



INTERVIEW client CEDANT

M. Philippe GIRAUD

Dirigeant et cédant de la société AVIDEON

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

AVIDEON est une entreprise spécialisée en installation et maintenance d'équipements de sécurité électronique (Vidéoprotection, Alarme, Contrôle d'accès), située en IDF. Elle intervient sur des ouvrages neufs, et en modernisation d'équipements existants. Je l'ai créée il y a un peu plus de 20 ans ; elle compte une vingtaine de collaborateurs et réalise près de 3 M€ de CA.

Quelles étaient vos principales inquiétudes avant de lancer la cession ?

J'étais évidemment très attaché à cette entreprise que j'ai créée et à mes équipes ; est-ce que c'était le bon moment pour la céder, alors que je n'avais que 54 ans ? Je craignais aussi de faire un mauvais choix d'acquéreur, ou de regretter ma décision ; j'étais également préoccupé par la question de la confidentialité de l'opération.

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

Non, pas du tout ; j'ignorais même l'existence de ce métier ; je croyais pouvoir bien vendre mon entreprise en comptant sur mon avocat et mon expert-comptable ; heureusement ce dernier m'a recommandé de rencontrer Christophe BERTHIER, de même qu'un ami cédant très satisfait de ses services.

Pourquoi avoir choisi SYNERCOM ?

J'ai tout d'abord fait confiance à cette double recommandation par des gens de confiance, qui connaissaient bien l'équipe de Christophe BERTHIER. J'ai été ensuite séduit par la qualité de l'approche de SYNERCOM et son caractère très structuré ; on est très loin du simple intermédiaire qui vous trouve un potentiel acquéreur, et qui vous laisse ensuite vous débrouiller avec lui !

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

Je pensais que ce serait à moi de vendre AVIDEON auprès de quelques acquéreurs exigeants à convaincre ; en fait c'est l'inverse : SYNERCOM organise un processus compétitif et c'est aux candidats de proposer le meilleur projet pour le cédant et pour AVIDEON.

Je n'imaginais pas du tout non plus la complexité de l'opération, à travers le nombre de sujets très différents à traiter, et d'acteurs à coordonner.

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

Je l'ai trouvé très précieux dans le cadrage et le pilotage de l'opération, tout particulièrement pendant les négociations, la phase des audits et de rédaction des actes définitifs. Cet accompagnement m'a permis de gagner beaucoup de temps et de rester concentré sur la direction de mon entreprise.

Également bien sûr dans sa capacité à trouver des candidats acquéreurs sérieux et très intéressés par mon entreprise : je ne pensais pas recevoir autant d'offres de reprise d'une telle qualité !

Précieux aussi pour le prix obtenu, sensiblement meilleur que l'évaluation de mon expert-comptable, pourtant familier de ce type d'opération.

J'ai enfin apprécié la pédagogie de Christophe BERTHIER à chaque étape, et son souci de rendre clair chaque sujet pour le non-spécialiste de la cession que j'étais, et la façon dont la confidentialité a été maintenue.

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

Je n'ai pas rencontré de difficulté majeure, même si certains moments sont plus délicats que d'autres : Les 1ers rdv avec les candidats acquéreurs, l'attente des offres, combien on va en recevoir, à quel niveau de qualité. Le choix de la shortlist puis de l'acquéreur retenu sont bien sûr des moments clés : SYNERCOM avait su bien me préparer, ce qui m'a permis de les aborder avec sérénité.

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

Je lui conseillerais surtout de ne pas penser qu'il peut réaliser l'opération uniquement accompagné de son avocat et son expert-comptable, s'il veut avoir du choix entre différents candidats acquéreurs, les mettre en concurrence et rester concentré sur la direction de son entreprise.

Je lui conseillerais de rencontrer SYNERCOM suffisamment tôt, avant même d'avoir pris sa décision définitive de céder, pour l'aider dans sa réflexion... et bien sûr de lui confier l'opération si c'est sa décision de céder.

Quels sont vos projets pour l'avenir ?

Aujourd'hui je suis très satisfait d'avoir cédé AVIDEON, du choix de DFM comme repreneur, et des conditions dans lesquelles l'opération s'est réalisée : je continue comme directeur commercial chez DFM Sécurité, aux côtés de son dirigeant Rudy POARD.

Je fais désormais ce que j'aime le plus, du développement commercial, en étant déchargé des autres responsabilités du dirigeant qui commençaient à me peser trop lourdement.

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

