

**« J'ai racheté une SSII en moins de 6 mois »**



Pascal UHART  
PDG de TEOL

<b><u>Société cible :</u></b>	ACATUS INFORMATIQUE
<b><u>Activité :</u></b>	Informatique et conseil
<b><u>Localisation :</u></b>	Orléans
<b><u>CA :</u></b>	1,5 M€
<b><u>Effectif :</u></b>	24 personnes

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

Diplômé de l'Ecole des Cadres et titulaire d'un DESS en organisation des entreprises, j'ai réalisé mon parcours salarial dans l'informatique avant de créer ma propre structure de conseil, TEOL, il y a maintenant plus de 7 ans.

Désireux de développer TEOL par croissance externe et faute de temps, j'ai mandaté Althéo fin 2009 pour accompagner mon projet de développement.

**Quel type de société souhaitiez vous acquérir ?**

Le cadrage s'est révélé simple, j'étais à la recherche d'un acteur informatique in bonis, basé en Ile de France ou à 1h de Paris en train, dont le CA soit compris entre 500 K€ et 2000 k€.

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

En janvier 2010, Nous avons retenu avec Althéo 150 sociétés à approcher. Comme prévu dans le contrat j'ai été mis en relation avec plusieurs chefs d'entreprises prêts à initier une démarche de cession.

La société ACATUS a été un véritable coup de cœur. Coup de cœur pour le cédant avec lequel j'ai eu un excellent contact et qui m'a facilité l'accès à l'information; mais aussi coup de cœur pour l'entreprise, la diversité de ses activités (assistance technique, Tierce Maintenance Applicative, informatique décisionnelle, solutions de CRM, Géomatique), son haut niveau de technicité, sa réputation, la motivation et la jeunesse de ses équipes, la qualité de ses ratios de gestion, les axes de développement identifiés, notamment dans le secteur de la géomatique.

Les négociations ont été menées rapidement et le closing a eu lieu fin juillet soit moins de 6 mois après ma première rencontre avec le cédant.

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

Grâce à Althéo j'ai repris en moins de 6 mois, une SSII saine et structurée disposant de gisements de croissance, qu'il me reste désormais à développer.

### **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](mailto:martine.story@altheo.com)

Site : [www.altheo.com](http://www.altheo.com)

