

**« Je viens de finaliser l'achat d'une société d'installation de systèmes de chauffage »**



**François DUGAUQUIER, gérant de la société Bernard Gascon**

**Société :** BERNARD GASCON  
**CA :** 1835 K€  
**Effectif :** 12 personnes  
**Activité :** Installation de systèmes de chauffage, électricité, gaz, énergies renouvelables  
**Localisation :** Saint Etienne de Fontbellon (07)

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

A 44 ans, mon projet de vie consistait à devenir entrepreneur, tout en me rapprochant de ma famille dans le sud.

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

Fort d'un diplôme d'ingénieur et d'une expérience professionnelle acquise au sein d'une PME, puis d'une société plus importante appartenant à un grand groupe à des fonctions de management de production et de conduite de projets industriels, je souhaitais approcher des cibles dans le second œuvre du bâtiment. Ces cibles devaient être suffisamment structurées pour me permettre de m'y intégrer sans une connaissance précise des métiers. Une taille de 10 à 15 personnes me paraissait un bon compromis.

En 2005, j'ai initié ma démarche de reprise et suivi la formation du CRA.

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

En mars 2007, après plusieurs mois de recherche, les contacts avancés que j'avais avec un cédant se sont arrêtés. J'ai alors décidé de mandater Althéo.

Mon cahier des charges était clair et précis. Nous avons donc rapidement défini et validé les cibles à approcher, 296 au total.

La mission fut lancée le 14 mars, le 3 avril j'ai reçu de la part des consultants d'Althéo un premier dossier. J'ai reçu 12 dossiers en 3 mois.

Je me suis alors lancé dans une tournée visant à rencontrer les cédants dans le Sud de la France.

Le contact avec le Mr Gascon, dirigeant de la société Bernard Gascon est intervenu très rapidement dans le processus.

Lorsque j'ai pris contact avec lui, il avait déjà eu des contacts avec des repreneurs potentiels, mais aucun ne semblait pouvoir convenir.

Sa motivation était l'approche de la retraite. De mon côté j'ai été séduit par l'activité : l'installation de systèmes de chauffage avec un fort potentiel de développement dans le domaine des énergies renouvelables. L'équilibre et la qualité du portefeuille clients ont été également des éléments décisifs dans ma décision. Tout autant que la qualité des contacts que j'ai eu avec le cédant. Nous avons facilement trouvé un terrain d'entente.

Le processus de transmission s'est trouvé ralenti lorsque les différents experts (avocats d'affaires, experts comptables et financiers) se sont mis au travail.

Finalement le protocole a été signé en novembre 2007.

Dès lors j'ai déménagé femme et enfants, et ai commencé à m'impliquer dans la vie de l'entreprise.

La clôture définitive a quant à elle eu lieu le 25 février 2008.

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

J'en citerai 2. D'une part d'avoir accéléré mon processus de reprise initié en 2005, et puis bien sur de m'avoir permis de finaliser la reprise d'une entreprise en tous points conformes à mes aspirations.

### **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)