

La transmission des PME : mythes et réalités

Les discours officiels sur la transmission des PME donnent parfois le tournis : 500 000 entreprises vont changer de main dans les dix prochaines années, soit 50 000 chaque année !

Vu de loin, cela pourrait laisser penser que pour tout acquéreur, repreneur personne physique ou industriel, il suffirait de se pencher pour trouver la cible idéale.

La réalité est plus prosaïque, comme le montre une étude récente réalisée par le cabinet Epsilon Research sur le « Baromètre de la transmission de PME en France ».

Il faut tout d'abord avoir à l'esprit que 95 % des entreprises françaises ont moins de 10 salariés et, quand on parle de PME, selon la classification européenne, il s'agit de sociétés dont l'effectif est compris entre 20 et 249 salariés. Sur cette base, on dénombre 90 000 entreprises qui ont un potentiel de transmission tous les 20 à 25 ans, soit un taux de transmission de 4 % à 5 % chaque année.

Cela nous conduit à une évaluation de transmissions possibles de 4 500 affaires environ par an.

L'entonnoir du dénombrement ne s'arrête pas là car on estime qu'un tiers des transmissions est réalisé en interne (famille, salariés...).

Il reste donc 3 000 sociétés environ qui vont changer de main chaque année au travers d'une cession externe : on est loin des 50 000 par an !

Il faut d'ailleurs souligner que sur ces 3 000 transactions par an, à peine la moitié (40 %) est réellement répertoriée en France avec des informations sur l'opération ; ce taux atteint 70 % au Royaume Uni, pays où le recours à l'intermédiation est nettement plus développé qu'en France.

L'étude apporte également un éclairage intéressant sur les causes les plus fréquentes d'échec dans les opérations de transmission ; deux sujets se détachent :

- mauvaise préparation des cédants (surévaluation de leur affaire notamment),
- accès au financement pour les repreneurs.

Cela ne doit pas décourager tout repreneur individuel ou industriel de se lancer dans l'aventure de la reprise mais il faut le faire avec lucidité et, de préférence, en étant accompagné.

Encore faut-il avoir bien à l'esprit les critères de réussite :

- une cohérence entre le projet de reprise et le passé professionnel (ou le domaine d'activité pour une reprise industrielle),
- des moyens de financement adaptés à un montage sécurisé par rapport à la valeur de la cible,
- une ouverture à des apports en fonds propres externes pour des acquisitions plus importantes.

L'expérience depuis 25 ans de Synercom France dans ce domaine est là pour montrer que c'est tout à fait possible dès lors que ces critères de base sont réunis.

Bernard BESSON
Associé-gérant
Synercom France IDF

s o m m a i r e

2 INFOS RÉGIONS

Les associés régionaux nous informent

4/5 LES ÉCHOS

Synercom France PACA fait étape à Nice...

Le réseau Synercom France dans le palmarès Capital/Finance - Groupe Les Échos

5 LE POINT

La délégation du droit de rachat, une vraie alternative à la garantie de la GAP ?

6 LES ANNONCES

**Vous êtes cédant...
Vous êtes repreneur**

**Le réseau
Synercom France**

**c'est 25 années
d'expérience à
votre disposition**



Synercom France Centre-Atlantique organise la cession de la société INFRACO à la société INFRACONCEPT

La société INFRACO, située à Poitiers (86), est spécialisée depuis bientôt 40 ans dans toutes les techniques de fondations spéciales, le soutènement par diverses techniques ainsi que dans d'autres travaux spéciaux.

Elle réalise un CA d'environ 6 M€ avec un effectif de 30 personnes. La société INFRACONCEPT est dirigée par monsieur Laurent GEORGET et détient d'autres entreprises dans le domaine des fondations spéciales, dont l'entreprise DACQUIN, pour un CA supérieur à 20 M€.

À l'origine entreprise de génie civil, l'entreprise DACQUIN a peu à peu évolué vers les fondations spéciales. Elle réalise depuis plusieurs années de nombreux ouvrages de fondations et de soutènement en collaboration avec des cabinets d'architecture et de constructeurs.

La société DACQUIN, outre son siège social, a quatre implantations dans le Nord et le Sud de la France, le rachat d'INFRACO va lui permettre de développer son activité dans le Centre-Ouest et en Auvergne.

Synercom France Centre-Atlantique organise la cession de la SARL ETUDE 41 à la société FIT-ESIC

Depuis 1994, date de sa création, la SARL Étude 41 est dirigée par monsieur Patrice RIOLET et se situe à Mont-Près-Chambord (41). C'est un bureau d'étude spécialisé dans les études et maîtrise d'œuvre de réseaux, la topographie, la cartographie et le récolement (réseaux EDF-GDF, AEP, assainissement, eaux pluviales) et, de façon annexe : tirage de plans, photocopie, mise en couleurs de plans ...

Elle réalise un CA d'environ 1,3 M€ avec un effectif de 8 personnes. La société FIT ESIC, siège social situé à Nantes (44), présidée par monsieur David LE ROUX, est spécialisée dans l'ingénierie des études et des mesures pour l'aménagement, l'industrie et la construction. Elle a pour vocation d'assister ses clients dans l'exécution des projets et des travaux d'infrastructures, les prestations d'études, de métrés, de topographie et de gestion de projet, sur les chantiers, la métrologie industrielle et l'expertise de mesures. Société de services d'ingénierie, partenaire de tous les acteurs de l'aménagement du territoire, des acteurs de l'industrie et de ceux de l'énergie, elle s'inscrit dans la réalisation et le suivi d'ouvrages d'utilité publique.

Grâce au rachat de la société ÉTUDE 41, la société FIT ESIC s'implante dans la région Centre et conforte sa position dans cette activité au travers de ses dix établissements régionaux sur le territoire métropolitain, développant un CA d'environ 11 M€.

Synercom France Centre-Atlantique organise la cession des Transports DESCHATRETTES aux Transports GALLAUD

Créée en 1982, les Transports DESCHATRETTES s'orientent vers le transport en lignes régulières sous contrats pour le compte de grands groupes.

C'est une entreprise familiale située dans l'Indre à Aigurande (36) et dirigée par son créateur monsieur DESCHATRETTES. Elle réalise environ 3,5 M€ de CA avec un effectif d'environ 40 personnes. Installés à Argenton sur Creuse (36), les Transports GALLAUD sont représentés par monsieur Thierry GALLAUD et sont spécialisés dans le transport routier de marchandises (lots complets, marchandises diverses...).

Grâce à cette cession, les Transports DESCHATRETTES vont pouvoir poursuivre leur développement et renforcer leur implantation sur un marché national.



