



INTERVIEW

Laurent CHAHINE

Dirigeant et cédant de la société STATIGEST

Monsieur CHAHINE bonjour ; pouvez-vous présenter votre entreprise en quelques mots ?

STATIGEST est un éditeur de logiciel CRM, créé il y a près de 50 ans par mon oncle, repris par mon père, Charles CHAHINE, et que je dirige depuis une dizaine d'années. L'entreprise réalise 7 M€ de CA avec une cinquantaine de collaborateurs. J'ai décidé la cession avec un vrai pincement au coeur, mais convaincu que ce serait une bonne décision pour accélérer son développement et sécuriser son avenir.

Le recours à une banque d'affaires pour la cession de votre entreprise était-il une évidence pour vous ?

Oui, car j'étais bien conseillé par mon expert-comptable, Olivier DEMOUCRON, qui sait qu'une cession ça ne s'improvise pas, et qu'il faut la confier à des professionnels.

Pourquoi avoir choisi SYNERCOM ?

J'ai consulté plusieurs banques d'affaires ; j'ai choisi SYNERCOM et Christophe BERTHIER car j'ai senti que c'était là que j'aurai le service personnalisé et la disponibilité que je recherchais prioritairement ; et je ne me suis pas trompé !

Qu'est-ce qui vous a le plus surpris pendant le processus de cession ?

La complexité ; je n'imaginai pas le nombre et la diversité de questions à traiter, de problèmes à régler et d'acteurs à coordonner, et la masse de travail que cela représente. Heureusement que SYNERCOM, mon expert-comptable (Aiôn), et mon cabinet d'avocats (SPARK) étaient présents à mes côtés : finalement je n'ai pas eu l'impression d'avoir beaucoup travaillé sur la cession, et j'ai pu rester concentré sur mon rôle de dirigeant.

Sur quels sujets le rôle de SYNERCOM vous est-il apparu comme le plus précieux ?

C'était très confortable pour moi de pouvoir me reposer sur un interlocuteur toujours disponible, sachant intervenir sur quasiment tous les sujets, capable à la fois d'organiser, d'animer tous les acteurs de l'opération, de me relancer lorsque j'étais en retard et de me conseiller efficacement dans mes décisions ; c'était également très rassurant de se sentir ainsi soutenu, par SYNERCOM, mais également par mes autres conseils.

Qu'est-ce qui vous est apparu comme le plus difficile à vivre ou à

faire, durant cette opération, comme cédant ?

Le sentiment d'abandonner mes équipes et les clients de STATIGEST, même si je suis convaincu d'avoir pris la bonne décision pour l'avenir de mon entreprise.

Il n'était donc pas facile pour moi de communiquer sur l'opération à mes salariés et mes clients ; heureusement Christophe BERTHIER et Olivier DEMOUCRON ont su me conseiller efficacement.

Que conseillerez-vous à un dirigeant souhaitant vendre sa société ?

S'assurer d'être bien prêt : c'est une décision très importante ; il faut bien la murir et la valider avec des gens de confiance. Être bien entouré bien sûr ; il faut idéalement un expert-comptable qui connaît ce type d'opération ; il faut aussi choisir une banque d'affaires reconnue et un avocat spécialisé en cession/acquisition avec lesquels vous vous sentez en confiance.

Quels sont vos projets pour l'avenir ?

Réussir la transition avec l'acquéreur puis devenir investisseur impliqué dans des PME, afin de partager mon savoir-faire et contribuer à leur développement.

SYNERCOM FRANCE IDF

Associé en charge de la mission : Christophe BERTHIER
31, rue La Boétie 75008 PARIS

01 43 48 78 78 - cberthier@synercom-france.fr - www.synercom-france.fr

