

## REPRISE ET FINANCEMENT D'UNE PME PAR UNE PERSONNE PHYSIQUE (un homme averti en vaut deux !)

Reprendre une entreprise c'est s'endetter.

La cible doit pouvoir se développer rapidement pour permettre le remboursement de la dette.

Le potentiel de développement peut être apporté par le repreneur, par sa connaissance des marchés ou des clients; il existe souvent dans les entreprises, un savoir-faire non exploité par le dirigeant pour toutes sortes de raisons (focalisation sur certains produits ou marchés, pesanteur de l'habitude, taille insuffisante, sensibilités particulières etc.).

Le repreneur ne doit pas limiter sa recherche à une cible dont la valeur est strictement plafonnée par la capacité de financement de son apport personnel (fonds propres et effet de levier): il risque, en effet, de ne trouver que des cibles peu motivantes professionnellement et de passer à côté d'opportunités qui lui conviendraient.

Aujourd'hui, il existe un grand nombre de sources de financement pour les repreneurs: les fonds OSEO, les fonds d'amorçage (prêts d'honneur, business angels): souvent des sommes qui peuvent paraître faibles mais qui, ajoutées à l'apport du repreneur, donnent accès à des sources de financement plus importantes, les fonds d'investissement « institutionnels » dont certains peuvent investir des sommes faibles (environ de 100 à 500 k€) pour des petits dossiers, pour boucler des tours de table ou pour ne pas trop diluer le repreneur, les fonds d'investissement constitués par des entrepreneurs qui disposent de liquidités après la vente de leur entreprise par exemple, sans oublier les banques.

L'expérience montre qu'une société holding de reprise ne doit pas avoir une dette bancaire trop importante au regard de ses ressources stables:

- parce que l'avenir est incertain et les retournements de conjoncture souvent brutaux, les business plans sont rarement exécutés comme prévu!
- parce qu'il est nécessaire de conserver des capacités d'endettement, « d'en garder sous le pied », pour faire face à des difficultés ou pour saisir des opportunités pendant la période de remboursement de la dette.

Un apport de fonds propres extérieur dans un plan de financement permet:

- de limiter la dette bancaire,
- d'avoir à ses côtés un partenaire financier capable de « remettre au pot » si nécessaire,
- de limiter le risque financier personnel du repreneur,
- sans oublier que les investisseurs sont des partenaires très importants auprès du patron de PME souvent très solitaire (peu ou pas de collaborateur avec qui échanger): sur les axes de développement, sur la stratégie, etc.

Être un repreneur majoritaire ou minoritaire?

Cette question est souvent un faux débat.

En termes de satisfaction personnelle, il vaut mieux être minoritaire dans une entreprise bien dimensionnée et bien adaptée à ses propres compétences que majoritaire dans une entreprise plus petite mais beaucoup moins motivante sur le plan professionnel.

*Henry GORMAND*

SYNERCOM FRANCE RHONE-ALPES/AUVERGNE

## s o m m a i r e

### 2 INFOS RÉGIONS

Les associés régionaux nous informent

### 4 LES ÉCHOS

SYNERCOM FRANCE GRAND SUD s'ouvre à l'Espagne...  
SYNERCOM FRANCE IDF fait étape au Havre et recherche un consultant pour la région Champagne Nord Ardenne

### 5 LE POINT

Comment limiter les risques et les conséquences des contentieux post-acquisition

### 6 LES ANNONCES

**Le réseau**  
**Synercom France**

**25 ans d'expérience**  
Cession  
Acquisition  
d'entreprises  
Ingénierie  
financière.



## **Synercom France Centre-Atlantique organise la cession de GPF, EXPRESS MECANIQUE et PROTEC au groupe CAP INDUSTRIES**

EXPRESS MÉCANIQUE, située sur Ardentes (36), est spécialisée dans l'entretien, le dépannage et la réparation de machines. Son chiffre d'affaires HT est d'environ 3 M€ avec un effectif de 35 personnes.

PROTEC, également située sur Ardentes (36), a une activité de chaudronnerie en général et de fabrication de systèmes de convoyage en particulier. Elle réalise environ 3,5 M€ de CAHT pour un effectif de 25 personnes.

Les deux sociétés sont dirigées par monsieur Guy GILLET grâce à son Holding GPF situé sur Ardentes (36).

Le groupe CAP INDUSTRIES est situé à Dangers (28) et dirigé par monsieur Éric VELLA.