Synercom France Grand-Est conseille la cession du Groupe LAMY (acquéreur : monsieur Frédéric LAFITE)

Le Groupe LAMY, constitué de la SA LES FILS D'AIMÉ LAMY, du GIE FIDELA et de la SARL LUNETIÈRE DU RISOUX, situé à Morez (39), a une activité dans la fabrication et la vente de montures métalliques de lunettes (35 p / 30% à l'export).

Le dirigeant, sans succession familiale, souhaitait donc céder son groupe.

La SAS FINANCIÈRE D'OPTIQUE LUNETTERIE, située à Morez (39), a été créée pour l'opération d'acquisition. Elle est contrôlée par monsieur Frédéric LAFITE qui souhaitait acquérir une entreprise dans son domaine de compétence.

Franche-Comté PME Gestion, Oséo, CIC Lyonnaise de Banque et le Crédit Agricole ont participé au financement de l'opération de reprise.

Monsieur François CATTIN (MAZARS à 39 - Lons) a assuré la partie comptable pour le compte du cédant.

Monsieur Lazare KHELIFI (cabinet MAGELLAN à 75 - Paris) a assuré la négociation ainsi que la partie comptable et juridique pour le compte de l'acquéreur.

Maître LAGNEAUX et Maître JOULAUD (Cabinet IXA à 74 - Chavanod) ont assuré la partie juridique de la transaction aux côtés du cédant.

Synercom France Grand-Est conseille la cession de l'activité MAD DE PROTEOR (LCM + HEXA FINANCE acquéreurs)

La SA PROTEOR, siège social à Dijon (21), a une activité de fabrication de prothèses et orthèses externes.

Elle a réalisé un CA de l'ordre de 49 M€ avec 510 personnes.

Elle a développé une activité de vente, location et maintenance de matériels pour le maintien à domicile des personnes âgées ou handicapées dont le CA est de l'ordre de 7 M€ avec 48 personnes.

PROTEOR a souhaité céder cette activité pour se recentrer sur ses métiers de base.

La SAS LCM Participation, située à 21- Neully-lès-Dijon, a une activité de vente, location et maintenance de matériels pour le maintien à domicile des personnes âgées ou handicapées, dont le CA consolidé est de l'ordre de 15 M€.

La SARL HEXA FINANCE, située à Perpignan (66), est le véhicule d'investissement et de portage du réseau La Vitrine Médicale ayant une activité de vente, location et maintenance de matériels pour le MAD des personnes âgées ou handicapées et dont les CA cumulés sont de l'ordre de 190 M€.

Dans le cadre de leur stratégie de croissance externe, ces deux sociétés ont repris l'activité MAD de PROTEOR, l'une les implan-

tations EST, l'autre les implantations OUEST.

Maître Pascal HUGUENIN (SCP du PARC & Associés à 21-Dijon) et Maître BECERRA (LEGIPOLE CONSEIL à 66- Perpignan) ont assuré la partie juridique de la transaction.

Monsieur Franck SADOINE (Cabinet LDS à 21-Dijon) a assuré l'audit d'acquisition.

Synercom France Grand-Est conseille PBAC pour l'acquisition de la SOURCE DU VERGER + LE SAVOYARD GOURMAND

Les SARL LA SOURCE DU VERGER et LE SAVOYARD GOURMAND, situées à Gilly-sur-Isère (73), ont une activité dans la production de jus de fruits, de potages, compotes, confitures, fruits au sirop, etc ... à partir de produits frais de saison.

Elles ont réalisé un CA consolidé de l'ordre de 1,3 M€ avec 10 pers. Les dirigeants- propriétaires souhaitent prendre leur retraite.

La SARL PBAC, située à Gilly-sur-Isère (73), a été créée pour l'opération d'acquisition. Elle est contrôlée par monsieur et madame BERNOT qui souhaitent acquérir une entreprise dans leur domaine de compétence.

Le CIC et la Banque Populaire ont participé au financement de l'opération de reprise.

Monsieur Serge DEGLETAGNE (KPMG Entreprises à 71 - Mâcon) a assuré la partie comptable pour le compte de l'acquéreur.

Maître Philippe DUPONT (Cabinet FIDAL à 89 - Auxerre) a assuré la partie juridique de la transaction, aux cotés de l'acquéreur.



Synercom France IDF Normandie organise la cession de la maison de retraite HOME 3^e âge et la SCI du CHATEAU BLANC

La société HOME à Brosville près d'Évreux (27) exploite une maison de retraite de 32 lits avec un projet d'agrandissement en cours pour porter la capacité totale à 62 lits courant 2012.

Les dirigeants et actionnaires de la société HOME et de la SCI portant l'immobilier, ont confié une mission de cession à Synercom France IDF / Normandie.

L'opération s'est conclue par la reprise des sociétés par Les Résidences Les Mâtines, installées sur Caen et Rouen, groupe exploitant 7 autres maisons de retraite en Normandie.

Cette opération s'inscrit dans la poursuite du développement du Groupe Les Mâtines visant à couvrir l'ensemble des départements normands.

Le repreneur entend s'appuyer sur l'excellente notoriété, sur la complémentarité des équipes et sur le savoir faire de la société pour assurer son développement à l'intérieur du Groupe Les Mâtines.

Synercom France IDF conseille l'acquisition de la société ULTRAFLUX par la SOCIÉTÉ DES DOMAINES

La SOCIÉTÉ DES DOMAINES, un holding familial Français, vient d'acquérir la société ULTRAFLUX; Synercom France IDF a conseillé et accompagné M. Jean-Olivier SCHNEIDER, Président du Directoire de la SOCIÉTÉ DES DOMAINES, tout au long de ce processus.

ULTRAFLUX est une société pionnière dans le domaine des débitmètres à ultrasons. Elle occupe, depuis sa création en 1974, la position de leader français dans ce domaine pour les applications de process industriel et l'environnement.

Ce procédé de mesure s'applique à tous types de fluides liquides ou gazeux (eau, produits pétroliers, gaz...), tant en conduites fermées qu'en canaux ouverts (rivières, réseaux d'assainissement).

Créée en 1974 par le père du dirigeant actuel, Olivier PIERRAT, elle n'a cessé d'innover pour représenter aujourd'hui une référence mondiale de cette spécialité.

Avec un CA de 4 M€ environ et fort de 25 collaborateurs, ingénieurs et techniciens, ULTRAFLUX exporte 50 % de ses produits, notamment grâce à ses filiales au Brésil et en Thaïlande.

