



CHEFS D'ENTREPRISE, OSEZ LA CROISSANCE EXTERNE !

La croissance externe n'est pas, comme certains peuvent le croire, réservée aux seuls groupes qui font régulièrement la une des journaux.

Trop de dirigeants de PME-PMI n'envisagent pas, dans leur politique de développement, cette alternative qui peut être une réponse à leurs objectifs stratégiques, économiques ou financiers. Ainsi, par exemple, si une société sous-traite une partie de ses activités à une entreprise extérieure et si elle souhaite réintégrer cette charge pour des raisons de coût, de délai ou de qualité mais sans créer une nouvelle unité, elle peut, dans ce cas, proposer de racheter l'entreprise sous-traitante ou rechercher une entreprise possédant les mêmes capacités. Elle peut également être tentée d'acquérir une entreprise de son secteur pour augmenter ses parts de marché, accélérer son développement ou acquérir une technologie ou un produit qu'elle ne possède pas. Elle peut enfin s'intéresser à un secteur complémentaire de son activité pour la diversifier ou avoir l'opportunité de reprendre une société en difficulté.

Dans tous ces cas de figure, il faut être extrêmement rigoureux car la reprise d'une société ne s'improvise pas. En s'intéressant à l'acquisition d'une entreprise, en recherchant ses cibles, en effectuant l'analyse des dossiers, puis en négociant avec le cédant, l'acheteur va exercer un métier qu'il ne connaît pas ou peu.

Avant de se lancer, il faut donc bien préparer sa stratégie, connaître les méthodes – en sachant que le temps à investir est important – et savoir s'entourer de conseils avisés qui sauront orienter sa recherche, l'assister dans la négociation et lui éviteront des erreurs qui pourraient se révéler funestes.

Et quand l'opération d'acquisition est bien menée et bien négociée, l'acquéreur en retire le plus souvent des satisfactions multiples.

Alain de CHANTERAC
SYNERCOM FRANCE Grand Sud

RICHARD JUHEL REJOINT SYNERCOM FRANCE IDF

Après une expérience opérationnelle de quinze années dans le secteur des technologies médicales et cosmétiques à des postes de direction, Richard JUHEL, fort d'une connaissance exhaustive du marché et de ses acteurs, a rejoint SYNERCOM FRANCE IDF en tant que consultant expert sur ces domaines d'activité.

Sa connaissance approfondie de ces secteurs lui permet d'identifier rapidement les investisseurs légitimes ou des cibles potentielles pour une acquisition sur les zones Europe et Amérique du Nord.

LOI HAMON : « LE CHOC DE COMPLICATION »

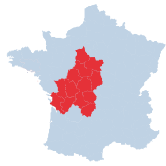
Comme nous l'appréhendions, la loi Hamon faisant obligation d'informer les salariés deux mois avant la cession est entrée en vigueur au 1^{er} novembre 2014 (voir article partenaire).

Une fois de plus, des décisions dogmatiques déconnectées du terrain compliquent, sans aucun bénéfice, des processus déjà complexes.

Une lueur d'espoir : un amendement est en préparation au Sénat pour supprimer cette obligation d'information.

Une commission va être nommée entre les deux Chambres.

Suite au 1^{er} trimestre 2015...



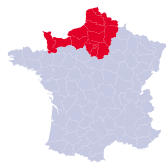
SYNERCOM FRANCE CENTRE-ATLANTIQUE ORGANISE LA CESSIION DE L'EURL JEAN MAINGUET À M. DIDIER MELLET

L'EURL JEAN MAINGUET, située à Poitiers (86) est dirigée par M. MAINGUET depuis 1988, date de sa création. L'activité de l'entreprise est la conception et la commercialisation d'instruments de contrôle et équipements de process industriel, soit des échantillonneurs et systèmes de prélèvement pour poudres, liquides et gaz, pour le contrôle de la qualité en ligne.

De formation ingénieur, Monsieur Didier MELLET a occupé différentes fonctions commerciales pour le compte de sociétés de l'agro-industrie. Après une première expérience de chef d'entreprise dans le secteur de l'équipement de bâtiments agricoles et industriels, il a souhaité apporter son dynamisme commercial à l'EURL JEAN MAINGUET afin de lui permettre de poursuivre son développement.

