



INTERVIEW client CEDANT

Mme Vilma TOUZARD

Dirigeante et cédante de la société Anjou Vitrerie Miroiterie

Bonjour Madame Touzard, pouvez-vous présenter votre entreprise en quelques mots ?

Anjou Vitrerie Miroiterie (AVM) est une société spécialisée dans la réalisation de projets verriers et de menuiseries à haute valeur ajoutée.

Nous avons créé AVM il y a plus de 40 ans avec mon mari, une des forces de l'entreprise était sa localisation en plein cœur du 8ème arrondissement qui nous a permis de développer une clientèle haut de gamme d'architectes, gestionnaires d'immeubles, grands hôtels et boutiques de luxe...

Cette société marchait très bien, je ne souhaitais pas la vendre mais j'ai dû m'y résoudre suite au décès de mon mari.

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

Oui à chacun son métier. Il faut réaliser que la cession d'une entreprise est très chronophage.

J'ai pu continuer à me concentrer sur l'entreprise à plein temps pendant que SYNERCOM gérait le processus de cession.

Pourquoi avoir choisi SYNERCOM ?

Nous connaissons SYNERCOM de réputation qui était déjà intervenue dans la cession d'une miroiterie / vitrerie qui était également dans la famille et qui a été cédée il y a quelques années.

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

C'est plus long que ce que je pensais.

Il y a beaucoup d'informations à fournir, de tableaux à remplir...d'échanges avec les acquéreurs et leurs conseils.

Il est essentiel d'être bien conseillé et de garder le cap dans les discussions.

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

Les équipes de SYNERCOM sont très impliquées dans toutes les étapes du processus de cession.

Le diable se cache souvent dans les détails, leur implication et la bonne coordination avec nos avocats ont été décisives et ont permis aux négociations d'aboutir.

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

Les discussions et parfois des pertes de temps sur des points qui semblaient peu importants avec l'acquéreur et ses conseils mais c'est sans doute un passage obligé...

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

De faire pareil, se faire accompagner !

Quels sont vos projets pour l'avenir ?

Nous avons une autre société, Reverchon spécialisée dans la transformation et le façonnage du verre plat située à Montreuil.

Avec mes enfants, nous allons nous consacrer au développement de cette société qui est déjà un acteur important en ile de France et qui a un réel potentiel.

SYNERCOM IDF

Directeur de mission : Olivier RENARD
31, rue La Boétie 75008 PARIS

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