Jean-Olivier SCHNEIDER entend s'appuyer, avec l'accompagnement d'Olivier PIERRAT durant une période de transition, sur le potentiel humain de haut niveau de la société et sur la qualité de ses produits pour poursuivre le développement d'ULTRAFLUX. L'accent sera mis sur la R&D et le développement international pour répondre à la demande croissante en mesures de débit de précision.

Synercom France IDF conseille la cession de la société PLASTISO au Groupe BEAUDEUX

La société PLASTISO, située à Hirson (02), est spécialisée dans la couverture par membranes PVC, le bardage et le désenfumage naturel de bâtiments industriels, collectivités locales et immeubles d'habitation.

Avec un CA proche de 2M€ et 15 salariés, PLASTISO est devenu un acteur régional incontournable pour ce type de travaux grâce à la haute qualité de ses prestations.

Le dirigeant, Patrice MOTTE, et son épouse souhaitant prendre leur retraite, ont confié à Synercom France IDF une mission de cession.

L'opération vient de se conclure par l'acquisition de PLASTISO par le Groupe BEAUDEUX, un groupe industriel familial du Nord dont les activités se répartissent en : couverture, bardage, sanitaire, chauffage, climatisation, maintenance chauffage, plomberie, électricité.

Le CA consolidé est de l'ordre de 25 M€ avec 300 salariés.

Louis BEAUDEUX a souligné l'excellente complémentarité à la fois de spécialisation technique et de zones géographiques couvertes par les deux affaires pour étayer l'intérêt de cette acquisition.

Celle-ci marque une étape importante dans l'histoire du Groupe BEAUDEUX qui entre dans l'année de son 90^e anniversaire.

Synercom France IDF conseille William MAC MILLAN pour l'acquisition de la société MANTRAND

William MAC MILLAN, Saint-Cyrien de 51 ans, souhaitait, après un parcours professionnel civil à des postes de direction opérationnelle de sociétés de logistique, acquérir une entreprise dans le domaine de l'aménagement intérieur de locaux/menuiserie industrielle.

Il a confié à Synercom France IDF la mission de l'accompagner dans cette démarche qui vient d'aboutir par l'acquisition de la Société MANTRAND.

La Société MANTRAND est une affaire familiale ancienne, créée en 1938, dont les deux dirigeants Daniel et Claude MANTRAND, appartiennent à la troisième génération.

Il s'agit d'une société de menuiserie industrielle spécialisée dans l'aménagement intérieur de locaux relevant de marchés publics (hôpitaux, écoles, maisons de retraite), de marchés privés (bureaux, cliniques, hôtels), de logements neufs ou réhabilitation (promoteurs, bailleurs sociaux).

Le CA est de l'ordre de 7,5 M€ avec un REX de 500 K€ et un effectif de 49 salariés.

L'ancienneté et la qualité des prestations de la Société MANTRAND lui assurent des relations de long terme avec ses principaux clients. Pour réaliser cette acquisition, William MAC MILLAN a été accompagné de trois actionnaires privés et de deux fonds d'investissement : BTP Capital et IDFCapital dont les apports ont été complétés par une dette souscrite auprès de HSBC, Crédit du Nord et OSEO (Crédit Développement Transmission).

William MAC MILLAN, accompagné par Daniel MANTRAND pour une période déterminée, entend faire porter ses efforts sur le développement commercial appuyé sur le savoir-faire de la société pour assurer sa croissance à long terme.

Synercom France IDF conseille le Groupe SVP dans l'acquisition de la société de formation AGIF

Le Groupe SVP, avec un CA de 50 M€, 450 collaborateurs dont 250 experts, est le leader français dans l'accompagnement opérationnel à la prise de décision grâce à la mise à disposition d'une plateforme d'experts dans les domaines : finance, fiscalité, social, ressources humaines, réglementation, environnement, international... accessible rapidement par consultations téléphoniques (2 000 consultations par jour, 30 000 abonnés utilisateurs : entreprises et collectivités).

L'orientation stratégique de SVP le conduit, à la demande de ses clients, à élargir son offre de services, notamment dans le domaine de la formation.

Le Groupe SVP a confié à Synercom France IDF le soin de l'accompagner dans cette démarche de croissance externe en identifiant des cibles correspondant à ses critères de recherche.

Une première opération vient de se conclure avec le rachat de la société AGIF.

AGIF, avec une dizaine de collaborateurs + 20 consultants forma-

teurs et un CA de 2 M€, dispense une formation spécialisée dans les métiers de la banque et de l'assurance.

À partir de son nouveau siège social situé à Reims, l'activité de AGIF s'exerce sur la France entière dans les domaines : techniques bancaires, finance, fiscalité, techniques commerciales, management, back office et s'adresse à tous les niveaux de postes depuis le conseiller commercial jusqu'au directeur régional.

La complémentarité des positionnements de AGIF et SVP, ainsi que le partage des valeurs entrepreneuriales entre les dirigeants, ont contribué à ce rapprochement, gage d'un développement futur appuyé sur de fortes synergies.



Synercom France Ouest vient d'organiser la reprise de la clientèle du cabinet SAGA à Paimpol par In Extenso Bretagne

In Extenso Bretagne, dirigé par Jean-Paul Eyraud, et dont le siège social est à Rennes, est devenu un des leaders de sa profession en Bretagne avec plus de 18 M€ de CA consolidé et 230 collaborateurs.

Le Cabinet SAGA animé par monsieur Yves LELOUP avec 6 collaborateurs, a développé une activité d'expertise comptable généraliste à partir de Paimpol et sur la région littorale et touristique de St Brieuc.

Cette opération de rapprochement va permettre la mise en œuvre de synergies sur divers plans : métiers, économiques et sur le plan humain entre les deux entités.

Désormais, In Extenso Bretagne, qui connaît une forte croissance interne et qui a réussi depuis plusieurs années plusieurs opérations de croissance externe (la troisième avec Synercom France Ouest), se renforce durablement sur son pôle de Saint-Brieuc avec une équipe de 26 collaborateurs et un CA consolidé de 2 100 K€. Le bureau de Paimpol dirigé par Gwennog GRALL pourra compter sur les nouvelles compétences de Thomas BONVALET (mémoireliste) qui va prendre en charge la nouvelle clientèle.

les échos

Synercom France PACA, représentée par Hervé NICOLLE, fait étape à NICE Combien vaut mon entreprise ?

C'était au tour de la CCI de NICE (CÔTE D'AZUR) d'accueillir le Tour de France de l'évaluation d'entreprise organisé par le magazine R/T et son incontournable animateur Marc CHAMOREL devenu au fil des années si présent et actif dans le monde de la transmission.

