

« Je viens de racheter en 7 mois une entreprise de 3 M€ de CA »



David Blondiaux, repreneur, et Denis Kirchhoff, cédant

Société : Contrejour SA
CA : 3000 K€
Effectif : 34 personnes
Activité : Conception, assemblage, fabrication et négoce de stores intérieurs sur mesure et haut de gamme

Pourquoi vous être lancé dans un projet de reprise ?

Fils et petit fils de chef d'entreprise dans le secteur du textile j'ai toujours baigné dans une forte culture entrepreneuriale.

Mon parcours professionnel est en outre très fortement marqué par le développement de l'innovation dans les PMI

Diplômé de l'ESCC Lille et titulaire d'un MBA de l'ESSEC, j'ai accompagné le développement d'entreprises dans les domaines du textile technique innovant puis du développement économique avec notamment une expertise en matière de pôle de compétitivité.

En 2003 je me suis fortement investi en tant qu'actionnaire dans le processus de reprise d'une entreprise dans le domaine du broadcast professionnel.

C'est ainsi qu'en 2006, j'ai décidé de quitter le salariat pour reprendre une entreprise à titre personnel.

Quel type de société souhaitiez vous acquérir ?

Mon projet initial consistait à racheter une entreprise tout naturellement dans le domaine du textile ou du conseil aux entreprises.

Après avoir analysé plus d'une quinzaine de dossiers, rencontré de nombreux cédants, et signé 2 lettres d'intention sans toutefois aboutir, j'ai décidé de me faire accompagner par Althéo.

Nous avons ensemble précisé puis élargi mes critères de recherche. Le cahier des charges fut le suivant : recherche sur 3 départements de l'Île de France, d'une entreprise in bonis de 2 à 5 M€, comportant au maximum une cinquantaine de salariés, dans les secteurs dans lesquels j'avais une légitimité et qui me passionnent, à savoir : le textile technique, l'audiovisuel, le conseil aux entreprises ainsi que certaines activités artistiques. Deux éléments complémentaires m'importaient également : un cédant à l'aube de la retraite et un savoir-faire bien différencié.

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

J'ai mandaté Althéo à la fin Novembre 2006 et bien qu'ayant déjà retenu certaines cibles, nous avons élargi ensemble notre recherche selon le cahier des charges mentionné ci-dessus. Une fois la sélection d'entreprises validée par mes soins, les équipes d'Althéo se sont mises au travail. Très rapidement une quinzaine de dossiers d'excellente qualité m'ont été proposés, à raison d'un par semaine en moyenne. J'ai pu rencontrer les chefs d'entreprise au fur et à mesure avant de concentrer mes efforts sur 4 sociétés qui se démarquaient nettement du lot. Thierry Lamarque m'a accompagné dans un diagnostic de celles-ci puis dans les très délicates étapes des négociations.

Au terme de plusieurs entretiens, toute mon attention s'est focalisée sur la société **Contrejour**, tout en prenant le soin de maintenir le contact avec les 3 autres cibles.

Althéo s'est alors impliqué à mes côtés dans l'optimisation du montage financier du dossier, puis dans la recherche d'un fond d'investissement minoritaire et dans la validation du business plan.

J'ai aussi bénéficié du réseau d'experts d'Althéo, qui m'a présenté un excellent avocat d'affaires.

Ma chance a été d'avoir en face de moi un cédant sérieux, fiable et déterminé avec lequel j'ai noué dès le début d'excellentes relations. Le fait de maîtriser le secteur d'activité de l'entreprise a constitué un point très important. Il m'a conféré une forte légitimité aux yeux de tous les acteurs du processus de reprise : depuis le cédant bien évidemment, jusqu'aux partenaires financiers et aux équipes de Contrejour.

C'est ainsi que la lettre d'intention a pu être signée très rapidement, en février 2007, et le protocole d'accord 4 mois plus tard.

La signature définitive a eu lieu le 3 Août, soit 7 mois après la première rencontre avec le cédant.

Quelle valeur ajoutée attribuez vous à l'accompagnement d'Althéo ?

- En premier lieu, Althéo m'a permis de racheter une entreprise en tout point conforme au cahier des charges et en l'espace de 7 mois, ce qui constitue, j'en suis tout à fait conscient, un délai extrêmement court.

- Grâce à la méthodologie Althéo j'ai eu la primeur de rencontrer des chefs d'entreprise qui n'avaient pas encore initié de démarche active de cession de leur entreprise. Je me suis donc retrouvé dans une situation de négociation tout à fait confortable, surtout en Île de France, puisque sans concurrence ni avec une personne morale ni avec une personne physique.

- J'ai trouvé auprès d'Althéo une équipe professionnelle, créative et réactive.

- L'efficacité de l'accompagnement mené par Thierry Lamarque, a constitué un précieux atout : depuis la mise en perspective les différents dossiers jusqu'à la préservation tout au long des négociations d'excellentes relations avec le cédant.

- Nous avons réalisé avec le fond d'investissement, **Croissance Nord Pas de Calais**, un montage financier pertinent me permettant d'être majoritaire avec un bon effet de levier.

- Thierry s'est montré très disponible tout au long de la mission. Il m'a ouvert son carnet d'adresses.

J'ai également rencontré et choisi d'intégrer dans mon conseil d'administration un partenaire d'Althéo.

En conclusion le retour sur investissement réalisé avec Althéo s'est avéré être extrêmement intéressant.

Contact presse :

ALTHEO

Martine Story

Tél : 01 58 01 12 22 – 06 60 12 22 75

Fax : 01 58 01 12 30

E-mail : martine.story@altheo.com

Site : www.altheo.com