

Parole d'expert

Philippe Desnos, Senstronic: “Échanger en permanence pour valider ensemble la stratégie à conduire”

S'allier à un actionnaire professionnel permet de gagner en efficacité pour dérouler une politique active d'acquisitions, explique le pdg du fabricant alsacien de capteurs industriels

CHARLES ANSABÈRE
EN COLLABORATION
AVEC FRANCE INVEST

En 2022, vous avez pris la suite du fondateur de Senstronic à la tête de l'entreprise. Quel fut alors l'intérêt d'ouvrir votre capital à un actionnaire professionnel, alors que vous souhaitiez inclure la croissance externe dans votre stratégie de croissance ?

Notre souhait consistait à identifier et choisir un partenaire sur lequel nous appuyer pour mener à bien le changement de dimension que nous désirions effectuer, alors que se finalisait la transition managériale amorcée peu de temps auparavant. Même si j'avais été impliqué dans une dizaine de rachats au cours de mes précédentes expériences professionnelles, il est très vite apparu essentiel de recourir à l'expertise d'un tel actionnaire et à ses réseaux de contacts, tant pour identifier et passer en revue des cibles d'acquisition par le biais de deux diligences que pour établir les conditions du succès à venir de leur intégration. Avant d'ouvrir notre capital, nous étions encore “petits”, bien que portés par une dynamique de croissance et une internationalisation déjà bien entamée. Mais à l'heure de mener nos premières opérations de croissance externe, dans un marché du capteur industriel encore très fragmenté, il s'agissait de gagner en efficacité pour conduire cet ambitieux plan de transformation.

Comment s'est jusqu'à présent concrétisée cette ambition ?

Nous sommes passés d'environ 200 personnes à 450 et nous avons constitué un groupe de quatre sociétés grâce à trois opérations: le rachat d'un confrère allemand doté d'une filiale aux États-Unis, puis de deux entités en Italie, dont l'absence de filiales pour piloter leurs exportations nous laissait augurer de fortes synergies avec notre propre dispositif à l'international. Pour chacune de ces étapes, comme pour les prochains rachats que nous envisageons, il convient surtout de ne pas se tromper: parmi les différentes missions relatives à la gestion de Senstronic, il me faut consacrer beaucoup de temps pour parvenir à la parfaite intégration des entités reprises, après avoir créé une relation forte avec leurs dirigeants. C'est pourquoi il est essentiel de bénéficier en amont de l'appui d'un actionnaire qui saura fournir un support permettant d'appréhender avec rapidité et efficacité la préparation de ces transactions.

Sur quels sujets bénéficiiez-vous de son soutien actif ?

Nous échangeons en permanence de façon simple et efficace, de sorte à valider ensemble la stratégie à conduire en vue de créer un groupe capable de fournir à nos clients des solutions intelligentes et à forte

valeur ajoutée. Outre son action à nos côtés pour la préparation des acquisitions, pour lesquelles nous évaluons notamment ensemble le niveau de Capex nécessaire à l'intégration des entités reprises au cours des trois années suivant leur rachat, notre actionnaire nous a déjà beaucoup apporté en matière de RSE, une thématique que nous désirions aborder mais sans trop savoir comment procéder concrètement. Dans le même esprit, lorsqu'une problématique précise de développement se présente à nous, il est capable de créer des connexions avec d'autres entreprises de son réseau pour nous permettre la mutualisation de nos expertises. En résumé, nous faisons en sorte de travailler de concert pour favoriser la création de valeur pendant le laps de temps durant lequel il est actionnaire, avant d'envisager l'étape suivante et une future recomposition du capital lorsque cela répondra à nos prochaines ambitions de développement. ■



“Nous faisons en sorte de travailler de concert pour favoriser la création de valeur pendant le laps de temps durant lequel il est actionnaire”