



ACTUALITÉ

SUCCESS STORY

Quand le repreneur sait ce qu'il veut !

Avec Althéo, soyez sûrs de signer vite et bien !

À la cinquantaine, un homme sait ce qu'il veut et ce dont il a besoin ! Il est capable à la fois de définir précisément les critères de ses envies, de choisir – c'est-à-dire renoncer – et de demander à se faire aider... C'est ainsi que les trois repreneurs sélectionnés ont fait appel à Althéo pour leur projet d'acquisition qui les a souvent surpris par sa rapidité et a toujours exigé détermination et sélectivité.

MARK RAMAGE, Repreneur de la société Tecflu 2 MOIS POUR TOMBER D'ACCORD !

Société : **TECFLU**
Activité : **Robinerie industrielle**
Localisation : **Le Havre**
CA : **3 M€**

« Je me suis très vite aperçu que j'avais besoin d'être accompagné dans ma démarche d'acquisition »

Pourquoi avez-vous initié un projet de reprise d'entreprise ?



J'ai exercé pendant plus de 15 ans au sein de groupes industriels des fonctions de product manager et responsable export de matériels destinés à l'industrie pétrolière et gazière. Je me suis ensuite mis à mon compte comme agent commercial représentant d'usines française, américaine et italienne. Mes marchés couvrent l'Asie, la Scandinavie, le Royaume-Uni et les pays du Maghreb.

Âgé de 49 ans, je désirais passer à une étape supérieure avec une équipe afin de pouvoir démultiplier mes efforts et aussi offrir à mes clients actuels de nouveaux produits.

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

J'ai trouvé seul la société Tecflu et j'ai entamé les premières discussions avec le cédant et son conseil en juin/juillet 2011. Je me

suis vite aperçu que j'avais besoin d'être accompagné dans ma démarche d'acquisition car je passe plus de la moitié de mon temps en voyage à l'étranger et que le processus de reprise nécessite un effort constant et régulier pour aboutir à un deal. J'ai donc fait appel au cabinet Althéo, et Éric Wirth m'a accompagné dès le mois d'octobre 2011 dans la négociation avec le cédant et son conseil.

Combien de temps ont duré les pourparlers avant de signer un accord ?

Le processus de négociation a duré 2 mois, le temps de confronter la valorisation et les conditions de reprise et d'accompagnement. Un accord a été trouvé en décembre 2011, formalisé par une lettre d'intention. Éric Wirth m'a alors conseillé pour la rédaction du projet de protocole d'accord et complètement pris en charge le montage du dossier de financement pour une dette senior de 1 000 K€. Il m'a ensuite soutenu auprès des établissements bancaires. En 2 mois, nous avons obtenu 4 accords. Deux banques capables de m'accompagner à l'export ont été retenues et Oséo est venu contre-garantir les prêts bancaires.

Quelles valeurs ajoutées attribuez-vous à la prestation d'Althéo ?

Althéo a été à mes côtés tout au long de mon parcours de repreneur sur les phases délicates de négociation et aussi sur l'étape essentielle de recherche de financement et de montage de dossier. Le soutien et la disponibilité d'Éric Wirth ont été particulièrement appréciés au cours du closing et des rebondissements de dernière minute.

« Âgé de 49 ans, je désirais passer à une étape supérieure »

Mark Ramage

BENOÎT LAURENT, Repreneur de la société COMEP IL AVAIT L'EMBARRAS DU CHOIX !

Société : COMEP

Activité : Mécanique de précision, Chaudronnerie,

Localisation : Blincourt - Picardie

CA : 1,5 M€

Effectif : 11 personnes

« Althéo a rempli en tous points le contrat passé ensemble »

Dans quelles circonstances avez-vous initié un projet de reprise d'entreprise ?



Mon parcours dans le salariat s'est déroulé dans le domaine de la mécanique industrielle (vérins hydrauliques, cylindres industriels, etc.). J'ai exercé des fonctions à la fois techniques, en tant que responsable de production, et commerciales. À 50 ans, j'ai souhaité concrétiser un projet entrepreneurial et mener à bien une reprise de PMI, c'est pourquoi je me suis adjoint en 2011 les services de sourcing et d'accompagnement d'Althéo.

Quel était le cadrage de votre projet de reprise ?

