprise d'entreprise. Avec ses équipes, il a déjà accompagné plus de 550 projets d'acquisitions de PME.

Propos recueillis par Caroline Coiffet

Le Bijoutier International : Que propose votre société en termes de services ?

Thierry Lamarque : Altheo est un cabinet de conseil en reprise d'entreprise créé en 2004. Notre rôle est de conseiller et accompagner des personnes physiques, c'est-à-dire des entrepreneurs qui veulent reprendre une entreprise du type TPE et PME, mais aussi des personnes morales qui veulent racheter une PME, ainsi que des fonds d'investissements. Quelle que soit la typologie, nous sommes toujours du côté de l'acheteur. Nous sommes en quelque sorte des « pure players » du conseil repreneur.

LBI : Quelles sont les grandes étapes de la reprise d'entreprise ?

Thierry Lamarque : Il y a tout d'abord le sourcing, la recherche de cibles qui dure en moyenne 6 mois. On définit avec notre client un cahier des charges qui détermine la localisation, l'activité, la taille de l'entreprise, la rentabilité, la part du chiffre d'affaires à l'export... C'est véritablement un portrait-robot de la cible idéale. Ces critères sont ensuite intégrés dans une base de données. Il en ressort une liste d'entreprises qui correspondent au profil. On s'engage contractuellement à fournir un minimum de dix dossiers au futur repreneur. Ensuite, nos consultants vont entrer en contact avec les entreprises identifiées pour savoir si elles sont à vendre. Altheo intervient ensuite sur la deuxième phase : le conseil avec toute une phase technique qui comprend l'analyse stratégique des cibles identifiées, le montage

Altea

JEWELRY MANUFACTURER

medallasaltea.com

- + 3.000 médailles religieuses
- Designs de haute qualité
- Vente exclusive aux grossistes

Directeur commercial : Mr. Patrick Smadja (Paris)
smadjpatrick75@gmail.com | +33 682 80 67 07

Responsable d'usine : Ms. Eva Sanvicente (Cordoue)
eva.sanvicente@medallasaltea.com | +34 637 083 913



HAMOUÏ

PERLES

depuis 1980



6 rue Guépin - 44000 NANTES. 02 40 20 54 55 - Email : georges.hamoui@orange.fr

financier, fiscal et juridique. Il y a aussi une phase d'accompagnement en négociation, l'élaboration du business plan, la recherche du financement et enfin le « closing » qui clôture l'opération.

LBI : Quels sont les entrepreneurs qui s'adressent à vous ?

Thierry Lamarque : La plupart de nos clients ont occupé des fonctions de directeur général ou ont été cadres supérieurs en tant que salariés. Ils entament parfois, vers 40 ou 50 ans, une reconversion professionnelle. La reprise d'entreprise s'impose souvent à eux du fait qu'ils ont été dans un rôle de manager et que leurs indemnités de départ leur permettent d'investir dans le rachat d'une entreprise. Ils ont pour la plupart, une approche patrimoniale. Dans le cadre de la reprise du groupe de bijouteries GEMME, le repreneur est un entrepreneur aguerri, déjà passé par la reprise d'entreprise après un parcours de direction Marketing et Commerciale au sein de Danone et du groupe Doux. Il avait en effet racheté en 2010 puis revendu avec succès, en 2020, le site de mode masculine ruedeshommes.com.

LBI : Dans le secteur des HBJO, comment cela se passe-t-il ? Y a-t-il des spécificités ?

Thierry Lamarque : Chez Altheo, nous n'avons pas de secteur de prédilection. Nous sommes

véritablement des généralistes qui couvrons tous les secteurs sauf les activités cafés-hôtels-restaurants. C'est la première fois que nous gérons une reprise dans le secteur HBJO, GEMME en l'occurrence dont les bijouteries jouissent d'une forte notoriété à Lyon et sur la région Rhône-Alpes. Le groupe est reconnu pour son expertise dans le rachat d'or, bijoux en or, or cassé, diamants et pierres précieuses. La seule problématique que nous avons rencontrée est le temps nécessaire à cette reprise. En cause, la pandémie qui a rallongé les délais de 12 à 24 mois. Quel que soit le secteur, l'approche est finalement similaire. Nous ne sommes pas spécialistes dans un secteur mais spécialistes du processus de reprise d'entreprise.

LBI : Quel accompagnement complémentaire est indispensable à la reprise d'entreprise ?

Thierry Lamarque : Je dirais que pour se lancer dans ce genre de projet, il faut impérativement s'adosser à un expert-comptable, un avocat d'affaires et un conseiller comme le cabinet Altheo. Dans le cas de GEMME, nous sommes sur une opération d'engergure, une entreprise qui exploite deux bijouteries, un comptoir d'or et deux sites internet dont un site marchand. De plus, le groupe réalise un chiffre d'affaires de près de 8 millions d'euros et emploie 18 collaborateurs. Il faut donc verrouiller tous les aspects de la reprise d'entreprise pour se lancer sereinement.

