

HAUTE TECHNOLOGIE

PHILIPPE MILLET

**RÉUSSIT SON PROJET DE REPRISE D'UNE ENTREPRISE
DISPOSANT DE CLIENTS PRESTIGIEUX**



Ingénieur en électronique, diplômé de l'ISEP, complétée par une formation finances à l'INSEAD, Philippe Millet a réalisé l'essentiel de son parcours salarial au sein du groupe Schlumberger à des fonctions de R&D, développement commercial, de direction de BU puis de direction d'activité tant en France qu'à l'international. Issu d'une famille d'entrepreneurs, il était désireux de mener à bien son propre projet de reprise d'entre-

prise en faisant l'acquisition d'une société francilienne disposant de produits techniques, d'activités à fortes dimensions technologiques. Mandaté, Althéo a initié une démarche de sourcing en approchant plusieurs centaines de cibles en adéquation avec le cahier des charges du repreneur sur le marché caché. Finalement, parmi la quinzaine de dirigeants rencontrés, le choix de Philippe Millet s'est porté sur JTELEC, spécialiste des matériels électroniques à forte technologie disposant de clients prestigieux dans les secteurs aéronautiques (civils et militaires), industriels et services (télécommunications, finances).

Son positionnement de niche, sa dimension technologique ainsi que les axes de développement identifiés ont séduit ce repreneur féru de technique. Son parcours et son profil lui ont permis de convaincre le cédant, ses banquiers puis les salariés de l'entreprise du bien-fondé de sa démarche. Et comme le cédant n'avait pas initié de démarche active en vue de la cession de l'entreprise, Philippe Millet a pu ainsi créer une relation interpersonnelle forte avec le dirigeant, sans concurrence. De son côté, Althéo est intervenu aux côtés du repreneur sur l'analyse des différents

dossiers, leur valorisation, les montages financiers à envisager, puis lors des phases de négociation avec les dirigeants et leurs conseils. La mise en relation avec un expert-comptable et un coach en vue de la présentation aux équipes du projet d'entreprise et la prise en mains de la société a également été un atout pour le repreneur.

MATÉRIEL MÉDICAL

GAËL BÉCUS

**MET LA MAIN SUR UN FOURNISSEUR DE MATÉRIEL
MÉDICAL**



Jeune entrepreneur de 34 ans issu d'une famille de chefs d'entreprise, Gaël Bécus a exercé en cabinet de podologie mais aussi d'enseigner à l'Institut National de la Podologie. Fort de son expertise dans le domaine médical et de son positionnement en pure player, il souhaitait reprendre une entreprise de négoce de matériel médical ou dentaire, ou une entreprise bien implantée dans le domaine de la podologie et ba-

sée e, Île-de-France. Après avoir étudié plusieurs des nombreux dossiers apportés par Althéo, son choix s'est porté sur Espace Médical Santé pour son antériorité, sa réputation et son positionnement sur plusieurs segments d'activité. Créée en 1989, l'entreprise est spécialisée dans la fourniture de matériel aux patients à domicile, professionnels et collectivités. Sa connaissance sectorielle lui a conféré une réelle légitimité au regard de la cédante de cette société à l'excellente image de service et à la solide réputation. Également approchée par deux autres candidats, l'ancienne dirigeante a finalement préféré le projet de reprise de Gaël Bécus.

FORMATION

BIEN SE PRÉPARER À LA REPRISE D'UNE ENTREPRISE ALTHÉO LANCE DES SESSIONS DE FORMATION DE 15 JOURS

Conscients de l'importance de la formation dans la réussite d'une opération de reprise, Thierry Lamarque et Martine Story, les deux fondateurs d'Althéo, ont eu l'idée de créer un département dédié, Althéo Formation. D'une durée de 2 semaines, les sessions de formation animées par un collège d'une dizaine d'experts de haut niveau rassemblent des petits groupes d'une dizaine de stagiaires et misent sur la convivialité et l'interactivité avec une alternance de cas pratiques, de jeux de rôles, de témoignages. « Pendant deux semaines consécutives, nos stagiaires ont pu bénéficier, à leur grande satisfaction, des best-practices de l'acquisition d'entreprise, dispensées par une équipe d'une dizaine d'experts de haut niveau » se félicite Thierry Lamarque. Encouragées par une première promotion de stagiaires motivés qui se sont vus remettre leur certificat de formation fin janvier, les équipes Althéo attendent de pied ferme les prochains stagiaires. A l'issue des deux sessions programmées d'ici l'été (du 12 au 23 mai et du 16 au 27 juin, Althéo formation donne rendez-vous à ses candidats repreneurs à l'automne avec une session de rentrée du 13 au 24 octobre. Après les cycles de formation du CRA, de l'ESSEC, de FUSACQ et les Master de formation à la reprise/transmission délivrés par certaines universités comme celles de Montpellier, Avignon ou encore Paris Dauphine, voilà une initiative intéressante qui émane cette fois-ci d'un cabinet conseil en cessions-acquisitions. Mais pas n'importe lequel, Althéo s'étant fait connaître au cours des 10 dernières années pour son accompagnement sur-mesure des repreneurs, personnes physiques et morales.

Contact : Léa Lesueur au 01 58 01 12 20. Lea.lesueur@althéo.com