Avec cette acquisition, ce groupe réalise désormais un chiffre d'affaires d'environ 30 M€ avec un effectif de 200 personnes. Il détient les sociétés suivantes :

- OUEST INDUSTRIE
- GROUPE D. VALIN
- MOBILE CABLES SYSTEM
- OUEST SIGNALETIQUE SERVICE
- GPF
- PROTEC
- EXPRESS MECANIQUE

## **Synercom France Centre-Atlantique organise la cession de la SARL EXITIS à monsieur Jean-François HUMMEL**

La sarl EXITIS, située à Charentilly (37) et dirigée par monsieur Xavier GAVORY, a été créée en avril 2005. C'est une entreprise spécialisée dans les prestations de services liées à l'incendie avec les différentes réglementations concernant les établissements recevant du public (ERP), les immeubles de grande hauteur (IGH), les habitations, le code du travail : audit, direction unique de sécurité incendie (ERP), mandataire de sécurité (IGH), coordination du système de sécurité incendie (SSI) en sous-traitance.

Son chiffre d'affaires est d'environ 600 k€ avec un effectif de 10 personnes.

À 46 ans, c'est le domaine du service aux entreprises que monsieur HUMMEL a privilégié dans sa démarche de reprise, au regard de ses expériences aux côtés de grandes industries et entreprises françaises.

Sa formation d'ingénieur, son goût et ses compétences pour les relations humaines, ses capacités à définir et à conduire des projets d'envergure ont amené monsieur HUMMEL à l'acquisition d'une PME dans le secteur de la prévention, de la sécurité et de la gestion du risque.

Son énergie, ses idées et son réseau relationnel vont lui permettre de développer EXITIS.



## **Synercom France IdF organise la cession des activités « Technologies de communication HF » de NUCLETUDES à ERTE**

Cette nouvelle expertise en électronique des hyperfréquences et en électronique de puissance renforce la capacité R & D de ERTE et consolide son organisation industrielle par sa certification ISO 9001 dans la fabrication d'équipements embarqués.

Ce nouvel ensemble confirme ERTE comme « fournisseur de plateformes technologiques complexes » intégrant électronique de signal électronique de puissance, électronique de communication, optoélectronique et enfin électronique numérique (FPGA et logiciels temps réel).

## **Synercom France IdF/Normandie conseille l'OBO du groupe ORPHEA (ETI/TCEM et ETI ECLAIRAGE)**

Le groupe ORPHEA, créé en 2002 suite à la reprise d'une filiale et d'un fonds de commerce de Trouvay Cauvin, est un groupe de négoce (spécialiste de l'équipement industriel et outils de maintenance) sur la région du Havre (76), CA global de 25 M€, près de 100 collaborateurs.

Le dirigeant du Holding ORPHEA (Didier CORPET) a confié une mission de conseil et financement à Sy-

nercom France IDF/Normandie pour une opération de Private Equity.

L'opération s'est conclue par la prise de contrôle majoritaire du dirigeant avec l'entrée au capital d'investisseurs privés et l'entrée de NESTADIO (Fonds d'Investissement de Bretagne).

Cette opération de LBO/OBO a permis en même temps de conforter le haut de bilan des sociétés d'exploitation et le groupe entend bien mettre à profit la reprise en cours pour poursuivre son développement en France et à l'international.

Le montage financier comprend également une dette souscrite auprès de la Société Générale (chef de file), CIC Nord Ouest, Crédit Agricole Normandie Seine, Crédit du Nord et OSEO.

Avocat-conseil : Cabinet Victor (M.F. THIERRY)

### **Synercom France IDF/Normandie conseille la cession de la société GUERARD PYROTECHNIE**

La société GUERARD PYROTECHNIE sur la région du Havre (76), CA de 1,3 M€, créée en 1820 et près de deux siècles de successions familiales, est une société de négoce de pyrotechnie et sécurité maritime (feux à mains, feux de détresse...).

Les dirigeants et actionnaires de la société GUERARD PYROTECHNIE ont confié une mission de cession à Synercom France IDF/Normandie.

L'opération s'est conclue par la reprise de la société par le groupe NAVIMO, leader européen de l'équipement nautique.

NAVIMO entend s'appuyer sur l'excellente notoriété, sur la complémentarité des équipes et sur le savoir faire de la société pour conforter la place de NAVIMO sur les métiers de la sécurité maritime.



### **Synercom France Alsace et Grand-Est conseillent 2R FINANCES dans la cession des sociétés API et MIDI**

Les sociétés API et MIDI, dont l'activité consiste à importer en gros des instruments de musique de Chine et d'Europe et à les distribuer en France et dans

d'autres pays européens, développent un CA de l'ordre de 7 M€.

Ces sociétés sont situées dans le Haut-Rhin.

