

**« J'ai fait l'acquisition d'une société d'Electronique »**

Guy BERTHON, PDG de RAC ELECTRONIQUE

<b><u>Société</u></b> :	RAC ELECTRONIQUE
<b><u>CA</u></b> :	1300 K€
<b><u>Effectif</u></b> :	13 personnes
<b><u>Activité</u></b> :	Conception et fabrication de cartes et composants électroniques
<b><u>Localisation</u></b> :	Seyssins (38)

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

De formation commerciale (école de commerce et MBA) j'ai passé l'essentiel de mon parcours professionnel dans des univers techniques : fabrication de pièces techniques pour l'automobile, systèmes électroniques.

J'ai exercé des fonctions de management commercial, puis de Direction Général avant de créer ma propre société de services commerciaux.

En 2006, j'ai décidé de reprendre une entreprise dans le secteur électronique.

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

Le cahier des charges de ma recherche était très précis, je cherchais à acheter une entreprise avec un CA compris entre 1 à 3 M€, de 10 à 30 personnes, dans les domaines électroniques ou connexes, située dans les départements 38, 26, 69.

De plus, n'étant pas ingénieur de formation, j'avais la nécessité de trouver des cibles dont la technicité ne reposait pas exclusivement sur le cédant.

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

C'est avec ce cahier des charges précis que j'ai mandaté Althéo en Octobre 2006.

Nous avons identifié et validé 117 cibles à approcher.

Moins de 3 semaines après le début de la mission, j'ai reçu un premier dossier à étudier.

Parmi les 13 dossiers communiqués par Althéo en 3 mois, j'en ai retenu 3 dans ma «short list ».

J'ai donc mené en parallèle 3 négociations.

Finalement mon intérêt s'est porté sur la société RAC Electronique qui conçoit et fabrique des cartes et composants électroniques.

La société était saine et ne demandait qu'à être développée.

Il me restait à convaincre les 4 associés, qui envisageaient une cession à une entreprise plutôt qu'à un repreneur individuel, que j'étais l'homme de la situation.

C'est ce que je me suis employé à faire. C'est ainsi que depuis 1 an, je me suis impliqué dans la gestion de l'entreprise.

La cession définitive est intervenue en juin 2008, suite à un retard de plusieurs mois occasionné par un contrôle fiscal.

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

Celle, non négligeable, de m'avoir permis de racheter une entreprise conforme à mon cahier des charges.

**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)