



PÉRENNITÉ DES PME ET DÉVELOPPEMENT DES ETI : un enjeu majeur pour l'économie française

Toutes les études économiques montrent que les créations d'emplois et le maintien d'un tissu industriel et de services en France reposent en grande partie sur les PME et les ETI, alors que les grands groupes multinationaux délocalisent plus facilement des emplois.

ETI, un sigle encore peu connu car cette appellation est récente (2008) : elle recouvre les entreprises de taille intermédiaire dont l'effectif est compris entre 250 et 5 000 salariés alors que les PME, selon la classification européenne, vont de 20 à 250 salariés.

Les 4 600 ETI françaises sont en majorité des entreprises patrimoniales, ancrées dans leur territoire et à dominante industrielle ; l'enjeu est de les multiplier pour rejoindre le Royaume Uni ou l'Italie, où elles sont 10 000, voire l'Allemagne où on en dénombre 12 000.

Cet objectif rejoint celui d'assurer la pérennité des PME dont le taux de défaillance, et cela n'étonnera personne, est directement lié à la taille :

Statistiques 2011* : taux de défaillances (nb de défaillances/nb d'entreprises) :

- TPE (1 à 20 salariés) = 58 000 défaillances, soit 5,8 %
- PME (entre 20 et 250 salariés) = 1 600 défaillances, soit 1,8 %
- ETI (250 à 5 000 salariés) = 42 défaillances, soit 0,9 %

Bien sûr, les réponses à cette double problématique sont multiples et passent notamment par le positionnement stratégique de chaque entreprise ainsi que par l'accès aux financements, domaine où OSEO joue un rôle majeur aux côtés du système bancaire.

Mais cela passe également par deux axes importants :

- la transmission des entreprises,
- la croissance externe.

L'un comme l'autre exigent, pour être couronnés de succès, préparation et professionnalisme.

Préparation à la cession :

Il faut réfléchir en amont à l'organisation de l'entreprise et au choix du meilleur repreneur pour en assurer la pérennité après le départ du chef d'entreprise... sans oublier bien sûr l'aspect patrimonial.

Préparation à l'acquisition :

L'enjeu est d'anticiper les synergies attendues ainsi que les moyens financiers et humains nécessaires à une intégration réussie.

C'est cette double expérience d'accompagnement de chefs d'entreprise en cession ou en acquisition que SYNERCOM FRANCE propose avec succès depuis plus de 25 ans et contribue ainsi à répondre à ce double objectif de pérennité et de développement des entreprises.

Bernard BESSON

Associé-gérant

SYNERCOM FRANCE IDF

*Sources : INSEE, COFACE

Notre site Internet
fait « peau neuve »
avec une
architecture plus
conviviale pour vous,
cédants, acquéreurs,
et partenaires.

Bonne visite

www.synercom-france.fr

Synercom France IDF
accueille
un nouveau
consultant associé :
Serge NUSS

Diplômé des Arts et Métiers, après une carrière industrielle internationale dans des secteurs variés, il crée en 2007 une société de conseil en gestion et en finance.

Ses expériences cumulées ont donné à Serge NUSS l'envie de se mettre à la disposition des cédants et des repreneurs de PME.

L'Interprofessionnalité
une réalité

Vous avez un client qui souhaite céder son entreprise ou faire de la croissance externe...

Réunissons nos compétences en jouant sur nos complémentarités.



SYNERCOM FRANCE IDF conseille la cession de la société IPARI à l'éditeur du logiciel anglais i2

La société IPARI, créée en 1999 par M. Patrice CAYROL, distribuait en France et en Afrique francophone un logiciel d'anglais spécialisé ; celui-ci a pour objet de collecter, d'analyser et de structurer des informations d'origines multiples aux fins d'investigation et concerne principalement la sécurité et le renseignement d'ordre militaire.

L'objectif de l'éditeur du logiciel i2, leader mondial de cette spécialité, est de reprendre en direct la distribution du logiciel dans certains pays importants, dont la France, pour en poursuivre le développement, la dénomination d'IPARI devenant i2 France à cette occasion.



SYNERCOM FRANCE IDF conseille Pierre JOUDIQU pour l'acquisition de l'éditeur de logiciels OXALYS TECHNOLOGIES

Après un parcours de direction Générale dans de grands groupes informatiques et télécoms, M. Pierre JOUDIQU a repris OXALYS Technologies, 9 mois après le début de la mission. Il s'agit d'un éditeur de logiciels, l'un des leaders français spécialisé dans la fonction achats et dont l'offre est orientée grands groupes et ETI. Le cédant, M. Yvan VALENSI, souhaitait, à 60 ans, transmettre la société à un repreneur qualifié. Le financement de l'opération a été réalisé par un apport en fonds propres de M. Pierre JOUDIQU, actionnaire à 100%, complété par un prêt syndiqué de HSBC et de la Société Générale.