SYNERCOM FRANCE CENTRE-ATLANTIQUE ORGANISE LA CESSIION DE LA SARL SERVI HOTEL À M. JEAN-CHARLES AUZANNEAU

La SARL SERVI HOTEL, située à Poitiers (86), est dirigée par MM Camille VOISIN et Alain RENAUD. Elle exerce l'activité de vente, installation et maintenance d'équipements de cuisines professionnelles et de matériel frigorifique, principalement sur le département de la Vienne et un peu sur les départements limitrophes. Elle réalise un CA HT d'environ 3 M€ avec un effectif de 17 personnes. Âgé de 32 ans, Jean-Charles AUZANNEAU est de formation commerciale et management. Après une expérience de responsable commercial, il a été chef d'entreprise pendant cinq ans d'une activité de négoce qu'il a reprise en difficulté, puis redressée et revendue. Sa jeunesse, son dynamisme et sa détermination vont permettre à SERVI-HOTEL de continuer à se développer.



SYNERCOM FRANCE IDF ACCOMPAGNE LE GROUPE ESSI POUR L'ACQUISITION DE LA SOCIÉTÉ BRUMANET

Le Groupe ESSI, créé en 1983 par Frédéric SEROUSSI, n'a cessé de se développer pour devenir aujourd'hui un acteur important dans le domaine du nettoyage. Avec 3 filiales parisiennes, 1 filiale spécialisée dans les établissements de luxe et 7 implantations régionales, ESSI développe un chiffre d'affaires supérieur à 30 M€. Afin de poursuivre son développement au niveau régional, le Groupe ESSI s'est appuyé sur SYNERCOM FRANCE IDF pour l'identification de cibles et la négociation des acquisitions.

Une première transaction vient de se conclure par la reprise de la société BRUMANET implantée en région lyonnaise. BRUMANET, dont le dirigeant souhaitait prendre sa retraite, gère la propriété de plus de 100 sites, logements et bureaux et emploie une quarantaine d'agents.

Cette acquisition vient compléter, avec d'importantes synergies, l'implantation lyonnaise du Groupe ESSI.

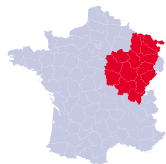
SYNERCOM FRANCE IDF CONSEILLE L'ACQUISITION DE DESIGN LOCATION PAR SOFICASE

SOFICASE est une société holding créée en 2011 par quatre associés de compétences complémentaires en vue de créer un groupe spécialisé dans le secteur du mobilier. La première activité a été développée dans la commercialisation de mobilier contemporain d'origine européenne.

SOFICASE a souhaité élargir son domaine d'activité à la location de mobilier et, à ce titre, s'est intéressée à DESIGN LOCATION.

DESIGN LOCATION, dont le dirigeant souhaitait évoluer vers une nouvelle orientation entrepreneuriale, est spécialisée dans la location de mobilier et machines à café pour salons professionnels français et européens, ainsi que pour des manifestations événementielles telles que les concerts.

L'intégration dans SOFICASE crée des complémentarités métiers et synergies, notamment dans les conditions d'accès avantageuses aux lignes de mobilier contemporain et pour le développement envisagé dans l'événementiel.



SYNERCOM FRANCE GRAND-EST CONSEILLE LA CESSIION DE LA SAS FINAGAR/OTI-CR À LA SAS IMPACK

La SAS FINAGAR (01 - Châtillon en Michaille) est la société holding de la SAS OTI-CR créée en 1970 autour des métiers de l'imprimerie. Au fil du temps, OTI-CR s'est spécialisée

dans la fabrication d'emballage en carton plat imprimé. La société fournit des clients issus de différents secteurs d'activités, notamment le ménager, l'agroalimentaire, la papeterie, les loisirs, etc... Elle réalise un chiffre d'affaires de plus de 6 M€ et emploie environ 50 personnes. Son dirigeant et actionnaire majoritaire, Patrick GARNIER, souhaitait prendre du recul et permettre à Naxicap Partners et Expansinvest d'opérer leur sortie.

La SAS IMPACK (01 - Châtillon en Michaille) a été constituée par Cyril SABATIER pour la reprise de FINAGAR. Ce dernier a un parcours riche dans la connaissance des emballages, notamment pour les industries agroalimentaires et pharmaceutiques. Cette expérience devrait lui permettre de continuer le développement de la société OTI-CR en actionnant plusieurs leviers déjà identifiés.

