



ALLÔ DOCTEUR KNOCK !

Chacun se souvient du Docteur Knock, immortalisé par Louis Jovet dans la pièce de Jules Romains, qui invente des maladies à des patients en bonne santé pour pouvoir mieux les soigner.

C'est cette comparaison que nous inspire le projet de loi « Hamon » sur le « droit d'information des salariés avant la cession ».

Rappelons que la loi « Hamon », si elle est votée, ferait obligation au dirigeant d'une entreprise, dès le premier salarié, d'informer **tous les salariés** (y compris en CDD) deux mois avant la cession de la société.

Quel est le point de départ de ce projet de loi ?

Un constat brandi comme une affirmation : « 50 000 emplois disparaissent chaque année dans des entreprises saines qui ferment faute de repreneurs » ; c'est du sérieux en période de chômage... sauf que c'est faux !

La seule étude sérieuse sur le sujet de la transmission des PME/ETI a été réalisée par la BPCE, actualisée en 2012.

Que dit l'étude, basée sur le fichier Sirene, précisément ?

- que 66 % des entreprises supposées saines « disparues » étaient mal classées en termes de risque financier, donc fragiles,
- qu'on n'identifie pas les transmissions par cession de fonds de commerce,
- autres causes accidentelles : décès du dirigeant...

En clair, les auteurs de l'étude eux-mêmes concluent qu'on ne peut pas quantifier les entreprises en bonne santé cessant leur activité faute de repreneurs.

Les professionnels de la transmission, appuyés par une enquête du site FUSACQ, ont, malgré tout, recherché des exemples illustrant ce cas : aucun exemple de disparition faute de repreneurs pour des affaires en bonne santé, pour peu que le prix demandé soit cohérent par rapport au marché, n'a été trouvé.

Revenons à la comparaison médicale en rappelant le premier principe du serment d'Hippocrate : « D'abord, ne pas nuire... »

Est-ce que cette obligation d'informer les salariés deux mois avant une cession comporte des risques ? Bien évidemment, et pour n'en citer que quelques-uns :

- une incertitude sur le délai de deux mois... mais deux mois avant quoi ?

La transmission d'une affaire est par essence aléatoire et de quelle date parle-t-on ?

- la confidentialité : c'est un élément clé du processus de cession pour ne pas déstabiliser les salariés et souvent ne pas informer les concurrents directs,
- transmettre à un ou des salariés : pourquoi pas, mais c'est le chef d'entreprise lui-même qui est le mieux placé pour l'apprécier.

On pourrait multiplier les inconvénients mais on voit bien que cette obligation qui serait censée s'appliquer à la boulangerie de quartier comme à LVMH, non seulement ne va pas favoriser la cession d'affaires en bonne santé, mais la compliquer durablement.

Comme le Docteur Knock, la loi Hamon applique un remède, avec de forts effets secondaires, à un patient en bonne santé : la transmission des affaires saines !

*Bernard BESSON - Associé-gérant
SYNERCOM FRANCE IDF*

SYNERCOM FRANCE CHERCHE A ACCUEILLIR DES CABINETS PARTENAIRES

Dans le cadre de son développement et pour une meilleure couverture nationale, SYNERCOM FRANCE accueille des cabinets partenaires spécialisés en cession et acquisition pour les PME qui souhaiteraient rejoindre son réseau.

En cas d'intérêt, prendre contact avec :

SYNERCOM FRANCE
Bernard BESSON
bbesson@synercom-france.fr
www.synercom-france.fr

JOEL TALEDEC REJOINT SYNERCOM FRANCE OUEST

Très tôt, Joël TALEDEC devient un passionné de l'entreprise. Il crée en 1997 une société de transport, puis reprend une société de nautisme et de plaisance.

Toujours disponible, il s'investit dans le monde patronal.

Aujourd'hui, et compte tenu de ses expériences cumulées, il décide de se mettre à la disposition des cédants et des repreneurs de PME pour la région Armorique.