Rappelons que le premier Tour de France avait lieu à Lille avec le Groupe Synercom France comme partenaire en septembre 2001 !!

À partir du cas réel d'une entreprise qui a été récemment vendue, les participants venus nombreux ont assisté à un jeu de rôles inédit !

Les différents experts impliqués dans la procédure d'évaluation sont venus présenter et défendre leurs points de vue et leurs méthodes.

Hervé NICOLLE, l'associé de Synercom France PACA, avait toute sa place pour assurer le rôle de l'expert du cédant. Ses propos, ses explications claires et vivantes ont été appréciés par les participants...

Rappelons qu'Hervé NICOLLE bénéficie d'un avantage non négligeable pour conseiller les cédants : avant de devenir expert, il a été durant 30 ans dirigeant majoritaire de PMI industrielles dont il a fait l'acquisition pour certaines et la cession pour d'autres...

La délégation du droit de rachat, une vraie alternative à la garantie de la GAP?

Acheter les titres d'une société peut s'avérer une mauvaise opération pour l'acquéreur. En effet, peuvent apparaître, après la cession, des différences à l'actif (actif insuffisant voire inexistant) ou au passif (redressements fiscaux, URSSAF, ultérieurs...), résultant de faits antérieurs à la cession, qui vont avoir un impact direct sur la valorisation de la société. Face à ces désagréments, l'acquéreur n'est pas démuni: il va pouvoir faire jouer la garantie d'actif et de passif et ainsi être indemnisé à hauteur du poste comptable non révélé. La clause relative à la GAP est généralement insérée dans le proto-

cole d'accord précédant la cession.

Comme l'indiquait Guillaume DAVID dans le bulletin précédent, la vigilance s'impose lors de la phase de rédaction de cette GAP. Une véritable phase de négociation va alors s'ouvrir avec des intérêts en présence contradictoires.

Pour limiter l'étendue de la garantie, le vendeur voudra prévoir, dans l'acte, un certain nombre d'aménagements: un seuil de déclenchement pour éviter de multiplier les appels en garantie de faible valeur, un plafond de la garantie (à défaut, l'indemnité pourrait être calculée sur la totalité des dettes non déclarées même si celle-ci est supérieure au prix de vente), du-

rée déterminée, droit d'information permettant au vendeur d'être prévenu le plus rapidement possible d'un événement qui pourrait déclencher la mise en œuvre de la garantie, droit de participer aux procédures...

Cependant, cette GAP se révélera totalement inefficace si l'acquéreur ne s'est pas assuré que le vendeur sera en mesure d'honorer ses engagements financiers. L'acquéreur va donc faire appel à un séquestre ou un établissement bancaire (qui se portera caution ou garante à première demande), ce qui va générer un coût pour le vendeur (rémunération du séquestre ou de la banque) et pour l'acquéreur, une mise en œuvre parfois difficile (transformation de la garantie à première demande en garantie documentaire, refus de payer pour conserver le vendeur comme client). Pour pouvoir s'engager, l'établissement bancaire va solliciter à son tour une contre-garantie (exemple: nantissement d'un portefeuille titres ou d'un contrat d'assurance vie du vendeur).

Nous proposons, à ce titre, une alternative éprouvée, plus simple, efficace et sans frais: la délégation de créances appliquée au contrat d'assurance-vie. Le vendeur souscrit un contrat d'assurance-vie sur lequel il verse le montant garanti (investissement sur le fonds général de la compagnie, ce qui offre une garantie en capital et une rémunération) et délègue son droit de rachat au profit de l'acquéreur. Un acte tripartite entre l'acquéreur, le vendeur et notre compagnie d'assurance est rédigé, dans lequel sera déterminé le pouvoir des parties. Ainsi, en cas de mise en œuvre de la GAP, l'acquéreur pourra retirer les sommes garanties sans que notre compagnie d'assurance s'y oppose sauf stipulations spécifiques (en vertu du principe d'inopposabilité des exceptions propres à la délégation). Le vendeur a, par là même, placé son argent dans un outil patrimonial avec une fiscalité avantageuse tout en sécurisant l'acquéreur sur la transaction.

Sammanta HAGÈGE
Ingénieur patrimonial
BNP PARIBAS Cardif

les échos

Le palmarès 2010 Capital/Finance - Groupe Les Échos

Comme le précise Emmanuelle DUTEN dans le hors série CAPITAL FINANCE « Fusions-Acquisitions » du Groupe les Échos « Enfin l'heure de la reprise! »

« Les fusions / acquisitions ne sont pas seulement des « méga deals à plusieurs milliards, ou les opérations du middle market qu'animent les fonds... », ce sont aussi et surtout des transactions Small Cap »...

Notons avec plaisir une note d'optimisme : « signe des temps, la reprise est bien là... »

SYNERCOM FRANCE en 2010 a su mettre à profit au service des PME son expérience de 25 années pour les cessions et acquisitions de 1 à 30 millions d'euros de CA et de son « maillage dense » sur le territoire national et ainsi se positionner dans ce palmarès en cinquième position avec 26 opérations significatives à son actif.

Rang 2010	Établissement	Montant cumulé	Nombre de deals
1	Aelios Finance	191	25
2	Linkers	127	17
3	Financière Cambon	116	9
4	Downer & Cie	51	2
5	Groupe Synercom France	42	25
6	MBA Capital	37	26
7	Septentrion Finance	37	7
8	Pax CF	35	9

Extraits et classement tirés du hors-série Capital/Finance 2011 « Fusions-Acquisitions »

petites annonces

CESSION

Industrie

V 3015 03 89 66 33 23

ACTIVITE: Fabrication de panneaux de lamellés collés
TAILLE: CA 2010: # 3 000 k€
EFFECTIF: # 25 personnes
LOCALISATION: Est, à proximité d'autoroutes
A NOTER: Motif: Retraite du dirigeant - Clientèle: Entreprises, à 85 % à l'export - Moyens: L'entreprise possède # 3 000 m² de bâtiments couverts sur # 1 ha de terrain et tout l'équipement nécessaire à l'activité (séchoir, machine à scier, à débiter, à encoller etc.) - Données financières: Fonds Propres > 900 k€ Marge # 60 % - Résultat net moyen # 100 k€ avant retraitement
NIVEAU: Cession de 100 % des titres sur proposition

V 3009 03 89 66 33 23

ACTIVITE: Négoce de matériel pour la restauration et l'hôtellerie, fabrication de meubles sur mesure pour la restauration et l'hôtellerie
TAILLE: le CA se divise également entre les 2 activités CA: # 800 k€
EFFECTIF: 9 personnes
LOCALISATION: Centre-Est à proximité d'autoroutes
A NOTER: La clientèle est presque exclusivement constituée de professionnels - Moyens: en location magasin d'exposition 150 m² + atelier d'ébénisterie 300 m², en centre-ville - Données financières: Fonds Propres # 150 k€ - Marge brute > 50 % du CA - Résultat: positif - Motif: Retraite des associés
NIVEAU: 100 % des titres sur proposition.