SYNERCOM FRANCE CENTRE ATLANTIQUE organise la reprise de la Société COPRONET par messieurs Gianni GOUSSE et Antony GERMAIN

La société COPRONET, créée en 1987, est dirigée par M. James DELAVAUULT. Elle est spécialisée dans la distribution de produits d'hygiène à destination des professionnels et des établissements publics.

M. Gianni GOUSSE & M. Anthony GERMAIN se connaissent depuis longtemps et travaillent ensemble depuis plusieurs années. L'un a des compétences d'organisation et de gestion, l'autre de fortes compétences commerciales. En s'associant dans ce projet de rachat, ils ont mis en commun leur complémentarité pour diriger et développer COPRONET.



SYNERCOM FRANCE GRAND EST conseille la cession de EUGENE et DESCHAMPS à Denis POISSON

La SAS EUGENE & DESCHAMPS a une activité de parachèvement et de négoce de produits métallurgiques et de quincaillerie. Son dirigeant, sans successeur familial et dans le cadre de son départ à la retraite, souhaitait donc la céder.

M. Denis POISSON, chef d'entreprise, souhaitait reprendre une affaire dans son domaine de compétence, de préférence en Bourgogne.

L'opération de reprise a été faite par son holding TOPCRANE.



SYNERCOM FRANCE GRAND EST et NATIXIS conseillent la cession du GROUPE COCELEC à ACTIVA CAPITAL/FINDIS

La SAS familiale DUBOST HOLDING, détient 100 % du « Groupe COCELEC » ayant une activité nationale de grossiste en électroménager blanc et brun (CA de 178 M€). Ses dirigeants souhaitent adosser COCELEC à un groupe pour en assurer sa pérennité et son développement.

La SAS FINDIS, détenue majoritairement par le fonds ACTIVA CAPITAL au côté du management, a la même activité que COCELEC (CA de 180 M€). L'acquisition de COCELEC lui permet de se positionner comme N°1 des grossistes français à destination des magasins de proximité.

SYNERCOM FRANCE GRAND EST conseille la cession des SAS LAZAR-LEVIEUX et ARTMANN au Groupe PASCAL SECULA DEVELOPPEMENT

La SAS LAZAR-LEVIEUX et la SAS ARTMANN ont une activité dans la collecte, le tri et la vente de déchets (CA consolidé de 6 M€) ; leurs dirigeants souhaitent adosser leurs entreprises à un groupe pour assurer leur pérennité et leur développement.

Le Groupe PASCAL SECULA DEVELOPPEMENT est la société de tête d'un ensemble de sociétés ayant une activité globale dans la collecte multi secteurs des déchets et leur recyclage (CA consolidé de 40 M€). Son dirigeant souhaitait faire une acquisition en Franche-Comté pour renforcer ses implantations.



SYNERCOM FRANCE GRAND EST conseille la cession de JURAMETAL à VINCI Construction France

La SAS JURAMETAL a une activité de métallerie pour bâtiment (portails, portes, escaliers...). Elle a réalisé un CA de l'ordre de 1,3 M€ avec 7 personnes. Son dirigeant souhaitait la céder pour se consacrer à d'autres activités.

VINCI Construction France est le pôle BTP en France du Groupe VINCI ; sa Direction Régionale a souhaité réaliser cette opération de croissance lui permettant de renforcer son activité en Franche-Comté.



SYNERCOM FRANCE ALSACE conseille FIDUCONSEILS pour la reprise de la clientèle de CEFICA

FIDUCONSEILS SARL, située à Mulhouse, est une société d'expertise comptable dont M. Thierry LIESENFELD est un des gérants.

CEFICA SA, située à Mulhouse, est un cabinet d'expertise comptable dont le Président est M. Laurent REMY. Ce dernier en prévision de sa retraite souhaitait réduire son activité.

extraits de nos missions en cours

Cessions – Activités

V 11612

Fabrication et vente de tissus maille dans deux domaines : mode et tissus techniques

☎ 01 43 48 78 78

V 3011

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

☎ 03 89 66 33 23

V 4710

Travaux spéciaux (confortements, forages, ancrages, injections, béton projeté...) et ouvrages d'art (construction et réparation)

☎ 03 80 24 11 45

V 5064

Préresse, composition, mise en page, typographie, retouche, traitement de la couleur, spécialité packaging et étiquettes. Création de catalogues et réparation à l'édition de livres d'art.

☎ 04 72 19 10 16

V 7182

Plats cuisinés (60 % du CA), traiteur (30 %) + boutique

☎ 05 61 14 90 22

V 8212

Maçonnerie, gros œuvre, couverture, isolation, plâtrerie et carrelage, entretien de bâtiments.

☎ 05 49 49 45 70

Acquisitions – Activités recherchées

IAS 11628

Gestion, conseil, intégration et sécurité des réseaux informatiques et des télécoms.