Le repreneur, monsieur Frédéric CORONEL, a effectué pendant 18 ans un parcours de management et direction marketing en France, aux USA et en GB, dans de grands groupes internationaux.

### **Synercom France Alsace et Grand-Est conseillent le groupe FIBA SA dans la prise de contrôle de WILSER et Associés**

Le Cabinet WILSER et Associés est un cabinet d'expertise comptable situé à Saint-Louis (68).

Son dirigeant souhaitait l'adosser à un cabinet plus important.

Suite à cette prise de contrôle, le GROUPE FIBA SA, cabinet d'expertise comptable et de commissariat aux comptes, dont le siège est situé à Strasbourg (67), développera plus de 11 M€/an d'honoraires avec 13 implantations situées dans le Grand-Est.

### **Synercom France Grand-Est conseille la cession de SBM-TP (VINCI Construction France Acquéreur)**

La SAS SBM-TP, siège social à BAUME LES DAMES (25), a une activité de TP (gros terrassements, réseaux secs et humides) et de gros œuvre bâtiment.

Avec sa filiale LEJEUNE-BALAYAGE, qui a notamment une activité d'exploitation de carrière, elle a réalisé en 2009 un chiffre d'affaires cumulé de l'ordre de 8 M€ avec 95 personnes.

Ses dirigeants actionnaires souhaitaient adosser l'entreprise à un Groupe.

VINCI Construction France, siège social à Nanterre (92), est le pôle BTP en France du Groupe VINCI.

Sa direction régionale à LYON a souhaité réaliser cette opération de croissance lui permettant de renforcer son activité en Franche-Comté.

Madame Valérie PARLIER (directeur juridique Droit des sociétés – VINCI Construction France) et Maître Philippe SCHAUFELBERGER – Besançon (25) ont assuré la partie juridique de la transaction.

## Synercom France Grand-Est conseille la cession de la SELAS ALTEA JURIS (SELARL LEGI CONSULTANTS acquéreur)

La SELAS ALTEA JURIS, située à Mâcon (71), est un cabinet de conseil juridique (droit des sociétés, droit fiscal, droit social) avec une clientèle de plus de 300 PMI/PME dans des activités diversifiées.

Son CA 2009 est supérieur à 800 k€ avec 2 avocats associés, 1 juriste, 3 assistantes.

Les 2 avocats associés souhaitent véritablement changer de vie et développer un projet qui leur tient

à cœur.

La SELARL LEGI CONSULTANTS, située à Lyon (69), est un cabinet d'avocats : conseil juridique (droit des sociétés, droit fiscal, droit social) et judiciaire.

Sa clientèle est principalement constituée d'entreprises de la région Lyonnaise (PMI/PME, Groupes, Établissements institutionnels, etc.).

Son CA 2009 est supérieur à 4 M€ avec 14 avocats dont 6 associés assistés d'une vingtaine de collaborateurs.

Cette opération de croissance externe lui permet d'étendre ses activités au nord de Lyon.

## les échos



### Synercom France Grand Sud s'ouvre à l'Espagne :

Présent depuis plus de 15 ans dans le Grand Sud-Ouest, SYNERCOM FRANCE Grand Sud s'est rapproché, proximité oblige, de son voisin hispanique.

Plusieurs opérations de croissance externe en Espagne ont été menées ces deux dernières années, pour le compte de sociétés françaises.

Aujourd'hui, SYNERCOM FRANCE Grand Sud met à la disposition de ses clients une force d'appui non négligeable (deux consultants bilingues, les méthodes SYNERCOM FRANCE) pour accompagner leur croissance externe en Espagne.

**Contact :**  
*Alain de Chantérac*  
06 80 61 94 31  
[adechanterac@synercom-france.fr](mailto:adechanterac@synercom-france.fr)



### Synercom France IdF (IdF – Nord Picardie – Normandie – Champagne Nord – Ardenne)

recherche, dans le cadre de son développement pour la région CHAMPAGNE NORD – ARDENNE, son consultant (profession libérale).

Vous exercez en indépendant la même activité que Synercom France, peut-être êtes-vous intéressé(e) à

développer votre chiffre d'affaires, à créer des synergies et donc à vous rapprocher d'un réseau comme le nôtre... ?

**Contact :**  
*Agnès COMPAS-BOSSARD*  
01 43 48 78 78  
[acb@synercom-france.fr](mailto:acb@synercom-france.fr)

### Synercom France IdF Normandie fait étape au Havre :

*« Au moment où la croissance organique marque le pas, la croissance externe s'impose comme un levier de création de valeur providentiel à ne pas négliger »*

Propos de Marc CHAMOREL, Directeur de la rédaction de Reprendre et Transmettre magazine lors de la conférence-débat sur le thème : « Les facteurs clés de réussite et pièges d'une croissance externe », qui a retenu l'attention (pendant plus de deux heures) d'un parterre de chefs d'entreprise réunis pour cette occasion par le CCI du Havre en octobre dernier.

