



REDONNER DU SENS

L'histoire commence après la révolution industrielle qui a fait émerger deux philosophies de développement économique : le développement libéral (avec le minimum d'intervention des gouvernements dans le fonctionnement des marchés), et le développement contrôlé (proposant une intervention des gouvernements).

O La chute du mur de Berlin et l'effondrement de l'URSS ont sonné le glas du modèle interventionniste fort, entraînant avec lui les modèles interventionnistes modérés. Dès lors, le libéralisme n'avait plus aucun adversaire, et a réussi à faire sauter les quelques gardes-fous qui le gênaient encore. C'est à cette époque que sont apparus des produits financiers nouveaux. La prise de conscience que les entreprises doivent être gérées, même les plus petites, s'est développée. Des sociétés ayant un bon outil de travail mais mal gérées, ont été reprises par des repreneurs avertis sur les sujets comptables et juridiques, leur permettant de réaliser des plus-values substantielles lors de leur revente. Les PME-PMI ont vu leur actionnariat se modifier pour évoluer d'une compétence technique (et la connaissance d'un métier) à des compétences commerciales et/ou en gestion, cette dernière a pris le pas sur l'activité qui n'est plus le lien fondamental d'un actionnaire avec sa société. Le fait que l'entreprise doit rapporter à son propriétaire s'est imposé.

T Le marché de la cession et reprise d'entreprises s'est mis en place ; elles sont alors devenues des marchandises négociables au même titre qu'une voiture ou qu'un téléphone portable. Les actionnaires se succèdent à la tête des entreprises, avec à chaque fois un montage d'acquisition qu'il faut amortir et qui pèse sur l'exploitation. La logique en place est celle du profit ; mais le profit comme but unique a-t-il un sens ?

D La situation économique actuelle semble nous répondre par la négative, et nous montre les limites d'une logique de gestion non encadrée : épuisement des ressources humaines des entreprises, gaspillage des ressources matérielles dans le but unique de vendre, assèchement des ressources financières pour permettre les montages d'acquisition et rémunérer les actionnaires, perte de savoir-faire, diminution de la capacité d'emploi...

E Il nous faut donc redonner du sens.

Notre métier de conseil indépendant peut y contribuer : de par sa position dans une opération de transmission d'entreprise (dans laquelle il n'a pas d'intérêts capitalistiques), de par ses échanges constants avec le cédant et le repreneur ; le Conseil peut les aider à prendre le recul nécessaire à la prise des décisions importantes auxquelles ils sont confrontés.

Les associés et consultants du réseau SYNERCOM FRANCE travaillent chaque jour en ce sens.

Jean-Pierre VERGNAULT

Associé gérant Synercom France Centre Atlantique.

Choisir son conseil pour céder ou acquérir une entreprise est une démarche difficile et souvent hasardeuse !

Pourquoi choisir le réseau SYNERCOM FRANCE :

- pour son expérience depuis 1986 (plus de 800 opérations concrétisées),
- pour son respect d'une déontologie stricte (membre de la CCIFTE « Compagnie des Conseillers en Investissement, Finance et Transmission d'Entreprise », association agréée par l'AMF, statut CIF et titulaire de la carte transaction loi Hoguet),
- pour les compétences multiples qui s'additionnent de ses associés et consultants
- pour sa couverture nationale et ses synergies régionales,
- pour ses complémentarités assumées avec les partenaires naturels de l'entreprise que sont les experts-comptables, les banquiers, les avocats, les notaires, les gestionnaires de patrimoine...

Synercom France IDF/Nord Picardie accueille un nouveau consultant

Stéphane LEVI VALENSIN rejoint Michaël DEBOUDT afin de consolider et développer la présence de Synercom France dans le Nord et la Picardie.

Diplômé d'un Master en gestion de patrimoine et finance à l'IAE de Valenciennes en 1999, Stéphane LEVI VALENSIN débute sa carrière en tant que chargé d'affaires dans un grand réseau bancaire qui se positionne sur le marché de la gestion privée.

Après avoir accompli sa mission de développement, il rejoint un autre réseau bancaire, notamment pour exercer des fonctions de direction d'une agence patrimoniale.

En 2008, il installe sur la métropole lilloise son propre cabinet de conseil en investissements immobiliers et de chasse immobilière ; à ce titre, il a la qualité d'agent immobilier.

infos régions



SYNERCOM FRANCE IDF conseille AU FORUM DU BATIMENT pour l'acquisition de la Société DROULIN/LEVRAT

AU FORUM DU BATIMENT est un des leaders nationaux indépendants de la distribution de quincaillerie du bâtiment, chauffage et plomberie, avec un chiffre d'affaires consolidé de plus de 50 M€.

Détenu majoritairement par son dirigeant, monsieur Stive LELLOUCHE, la société a invité à son tour de table en 2011 deux fonds d'investissement, XAnge PE et Edmond de Rothschild Investment Partners, pour soutenir sa stratégie de développement national.

Droulin - Groupe Levrat Une première opération vient de se conclure par l'acquisition du fonds de commerce de la quincaillerie DROULIN/LEVRAT située dans le 91.

