



INTERVIEW

Bernard TOULOUSE

Dirigeant et cédant de la société ETB

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

Créée il y a plus de 32 ans et dirigée par M. Bernard TOUJOUSE, l'entreprise ETB est un acteur reconnu dans le domaine de l'étanchéité, de la couverture et du bardage. Elle intervient aussi bien sur des projets de travaux neufs que de rénovation, notamment sur des marchés publics. L'entreprise se distingue par son portefeuille clients de premier ordre et dispose d'un bureau d'études interne, ce qui lui permet de proposer des solutions adaptées aux besoins spécifiques de ses clients.

ETB a réalisé un chiffre d'affaires de 5,5 M€ en 2024 et compte un effectif d'une vingtaine de salariés.

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

En fait non, j'étais persuadé que je pouvais mener le processus de cession seul.

J'ai eu une mauvaise expérience avec un acquéreur avec qui cela n'a pas abouti et avec qui j'ai perdu beaucoup de temps.

Ensuite, le recours à une banque d'affaires est devenu une évidence,

Pourquoi avoir choisi SYNERCOM ?

Synercom m'a été recommandée par ma banque principale. J'ai consulté une autre banque d'affaires et ai finalement choisi Synercom, convaincu par son professionnalisme.

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

La quantité d'informations qu'il faut fournir sur la société et son activité mais qui d'une certaine façon oblige à repenser le fonctionnement de l'entreprise et à organiser l'information.

Les délais également, un peu plus d'un an, je ne pensais pas que ce serait si long mais à posteriori je réalise que céder son entreprise est un processus plus complexe que je ne le pensais.

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

Synercom, en assurant toute une série de tâches (identification et qualification des acquéreurs potentiels, coaching et accompagnement tout au long des échanges et négociations...) fait gagner un temps précieux et protège le chef d'entreprise cédant qui peut ainsi continuer à se consacrer à son entreprise et à son activité.

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

Le décalage de la date de signature (closing) dû principalement aux difficultés actuelles pour obtenir les financements bancaires.

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

Se faire accompagner c'est évident ! La banque d'affaires dispose d'une capacité à identifier des acquéreurs potentiels bien supérieure et donc permet une mise en concurrence effective et finalement de retenir la meilleure proposition.

Quels sont vos projets pour l'avenir ?

Passer plus de temps en famille et voyager.

Je vais accompagner le repreneur le temps nécessaire pour assurer une bonne transmission.

Et je vais continuer mes fonctions au sein de la Fédération Française du Bâtiment Région Ile de France (78, 91, 95) dont je suis le président.



Conseil du cédant

Olivier RENARD
Directeur de missions

orenard@synercom-france.fr

Président SYNERCOM IDF

Christophe BERTHIER
31, rue La Boétie 75008 PARIS
Tél: 01 43 48 78 78

cbertier@synercom-france.fr
www.synercom-france.fr