Plusieurs experts de la transmission d'entreprises sont intervenus (banquier, expert-comptable, investisseur en capital, OSEO). Michel LE BELLEGO, consultant associé de Synercom France IdF en charge de la Normandie, a parlé avec passion et avec des exemples concrets du rôle du conseil en cession et acquisition qui va de l'identification des cibles potentielles en passant par la valorisation de la cible jusqu'au financement et l'accompagnement jusqu'à la reprise.

## Comment limiter les risques et les conséquences des contentieux post-acquisition

Il est malheureusement fréquent que la reprise d'une entreprise ne se déroule pas aussi bien que cédant et repreneur l'auraient souhaité et qu'un contentieux surgisse quelques semaines ou mois après la signature de l'acte définitif de cession.

S'il est impossible d'éviter tout risque de contentieux post-acquisition, quelques précautions prises tout au long du processus d'acquisition peuvent toutefois en limiter les conséquences.

Dans le *bulletin* précédent, Jean-Marc Mendès, expert comptable et commissaire aux comptes, indiquait que l'audit est une étape incontournable dans la reprise d'une entreprise.

Je ne peux qu'abonder dans son sens.

Cette étape peut paraître facultative pour certains repreneurs, car souvent coûteuse !

Il convient, en tout état de cause d'adapter, l'audit juridique selon votre budget, la taille de la société cible et le secteur d'activité de cette dernière.

Si votre budget est restreint, contrôlez ou faites contrôler par votre conseil les éléments qui sont les plus fréquemment sources de contentieux, notamment les derniers statuts, bilans et procès-verbaux d'assemblées, le bail commercial, les contrats avec les principaux clients et fournisseurs,

les contrats contenant une clause de changement de contrôle, les éléments liés à la propriété industrielle, ainsi que la liste de l'ensemble des contentieux en cours (social, commercial, fiscal et pénal).

Afin de limiter le risque de contentieux, le cédant devra faire preuve de la plus grande transparence, même si la tentation est grande de ne pas révéler toutes les «imperfections» de leur entreprise... La signature d'un engagement de confidentialité de la part du repreneur rassurera le cédant qui sera plus enclin à fournir les informations souhaitées. J'attire l'attention des cédants qui, s'ils manquent de transparence et cachent sciemment certaines informations, pourront voir la cession purement et simplement annulée et/ou être condamnés à payer des dommages et intérêts dans le cadre d'une procédure judiciaire sur le fondement du dol.

L'audit, même le plus poussé, ne permettant pas d'identifier toutes les sources de contentieux, la conclusion d'une garantie d'actif et de passif (GAP) s'avère primordiale. A cet égard, il convient d'être particulièrement vigilant, aussi bien côté cédant que repreneur, lors de la phase de négociation et de rédaction de la GAP.

Cette étape, quelque peu fastidieuse, ne doit pas être négligée,

bien que la tentation de dire à son Conseil «*Je vous fais confiance, Maître*», soit grande...

Les principaux points à négocier seront le plafond de la garantie, sa durée, son assiette, l'étendue des déclarations du cédant, les modalités de la garantie (séquestre, caution bancaire, garantie à première demande ou autre), l'existence ou non d'un seuil de déclenchement, voire d'une franchise, les modalités de mise en œuvre de la garantie (délais de notification, procédure de défense de la société, procédure d'indemnisation, etc.) et le sort de la garantie en cas de revente de la société.

Il existe, bien évidemment, quelques «trucs» et astuces à savoir dans le cadre de la négociation de la GAP selon que l'on est cédant ou repreneur, mais cet article n'étant pas destiné à l'une des deux parties en particulier, vous comprendrez, chers lecteurs, qu'il m'est difficile de les mentionner ici...

En conclusion, ne négligez aucune étape du processus d'acquisition et n'hésitez pas, si vous le pouvez, à vous rapprocher de Conseils pour éviter que votre rêve de reprise ne devienne votre pire cauchemar.

Guillaume David

Avocat au Barreau de Paris  
guillaume@david-avocats.com

# petites annonces

## CESSION

### Industrie

#### V 4667C ☎ 03 80 24 11 45

ACTIVITE: Fabrication de produits en propre dans le domaine des systèmes de manutention automatisés (lignes de transport, d'emballage, convoyeurs...)

