



AD RES CONSEIL

[retour liste](#) >

LES ETS GUY SE DÉVELOPPENT EN RACHETANT BELIN POPUT !



De gauche à droite le jour de la signature : Messieurs Olivier CARLES, Philippe TAGAND et Olivier ALONSO.

Mars 2014, Monsieur Philippe TAGAND, PDG des établissements GUY rachète la société BELIN-POPUT spécialisée dans la mécanique de précision, et appartenant à Messieurs Olivier CARLES et Benjamin ALONSO.

BELIN-POPUT, société de mécanique de précision, bénéficie d'une excellente implantation géographique, carrefour reconnu pour sa dynamique économique, et possède des compétences technique de pointe renforçant son positionnement sur le marché de la mécanique de précision (ingénieurs, programmeurs, techniciens, machinistes).

Avec son propre bureau d'étude, BELIN-POPUT s'appuie sur des équipes compétentes, possédant un réel savoir-faire. Elles conçoivent, développent et fabriquent en petites et moyennes séries les besoins en usinage de grande précision et souvent de haute technicité pour une clientèle exigeante comme l'aéronautique, le nucléaire, l'électricité, l'électronique et l'horlogerie. BELIN-POPUT (certifié ISO 9001 et travaillant pour la norme EN9100) réalise aujourd'hui un CA d'1,5 M€ avec un effectif de 10 salariés. Elle a toujours su miser sur une politique de qualité de ses services, de son travail et de ses investissements réguliers dans ses machines très récentes et de pointe.

Les Ets GUY, créés en 1965, réalisent un CA d'1,5 M€ et sont spécialisés dans l'usinage pièces de précisions avec un effectif de 17 personnes. Monsieur Philippe TAGAND, dans le cadre de sa stratégie de développement souhaitait acquérir une entreprise lui apportant un savoir-faire additionnel pour répondre aux besoins toujours plus spécifiques de ses clients et recherchait une société se situant dans le Grand Lyon.

BELIN-POPUT répondait totalement à ses critères de recherche. Messieurs Philippe TAGAND, Olivier CARLES et Benjamin ALONSO ont concrétisé ce rapprochement car ils partagent les mêmes valeurs : satisfaire les besoins de leurs clients avec des méthodes efficaces, respectant la qualité, les délais et les coûts. L'objectif de ce groupe est de passer les 5 M€ à horizon 3 ans.

Cette cession a été signée grâce au concours du cabinet de conseil en direction d'entreprise spécialisé en cession et acquisition de société de Monsieur Roland VACHERON.

Ad Res Conseil à Renaison (42) - Tel : 04 77 64 25 50 - www.adresconseil.fr



Cette cession a été signée grâce au concours du cabinet de conseil en direction d'entreprise **spécialisé en cession et acquisition de société** de Monsieur **Roland VACHERON**,

Ad Res Conseil à Renaison (42) - Tel : 04 77 64 25 50 – www.adresconseil.fr.