Avec près de 2 M€ de chiffre d'affaires, ce nouveau point de vente occupe une position locale importante dans la distribution de quincaillerie et de profilés en fers découpés auprès d'une clientèle de professionnels du bâtiment.



Décider devient facile.

SYNERCOM FRANCE IDF conseille le Groupe SVP pour l'acquisition de la Société FYM CONSEIL

Le Groupe SVP, spécialisé dans l'accompagnement opérationnel des entreprises et des collectivités, a engagé depuis 4 ans une stratégie de croissance externe, notamment dans le domaine de la formation.

SYNERCOM FRANCE IDF accompagne cette démarche en tant que Conseil à l'acquisition qui vient, après la reprise de la société AGIF en 2011, de se conclure par le rachat de la société FYM CONSEIL.



FYM CONSEIL, avec une trentaine de salariés et formateurs et un chiffre d'affaires de 5 M€ sur l'exercice en cours, développe son expertise dans les domaines du management, efficacité commerciale et développement personnel.

Les principaux secteurs d'intervention sont : la banque, l'assurance, le transport logistique, l'agroalimentaire, la presse...



SYNERCOM FRANCE Rhône-Alpes/Auvergne conseille la cession de la SAS GERMAN FRERES-GARAGE HENON à SUMA AUTOMOBILES

La SAS GERMAN FRERES-GARAGE HENON est concessionnaire TOYOTA depuis 1980. Installée à Lyon Croix-Rousse, rue Hénon, l'entreprise a déménagé à Rillieux en 1989.

L'entreprise est bien connue pour la qualité de ses prestations et le haut niveau de service offert à ses clients.

Les frères GERMAN désiraient céder leur entreprise à l'occasion du départ à la retraite de deux d'entre eux.

Le Groupe SUMA AUTOMOBILES est spécialisé dans la distribution automobile multi-marques. Il regroupe 28 concessions en Bourgogne, en Auvergne et en Rhône-Alpes. Il est dirigé par monsieur Richard VIVES.



SYNERCOM FRANCE Grand-Est conseille TERRECIEL pour l'acquisition de la SA BECI

La SA BECI, située à 21 - FONTAINE LES DIJON, a une activité de travaux dans le bâtiment : couverture, isolation, étanchéité, bardage. C'est l'un des leaders en Bourgogne - Franche Comté et en 2011 elle a réalisé un CA de l'ordre de 5,5 M€ avec 16 personnes.

Après 22 ans dans l'entreprise, le dirigeant souhaitait donner à sa vie une nouvelle orientation.

La SARL TERRECIEL a été créée pour l'opération d'acquisition. Elle est contrôlée par monsieur Christian CANTAUX - de formation management + technique - qui souhaitait acquérir une entreprise après un beau parcours dans différents groupes.



SYNERCOM FRANCE Centre-Atlantique organise la cession du fonds de commerce de la société SCIAGE EXPLOITATION FORESTIERE CHAUVINOISE

La société S.E.F.C., située à Chauvigny (86) et dirigée par monsieur Jean-Pierre Guignard depuis 1990, a développé une activité de scierie, d'exploitation forestière, de fabrication de palettes et de vente de produits rabotés.

Elle réalise un chiffre d'affaires moyen de 850 K€ avec un effectif d'environ 7 personnes.

Monsieur François Asselin a une formation d'ingénieur en agriculture. Il a dirigé des coopératives qu'il a développées avec succès. Souhaitant piloter sa propre affaire, il a racheté le fonds de commerce de la société S.E.F.C.



SYNERCOM FRANCE Ouest et SYNERCOM FRANCE Centre Atlantique conseillent la reprise par le GROUPE BAGE (53) des sociétés DUFOUR FRERES et ESTR (17)



Le groupe BAGE, dirigé par monsieur Erwan BIHEL, implanté à St OUEN DES TOITS (53), est composé de trois filiales : ELITEL Réseaux, TELETEL Réseaux et BAGE TP SERVICES. Ce groupe assure la conception, la réalisation et la maintenance de réseaux d'énergie et de télécommunications. Fort d'une centaine de salariés, il réalise un CAHT de plus de 12 M€. Autonome, il est essentiellement présent dans les départements 49, 53 et 72.

DUFOUR Frères, PME familiale rochelaise centenaire située à la Rochelle-Périgny, et sa filiale ESTR à Surgères, travaillent dans le même métier que le Groupe BAGE dans les départements 17, 79 et 86. Elles étaient dirigées par monsieur Ernest GONCALVES qui, à 65 ans, souhaitait trouver une solution pour conforter l'avenir de ses sociétés et de ses salariés.

En reprenant les sociétés DUFOUR Frères et ESTR (6 M€ de CAHT et plus de 50 salariés), monsieur Erwan BIHEL (ingénieur TP de 37 ans) élargit son implantation géographique pour devenir un acteur significatif dans le Grand Ouest. Le nouveau pôle d'exploitation sera dirigé opérationnellement par monsieur Erwan GUERMEUR (ingénieur Arts et Métiers de 37 ans).

