



INTERVIEW

Jean-Michel LHUER

PDG et cédant de la société AUSTRAL

Monsieur LHUER, pouvez-vous présenter votre entreprise en quelques mots ?

AUSTRAL est une société de métallerie du bâtiment que j'ai créée en 1993. Elle est située en île de France où elle possède son atelier de fabrication et son bureau d'études. L'activité est consacrée exclusivement à la réalisation de chantiers dans le tertiaire et en marchés privés. Le chiffre d'affaires et de 8M€ environ avec 30 collaborateurs.

Le recours à une banque d'affaires était-il une évidence pour vous ?

Oui, car malgré quelques contacts directs, je n'avais pas la capacité à établir suffisamment de relations avec de potentiels acquéreurs. De plus, il me semblait indispensable que la banque d'affaires puisse servir de relais pour conduire, filtrer et analyser les différents échanges pendant la période de négociation.

Pourquoi avoir choisi SYNERCOM ?

SYNERCOM m'a été recommandée par BNP PARIBAS. Ma rencontre avec Christophe BERTHIER a été décisive dans mon choix car j'ai senti que nous étions « compatibles » pour mener à bien cette aventure ensemble.

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

La diversité des acquéreurs potentiels et les attitudes de certains d'entre eux. Leurs objectifs étaient visiblement très différents, certains uniquement focalisés sur les ratios financiers et d'autres plus sur la qualité des équipes en place et sur l'avenir de l'entreprise.

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

D'abord une solide organisation pour donner un rythme au calendrier prévu sur ce projet de plus de 12 mois. Ensuite, l'efficacité des échanges avec les repreneurs. Également sur la phase de finalisation de l'opération avec l'acquéreur, à travers des points hebdomadaires très précis sur l'avancement de l'opération et la résolution des difficultés. Il m'est également paru très productif que SYNERCOM et notre avocat, le cabinet DOLLA-VIAL, aient eu l'habitude de travailler ensemble depuis plusieurs années.

Qu'est-ce qui vous est apparu comme le plus difficile à vivre ou à faire, durant cette opération, comme cédant ?

Je n'ai pas éprouvé de difficultés particulières, les doutes éventuels

étant rapidement levés par mes discussions régulières avec SYNERCOM. Au contraire, j'ai pris du plaisir à entreprendre ce projet de cession en équipe avec mes conseils, et qui s'est soldé par la reprise d'AUSTRAL par une société faisant le même métier et avec toute l'adhésion des collaborateurs.

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

D'abord être vraiment décidé à vendre et se lancer dans le projet très en avance car le processus peut être long ; être bien entouré et conseillé ; suivre le projet avec beaucoup de sérénité car le stress et l'anxiété sont difficiles à cacher : ils nuisent à l'efficacité et à la clairvoyance et ne donnent pas confiance aux candidats à la reprise ; ne pas se braquer sur une valorisation irréaliste et suivre les conseils de la banque d'affaires.

Quels sont vos projets pour l'avenir ?

Me consacrer à plein temps aux missions d'expertise judiciaire qui me sont confiées depuis plusieurs années dans le ressort de la cour d'appel de PARIS. Et plus de sport !!

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