(jtaledec@synercom-france.fr)

SYNERCOM FRANCE IDF ET XMP ENTREPRENEUR

Dans le cadre de son activité d'aide à la réflexion sur la décision de reprendre une entreprise, XMP Entrepreneur a récemment organisé une réunion pour ses adhérents sur le thème de la reprise : « Pourquoi se faire accompagner ? Chronologie de la reprise, la LOI, le financement... »

À cette occasion, Bernard BESSON et Pierre JODIYOU (X81) ancien candidat à la reprise, ont témoigné de leur coopération pour l'acquisition, par ce dernier, de la société OXALYS TECHNOLOGIE.



SYNERCOM FRANCE Centre-Atlantique organise la cession de la SARL OUEST ENVIRONNEMENT à OLIVIER SAVY

La SARL OUEST ENVIRONNEMENT, située à Matha (17), est dirigée par Gérard REAU. L'entreprise a une activité de fabrication et commercialisation de matériel pour le traitement des eaux usées.

Olivier SAVY a été associé et directeur général d'une grande enseigne commerciale présente dans toute la France ; ses compétences de manager et de développeur vont permettre à l'entreprise de poursuivre sa croissance.

Conseils cédant :

- M^e Karine RICOU : Cabinet Saje à Rochefort (17) pour la partie juridique
- Corinne VALLETEAU & Christophe ALBEROLA, Cabinet Fimeco Baker Tilly à Saintes (17) pour la partie comptable.



SYNERCOM FRANCE IDF / Normandie conseille la transmission des sociétés du Groupe HISA

Le Groupe HISA, regroupant 4 sociétés d'exploitation (SEI / GEISA / WORK UP et MD Structures), est un bureau d'études (pétrochimie, pharmacie, aéronautique) employant 130 salariés sur les sites du Havre, Lillebonne et Rouen ; l'exercice 2012 s'est clôturé avec un CA de 9,6 M€ et un résultat net supérieur à 300 k€.

Le dirigeant, Yves MAUGARD, souhaitant une transmission en interne, l'idée de création d'une SCOP est apparue comme une évidence. Il a confié une mission de conseil à Michel LE BELLEGO (SYNERCOM IDF/NORMANDIE) pour initier et monter financièrement cette opération.

Le succès a été au-delà des espérances avec une souscription au capital de la SCOP de 115 salariés.

La région Haute-Normandie a appuyé cette opération très originale et exemplaire par une subvention aux salariés (avec obligation de mise au capital) de 200 k€.

Benoit HAMON, ministre de l'Économie sociale et solidaire et Alain LE VERN président de la Région Haute-Normandie, sont venus saluer cette opération lors de l'assemblée générale extraordinaire statuant de l'opération.



SYNERCOM FRANCE Grand-Est conseille ACCES BUREAUTIQUE pour l'acquisition de l'activité REPROGRAPHIE – INFORMATIQUE de la SARL MPS-FONTAINE

La SARL MPS-FONTAINE, située à LANGRES (52), a notamment une branche d'activité reprographie-informatique dont le dirigeant, Monsieur FONTAINE, voulait se séparer compte tenu de l'évolution des produits et des compétences à mettre en œuvre pour les opérations de vente, de location et de maintenance.

La SARL ACCES BUREAUTIQUE, située à TROYES (10) a toute son activité dans la vente, la location et la maintenance des appareils de reprographie et informatique, son CA 2012 est de l'ordre de 4,5 M€.

Elle est contrôlée par Monsieur KLINGER qui souhaitait réaliser une opération de croissance externe complétant ses implantations existantes.

Conseils acquéreur : Cabinet SF CONSEIL, Maître S. Fleuriot à TROYES (10) et SYNERCOM FRANCE (C. Robert) à BEAUNE (21) en partenariat avec LCL (X. Grossiord et C. Nuyttens) à TROYES (10).

SYNERCOM FRANCE Grand-Est conseille la cession de la SAS DELECLUSE

La SAS DELECLUSE à Palings (71) a une activité dans la distribution de mobilier domestique sur 2 sites et près de Chalon (71) sur Saône. Elle a réalisé en 2012 un chiffre d'affaires de l'ordre de 4 M€ avec 29 personnes. Sans succession familiale ni interne, ses dirigeants souhaitent céder l'entreprise à un groupe pour en assurer la pérennité et le développement.