TAILLE: CA 2009 # 2900 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. Bâtiments d'exploitation de 3367 m<sup>2</sup> sur terrain 98 ares, appartenant à l'entreprise. Bureau d'étude + Matériel complet et récent nécessaire à l'activité. FP # 1000 k€ – MB # 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 2009/2010 # 6,4 M€ EFFECTIF: 18 personnes  
LOCALISATION: Moitié Est de la France (du nord au sud)

A NOTER: Position leader sur sa région – haut niveau technique – excellente rentabilité. Clientèle: Conseils régionaux et généraux (DDE, municipalités, communes). 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: # 1100 k€ – FP: # 3 M€ – Trésorerie d'actifs: # 2,2 M€  
NIVEAU: 100 % des titres sur proposition

#### V 4663D ☎ 03 80 24 11 45

ACTIVITE: Fabrication et pose de pièces diverses de métallerie pour bâtiment (portails, portes, escaliers, passerelles, garde-corps, murs-rideaux, etc...)

TAILLE: CA 2009/2010 # 1,1 M€ EFFECTIF: 8 personnes  
LOCALISATION: Grand-Est – à proximité d'autoroute

A NOTER: Equipes qualifiées réactives – bonne rentabilité (travaux en régie # 30 %). Clientèle: régionale = industrie (> 50 %), distribution (> 30 %), tertiaire (> 10 %). Parc de matériel propre à l'activité, dont guillotine, presse plieuse, etc. Bâtiments de 1000 m<sup>2</sup> environ sur terrain de 2500 m<sup>2</sup>, pris en location. REX moyen corrigé: # 160 k€. FP: > 400 k€. Trésorerie d'actif: # 200 k€  
NIVEAU: 100 % des titres sur proposition

#### V 4674C ☎ 03 80 24 11 45

ACTIVITE: Parachèvement: découpage, pliage perçage, oxycoupage, etc... de pièces métalliques (# 30 % du CA). Revende de produits métallurgiques (# 60 % du CA) et de quincaillerie (# 10 % du CA)

TAILLE: CA 2009/2010 # 1,66 M€ EFFECTIF: 8 personnes  
LOCALISATION: Centre-Est, sur voie express, à proximité d'autoroute

A NOTER: Activité de niche locale. Bonne rentabilité. Clientèle: industries (50 %), artisans (30 %), particuliers (20 %). Parc de matériel propre à l'activité en atelier et de livraison. 2 sites distants de 40 km. Site principal en toute propriété: # 2000 m<sup>2</sup> couverts sur 10000 m<sup>2</sup> de terrain. REX moyen: # 170 k€. FP: > 950 k€. Trésorerie d'actif: > 800 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 (# 750000 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, entre-

prises industrielles et grands opérateurs de TP. Parc de matériel propre à l'activité. Immobilier pris en location à une SCI: sur 2 hectares de terrain (dont 5600 m<sup>2</sup> bitumés) bâtiments de 1400 m<sup>2</sup> (bureaux et atelier de mécanique). REX: 600 k€ + 120 k€. FP: # 7,8 k€ + # 1,3 M€.  
NIVEAU: 100 % des titres sur proposition (avec ou sans les carrières).

#### 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 para médical, composants mécaniques pour l'industrie électronique, matériel agricole.

#### V 5044 ☎ 04 72 19 10 16

ACTIVITE: Préresse, composition, mise en page, typographie, retouche, traitement de la couleur

TAILLE: CA 2008 = 720 k€  
LOCALISATION: Rhône-Alpes

CLIENTELE: Professionnels, agences de communication, industries. Equipement numérique et classique.

NIVEAU: 100 % des titres sur proposition

#### V 5048 ☎ 04 72 19 10 16

ACTIVITE: Scierie, exploitation forestière, négoce de bois (feuillus, chêne).

TAILLE: CA 2009 : 5 M€ EFFECTIF: 32 personnes

A NOTER: équipement moderne, renouvelé régulièrement, importante capacité de séchage. FP: 3 M€. Immobilier: 12 500m<sup>2</sup> de bâtiments (production et stockage sur un vaste terrain appartenant à l'entreprise.  
NIVEAU: 100 % des titres sur proposition

#### V 7174 ☎ 05 61 14 90 22

ACTIVITE: Menuiserie bois (extérieure-intérieure) 60 % du CA. Agencement, décoration

TAILLE: CA 2009 # 5,1 M€ EFFECTIF: 49 personnes  
LOCALISATION: Sud-ouest de la France

