

« J'ai repris en 6 mois une société de mécanique de précision de 10 M€ de CA »



Jean-Luc VIDAL
PDG de David Industrie

Société cible : David et fils
Activité : Mécanique de précision
Localisation : Tours
CA : 10 M€
Effectif : 55 personnes
Prix d'acquisition : 6,2 M€

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

Ingénieur diplômé des Hautes Etudes Industrielles et de l'IAE, je bénéficiais de 22 ans d'expérience industrielle et managériale de haut niveau dans un contexte international, dont 15 dans l'industrie automobile, lorsque j'ai décidé d'initier mon projet de reprise d'entreprise. J'ai mandaté Althéo pour accélérer ma démarche.

Quel type de société souhaitiez vous acquérir ?

Fort de mon expérience industrielle, j'ai ciblé des entreprises in bonis de 5 à 50 M€ dans les secteurs automobile, plasturgie, usinage et électronique. Ma recherche s'étendait sur toute la France, hors l'île de France et le Nord. 740 entreprises répondaient à mon cadrage, j'en ai sélectionné une centaine.

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

Une fois ma sélection d'entreprises établie, en septembre 2009, les équipes d'Althéo sont entrées en contact avec les entreprises cibles. J'ai ainsi eu des contacts avec une douzaine de chefs d'entreprises.

3 dossiers m'intéressaient plus particulièrement, parmi eux la société David et fils qui avait déjà mandaté récemment un cabinet d'intermédiation pour accompagner son projet de cession.

Cette entreprise présentait des caractéristiques particulièrement intéressantes avec une forte rentabilité, une diversité de ses activités et de son portefeuille clients, une excellente récurrence de CA, un fort potentiel de développement à l'international et un important excédent de trésorerie.

Il m'a dans un premier temps fallu convaincre le cabinet d'intermédiation en charge du dossier, étant en concurrence avec des groupes industriels sur la reprise, qu'en tant que repreneur individuel, j'avais les capacités techniques et financières pour mener à bien la reprise. Althéo a eu une influence déterminante dans la crédibilisation de mon projet auprès du cabinet d'intermédiation. Il faut dire que je ne disposais que de 300 K€ en fonds propres, et souhaitais procéder à une reprise en position majoritaire.

La relation avec le cédant, ainsi que mon parcours professionnel ont convaincu dans un premier temps le propriétaire que j'étais l'homme de la situation pour assurer le développement de la société. Concernant le financement, le challenge était de reprendre avec uniquement un endettement bancaire sachant que je ne disposais que de 5% du montant. La qualité du dossier et mon CV ont permis de convaincre 3 banques de me suivre.

J'ai commencé à travailler dans l'entreprise dès le mois de juin. La reprise officielle à elle eu lieu quant à elle le 7 juillet 2010.

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

Grâce à la mission d'Althéo, j'ai tout simplement racheté en position majoritaire une société de 10 M€, conforme à mon cahier des charges et bénéficiant d'un fort effet de levier, 6 mois après ma première rencontre avec le dirigeant.

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

