



INTERVIEW client CEDANT

M. Benoit Bô

Dirigeant et cédant de la société TECHNICONTROL

Bonjour Monsieur Bô ; pouvez-vous présenter votre entreprise en quelques mots ?

TECHNICONTROL est une entreprise créée en 1973, que j'ai rachetée en 2002 à son fondateur ; elle est spécialisée dans les travaux d'installation et la maintenance de systèmes de CVC dans des bâtiments publics et de bureaux en IDF, principalement sur des opérations de rénovation.

L'entreprise est reconnue pour sa forte technicité et sa capacité à intervenir sur de grosses opérations (> 1 M€ de CA).

Le recours à un professionnel comme SYNERCOM pour la cession de votre entreprise était-il une évidence pour vous ?

Oui, plus qu'une évidence.

Pour moi, se faire accompagner par un professionnel de la transmission comme SYNERCOM était la manière naturelle de conduire l'opération.

Pourquoi avoir choisi SYNERCOM ?

J'ai consulté trois cabinets. Le choix de SYNERCOM s'est fait sur deux critères principaux :

D'abord, le facteur humain et relationnel : dans une opération aussi personnelle, j'avais besoin de me sentir en confiance avec le directeur de mission.

Ensuite sur la méthodologie proposée : celle de SYNERCOM m'a paru plus claire, plus formalisée et plus rigoureuse que celle présentée par les autres cabinets.

Je voyais où j'allais, je comprenais le process, et cela s'est confirmé ensuite : je ne me suis pas retrouvé dans un déroulement différent de celui qui m'avait été annoncé.

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

Je n'ai pas eu de véritable surprise. Le processus s'est déroulé comme annoncé, notamment sur le timing et les étapes, avec beaucoup de professionnalisme.

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

Le point le plus précieux a été que SYNERCOM pilotait le processus pendant que je continuais à gérer mon entreprise. Mon rôle restait limité aux questions-réponses, à la préparation des éléments demandés et des réunions clés, sans être envahi par le process. Chaque étape était cadrée : teaser, présélection, entretiens, shortlist, rencontres, memorandum d'information et échanges avec les acquéreurs. Cela réduisait fortement l'anxiété, car tout était préparé, borné dans le temps et compréhensible.

Le rôle de SYNERCOM a aussi été important dans la tenue du cadre avec les acquéreurs.

Lorsque l'un d'eux essayait de dévier du processus ou de ne pas répondre précisément, SYNERCOM rappelait le cadre. Les acquéreurs semblaient eux-mêmes percevoir qu'ils avaient affaire à un professionnel, et donc ils acceptaient de respecter les règles.

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

Rien ne m'est apparu particulièrement difficile à vivre. Contrairement à ce que certains dirigeants m'avaient annoncé, je n'ai pas ressenti le processus comme pénible, long ou fait de hauts et de bas. La négociation elle-même n'a pas été spécialement difficile, notamment parce que les acquéreurs rencontrés étaient sérieux, préparés, et réellement intéressés par l'entreprise.

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

À part s'il l'a déjà fait dix fois, je lui conseillerai de ne pas le faire sans un acteur comme SYNERCOM.

Il faut s'entourer d'un professionnel capable de préparer le dossier, d'organiser un processus compétitif, de piloter les échanges et de permettre au dirigeant de continuer à diriger son entreprise pendant l'opération.

Quels sont vos projets pour l'avenir ?

M'occuper de ma famille, j'ai encore la chance d'avoir ma maman, et passer plus de temps en Corse dans la maison familiale.

SYNERCOM IDF

Associé en charge de la mission : Christophe BERTHIER

31, rue La Boétie 75008 PARIS

Tél : 01 43 48 78 78 | cberthier@synercom-france.fr | www.synercom-france.fr