A NOTER: Un des leaders sur son marché. Carnet de commandes > 2 ans. Fort potentiel de développement notamment en agencement. Clientèle: entreprises publiques et privées, hôtels, banques, organismes sociaux. Parc de matériel propre à l'activité (103 machines outils) bien entretenu. Bâtiments et dépôts (14000 m<sup>2</sup>) sur 4,4 ha. FP: # 1,6 M€. Trésorerie d'actif: # 0,9 M€. Rentabilité: > 4 % récurrente. Résultat à retraiter  
NIVEAU: 100 % des titres et immobilier 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 personnes  
LOCALISATION: France

A NOTER: Marque en propre. Clientèle: magasins moyen haut de gamme « multimarques ». 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: # 2 M€ EFFECTIF: # 29 personnes  
LOCALISATION: Région Centre Ouest

A NOTER: 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. FP > 1 M€; Dettes MLT < 300 k€ – Trésorerie positive; Rentabilité récurrente  
NIVEAU: sur proposition.

#### V 8182 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITE: Sciage de bois

TAILLE: # 1 M€

LOCALISATION: Région Centre Ouest

A NOTER: Résultat net positif – pas de dette – trésorerie # 100 k€. Clientèle: entreprises

NIVEAU: sur proposition pour 100 % des titres

#### V 8205 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITE: Consolidation de sols

TAILLE: # 7 M€

LOCALISATION: France

A NOTER: Maîtrise de plusieurs techniques de consolidation de sols. Personnel polyvalent et mobile géographiquement. Intervention toute France. Clientèle: entreprises et marchés publics. FP # 800 k€. Trésorerie positive. Endettement # 20 %

NIVEAU: sur proposition.

#### V 11580 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITE: Travaux de charpentes métalliques, de couverture et bardage, de menuiserie aluminium et de métallerie serrurerie

LOCALISATION: Nord Ouest France

CLIENTELE: Clients grands comptes et clients régionaux. CA: 10 M€ – FP: 1 700 k€

NIVEAU: 100 % des titres sur proposition

A NOTER: Chiffre d'affaires en hausse en temps de crise. Démarrage d'une activité à l'export depuis 4 ans. Départ à la retraite.

## Services

#### V 3012 ☎ 03 89 66 33 23

ACTIVITE: Hôtel-restaurant \*\*\*\*

TAILLE: CA 2009/2010: # 2,9 M€ EFFECTIF: # 37

LOCALISATION: Vallée du Rhône, à proximité d'une autoroute, d'un aéroport et de vignobles prestigieux.

A NOTER: Clientèle: Particuliers et entreprises. 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. FP # 800 k€ et Trésorerie positive # 900 k€. NIVEAU: Sur proposition cession de 100 % des titres de la société exploitant l'hôtel-restaurant et cession de l'immobilier à prix à dire d'expert

#### V 4684C ☎ 03 80 24 11 45

A NOTER: **Utilisateurs**: Vaste potentiel de plusieurs dizaines de milliers de clients en France comme à l'export (produit déjà multi langues) **Le produit**: ce progiciel hébergé a pour vocation de permettre aux organisations professionnelles et au monde associatif de gérer leurs adhérents et de communiquer avec eux. Il comporte une partie « CRM » et une partie « portail internet/extranet ». **Particularités**: autorisations d'accès très poussées, multi langues, multi structures, multiprofiles, exportations, etc... Il permet de toucher la plus grande partie des entreprises d'un pays. **Modèle économique**: mode locatif - facturation d'installation puis revenus récurrents: sur la base de 5 000 utilisateurs facturés 50 € HT/mois, le CA annuel récurrent serait de 3 M€. **Points forts**: produit créé par un transfuge du monde patronal: produit unique (pas de solution alternative connue) très adapté à sa cible.

Cession: l'entreprise qui a développé ce progiciel a moins de 25 clients actuellement - très satisfaits du produit: la recherche d'abonnés reste à faire.

NIVEAU: 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 2009 = 6,535 M€  
EFFECTIF: 7 permanents et 325 intermittents

A NOTER: Clientèle: chaînes hertziennes nationales,

chaînes régionales, chaînes internationales, festivals, orchestres et grands opéras nationaux. Catalogue: 10 films long métrage; 425 documentaires de création; 453 opéras, concerts, ballets, pièces de théâtre; 29 courts métrages d'auteurs. FP: 564 k€. Subvention COSIP 2009 : 2,1 M€.

NIVEAU: 100 % des titres sur proposition

## V 5046 ☎ 04 72 19 10 16

ACTIVITE: Surveillance, gardiennage, protection des personnes et des biens.

