

**« J'ai racheté une entreprise de 3,6 M€,
3 mois après le premier contact avec le cédant »**



Olivier GUILLAUME

Société : RESEAU 3
Localisation : Paris
CA : 3600 K€
Effectif : 15 personnes
Activité : Objets publicitaires, cadeaux d'entreprises, incentives, motivation force de vente, fidélisation réseaux.

Pourquoi vous être lancé dans un projet de reprise ?

Directeur Général d'une entreprise opérant dans le secteur du commerce de produits techniques, j'ai souhaité donner une orientation différente à ma carrière, et gagner en autonomie et en indépendance.

Pour moi, cela passait nécessairement par une acquisition.

Le projet était en gestation depuis plusieurs années. Début 2007 j'ai souhaité lui donner corps et entrer dans une phase de réalisation.

Quel type de société souhaitiez vous acquérir ?

J'ai avant tout souhaité capitaliser sur mes acquis et m'intéresser à des entreprises dans les secteurs du négoce, de l'import-export, des biens de consommation ou d'équipement, des loisirs, des services, du marketing et de la communication.

Pour des raisons familiales, je souhaitais concentrer ma recherche en Ile de France.

Je désirais capter des entreprises entre 1,5 et 5 M€, avec un effectif de 10 à 50 salariés, me permettant idéalement d'être majoritaire.

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

C'est avec ce cahier des charges, que j'ai décidé de mandater Althéo fin Mars 2007.

Nous avons affiné mon ciblage, identifié les entreprises à approcher. Un premier courrier a été envoyé aux chefs d'entreprise le 4 avril, et 2 semaines après j'ai reçu un premier dossier à analyser.

Au total, j'ai étudié grâce à Althéo 16 dossiers dans des secteurs d'activités variés.

Une première société m'intéressait particulièrement. Il s'agissait d'une entreprise de chariots électriques. Le premier contact avec le chef d'entreprise s'est révélé excellent, et j'ai réellement pensé que nous allions pouvoir trouver un accord rapidement. Puis le cédant s'est révélé moins pressé que prévu et sur les conseils d'Althéo j'ai poursuivi mes rencontres avec d'autres chefs d'entreprises.

D'autres dossiers se sont montrés très pertinents, l'un dans l'univers du jouet, et 2 autres dans le domaine des objets publicitaires.

C'est ainsi que début juillet, j'ai rencontré le patron de Réseau 3, une société spécialisée dans les objets publicitaires, les cadeaux d'entreprises, incentives, motivation force de vente, fidélisation réseaux.

Le modèle économique de l'entreprise m'a séduit. Elle possédait par ailleurs un certain nombre d'atouts : une forte notoriété, une grande réactivité, une équipe motivée et fidèle, un portefeuille équilibré, un fort potentiel de développement.

Et plus important encore, j'ai eu un excellent « fit » avec le cédant.

Cela a été dans doute mon meilleur atout. C'est grâce à cela que les événements se sont enchaînés très rapidement avec la signature d'une lettre d'intention en plein cœur de l'été, suivi des audits, d'un protocole le 12 septembre et de mon entrée dans l'entreprise le 1^{er} octobre.

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

Je tiens à féliciter et à remercier Althéo pour la qualité globale de sa prestation. J'ai trouvé une équipe professionnelle, pragmatique, à l'écoute et qui m'a apporté un éclairage pertinent sur mon projet et sur les dossiers étudiés.

J'ai été en contact avec des cédants très en amont de leur démarche. Cela signifie que je n'aurai pas pu entrer en contact avec ces derniers sans l'intervention d'Althéo, et que dans la plupart des cas je me suis retrouvé sans concurrence.

Enfin et surtout, grâce à Althéo j'ai repris une société de 3,6 M€, conforme à mes souhaits en un temps record, soit 3 mois après ma première rencontre avec le chef d'entreprise.

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