

Janvier 2013

« Althéo accompagne Philippe SPENATO dans la reprise de la filiale de reconnaissance vocale du groupe COGIS »



<u>Société</u> :	COGIS NETWORKS (www.cogis.com)
<u>Activité</u> :	Editeur de logiciels, spécialiste télécoms
<u>Localisation</u> :	Boissy Saint-Léger (94)
<u>CA</u> :	1,5 M€
<u>Effectif</u> :	14 personnes

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

Après 23 ans passés dans le secteur de l'édition logiciels, j'ai souhaité mener à bien un projet de reprise d'entreprise qui me tenait à cœur depuis plusieurs années. Début 2012, j'ai mandaté Althéo pour avoir accès au marché caché de la reprise.

Quel était le cadrage de votre projet de reprise ?

J'ai typiquement un profil de « pure player » dans le domaine de l'édition logiciels avec une forte dominante commerciale et managériale. J'ai eu la chance d'évoluer aussi bien dans des univers de grands groupes qu'au sein de PME. Fort de ma légitimité, j'ai très naturellement établi mon cahier des charges sur la base de cibles dans le secteur de l'édition logiciels, en Ile de France et dans les régions proches, présentant un CA compris entre 500 K€ et 2,5 M€.

Comment s'est déroulé votre parcours de repreneur ?

Plus de 600 entreprises répondaient aux critères de mon cahier des charges. J'en ai sélectionné près de 300.

ALTHÉO s'est alors chargé d'entrer en contact avec les dirigeants de ces différentes sociétés pour détecter les projets de cession.

J'ai ainsi eu l'occasion de rencontrer très rapidement 17 chefs d'entreprises prêts à initier des pourparlers avec moi sur des configurations très variées.

Pouvez-vous nous parler de l'entreprise que vous rachetez

COGIS Network existe depuis 15 ans; c'est un éditeur de logiciels pour les télécoms d'entreprises.

Les expertises du groupe reposent sur 4 activités :

- Les logiciels de statistiques d'appels
- Les solutions de reconnaissance vocale
- Les automates d'appels
- Les bornes d'accueil physique.

Compte tenu de mon parcours professionnel, les échanges avec les deux associés se sont bien passés, dès le premier entretien.

Assez rapidement nous nous sommes mis d'accord sur le périmètre de la cession, à savoir l'acquisition de 51% de la filiale de reconnaissance vocale, au côté des actionnaires existants, ainsi que sur le montage financier de l'opération.

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

Les équipes d'Althéo sont professionnelles et réactives; elles ont respecté l'ensemble de leurs engagements.

Le processus de sourcing, en amont du marché, m'a permis d'entrer rapidement en contact avec 17 cédants dans mon secteur d'activité.

Seul à négocier, tout au long du processus, j'ai par la suite su sortir du cadre et eu la souplesse nécessaire pour adapter mon projet initial aux attentes des cédants.

Je suis désormais à la tête d'une entreprise, dans mon secteur de prédilection, qui dispose d'un important potentiel de développement. Charge à moi de poursuivre l'aventure avec succès.

Contact presse :

ALTHEO

Martine Story

Tél. : 01 58 01 12 22 – 06 60 12 22 75

E-mail : martine.story@altheo.com - Site : www.altheo.com

