

**« Je viens de faire l'acquisition d'une société dans le secteur automobile »**



Christian JANSON, PDG de SEDEPA

<b><u>Société :</u></b>	SEDEPA
<b><u>Activité :</u></b>	Fournitures automobiles
<b><u>Localisation :</u></b>	Les Essarts-le-Roi (78)
<b><u>CA :</u></b>	1,7 M€
<b><u>Effectif :</u></b>	10 personnes

**Pourquoi vous être lancé dans un projet de reprise d'entreprise ?**

Diplômé d'une Ecole de Commerce, j'ai réalisé tout mon parcours professionnel dans le secteur Automobile (Philips, VDO Car Communication, Siemens VDO Automotive, Continental Automotive) à des fonctions de Direction Commerciale et de management de Business Units. A 52 ans, après 29 ans passés dans le salariat, j'ai négocié mon départ ayant pour projet de reprendre une entreprise dans le secteur automobile. J'ai au préalable pris le soin de valider ce projet avec mon entourage familial.

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

Mon parcours et mon expérience professionnelle de type « pure player » me donnait une forte légitimité dans la filière automobile. Par appétence, je souhaitais également poursuivre mon activité dans cet univers. J'ai donc ciblé des entreprises du secteur automobile avec un CA compris entre 1 et 5 M€, et localisées en Ile de France, en PACA, dans le Midi et dans le Languedoc.

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

En septembre 2008, j'ai choisi Althéo pour m'accompagner sur mon projet entrepreneurial. Une fois le cahier des charges entériné, Althéo m'a soumis plusieurs centaines d'entreprises correspondant à mes critères de recherche. J'en ai retenu une centaine.

Althéo est alors entré en contact avec chacun des chefs d'entreprise sélectionnés.  
J'ai ainsi eu l'occasion d'étudier une douzaine de dossiers.  
Un podium de trois dossiers intéressants s'est rapidement imposé à moi.  
Eric Wirth d'Althéo est alors intervenu à mes côtés sur les étapes de validation et de négociation.  
Mon choix s'est finalement porté sur la société SEDEPA.  
La clientèle de cette PME, spécialiste de la fourniture industrielle, composée de grands constructeurs et d'équipementiers automobiles m'est particulièrement familière et j'ai très rapidement identifié des axes de développement commercial.  
Le contact avec le cédant a été excellent, nous avons des connaissances communes.  
L'un de ses fils, présent dans l'entreprise, en qualité de dirigeant, reste associé au capital.

Ma parfaite connaissance du secteur, le relationnel que j'ai tissé avec le cédant et le fait que son fils poursuive l'aventure à mes côtés ont été des arguments de poids lors de la recherche de financement.

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

Althéo a tenu tous les engagements prévus à notre contrat.  
Le nombre de dossiers présentés était même supérieur à ceux prévus dans les termes de la feuille de mission.  
Eric Wirth a été à mes côtés un soutien précieux lors des étapes délicates de négociation et de recherche de financement.  
Et je suis assez fier d'avoir finalisé en moins d'un an le rachat d'une entreprise automobile, secteur pourtant lourdement impacté par la conjoncture.

### **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)