Fort d'un profil de type « Pure player », avec 30 années passées dans la mécanique, j'ai choisi, encouragé par mon conseil, de concentrer ma recherche sur des sociétés de ce secteur. J'ai ciblé des entreprises basées en Île-de-France, affichant un CA compris entre 700 K€ et 3 M€. J'ai ouvert le champ des applications à la fabrication, au négoce ainsi qu'à la réparation.

Comment s'est déroulé votre parcours de repreneur ?

Plus de 600 entreprises répondaient aux critères de mon cahier des charges. J'en ai sélectionné 220 avec lesquelles Althéo est entré en contact afin de détecter leurs projets de transmission. J'ai rencontré près de 20 dirigeants prêts à initier des pourparlers avec moi. Parmi ces entreprises figurait Comep qui dispose d'un large portefeuille de grands comptes dans les secteurs de la métallurgie, de l'automobile, des biens d'équipements et de la cosmétique. Ma connaissance du secteur d'activité ainsi que mon expérience de la PME ont facilité mes relations avec les cédants, mais aussi avec mes partenaires financiers : les banques, Oséo et le Réseau Entreprendre, puisque je suis lauréat du Réseau Entreprendre Picardie.

Quelles valeurs ajoutées attribuez-vous à la prestation d'Althéo ?

Althéo a rempli en tous points le contrat passé ensemble. Le processus de sourcing m'a permis d'entrer rapidement en contact avec une vingtaine de cédants dans mon secteur d'activité. Althéo a ensuite été à mes côtés tout au long du processus d'acquisition. Thierry Lamarque a réalisé l'analyse des dossiers, leur valorisation et le montage financier de l'opération. Il m'a également accompagné sur le terrain lors des négociations avec les cédants. J'ai trouvé chez Althéo une équipe professionnelle, compétente et disponible.

PIERRE-VINCENT DEBASSE, Repreneur d'une société de Conseil stratégique et financier

4 MOIS SUFFIRONT À CONCLURE L'AFFAIRE !

Activité : Conseil Stratégique et Financier

Localisation : Île-de-France

CA : 900 K€

Effectif : 8 personnes

« J'ai bien conscience qu'il s'agit là d'un délai exceptionnel »

Dans quelles circonstances avez-vous initié un projet de reprise d'entreprise ?



Diplômé de l'ESSEC et de Sciences-Po, j'ai été Directeur Financier de grands groupes puis dirigeant de PME pendant 18 ans. Début 2012, j'ai pris la décision d'acquiescer une société de conseil stratégique et financier en Île-de-France afin de réaliser un build-up dans le secteur. Sur la recommandation d'un ami repreneur, j'ai mandaté Althéo au mois de juin pour m'accompagner dans mon projet et mener à bien un sourcing efficace.

Quel était le cadrage de votre projet de reprise ?

Le cadrage était extrêmement clair. Je cherchais une société de conseil en Île-de-France, présentant un CA compris entre 400 K€ et 5 M€ qui puisse me servir de base pour un futur build-up.

Comment s'est déroulé votre parcours de repreneur ?

Fin juin 2012, nous avons affiné le cadrage du projet avec les équipes Althéo. Plus de 1 500 sociétés répondaient à mes critères, j'en ai sélectionné 300. Deux semaines plus tard, je recevais un premier dossier concernant un cédant désireux de me rencontrer. Les mises en relation se sont ensuite succédé à un rythme très soutenu. Mi-juillet, j'ai rencontré le dirigeant de la société que j'ai achetée. Nous nous sommes rapidement mis d'accord sur notre volonté commune de mener à bien cette opération et avons signé fin août un protocole d'accord. Le closing a eu lieu le 11 octobre.

Quelles valeurs ajoutées attribuez-vous à la prestation d'Althéo ?

J'ai réalisé ma reprise d'entreprise en l'espace de 4 mois ! J'ai bien conscience qu'il s'agit là d'un délai exceptionnel. Cette performance a été réalisée grâce à la réactivité, au professionnalisme et au travail d'approche directe d'Althéo. Fort de ce premier succès, nous avons ensemble redéfini de nouvelles cibles à approcher afin de mener très rapidement une première opération de croissance externe. Grâce aux mises en relation d'Althéo, j'ai déjà des contacts très sérieux sur le sujet. Cette première acquisition représente une base de lancement idéale pour mener à bien mon projet de build-up.