V 4667C 03 80 24 11 45

ACTIVITE: Fabrication de produits en propre dans le domaine des systèmes de manutention automatisés
TAILLE: CA # 2 900 k€ **EFFECTIF:** 15 personnes
LOCALISATION: Grand-Est à proximité d'autoroute et d'un aéroport
A NOTER: Points forts: activité de niche locale - bonne rentabilité - Clientèle: entreprises, dont 90 % à l'export - Moyens: bâtiments d'exploitation de 3367 m² sur terrain 98 ares, appartenant à l'entreprise - Bureau d'étude + matériel complet et récent nécessaire à l'activité - Fonds Propres # 1 000 k€ - Marge brute # 50 % du CA - REX avant retraitement > 0
NIVEAU: 100 % des titres sur proposition

V 4683B 03 80 24 11 45

ACTIVITE: Travaux spéciaux (confortements, forages, ancrages, injections, béton projeté, fondations spéciales, etc.) - Ouvrages d'art (construction et réparation)
TAILLE: CA # 6,4 M€ **EFFECTIF:** 18 personnes
LOCALISATION: Moitié est de la France
A NOTER: Position leader sur sa région - haut niveau technique - excellente rentabilité. Clientèle: Conseils régionaux et généraux - DDE, municipalités, communes. Moyens: parc de matériel propre à l'activité dont foreuses, matériels à projeter, matériels de transports, etc. - Immobilier d'exploitation (en SCI détenue par l'entreprise) pris en location. - REX = # 1 100 k€ - FP: # 3 000 k€ - Trésorerie d'actif: # 2 200 k€
NIVEAU: 100 % des titres sur proposition

V 4695A 03 80 24 11 45

ACTIVITE: Travaux publics (Terrassements, réseaux humides, VRD, revêtements, petit génie civil, travaux divers, fabrication d'enrobés). Carrières (# 750 000 T/an : extraction, concassage, commercialisation)
TAILLE: CA 2009 # 33,4 + 3,8 M€
EFFECTIF: 220 + 24 personnes
LOCALISATION: Grand-Est - à proximité d'autoroute
A NOTER: Un des leaders sur sa région. Clientèle : collectivités publiques (conseils régionaux, généraux, communautés de communes, communes), promoteurs, entreprises industrielles et grands opérateurs de TP. Moyens : parc de matériel propre à l'activité - Immobilier pris en location à une SCI : sur 2 hectares de terrain (dont 5 600 m² bitumés) bâtiments de 1 400 m² (bureaux et atelier de mécanique). REX : 600 k€ + 120 k€ - Fonds propres : #

7,8 M€ + # 1,3 M€

NIVEAU: 100% des titres (avec ou sans les carrières) sur proposition

V 4694A (cession de deux entreprises) 03 80 24 11 45

ACTIVITE: Collecte, Tri et Vente de déchets (fers et métaux non ferreux). Démantèlement de VHU
TAILLE: CA # 3 M€ + 3 M€ **EFFECTIF:** 9 + 7 personnes
LOCALISATION: Grand-Est - à proximité d'autoroute
A NOTER: Points forts : position locale forte - installations récentes aux normes. Fournisseurs : entreprises privées, collectivités publiques, particuliers. Clientèle: courtiers et grossistes. Moyens : parc de matériel propre à l'activité. Pour l'une : immobilier pris en location à une SCI = 3 000 m² sur 8 000 m². Pour l'autre : immobilier en toute propriété = 400 m² sur 6 000 m². REX = 260 k€ + 350 k€. Fonds propres : # 550 k€ + NS
NIVEAU: 100% des titres des 2 entreprises sur proposition

V 4698 03 80 24 11 45

ACTIVITE: Imprimerie de labour (impression offset + façonnage, impression numérique grand format, transport - logistique, négoce)
TAILLE: CA 2010 (en progression) # 8 M€ **EFFECTIF:** 55 personnes
LOCALISATION: Grand - Est - à proximité d'un nœud autoroutier
A NOTER: Offre diversifiée, qualité et délais. Clientèle : nationale - grands comptes. Moyens : parc de matériel récent propre à l'activité. Bâtiments de 5 800 m² sur terrain de 10 000 m² - en toute propriété. REX # 600 k€. Fonds propres > 6 000 k€. Trésorerie > 700 k€
NIVEAU: 100% des titres sur proposition.

V 5025 04 72 19 10 16

ACTIVITE: décolletage, usinage de précision et mécanosoudure fine de petites et moyennes séries
TAILLE: CA = 900 k€ **EFFECTIF:** 12 personnes
LOCALISATION: Auvergne
A NOTER: clientèle fidèle et très diversifiée: aéronautique, équipements industriels, matériel médical et paramédical, composants mécaniques pour l'industrie électronique, matériel agricole

V 5048 04 72 19 10 16

ACTIVITE: Scierie, Exploitation Forestière, négoce de bois (feuillus, chêne)
TAILLE: CA 2010 = 5 600 k€ **EFFECTIF:** 30 personnes
A NOTER: Clientèle: Négociants, industriels, tonneliers. CA export > 50 % - Moyens: équipement moderne, renouvelé régulièrement, importante capacité de séchage - Immobilier: 12 500 m² de bâtiments (production et stockage sur un vaste terrain appartenant à l'entreprise) - Fonds propres: 3 000 k€
NIVEAU: 100 % des titres sur proposition

V 5058 04 72 19 10 16

ACTIVITE: Développement et commercialisation de produits biotechnologiques écologiques innovants pour l'entretien des maisons, jardins, espaces verts
LOCALISATION: Lyon
A NOTER: Gamme de produits bactériens biologiques destinés aux particuliers et aux professionnels; assainissement des eaux usées, cultures bio, accélérateur de croissance, activateur de compostage, produits d'entretien pour bassins de jardin et piscines biologiques. Commercialisation: Les gammes conditionnées pour la vente aux particuliers sont également présentées en conditionnements adaptés aux professionnels d'espaces verts et aux services jardins des municipalités. - Contacts commerciaux avancés en France et à l'étranger avec des promoteurs confrontés aux questions d'assainissement des eaux usées - Moyens: bureaux 60 m², stockage et conditionnement 120 m². - Les locaux loués à une SCI peuvent être inclus dans la vente.
NIVEAU: 100 % des titres ou fonds de commerce sur proposition.

