

## TÉMOIGNAGE

## Il y a quelques semaines, Lionel Aprahamian, ingénieur Arts et Métiers, a repris la société Hep Industrie via la création d'une holding et un accompagnement en fonds propres de Mpcroissance.

« La réactivité de Mpcroissance a payé »

### Par quoi commencer ?

La première étape a été de me former au sein de l'association Cédants & repreneurs d'affaires (CRA). Pendant trois semaines, je me suis initié aux outils essentiels d'un bon cadrage et d'un bon ciblage de mon projet de reprise. Grâce à cette préparation j'ai défini ma cible : une entreprise industrielle, avec un ADN de fabricant et une bonne fibre commerciale, située dans le bassin de l'Adour et dont la surface financière tournerait autour de 3 millions d'euros. C'est exactement HEP Industrie. Cette société basée à Séméac (65) est un fournisseur de premier plan pour les constructeurs d'infrastructures réseau.

### Comment dénicher la perle ?

En se formant on apprend aussi que la majeure partie des entreprises à fort potentiel ne communiquent pas sur leur projet. Ce marché caché m'a été accessible grâce aux conseils du CRA, mais aussi en activant mes réseaux dans les Hautes-Pyrénées. En me présentant avec mon projet dans les réseaux d'affaires régionaux, je jouais aussi une carte importante : gagner en visibilité et en crédibilité, pour attirer les bons projets.

Grâce à cette sorte de lobbying de proximité, j'ai pu identifier HEP Industrie et rencontrer rapidement son dirigeant, Jacques Thèze. Dès le départ, les échanges ont été extrêmement ouverts. Quand le tandem cédant-repreneur fonctionne bien, c'est déjà un premier grand pas en avant.

### Comment s'entourer ?

J'ai constitué une équipe de conseillers pour m'accompagner pendant toute la phase d'exploration. Pas question pour moi d'évaluer seul. Lorsque j'ai identifié Hep Industrie il fallait que je trouve un partenaire financier. J'ai choisi MP Croissance après une mise en concurrence. C'est leur réactivité qui a payé. Leur ancrage territorial a été déterminant. Même s'ils n'étaient pas les moins-disants, leur ouverture, leur disponibilité et leur volonté de valorisation des Hautes-Pyrénées en ont fait les meilleurs partenaires.

### Une clé, une recette ?

Le collectif, toujours. J'ai fait appel à un spécialiste de l'ingénierie financière, parce que je ne parle pas couramment la langue des banquiers, avec mon profil d'ingénieur. Ce binôme a joué en notre faveur et nous a notamment ouvert les portes de Bpifrance. Le soutien familial est aussi un véritable atout stratégique, j'ai eu cette chance et ça a beaucoup compté dans ce parcours.



## En chiffres

- HEP Industrie, valorisée à près de **4.000.000 d'euros**.
- **8% de capital social** apporté par L. Aprahamian.
- **3% de prêt accordé par Mpcroissance**.
- **8,5% d'obligations convertibles** détenues par Mpcroissance.
- **3,9% de love money** (cercle privé et familial).
- **13% de remontées de trésorerie**.
- **62,5% de prêts bancaires**.