La FINANCIERE JDCA à Saint Maurice sur Moselle (88) est la société de tête de la SAS SPILLER Ameublement, ayant également son activité dans la distribution de mobilier domestique, son chiffre d'affaires consolidé 2013 sera de l'ordre de 12 M€. Son dirigeant souhaitait faire une acquisition, notamment pour renforcer

ses implantations.

CIC-SNVB et OSEO ont participé au financement de l'acquisition. Maître Frédéric LEGER (FIDAL Chalon) a assuré la partie juridique de la transaction coté cédant et Maître Franck KLEIN à Épinal (88) coté acquéreur.



SYNERCOM FRANCE Rhône-Alpes Auvergne organise la cession de la SAS BERTHIER ETUDES

La SAS BERTHIER ETUDES (Vaulx en Velin) est spécialisée dans la conception, la fabrication et l'installation de machines spéciales destinées à l'industrie, en particulier industrie nucléaire, sidérurgie, travaux Publics.

Monsieur SEGALAT, Président de SAS BERTHIER ETUDES, désire trouver un successeur pour apporter un nouveau souffle à l'entreprise.

La SAS BERTHIER ETUDES a été conseillée par Isabelle MARCHISIO pour la partie juridique et comptable.

Philippe MERLE, société FINANCIERE DES LATTES, ingénieur Ecole centrale de Paris, a occupé depuis 20 ans divers postes de développement et de direction commerciale dans plusieurs entreprises des secteurs de l'aéronautique et de l'automobile, des équipementiers et usiniers spécialisés.

Philippe MERLE a été conseillé par M^e Robin STUCKEY, SCP PRIEUR & STUCKEY, pour la partie juridique.

SYNERCOM FRANCE Rhône-Alpes Auvergne conseille la cession de l'activité film, extrusion, impression, sacherie de la société ELLONY

La société ELLONY (Béard-Géovressiat) est spécialisée dans l'injection plastique et l'extrusion de films pour la sacherie.

Monsieur RENOUD, Président d'ELLONY, désire céder la branche extrusion, impression, sacherie, pour concentrer l'activité de l'entreprise sur l'injection plastique.

La société ELLONY a été conseillée par Julien DESBOTTES (Cabinet AGIR Audit & Conseil à Bourg en Bresse) pour la partie comptable et par Me THIVEND de Bourg en Bresse pour la partie juridique.

Nicolas MATHÉX (société MARKIA), acteur depuis près de 10 ans dans diverses entreprises du secteur plastique, désire reprendre une entreprise dans un secteur qu'il connaît bien sur le plan technique et sur le plan commercial.

Nicolas MATHÉX a été conseillé par Clément TOMASINI, Cabinet VERDET TOMASINI à Oyonnax, pour la partie comptable et par M^e Laurence CALLAMARD pour la partie juridique.



SYNERCOM FRANCE Ouest conseille la reprise de la SAS RICARDEAU par Jérôme BEVAN et Associés

La SAS RICARDEAU, dirigée par Pascal HERVE, implantée à BOUGUENNAIS (44) et à CHALLANS (85), emploie une trentaine de salariés.

L'activité principale est l'installation centrée sur le froid industriel (principalement dans l'agro-alimentaire) et le froid et la climatisation dans le secteur commercial (essentiellement dans des super-marchés).

Les deux activités annexes sont l'installation et la maintenance de cuisines centrales pour la restauration collective, et l'équipement de boulangerie industrielle et artisanale.

Grâce à des savoir-faire reconnus et souvent novateurs, la société RICARDEAU a développé un CA consolidé sur ces 3 créneaux de l'ordre de 4,3 M€ en 2012

Jérôme BEVAN, ingénieur de formation, a été responsable technique et développement industriel chez TIPIAK Épicerie.

Souhaitant reprendre une PME dynamique régionale, ce dernier s'associe aux principaux collaborateurs de la société RICARDEAU (Cédric BADONNEL - responsable opérationnel, Gilles LAURENT - responsable du BE, Ludovic AUFRAY - responsable Installations, et Kévin MENARD).