V 7178 05 61 14 90 22

ACTIVITE: Création, fabrication, distribution de prêt à porter féminin
TAILLE: CA 2009/2010: # 5,5 M€ **EFFECTIF:** 15 p

LOCALISATION: France

A NOTER: Clientèle: Magasins (moyen haut de gamme) « multimarques » - Moyens: Unité de fabrication installée au Maghreb - Excellents résultats financiers récurrents
NIVEAU: 100 % des titres + unité de fabrication sur proposition

V 8161 05 49 49 45 70

ACTIVITE: Fabrication de meubles de styles français (Régence, Louis XVI, Directoire)
TAILLE: CA H.T. # 2 M€ **EFFECTIF:** 29 personnes
LOCALISATION: Région Centre Ouest
A NOTER: Positionnement haut de gamme, servi par un savoir-faire acquis depuis près d'un demi-siècle. Clientèle: distributeurs traditionnels au niveau national, particuliers, ouverture à l'international. Points forts: réactivité, qualité reconnue, savoir faire, personnel très compétent. Fonds propres > 1 M€, dette MLT < 200 k€, trésorerie positive, rentabilité récurrente.
NIVEAU: 100 % des titres sur proposition

V 8211 05 49 49 45 70

ACTIVITE: Usinage, pièces de forme, outillage, prototypes
TAILLE: CAHT # 1,5 M€ **EFFECTIF:** 15 personnes
LOCALISATION: Ouest de la France.
A NOTER: Points forts: un des leaders sur une partie de son activité (qui est une niche) - Clientèle: entreprises - Moyens: informatiques, techniques et contrôle qualité. Certification ISO - Comptes à l'équilibre; pas d'emprunts
NIVEAU: 100 % des titres sur proposition. Un des actionnaires (qui est une entreprise) est prêt à étudier la possibilité de rester

V 8212 05 49 49 45 70

ACTIVITE: Maçonnerie, gros œuvre, couverture, isolation, plâtrerie et carrelage, entretien de bâtiments
TAILLE: CAHT # 3 M€ **EFFECTIF:** 40 personnes
LOCALISATION: Région Centre.
A NOTER: Points forts: Immobilier: terrain d'environ 7 000 m² + 300 m² de bureaux + 900 m² de stockage en location à une SCI - Clientèle: marchés publics, entreprises industrielles et particuliers - Moyens: bon état du matériel technique (investissement régulier depuis la création de l'entreprise) - Fonds propres # 200 k€ - Endettement faible - RN positif
NIVEAU: 100 % des titres sur proposition.

Services

V 3012 03 89 66 33 23

ACTIVITE: Restaurant gastronomique avec hôtel ****
TAILLE: CA: # 2900 k€ **EFFECTIF:** 37 p
LOCALISATION: Vallée du Rhône, à proximité d'une autoroute, d'un aéroport et de vignobles prestigieux
A NOTER: Clientèle: Particuliers et entreprises - Moyens: 30 chambres et suites - Le restaurant a une capacité de 80 couverts - La surface de la propriété est > 30 ares - Les installations sont modernes et neuves, car entretenues en permanence - L'hôtel et le restaurant sont aux normes de la profession - Fonds propres # 800 k€ - Trésorerie positive # 900 k€
NIVEAU: Cession de 100 % des titres de la société exploitant l'hôtel-restaurant et cession de l'immobilier sur proposition

V 5050 04 72 19 10 16

ACTIVITE: Production de programmes télévisuels, de documentaires, de courts métrages et de films de cinéma. Numéro 1 des sociétés productrices de programmes de récréations de spectacles vivants en France. 79 h de programmes diffusés en 2009.
TAILLE: Produits d'exploitation = 6 535 k€
EFFECTIF: 7 permanents et 325 intermittents
A NOTER: Clientèle: chaînes hertziennes nationales, chaînes régionales, chaînes internationales, festivals, orchestres et grands opéras nationaux - Moyens: catalogue: 10 films long métrage; 425 documentaires de création; 453 opéras, concerts, ballets, pièces de théâtre; 29 courts métrages d'auteurs - Fonds propres: 564 k€ - Subvention COSIP 2009: 2,1 M€
NIVEAU: 100 % des titres sur proposition

Négoce

V 5053 ☎ 04 72 19 10 16

ACTIVITE : Concession automobile, grande marque étrangère

TAILLE : CA 2010 = 7 700 k€ - Ventes véhicules neufs : 220/250 par an - Ventes véhicules occasion : 250 par an

EFFECTIF : 30 personnes

LOCALISATION : Région lyonnaise

A NOTER : Locaux : Bâtiment appartenant à l'entreprise : 2 400 m² dont show-room 300 m² - Bâtiment en location : 2 450 m² - Moyens : atelier de mécanique, carrosserie, peinture - Fonds propres : 1 104k€ - Trésorerie : 914k€

NIVEAU : 100 % des titres sur proposition

ACQUISITION

Industrie

IAS 4700A ☎ 03 80 24 11 45

ACTIVITE : Entreprise dans le domaine des infrastructures de communication (informatique, réseaux et télécoms)

LOCALISATION : Grand-Est (Alsace, Lorraine, Bourgogne, Franche-comté)

NIVEAU : Il s'agit d'un Groupe français, performant, ayant une partie de ses activités dans les infrastructures de communication (informatique, réseaux et télécoms) et souhaitant renforcer ses positions régionales et diversifier ses implantations. Il est prêt à étudier tout type de transaction, avec l'appui de l'encadrement en place. Sa capacité financière n'est pas limitée si le prix demandé est justifié.

IAS 4699 ☎ 03 80 24 11 45

ACTIVITE : Vente et pose de menuiseries extérieures (pvc, bois, aluminium) et autres fermetures du bâtiment : portes de garage, volets roulants, volets battants, stores intérieurs et extérieurs, motorisation, portails, clôtures, etc.

