

Imaginez-vous **plus soudé!**



HCM et IPO, **une alliance au micron près!**

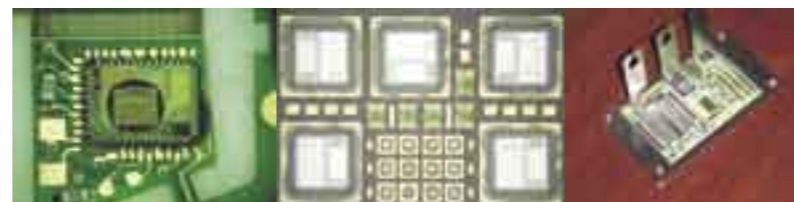
En 1991, 4 associés reprennent les actifs de la société Hybritech en liquidation judiciaire et créent **HCM**. 14 ans plus tard, leur société est devenue le n°1 français de l'assemblage micro-électronique en petite série, pour des applications médicales, spatiales et militaires. En 2002, l'arrivée d'IPO a permis aux dirigeants actionnaires de **réaliser une partie de leur patrimoine tout en menant une politique de croissance active.**



L'histoire d'HCM (Hybritech Composants Microélectroniques) est une histoire d'hommes passionnés par la micro électronique et désireux d'entreprendre. Suite à la mise en liquidation d'Hybritech, Alain Lacorne, directeur commercial, et Patrick Barbot, directeur technique, reprennent la société avec Gérard Lehmann et Daniel Giroflier, précédemment associés dirigeants d'une entreprise dans le domaine biomédical. Dans un premier temps, HCM, basée à La Rochelle, continue de fournir et de tester des puces électroniques. C'est l'activité d'origine d'Hybritech qui nécessite un niveau d'expérience de l'ordre de 5 ans.



Mais très vite, les 4 associés décident de se lancer dans le micropackaging, qui assure désormais 80 % du chiffre d'affaires d'HCM. Cette technologie consiste à intégrer un maximum d'éléments électroniques dans un minimum de place, en câblant et en encapsulant des puces dans des boîtiers ou sur des substrats divers. HCM a parfaitement su se positionner sur des produits haut de gamme, privilégiant la qualité à la quantité. L'entreprise réalise des petites séries allant de quelques centaines à quelques milliers d'exemplaires. Les technologies utilisées, onéreuses, sont principalement dédiées aux produits qui doivent être fortement miniaturisés tout en gardant une forte puissance.



Le savoir-faire d'HCM est principalement employé dans les domaines médical, aérospatial ou militaire. Dans le monde médical par exemple, HCM a rendu possible la division par 10 en 10 ans de la dimension d'un pacemaker.

Les techniciens d'HCM assemblent les puces avec du fil d'or, dont l'épaisseur se mesure en microns. On trouve des composants assemblés par HCM dans l'Airbus A 380, le satellite Météosat, le char Leclerc, l'avion Mirage... Sa maîtrise technologique lui permet de travailler pour des entreprises du monde entier, avec une part export d'environ 40 %. En une dizaine d'années, HCM est devenue le leader français de l'assemblage micro-électronique et de la fiabilisation des composants, et se place dans le top 6 mondial.



C'est dans ce contexte très favorable qu'IPO a pris une participation de 33,3 % dans GLB INVEST, holding créé afin de rendre liquide une partie du capital. «Les managers restent majoritaires avec 66,7 % du capital. L'opération leur a permis de percevoir partiellement le fruit de 11 années de travail, et d'obtenir de nouveaux moyens financiers afin d'assurer le développement de l'entreprise» explique Hugues des Garets, en charge de ce partenariat IPO.

Depuis l'arrivée d'IPO en 2002, la société rochelaise a connu une forte progression d'activité, due pour moitié à la croissance interne (son CA atteint 6,6 M€ en 2004 avec 47 salariés) et pour moitié à l'acquisition en 2004 de la société SRT spécialisée dans les condensateurs céramiques. HCM avait par ailleurs repris en 1998, via une filiale MRC, les actifs d'une société grossiste en composants électroniques. Aujourd'hui, cet ensemble, constitué des sociétés HCM, MRC et SRT, réalise un chiffre d'affaires de 10 M€.



Le point de vue de Gérard LEHMANN P.-D.G. d'HCM

« Quand en 2002 il nous a fallu choisir entre plusieurs investisseurs, notre choix s'est très vite porté sur IPO. Il y avait un bon feeling. Les intervenants IPO se sont montrés très réactifs, toujours à notre écoute et prêts à s'engager sur la durée. L'arrivée d'IPO nous a permis de réaliser une opération patrimoniale dans de bonnes conditions, et d'assurer une meilleure assise financière à notre entreprise. IPO est un associé discret mais bien présent, qui partage notre stratégie de croissance externe. Confiants pour l'avenir, nous développons actuellement de nouveaux partenariats très prometteurs dans le domaine médical. »