☎ 01 43 48 78 78

IAS 1340

Infrastructures de communication (infogérance et sécurité informatique)

☎ 09 52 76 74 21

IAS 4699

Vente et pose de menuiseries extérieures (pvc, bois, aluminium) et autres fermetures du bâtiment (portes de garages, portails...)

☎ 03 80 24 11 45

IAS 7190

Compétences ingénierie et production-intégration dans les domaines suivants : mécanique, électronique, bancs de tests et sous-ensembles.

☎ 05 61 14 90 22

IAP 8221

Second œuvre (électricité : courants faibles ou forts) et/ou informatique.

☎ 05 49 49 45 70

IAS 8223

Entreprise industrielle fabriquant des produits propres et les commercialisant auprès d'une clientèle professionnelle.

☎ 05 49 49 45 70

À voir sur le site de Synercom-France nos missions de cession et acquisition



Du bon usage d'Oseo dans le financement des transmissions d'entreprises

1984, vote en France de la loi de reprise d'entreprise par les salariés, RES, le LBO à la française.

D'un seul coup, le décor change fondamentalement :

Les opérations de rachat de blocs majoritaires ne sont plus menacées fiscalement d'être requalifiées en « cession massive de droits sociaux » assimilable fiscalement à une cession de fonds de commerce.

La société Holding d'acquisition trouve ses lettres de noblesse, elle n'est plus suspecte de fictivité, elle doit même ne détenir que les participations relatives à une seule société pour être agréée.

L'agrément, c'est le « graal » de la déductibilité fiscale exceptionnelle de la charge de remboursement, en attendant quelques années plus tard le droit commun de l'intégration fiscale. Dans le même temps, SOFARIS crée le fonds de garantie de la transmission d'entreprises pour garantir à 50% les concours bancaires d'acquisition et le CEPME un produit spécifique : le PRI (Prêt de Reprise Industrielle - prêt bonifié à long terme assorti d'un différé en capital et sans garantie).

Enfin, le CEPME et la CDC donnent naissance à Avenir Entreprises dont l'objet est de financer en fonds propres et obligations convertibles, le développement et la transmission familiale et hors famille (reprise par des cadres, reprises par un acquéreur extérieur, personne physique, via une société Holding, ou personne morale dans le cadre de sa croissance externe).

Tous les outils sont là depuis cette époque, désormais réunis au sein d'Oseo, au service des entreprises, de leurs conseils et de leurs banques.

La garantie notamment avec près de 5 000 opérations par an¹, au profit de rachat de titres et opérations connexes (achat de comptes courants, frais, consolidation du fonds de roulement) joue un rôle majeur. La garantie d'Oseo à 50% (70% avec le soutien des régions)

c'est la compensation à l'absence de garantie naturelle sur l'actif financé (les parts ou actions). C'est aussi le « second regard » du banquier Oseo qui la délivre derrière le premier regard de la banque qui a monté l'opération avec le conseil.

Par ailleurs, il existe toujours le prêt d'accompagnement de la transmission par Oseo

(contrat développement transmission) qui peut atteindre 400 000 euros, d'une durée de 7 ans maximum avec un différé de 2 ans et sans aucune garantie, véritable crédit mezzanine entre les fonds propres toujours un peu « maigres » de l'acquéreur et les dettes seniors qui doivent respecter la capacité de remboursement résultant du profil historique des résultats.

En trente ans de pratique, ces outils ont été affinés, leur pertinence a été vérifiée à plusieurs reprises par des études comme leur efficacité l'a été par la pratique. Plus que jamais, ils sont indispensables pour relever les enjeux de l'économie française que ce soit au bénéfice de la transmission ou de la croissance externe.

Jean-Marc Durand

Directeur Adjoint de l'Exploitation

Synercom-France
donne la parole
à ses partenaires

1 Auxquels s'ajoutent plus de 15 000 opérations de financement de rachat de fonds de commerce.



- 25 ans d'expérience en cession et acquisition d'entreprises et en ingénierie financière
- 15 associés et consultants régionaux aux compétences pluridisciplinaires
- Plus de 800 opérations dans tous les secteurs d'activité : industrie, distribution, services, technologies de l'information
- Un des leaders français indépendants de la transmission des PME de 1 à 30 Me de CA et pour des valorisations comprises entre 0,5 et 20 M€

**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 : Associée
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
dvd@synercom-france.fr

53, bld Richelieu - 92500 RUEIL-MALMAISON
Tél : 01 72 42 26 86 - 06 14 16 15 50

Serge NUSS
snuss@synercom-france.fr

NORMANDIE

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

Michel LE BELLEGO
mlbellego@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

Stéphane LEVI VALENSIN
slv@synercom-france.fr

rendez-vous sur notre nouveau site : www.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 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
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
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 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
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

**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 : 8, place de la Madeleine - 75008 PARIS

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

info@synercom-france.fr - www.synercom-france.fr

contact : Agnès COMPAS-BOSSARD - Relations extérieures et communication.