TAILLE : CA compris entre 700 k€ et 1 M€

LOCALISATION : Grand-Est + Rhône-Alpes + Paca + 30 + 34

A NOTER : Notre client est une société française appartenant à un groupe familial, performante et en croissance, recherchant par ce rapprochement : des synergies produit/marché ; des synergies de savoir-faire ; une nouvelle implantation. Sa capacité financière n'est pas limitée si le prix demandé est justifié

IAS 5060 ☎ 04 72 19 10 16

ACTIVITE : Notre client recherche une entreprise dans les domaines suivants : mécanique générale, mécanique de précision, décolletage, bureau d'étude mécanique

LOCALISATION : Grand Est + Rhône-Alpes

A NOTER : Notre client souhaite élargir ses activités, il recherche par ce rapprochement : des synergies produit/marché, des synergies de savoir-faire

IAS 5054 ☎ 04 72 19 10 16

ACTIVITE : Electricité - Génie Climatique - Plomberie Chauffage - Energies renouvelables

TAILLE : CA entre 1 et 5M€

EFFECTIF : 10 à 25 personnes

A NOTER : Groupe régional indépendant spécialisé dans les métiers du bâtiment, désire élargir son offre par l'acquisition d'entreprises

IAS 7176-1 ☎ 05 61 14 90 22

ACTIVITE : Béton prêt à l'emploi

LOCALISATION : Midi-Pyrénées

A NOTER : Recherche effectuée par une société déjà présente dans ce secteur d'activité

IAS 8200 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITE : Notre client recherche : dans la fabrication de produits alimentaires, pharmaceutiques ou cosmétiques ; dans le secteur du conditionnement à façon de ce type de produits ; dans l'entreposage et le stockage de ce type de produits.

LOCALISATION : France

A NOTER : Notre client est une société spécialisée dans le conditionnement à façon de produits alimentaires. Elle existe depuis plus de 20 ans. Le chef d'entreprise est de formation ingénieur agro-alimentaire avec 25 ans d'expérience. Il est ouvert à tous types de montage de reprise : du rachat pur et simple de 100% du capital, au rachat progressif à étaler dans le temps

IAS 11588 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITE : Electricité : courants forts et/ou courants faibles

TAILLE : CA compris entre 2 et 5 M€

LOCALISATION : Ile-de-France

A NOTER : L'acquéreur est un groupe industriel familial (CA de 20 M€, forte structure financière) présent dans trois domaines d'activité relevant du second œuvre du bâtiment, dont « Electricité : courants forts/faibles ».

IAS 11600 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITE : Matériel et équipements pour circuits gaz spéciaux (médical ou industriel)

TAILLE : CA de 1 à 15 M€

LOCALISATION : France entière

A NOTER : L'acquéreur est une société spécialisée dans les composants techniques des circuits de gaz médicaux ou industriels

IAS 1354 ☎ 09 52 76 74 21

ACTIVITE : Groupe de TP recherche dans les domaines de la fibre optique, la télésurveillance, la gestion des fluides (Gaz, AEP, éclairage), l'ingénierie des TELECOM (travaux multi techniques et dépannages abonnés)

LOCALISATION : Grand Ouest de la France

A NOTER : C'est un Groupe de TP de 12 M€ de CA, à capitaux indépendants de grands groupes, déjà spécialisé dans les canalisations de fluides.

Services

IAS 3013 ☎ 03 89 66 33 23

ACTIVITE : Etablissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes

LOCALISATION : Toute la France

A NOTER : Groupe familial, existant depuis plus de 30 ans et présent dans ce secteur d'activité sur une grande partie du territoire. Il maîtrise aussi bien la construction, la gestion, que le montage auprès des autorités compétentes des dossiers d'ouverture ou d'agrandissement de tels établissements. Sa recherche porte aussi bien sur des établissements existants, à rénover, à agrandir, que sur des projets à réaliser possédant les autorisations nécessaires. La capacité financière de notre client n'est pas limitée si le prix demandé est justifié

IAS 5039 ☎ 04 72 19 10 16

ACTIVITE : Propreté, nettoyage

A NOTER : Notre client, un groupe français largement présent dans le domaine de la propreté, désire parfaire son implantation nationale par l'acquisition d'une entreprise.

NIVEAU : Sa capacité financière lui permet de mener à bien ce projet

IAS 7166 ☎ 05 61 14 90 22

ACTIVITE : Cabinet d'expertise comptable

LOCALISATION : Midi-Pyrénées - Languedoc-Roussillon

A NOTER : Recherche effectuée par un cabinet régional en croissance de cabinets d'expertise-comptable et commissariat aux comptes

IAS 7183 ☎ 05 61 14 90 22

ACTIVITE : Un bureau d'études spécialisé en ingénierie et/ou management de projets dans un ou plusieurs des domaines suivants : chaudronnerie, fluides, tuyauterie, génie civil... (la connaissance du milieu gazier ou pétrolier serait un plus.)

LOCALISATION : France

A NOTER : Notre client est une société française spécialisée en chaudronnerie et tuyauterie industrielle

IAS 7176-2 ☎ 05 61 14 90 22

ACTIVITE : Carrières, Sablières

LOCALISATION : Midi-Pyrénées

A NOTER : Recherche effectuée par une société déjà pré-

sente dans ce secteur d'activité

IAS 11623 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITE : Cabinets d'expertise comptable, de préférence orientés commissariat aux comptes

TAILLE : CA à partir de 500 k€

LOCALISATION : Paris intra muros et petite couronne

IAP 11607 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITE : Société de conseil et de services aux entreprises en systèmes d'information et / ou télécom. L'édition de logiciels est aussi envisageable.

TAILLE : CA de 2 à 10 M€

LOCALISATION : Ile de France

A NOTER : De formation supérieure, le repreneur a dirigé des filiales de grands groupes dans le domaine des services informatiques et télécom. Au cours de 25 ans de carrière, il a assuré le développement de plusieurs entreprises de ce secteur dont il connaît bien les enjeux. Repreneur accompagné de fonds d'investissement selon la valorisation de la cible.

IAS 11610 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITE : Sociétés de maintenance de systèmes informatiques postes de travail et/ou serveurs. Gestion de réseaux informatiques et télécom. Infogérance, data center, sécurité informatique.

TAILLE : CA min 2,5 M€

LOCALISATION : Nord Picardie

IAS 1347 et IAS 1356 ☎ 09 52 76 74 21

ACTIVITE : Cabinet d'Expertise comptable

LOCALISATION : Bretagne, Pays de la Loire.

A NOTER : Il s'agit de Cabinets de taille humaine. Leur développement passe par le rapprochement de cabinets confrères indépendants.

