

Gilles Charpentier - Meralliance - Président actionnaire

FL News : Pourquoi avoir fait appel à deux conseils pour vous accompagner dans cette opération : un conseil à l'achat et un conseil sur le financement ?

Gilles Charpentier : Le rôle du conseil à l'achat porte essentiellement sur sa capacité à coordonner les différents protagonistes d'un dossier de cession, la finance, le juridique, le comptable et les différents auditeurs techniques (environnement, social etc...). Il porte aussi sur sa capacité à convaincre un actionnaire sur la pertinence de l'offre qui lui est faite par rapport à l'environnement concurrentiel.

Ce qui est confortable avec eux, et globalement rare, c'est leur « parler vrai ». C'est donc une approche de généraliste. Le rôle du conseil financier est très différents puisqu'il s'agit de vendre à un pool bancaire un montage financier qui correspond à la capacité d'endettement de l'acheteur. La démarche est plus pointue, plus technique ; Elle nécessite une bonne expertise.

FL News : Avec l'expérience, avez-vous été satisfait de ce choix

Gilles Charpentier : Oui, parce que le travail d'équipes pluridisciplinaires est toujours plus productif et rassurant. En effet la complémentarité des expertises est quasiment un gage de sécurité !

« Il s'agit de vendre un montage financier... »

FL News : Vous avez d'excellentes relations avec vos partenaires bancaires et vous avez un actionnaire financier habitué à ce genre d'opération, en quoi le recours à un conseil extérieur et indépendant vous a été utile ?

Gilles Charpentier : Le fait d'avoir un partenaire/actionnaire financier et de bonnes relations avec nos partenaires bancaires « place la barre haute ». La confiance que les uns et les autres nous accordent a été construite dans le temps grâce à une attitude responsable et transparente. L'indépendance et la compétence d'un conseil extérieur renforcent cette perception et la nourrit vis avis de nos banquiers et de nos associés financiers.