



INTERVIEW client CEDANT

François CANTIN

Dirigeant et cédant de la société FL METAL

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

FL METAL est une société spécialisée dans la fabrication et la pose des ouvrages de métallerie des programmes de logements collectifs neufs ; elle travaille en direct avec les principaux promoteurs immobiliers et uniquement en IDF. Créée en 1998, je la reprends en 2018 après un parcours professionnel en grandes entreprises, avec le souhait de tenter l'aventure d'entrepreneur. Grâce à son excellente image et ses équipes très compétentes, le CA a plus que doublé en 2024 par rapport à 2018 malgré un marché en fort replis.

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

Je considère que céder une entreprise c'est un processus et un savoir-faire à part entière qu'un dirigeant de PME ne maîtrise pas, sauf rare exception ; et moi je ne le maîtrise pas. De plus, vendre son entreprise c'est un projet qui prend énormément de temps et qui s'étale sur une longue période ; on ne peut donc pas en même temps diriger correctement son entreprise et maintenir sa performance tout en pilotant seul la cession de son entreprise ; et si l'entreprise performe moins bien, sa valeur baisse, et dans des proportions bien supérieures au montant des honoraires de la banque d'affaires !

Pourquoi avoir choisi SYNERCOM ?

Sur la recommandation d'une relation de confiance dans un fonds d'investissement.

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

Je dirais principalement la complexité, d'autant plus que cette opération n'est pas simplement une cession, mais le débouclage d'un LBO avec un seul investisseur, moi-même, au profit d'un nouvel LBO avec 4 investisseurs : 2 personnes physiques (le nouveau dirigeant et moi-même comme DG) et 2 investisseurs financiers. J'ai également réalisé combien la cession d'une entreprise reste un processus fragile, qui peut capoter à tout moment, et qui nécessite donc une attention toute particulière du banquier d'affaires pour maintenir le tempo et éviter de dérailler. Enfin, j'ai été impressionné par la quantité d'informations et de contenus produits à cette occasion, mais aussi par l'importance de la dimension psychologique des sujets.

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

SYNERCOM a su s'adapter à un contexte particulièrement changeant entre la version initiale du projet (une vente simple de 100% mes parts dans une situation d'arrêt de travail pour raison de santé) jusqu'à la version finale décrite au-dessus, en travaillant

tour à tour, avec mon fils d'abord compte tenu de mon indisponibilité, puis avec le dirigeant de transition mis en place, puis avec moi, une fois de retour aux commandes de l'entreprise après 10 mois d'absence. J'ai particulièrement apprécié la pugnacité de Christophe BERTHIER pour faire aboutir l'opération malgré sa complexité, et son leadership dans la conduite de l'ensemble des opérations et des nombreux intervenants dans les semaines qui ont précédé le closing, qui ont été déterminants pour arriver au but.

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

Je lui conseillerai de bien s'entourer : un banquier d'affaires expérimenté et un avocat spécialisé en cession d'entreprise, capables de travailler en équipe ; et surtout de privilégier la qualité des interlocuteurs plutôt que les honoraires les plus bas pour choisir ses conseils : il y a beaucoup à perdre à être mal entouré !

Quels sont vos projets pour l'avenir ?

Je continue comme DG chez FL METAL encore quelques années, aux côtés de Jacky CABAILH, le repreneur et nouveau président, pour poursuivre le développement de l'entreprise à la fois sur le marché francilien du logement collectif neuf, mais également sur la rénovation et en Rhône-Alpes.

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