NIVEAU : La capacité financière pour ces projets n'est pas limitée

Négoce

IAS 7173 ☎ 05 61 14 90 22

ACTIVITE : Négoce de biens de consommation

TAILLE : CA entre 2 et 10 M€

LOCALISATION : Midi-Pyrénées

A NOTER : Recherche de grossistes en pièces détachées automobile - Mécanique automobile - Mécanique générale

IAS 11602 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITE : Produits phytosanitaires ou accessoires pour jardins/produits anti-nuisibles (insectes, rongeurs)

TAILLE : CA de 2 à 20 M€

LOCALISATION : France entière

A NOTER : L'acquéreur est un des leaders français pour les produits insecticides et raticides à usage agricole ou particuliers

IAS 11604 ☎ 01 43 48 78 78

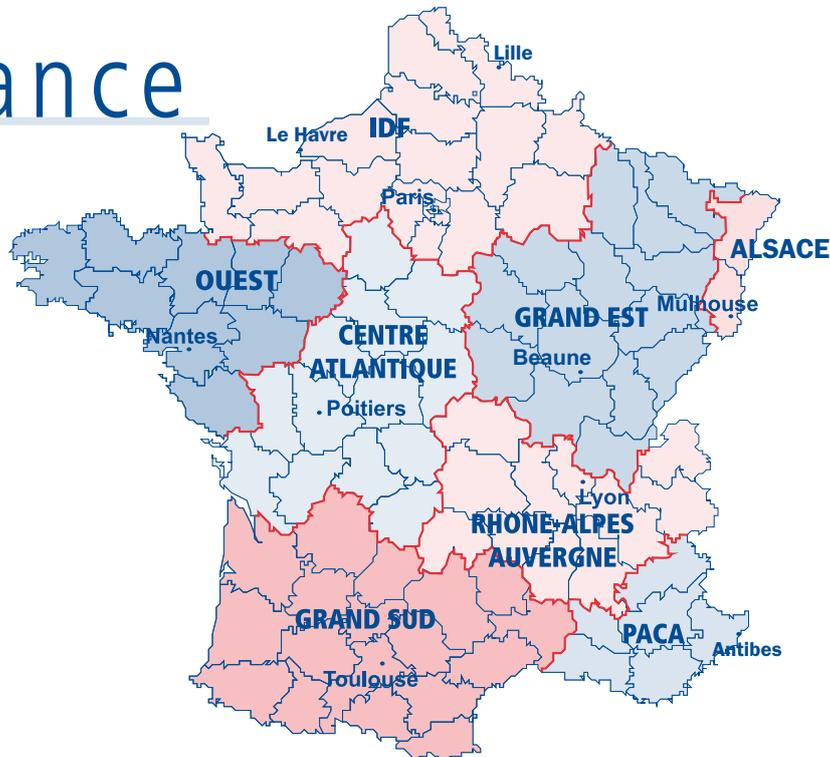
ACTIVITE : Commerce de gros : fournitures de quincaillerie du bâtiment, serrures, fermetures

TAILLE : CA de 2 à 50 M€

LOCALISATION : Paris/IDF, Rhône-Alpes et PACA

A NOTER : Groupe spécialisé dans le commerce de gros de fournitures de quincaillerie et un acteur très reconnu dans la profession, recherche, pour poursuivre son développement, une société, in bonis de préférence, dans son secteur d'activité. Le dirigeant de la société pourra rester éventuellement dans la structure après l'acquisition

Réseau Synercom France



Contact :

Agnès COMPAS-BOSSARD

Relations extérieures et Communication :

8, place de la Madeleine

75008 PARIS

Tél : 01 43 48 78 78 – Fax : 01 43 48 59 95

acb@synercom-france.fr

www.synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE IDF

**(IDF - NORD-PICARDIE -
NORMANDIE
CHAMPAGNE NORD - ARDENNE)**

8, place de la Madeleine - 75008 PARIS

Tél : 01 43 48 78 78 - Fax : 01 43 48 59 95

Bernard BESSON : Associé-gérant
bbesson@synercom-france.fr

Agnès COMPAS-BOSSARD :
Relations extérieures - Communication
acb@synercom-france.fr

Peggy RONDET : Assistante de direction
info@synercom-france.fr

ILE-DE-FRANCE

46, rue du Halage - 78360 MONTESSON

Tél : 01 30 71 35 45 - Fax : 01 30 71 35 85

Daniel VANDUYVENBODEN
dvdb@synercom-france.fr

NORMANDIE

Le Vaisseau
120, Boulevard Amiral Mouchez
76600 LE HAVRE
Tél : 06 16 09 48 39

Michel LE BELLEGO
mlebellego@synercom-france.fr

NORD - PICARDIE

41, Boulevard Montebello
59000 LILLE
Tél : 03 28 38 01 90 - Fax : 03 20 57 48 90

Michaël DEBOUDT
mdeboudt@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE GRAND EST

5C, rue du Tribunal
BP 77 - 21202 BEAUNE Cedex
Tél : 03 80 24 11 45 - Fax : 03 80 24 96 42

Claude ROBERT : Associé-gérant
crobert@synercom-france.fr

Mireille ROBERT : Assistante de direction

SYNERCOM FRANCE RHONE-ALPES AUVERGNE

1, rue Louis Juttet
69410 CHAMPAGNE AU MONT D'OR
Tél : 04 72 19 10 16 - Fax : 04 78 35 48 78

Henry GORMAND : Associé-gérant
hgormand@synercom-france.fr

Chantal ROCLORE-BOISEN
cboisen@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE OUEST

37, rue Julien - 44300 NANTES
Tél : 09 52 76 74 21 - Fax : 02 40 14 41 50

Yann GUILLARD : Associé-gérant
yguillard@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE ALSACE

8, rue de la Justice - 68100 MULHOUSE
Tél : 03 89 66 33 23 - Fax : 03 89 66 16 05

Philippe KOBLOTH : Associé-gérant
pkobloth@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE PACA

261, chemin des Maures
06600 ANTIBES - SOPHIA ANTIPOLIS
Tél : 06 62 92 47 47 - Fax : 04 83 33 24 08

Hervé NICOLLE : Associé-gérant
hnicolle@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE CENTRE ATLANTIQUE

Téléport 4 - avenue Thomas Edison
Astérama 1 - BP 60156
86961 FUTUROSCOPE CHASSENEUIL Cedex
Tél : 05 49 49 45 70 - Fax : 05 49 49 45 71

Jean-Pierre VERGNAULT : Associé-gérant
jpvergnault@synercom-france.fr

Nathalie CARRION : Assistante de direction

SYNERCOM FRANCE GRAND SUD

38, rue Monplaisir
BP 44039 - 31029 TOULOUSE Cedex 4
Tél : 05 61 14 90 22 - Fax : 05 61 14 90 24

Alain de CHANTÉrac : Associé-gérant
adechanterac@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE



VOTRE PARTENAIRE CAPITAL