À voir sur le site de Synercom-France nos références

extraits de nos missions en cours

Cessions – Activités

V 5067 ☎ 04 72 19 10 16

Bureau d'Etudes machines spéciales, produits propres (70% matériels de manipulation, 30% machines spéciales dans autres domaines)

V 5069 ☎ 04 72 19 10 16

Conception, fabrication, installation, rénovation, maintenance d'équipements pour bâtiments et travaux publics.

V 8231 ☎ 05 49 49 45 70

Négoce et installation d'équipements de cuisines professionnelles

V 8228 ☎ 05 49 49 45 70

Fabrication et négoce d'instruments de contrôle et équipements de process industriels

V 4703 ☎ 03 80 24 11 45

Cartonnages imprimés : emballages en carton plat

Décoration d'objets par sublimation

V 4714

Découpe laser, parachèvement

V 11641

Location de mobilier pour salons, expositions, événementiels

V 7182

Plats Cuisinés + Boutique

V 7193

Cabinet d'architectes

V 1126

Froid industriel et commercial

☎ 03 80 24 11 45

☎ 01 43 48 78 78

☎ 05 61 14 90 22

☎ 05 61 14 90 22

☎ 09 52 76 74 21

Acquisitions – Activités recherchées

IAS 4722 ☎ 03 80 24 11 45

Bureautique : vente, location, installation et maintenance de matériels et de solutions de reprographie

IAS 5070 ☎ 04 72 19 10 16

Cliantèles, entreprises ou fonds de commerce dans les Services à la Personne

IAS 11640 ☎ 01 43 48 78 78

Distribution et location de biens BtoB

IAS 11643 ☎ 01 43 48 78 78

Distribution BtoB d'équipements électriques et électroniques

IAP 8218

Toutes industries sauf bâtiment

IAP 8229N + S

Négoce tous produits pour les professionnels ou particuliers et Services aux entreprises

IAS 7190

Ingénierie et production-intégration (mécanique, électronique, bancs de test...)

IAS 1340

Infrastructures de communication (informatique, réseaux et télécoms) et de services opérés

☎ 05 49 49 45 70

☎ 05 49 49 45 70

☎ 05 61 14 90 22

☎ 09 52 76 74 21

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

La valeur et le prix dans une cession de contrôle



Ces deux notions très proches grammaticalement peuvent, dans le cadre d'une transaction, se révéler très différentes.

En effet, la langue française définit la valeur comme le prix auquel un objet peut être vendu et le prix comme la valeur d'un bien. Chaque notion renvoyant à l'autre, cela contribue à leur confusion.

Qu'est-ce qui fait donc que, lors de la cession d'une majorité ou totalité des titres d'une société, ces deux notions peuvent être éloignées même s'il est vrai que le prix résulte toujours, à la base, d'une valorisation, donc d'une référence à la valeur ?

À notre avis, ceci vient du fait que si, au départ, le vendeur comme l'acquéreur définissent une valeur dite « d'entrée en discussion » sur des éléments objectifs attachés directement à la chose vendue (chiffre d'affaires, résultat, plus-value latente, évaluation de matériel, etc ...), très vite la notion de prix n'apparaît qu'après une discussion qui introduit des éléments extérieurs au bien.

On pourrait donc dire que si la valeur est la résultante d'une analyse du bien cédé sur la base de méthodes reconnues (valeur de rendement, valeur patrimoniale, goodwill, etc ...), le prix, lui, est le résultat d'un accord prenant en compte des éléments non attachés directement au bien vendu.

Par exemple, la mise en place d'une garantie, dite « garantie de passif », peu contraignante pour le vendeur, voire l'absence de garantie,

peut amener les parties à définir un prix déconnecté de la valeur. Ainsi, le vendeur peut accepter de baisser le prix en contrepartie d'une tranquillité d'esprit après la vente, tranquillité liée à la réduction, voire l'élimination du risque de voir l'acquéreur mettre en jeu

une garantie pénalisante, moralement et financièrement toujours stressante.

De même, la distribution de dividendes, la reprise de caution, la période d'accompagnement, après la cession, l'existence d'une masse salariale trop importante pour l'acheteur, sont autant d'éléments qui peuvent venir impacter négativement la valeur et donc réduire le prix final.

A contrario, la reprise d'une activité dite de « niche », le moyen de prendre des parts de marché significatives, ou devenir un acteur reconnu sur le secteur, peuvent venir impacter positivement la valeur et donc bonifier le prix final.

En conclusion, il est donc important, dans le cadre de toute transaction, de prendre en compte non seulement la valeur du bien cédé, ce qui implique à la base une bonne valorisation, mais également ce que nous pourrions appeler les éléments accessoires à la cession. En effet, cette prise en compte peut faire varier (à la hausse comme à la baisse) la valeur pour aboutir au prix qui résulte toujours d'un accord entre les parties.

Philippe DUPONT et Harold FORESTIER

Avocats à la société FIDAL

Synercom-France
donne la parole
à ses partenaires



- **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 M€ 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
dvdb@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

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 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 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
jpvergnauld@synercom-france.fr

Nathalie CARRION : Assistante de direction
ncarrion@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 RHONE-ALPES AUVERGNE/ PACA

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 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 : 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.