TAILLE: CA 2009: 1,9 M€, prévisions 2010 : 2,2 M€

LOCALISATION: Rhône-Alpes, PACA.

A NOTER: Clientèle: Collectivités locales, administrations, entreprises. Matériel et véhicules adaptés à l'activité.

NIVEAU: 100 % des titres sur proposition

### Négoce

## 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: CA 2009 : # 800 k€ le CA se divise également entre les 2 activités

EFFECTIF: 9 personnes

LOCALISATION: Centre-Est à proximité d'autoroutes

A NOTER: Clientèle: la clientèle est presque exclusivement constituée de professionnels. En location magasin d'exposition de 150 m<sup>2</sup> + atelier d'ébénisterie de 300 m<sup>2</sup>, en centre-ville. FP # 150 k€. MB > 50 % du CA. Résultat: positif. Motif de la cession: retraite des associés

NIVEAU: Cession de 100 % des titres sur proposition

## V 11563 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITE: Concession automobile (marques étrangères)

LOCALISATION: Ile de France

TAILLE: CA: 2,7 M€

A NOTER: Emplacement de premier ordre. Exclusivité territoriale sur tout le département. Aucun endettement bancaire. Clientèle: Particuliers (90%) et entreprises (10%). FP: 130 k€. RN: 82 k€

NIVEAU: 100 % des titres pour 480 k€

## ACQUISITION

### Industrie

## IAS 8200 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITE: Conditionnement à façon. Elaboration et fabrication de produits cosmétiques ou agro-alimentaire.

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 avec 25 ans d'expérience, qui cherche à reprendre une entreprise dans le secteur du conditionnement à façon, ou en amont de ce secteur d'activité.

Il est ouvert à tous types de montage de rachat : du rachat pur et simple de 100% du capital, au rachat progressif à étaler dans les temps.

## IAP 8206 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITE: Entreprise industrielle. Bureau d'études bâtiment. Maintenance en Touraine.

A NOTER: Il s'agit de 2 personnes physiques entre 40 et 50 ans qui se sont associées dans ce projet de reprise du fait de leur complémentarité. L'un a des compétences d'organisation et de gestion, et il a déjà repris une entreprise. L'autre a de fortes compétences commerciales aussi bien en prospection qu'en animation, relation clientèle et formation d'une équipe de vente.

## IAS 11586 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITE: Machines spéciales pour industries

TAILLE: CA: ≤ 25 M€

LOCALISATION: France entière

A NOTER: l'acquéreur est un fonds d'investissement industriel

## IAS 11584 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITE: Atelier de fabrication de menuiserie métallique/serrurerie

TAILLE: CA compris entre 500 k€ et 1,2 M€

LOCALISATION: Ile de France

A NOTER: l'acquéreur est une entreprise de menuiserie aluminium

## IAS 11588 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITE: Electricité: courants forts et/ou courants faibles

TAILLE: CA compris entre 2 M€ 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 3 domaines d'activité relevant du second œuvre du bâtiment, dont Electricité: courants forts/faibles.

## IAS 11594 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITE: Installations et maintenance de systèmes de fermeture pour sécurité incendie

TAILLE: CA compris entre 500 k€ à 5 M€

LOCALISATION: France entière

A NOTER: l'acquéreur est un groupe national, un des leaders français spécialisé dans les fermetures coupe-feu et déjà présent au travers d'une douzaine d'implantations en France.

### Services

## IAS 3013A ☎ 03 89 66 33 23

ACTIVITE: Etablissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes

A NOTER: Notre client est un 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.

NIVEAU: La capacité financière de notre client pour ce projet 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 dans votre région.

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

## IAS 1284 & IAS 1288 & IAS 1292 ☎ 09 52 76 74 21

ACTIVITE: Cabinet d'Expertise comptable

LOCALISATION: Bretagne, Loire Atlantique, Vendée, Deux Sèvres, Charente Maritime, Mayenne et Maine et Loire.

A NOTER: Il s'agit d'un cabinet EC/CAC, piloté en région, en forte croissance, disposant d'un réel savoir-faire en services associés.

NIVEAU: La capacité financière de notre client pour ce projet n'est pas limitée si le prix demandé est justifiée.

## IAS 11590 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITE: Sociétés de formation spécialisées dans: droit des affaires, droit social, finances/fiscalité, ressources humaines, vie des affaires, marchés publics, communication

LOCALISATION: Ile de France

A NOTER: Important groupe français spécialisé dans les services d'information et d'aide à la décision auprès des entreprises et collectivités locales. Il bénéficie d'une base de plusieurs milliers de clients récurrents.