Conseils du cédant : pour la partie comptable Philippe TOUGERON, Cabinet SOREGOR, et Nathalie MIGNEAU, Cabinet juridique SAGE.

Conseils du repreneur : JP CHAUVIERE, Cabinet BDO et Maître GIFFO Cabinet BRG à Nantes.

extraits de nos missions en cours

Cessions – Activités

V 8240 ☎ 05 49 49 45 70
Construction et rénovation de bâtiments tous corps d'état sauf électricité et plomberie

V 8239 ☎ 05 49 49 45 70
Prestations de transports et logistiques

V4738 ☎ 03 80 24 11 45
Maison de Négoce de vins de Bourgogne avec un domaine

V 4733A ☎ 03 80 24 11 45
Fournitures industrielles très spécialisées : négoce, conseil et formation

V 4732A ☎ 03 80 24 11 45
Travaux publics agricoles

V 11669 ☎ 01 43 48 78 78
Fabrication de matériel pour embouteillage de vins effervescents

V 11674 ☎ 01 43 48 78 78
Fabrication et vente de tissus maille dans deux domaines : mode et tissus techniques

V 1145 ☎ 09 52 76 74 21
Cabinet d'architecture

V 3032 ☎ 03 89 66 33 23
Mécanique et maintenance industrielle

V 7195 ☎ 05 61 14 90 22
Création, fabrication et distribution de chaussures pour femme

V 7196 ☎ 05 61 14 90 22
Installations frigorifiques - Installation de cuisines professionnelles

Acquisitions – Activités recherchées

IAP 8245 ☎ 05 49 49 45 70
Négoce, services aux entreprises

IAS 3023 B ☎ 03 89 66 33 23
Ingénierie informatique

IAS 11673 ☎ 01 43 48 78 78
Réalisation de routes et voiries. Réseaux divers

IAS 5070 ☎ 04 72 19 10 16
Services à la personne

IAP 5079 ☎ 04 72 19 10 16
Entreprise dans le domaine de l'informatique

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

les échos

SYNERCOM FRANCE donne la parole à ses partenaires

L'audit d'acquisition, un moyen de valoriser la cible

L'audit d'acquisition est généralement considéré comme une étape essentielle dans le processus d'acquisition car il a généralement pour objectifs :

- de confirmer les déclarations du vendeur,
- de limiter la détection de risques dans le futur,
- d'analyser la rentabilité de la cible et la génération de trésorerie de la cible.

Malheureusement, il est aussi perçu plus comme un coût imposé qu'une opportunité par de nombreux vendeurs et ce pour plusieurs raisons :

- il s'agit a priori d'un coût qui sera dû même si l'opération ne se réalise pas,
- voulant limiter le coût, l'acheteur s'en sert comme garantie et non comme une opportunité d'identifier les leviers de croissance ou de rentabilité de la cible,
- l'audit ne cherche pas à identifier les leviers d'amélioration de la rentabilité de la société (appréhension de la véritable rentabilité des clients ou des produits, amélioration de l'organisation et des process, recherche des différenciateurs des marchés...).

Dans ce cadre, l'audit d'acquisition pourrait être un vrai levier de valorisation de la cible s'il était orienté vers la performance et non pas seulement le risque.

Pour ce faire, et tout en ayant une approche économique viable, il est souhaitable pour l'audit d'acquisition de le scinder en deux phases.

Une première phase centrée sur la recherche de la performance, ce qui permettra à l'acheteur de se créer une « marge » entre la valeur actuelle

primexis

de la cible telle qu'elle ressort des états financiers présentés par le vendeur et la valeur potentielle après mise en œuvre des recommandations issues de cette phase de l'audit. Ces recommandations porteront, après analyse avec des outils appropriés, sur les points suivants :

- amélioration de l'organisation et des process,
- amélioration de la gestion de la trésorerie (stocks, recouvrement client),
- amélioration de la rentabilité (conditions d'achat, prix de vente, rentabilité des clients),
- relais de croissance (marché, produits, services).