Elle accueille également un investisseur financier (Sofimac Partners) ainsi que Patrick GARNIER qui a réinvesti à leurs côtés et accompagne la nouvelle direction.

SYNERCOM FRANCE GRAND-EST CONSEILLE LA CESSIION DE LA SAS DELPH À LA SAS STEFANI ALUMINIUM

La SAS DELPH (89 - Brienon sur Armançon) a une activité d'usinage de profilés aluminium de grandes longueurs. Sa clientèle est constituée d'extrudeurs d'aluminium et d'entreprises industrielles dans divers secteurs d'activité (signalétique, carrossiers poids lourds, mobilier urbain, ferroviaire, etc...). Elle réalise un CA < 1 M€ avec 10 salariés. Son dirigeant et son épouse, qui ont créé l'entreprise il y a plus de 20 ans, souhaitaient la céder pour en assurer la pérennité et le développement.

La SAS STEFANI ALUMINIUM (77 - Saint Pathus) a une activité d'usinage de profilés aluminium de petites longueurs. Sa clientèle est constituée des spécialistes de menuiserie aluminium et d'entreprises du secteur du bâtiment (façadistes, cloisonnistes, mobilier urbain, etc...). Elle réalise un CA < 4 M€ avec 17 salariés. Son dirigeant souhaitait faire une opération de croissance externe lui ouvrant le marché des « grandes longueurs » avec un outil industriel adapté.

SYNERCOM FRANCE GRAND-EST CONSEILLE LA CESSIION DE LA SAS FORGES BELIGNE À LA SAS FORGEX-RAGUET

La SAS FORGES BELIGNE (52 - NOGENT) a une activité de forge par estampage de petites pièces de quelques grammes à 1,5 kg. Sa clientèle, très diversifiée, est constituée d'industries. Elle réalise un CA de # 3,7 M€ avec 30 salariés. Son dirigeant, en âge de prendre sa retraite, souhaitait la céder pour en assurer la pérennité et le développement.

La SAS FORGEX - RAGUET (08- MONTHERME) a une activité de forge par estampage de moyennes pièces de 1 à 15 kg, sur 2 sites MONTHERME et NOGENT. Sa clientèle est également constituée d'industries. Elle réalise un CA de # 26 M€ avec 150 salariés. Son dirigeant souhaitait faire une opération de croissance externe lui ouvrant le marché des « petites pièces » avec le savoir-faire adapté.



SYNERCOM FRANCE ALSACE CONSEILLE LA CESSIION D'EUROMONETIC SA

La SA EUROMONETIC (68 - Mulhouse) a pour activité l'installation, la maintenance, la réparation de tout appareil électronique, essentiellement dans le domaine des terminaux de paiement électronique et des caisses enregistreuses.

L'entreprise, créée depuis plus de 20 ans, est située sur plusieurs départements de l'Est. Elle réalise un chiffre d'affaires d'environ 1,6 M€ et figure parmi les leaders dans son domaine.

Monsieur Mark D. SWENSON, via la société SAVVY BUSINESS GROUP (68 - Mulhouse), est le repreneur. Il possède la société OFFICE PARTNER FRANCE (CA > 3 M€), entreprise connue dans la région et intervenant dans la commercialisation et maintenance des multifonctions et infrastructures informatiques. Son choix a été guidé par le fait qu'EUROMONETIC bénéficie d'une très forte notoriété et que les deux sociétés évoluent sur des marchés et des produits proches et complémentaires.

SYNERCOM FRANCE ALSACE CONSEILLE VALMET SAS

La SAS VALMET (68 - Cernay) est la filiale France du groupe finlandais VALMET qui est un développeur et fournisseur mondial de services et de technologies pour les industries de la pâte et du papier. Les ventes du Groupe VALMET ont été d'environ 3 milliards d'euros.

Souhaitant se recentrer sur ses métiers historiques, la filiale française s'est séparée d'un site de maintenance à proximité de Soissons.

