

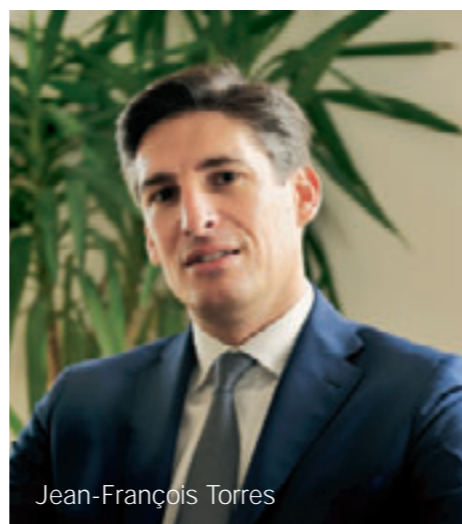
● Exemple n°74 AltéAd
imaginez-vous plus
exceptionnel!



ipo fonds
propres
à capital
humain
CIC

AltéAd et IPO une réussite élevée !

Créée en 1995, AltéAd s'est étoffée par croissance externe pour devenir en quelques années l'un des leaders du service intégré aux industries. Une réussite fulgurante menée avec détermination par Jean-François Torres, son dirigeant et fondateur. Découverte.



Jean-François Torres

AltéAd

Comment en êtes-vous venu à créer AltéAd ?

Jean-François Torres :
L'aventure a commencé par le rachat d'une société spécialisée dans le transport exceptionnel et le levage-manutention. À l'époque, j'étais directeur financier dans une entreprise de transport traditionnel, ce qui m'a permis de faire deux constats : premièrement, il y avait une forte demande dans ce secteur pour un service à plus forte valeur ajoutée et deuxièmement, une myriade de PME-PMI. En 1995, l'idée a été de développer très vite un réseau national.

Quelle a été votre stratégie de développement ?

Jean-François Torres :
Une stratégie verticale, axée sur la création d'un leadership assumé grâce à un surinvestissement dans le matériel, pour présenter des offres techniquement plus pertinentes. Une stratégie horizontale basée sur une vision plus globale autour du transport, avec en amont le levage-manutention et le montage-transfert-maintenance (démontage, remontage des machines). Ces 3 divisions, complètement intégrées, nous permettent d'assurer la logistique des sites industriels de nos clients. AltéAd est devenu un acteur majeur de l'externalisation.

Votre offre de services est donc « créatrice de valeur ajoutée »... ?

Jean-François Torres :
Nous pouvons transporter, lever, manutentionner, mettre en place les outils de production de nos clients, les interfacer avec ceux de leurs propres clients et, s'il le faut, en assurer la maintenance. AltéAd leur offre ainsi la possibilité d'externaliser des fonctions qui vont très loin dans leurs process industriels. Nous sommes l'un des seuls



acteurs en France voire en Europe, capable de réaliser l'ensemble de ces prestations de façon totalement intégrée.

Pourquoi avoir choisi IPO ?

Jean-François Torres :
Financière Voltaire était au capital d'AltéAd au premier tour de table. Une suite naturelle s'est réalisée avec IPO. Notre volonté de croissance a toujours été portée par une stratégie long terme, aussi désirions-nous un partenaire financier à même de partager cette vision, mais également doté d'une lecture industrielle de notre projet.

Et pour les années à venir ?

Jean-François Torres :
En juillet 2008, nous avons fait entrer un investisseur national dans le capital et IPO a réinvesti toute sa ligne. Nous sommes donc toujours sur une stratégie offensive de développement par croissance externe. Aujourd'hui, nous avons identifié des cibles pour nos 3 secteurs d'activités, avec pour seul raisonnement la pertinence industrielle.

Retrouvez toute la saga d'encarts presse sur www.ipo.fr



Le point de vue de Stéphane Mentzer, en charge de ce partenariat IPO :



« Jean-François Torres a fait preuve de beaucoup de détermination, d'audace et de clairvoyance pour créer en un peu moins de 15 ans un acteur de référence sur ses principaux marchés. Entouré d'une équipe de managers de grande qualité, il conduit un projet industriel pertinent, ambitieux et fortement créateur de valeur. Nous y adhérons pleinement et sommes confiants dans la poursuite du développement très prometteur du Groupe. »

Chiffres clés
2008

Date de création : 1995
Effectif : 2000
Chiffre d'affaires : 220 M€