À l'issue de cette première étape, l'acheteur pourra confirmer son prix et viendra ensuite la deuxième phase de l'audit centrée sur les risques (déclarations, rentabilité, trésorerie). Mais cette phase pourra être adaptée en fonction de la « marge » créée lors de la première phase de l'audit. Plus la « marge » créée sera élevée et moins il sera nécessaire de rentrer dans le détail des risques, la garantie d'actif et de passif servant d'amortisseur.

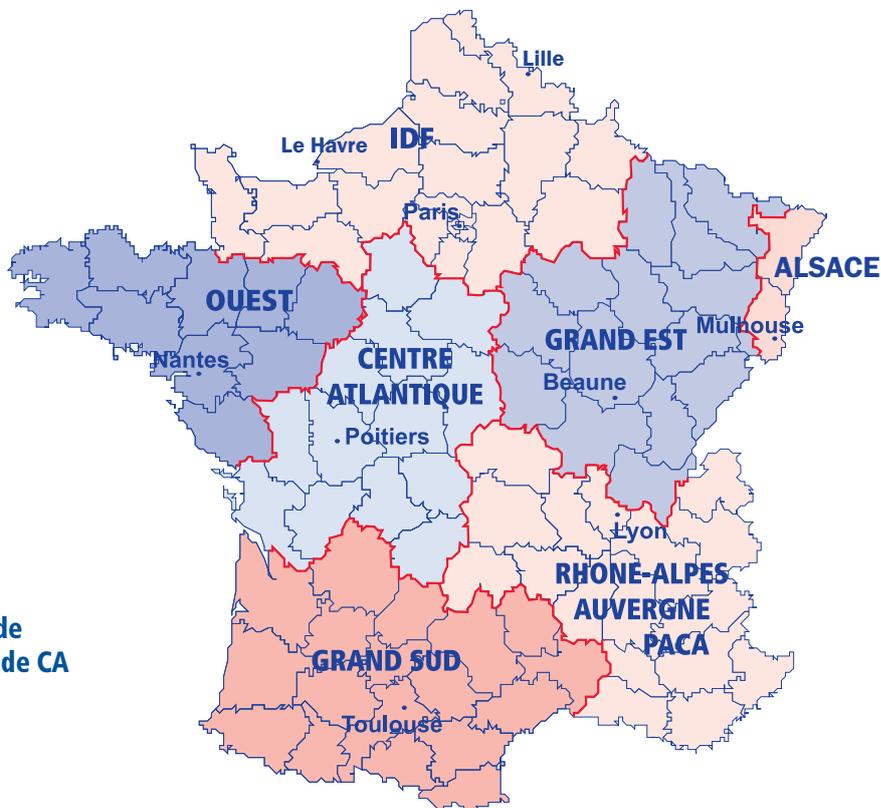
Ainsi, l'audit d'acquisition devient un moyen pour l'acheteur de mieux valoriser la cible et donc, soit, dans un processus concurrentiel, de mieux se positionner, soit, dans un processus de gré à gré, d'accélérer l'acquisition au bénéfice de tous et de rendre le financement de l'acquisition plus aisé en mettant en valeur le prix payé au regard de la valeur potentielle. Il est en effet aujourd'hui très rare d'avoir des acquisitions sans effet de leviers.

Frédéric Meunier

*Expert-comptable, commissaire aux comptes, Associé
PRIMEXIS*



- 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

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
dvdv@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

177, boulevard de Strasbourg
76600 LE HAVRE
Tél : 06 16 09 48 39

Michel LE BELLEGO
mlbellego@synercom-france.fr

NORD - PICARDIE

1, square Rameau - Bat A
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
jpvergnault@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
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
ncarrion@synercom-france.fr

**SYNERCOM FRANCE
RHONE-ALPES AUVERGNE/
PACA**

Le River Side
42, avenue Leclerc
69007 LYON
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

ARMORIQUE

17, rue du Mottais - 35400 SAINT-MALO
Tél : 02 99 40 13 97 - 06 80 60 18 64

Joël TALEDEC
jtaledec@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