



INTERVIEW client CEDANT

Hervé RIALLAND

Dirigeant et cédant de la société RIALLAND

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

Mon père a créé cette entreprise de charpente en 1961, et j'en ai pris la direction en janvier 1991 ; c'est une entreprise de techniciens, des passionnés d'ouvrages en bois, depuis la conception, la fabrication dans notre atelier très bien équipé jusqu'à la pose sur chantier. Notre fierté c'est de réaliser de beaux ouvrages qui plaisent à nos clients.

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

Absolument pas au début, mais je me suis vite aperçu qu'il n'était pas possible de mener de front à la fois la vente et la direction d'une entreprise.

Pourquoi avoir choisi SYNERCOM ?

Présentée par la BNP et conseillée par le CRA, la société SYNERCOM était présentée comme « *des professionnels qui connaissent leur métier et qui le*

font bien ». Je confirme !

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

L'approche inversée : la vente est lancée comme un appel d'offres; le prix n'est pas annoncé, ce sont les acheteurs qui font leurs meilleures propositions.

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

Sur la préparation du dossier de présentation, sur la communication aux acquéreurs, sur l'utilisation de leur carnet d'adresses et des bons supports de communication. Le planning de tâches et le suivi régulier de son avancement sont également vitaux, ainsi que leur savoir-faire pour négocier les offres.

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

La production des comptes (annuelle et semestrielle) et la

mise à jour mensuelle des principales informations sur l'entreprise : ça représente un travail important....et ce n'est pas vraiment ce qui me passionne le plus !

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

Préparer l'opération le plus tôt possible. S'entourer de professionnels comme SYNERCOM dès le début du projet et choisir un avocat spécialisé en cession d'entreprise, comme Sandra ROBERT.

Quels sont vos projets pour l'avenir ?

Je suis sur plusieurs projets associatifs, dont le sport moto. Je vais pouvoir reprendre la guitare. Je vais également utiliser mon temps libre pour conseiller des proches dans leurs sujets professionnels.

SYNERCOM 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