## IAS 11587 Inf ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITE: Infogérance et externalisation de la gestion des systèmes et réseaux informatiques pour PME

TAILLE: CA compris entre 500 k€ et 15 M€

LOCALISATION: France entière

A NOTER: l'acquéreur est un important groupe national, spécialisé dans la vente et la maintenance de matériels bureautique pour les entreprises

### Négoce

## IAS 5040 ME ☎ 04 72 19 10 16

ACTIVITE: Distribution de matériel électrique à l'usage des professionnels.

LOCALISATION: Indifférent, densification du maillage national de l'acquéreur.

A NOTER: également intéressé par les entreprises en difficulté ou en RJ.

## IAS 5040 FI ☎ 04 72 19 10 16

ACTIVITE: Fournitures industrielles à l'usage des professionnels

LOCALISATION: Indifférent, densification du maillage national de l'acquéreur

A NOTER: Egalement intéressé par les entreprises en difficulté ou en RJ

## IAS 5040 Pch ☎ 04 72 19 10 16

ACTIVITE: Fournitures pour les professionnels de la plomberie et du chauffage

LOCALISATION: Indifférent, densification du maillage national de l'acquéreur

A NOTER: Egalement intéressé par les entreprises en difficulté ou en RJ

## IAS 11503 C ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITE: Produits électroniques et/ou électrotechniques

TAILLE: CA: entre 3 M€ et 25 M€

LOCALISATION: Ile de France

A NOTER: l'acquéreur est une entreprise française, spécialisée dans l'électronique disposant d'un bureau d'études hautement performant, réalise un chiffre d'affaires important avec un résultat (avant IS) supérieur à 10% dans les secteurs de l'aviation, marine, espace, énergie, transports... et est spécialisé dans l'électronique de puissance et l'électronique traditionnelle

## IAS 11587 Ph ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITE: Distribution et maintenance de photocopieurs pour entreprises

TAILLE: CA ≤ 10 M€

LOCALISATION: France entière

A NOTER: l'acquéreur est un groupe national, un des leaders français dans la vente et la maintenance de matériels d'impression et photocopieurs pour les entreprises

## IAS 11602 ☎ 01 43 48 78 78

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

TAILLE: CA de 2 M€ à 20 M€

LOCALISATION: France entière

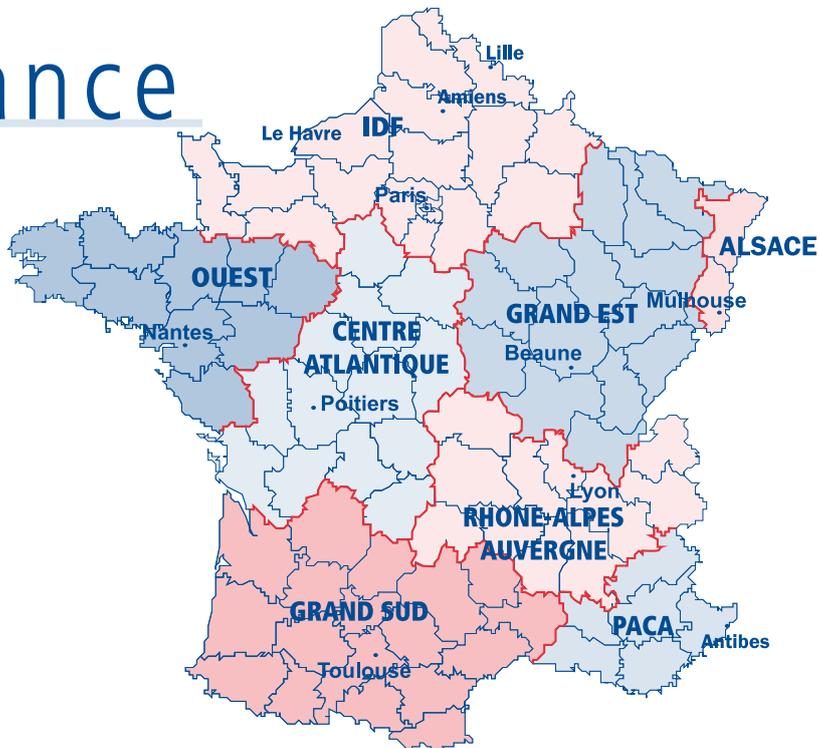
A NOTER: l'acquéreur est un des leaders français pour les produits insecticides et raticides à usage agricole, collectivités ou grand public.

# 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

57, Chaussée Jules Ferry  
80000 Amiens  
Tél : 06 29 43 44 60

**Claude LEBLOND**  
cleblond@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