

« Je viens d'acheter une société de location et vente de matériel médical de 14 personnes »



Frédéric Hoenn
Président de la société Confort et Santé

<u>Société</u> :	Confort et Santé
<u>Activité</u> :	Location et vente de matériel médical
<u>Localisation</u> :	Noyon - 60
<u>CA</u> :	2.5 M€
<u>Effectif</u> :	14 personnes

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

Diplômé de l'Edhec, j'ai réalisé mon parcours salarial au sein de grands groupes industriels et de la grande distribution alimentaire et spécialisée dans des fonctions de direction marketing et commerciale; en France et à l'étranger.

Au terme de ce parcours salarié, j'ai souhaité initier un projet de reprise d'entreprise. Après ma formation au CRA, et conscient de la difficulté du sourcing, j'ai mandaté Althéo pour m'assister dans cette démarche.

Quel type de société souhaitiez vous acquérir ?

Tenant compte de mes domaines d'expertise et de mes goûts personnels, j'ai choisi d'axer ma recherche sur des entreprises de distribution ou de négoce de produits destinés au grand public.

J'ai ciblé des sociétés présentant un CA compris entre 1 et 6 M€, basées en « Ile de France élargie ».

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

J'ai mandaté Althéo en janvier 2010. Compte tenu du grand nombre de cibles répondant à mes critères de choix, le travail de sélection des entreprises a été conséquent. Au final, j'ai retenu près de 300 sociétés.

Althéo est alors intervenu pour identifier les projets de transmission des différents chefs d'entreprises.

15 d'entre eux se sont montrés ouverts à des négociations. J'ai rencontré les différents dirigeants.

4 dossiers ont retenu mon attention

Finalement, mon choix s'est porté sur la société Confort et Santé, spécialiste de la location et de la vente de matériel médical.

J'ai été séduit par le modèle économique de l'entreprise, sa position sur le marché, la qualité des équipes et du service délivré ainsi que par ses potentiels de développement

La qualité de la relation avec le cédant a été déterminante. J'ai rencontré chez lui une réelle volonté de construire ensemble et d'assurer la transmission de son entreprise dans les meilleures conditions pour en assurer la pérennité.

Une fois la lettre d'intention signée, j'ai connu le « parcours du combattant » pour la recherche du financement.

L'opération s'est finalement bouclée fin décembre 2010.

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

J'ai trouvé chez Althéo une équipe impliquée, réactive et à l'écoute de mes préoccupations.

Grâce à Althéo, j'ai repris en moins d'un an une société conforme à mes aspirations. Cette société se trouvait sur le marché caché, elle était indétectable au regard d'une démarche classique.

Tout au long des négociations, j'ai aussi bénéficié d'une configuration favorable puisque j'ai été seul à m'entretenir avec le dirigeant, sans aucun concurrent.

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