Thérèse et Denis WAUTIER, dirigeants des sociétés VALUTEK (59) et SOCOMET (02) ont repris le site.

extraits de nos missions en cours

Cessions – Activités

V 8249 Négoce de gros et de détail de produits d'emballage, de décoration, de papeterie, de coiffure, d'art de la table, de fête, d'agencement.	☎ 05.49.49.45.70
V 8251 Métallerie pour aménagement de bâtiments / Métallerie de produits signalétiques	☎ 05.49.49.45.70
V 4733 Fournitures industrielles pour maintenance-réparation : négoce, conseil et formation	☎ 03.80.24.11.45
V 11691 Ingénierie et réalisation d'équipements en systèmes électroniques et télécommunication opérationnelle	☎ 01.43.48.78.78
V 11689 Entreprise spécialisée dans les travaux d'étanchéité terrasses (maintenance et travaux neufs)	☎ 01.43.48.78.78
V 1145 Cabinet d'architecture	☎ 09.52.76.74.21

V 1148 Menuiserie et charpente bois	☎ 09.52.76.74.21
V 7196 Installations frigorifiques (50 % du CA), installation de cuisines professionnelles (50 % du CA)	☎ 05.61.14.90.22
V 7182 Plats Cuisinés (60 % du CA), Traiteur (30 %) + Boutique	☎ 05.61.14.90.22
V 7195 Création, fabrication et distribution de chaussures pour femme	☎ 05.61.14.90.22

Acquisitions – Activités

IAS 11683 Conseil & Formation continue pour cadres moyens et supérieurs	☎ 01.43.48.78.78
IAS 3034 Ingénierie informatique (SSII) sur région Nord / Nord Est	☎ 03.89.66.33.23
IAS 7157 Cabinet d'Expertise Comptable (tenue, révision, social, services associés)	☎ 05.61.14.90.22

À voir l'ensemble de nos missions de cession et acquisition sur notre site www.synercom-france.fr

les échos

SYNERCOM FRANCE donne la parole à ses partenaires

La loi relative à l'Économie sociale et solidaire du 31 juillet 2014 est parue au JO du 1^{er} août 2014, puis certaines de ces dispositions sont entrées en vigueur dès le 2 août 2014, d'autres dispositions ont été différées dans le temps et restent subordonnées, et certaines autres sont subordonnées, à la parution de décrets d'application.

Cette loi a principalement pour objet de développer et réglementer le secteur de l'économie sociale et solidaire, elle comporte également un certain nombre de dispositions intéressantes pour tous les employeurs et les salariés de tous les secteurs confondus.

Parmi ces dispositions, il a été instauré une nouvelle obligation à la charge des employeurs qui intéresse particulièrement le domaine de la cession des entreprises de type PME.

En effet, la loi ESS impose aux PME deux obligations d'information des salariés :

- une information périodique du personnel sur les possibilités de reprise d'une société par les salariés ;
- l'information ponctuelle des salariés en cas de projet de cession.

1) Information périodique :

Peut bénéficier de cette information, l'ensemble des salariés des sociétés commerciales de moins de 250 salariés.

Cette information doit être renouvelée une fois au moins tous les trois ans, et doit porter sur les conditions juridiques d'une éventuelle reprise, ses avantages et difficultés ainsi que sur les dispositifs d'aide dont les salariés repreneurs pourraient bénéficier.

Le contenu et les modalités de cette information seront définis plus précisément dans un décret qui reste à paraître et qui devrait prendre en compte la taille des entreprises concernées.

2) L'obligation d'information des salariés en cas de projet de cession :

Cette obligation impose aux entreprises employeurs de moins de 250 salariés d'informer les salariés dans le cadre d'un projet de cession spécifique.

Les dispositions sont entrées en vigueur le 1^{er} novembre, et la nature des informations à communiquer aux salariés varie selon la taille de l'entreprise.

Moins de 50 salariés :

Pour ce qui concerne les entreprises de moins de 50 salariés, l'information doit être donnée aux intéressés au plus tard 2 mois avant la cession ; elle est faite directement auprès des salariés ; elle doit indiquer à ces derniers qu'une cession est envisagée, qu'ils peuvent présenter une offre d'achat.

Les modalités de communication ne sont pas connues à ce jour et feront l'objet d'un décret qui reste à paraître.

Les salariés sont tenus à une obligation de discrétion au titre des informations reçues, ce qui ne manquera évidemment pas de poser de réelles difficultés de vérification.



Cette notification a pour effet de rendre impossible la réalisation de la cession avant l'expiration du délai de 2 mois, sauf si chaque salarié fait connaître au cédant sa décision de ne pas présenter d'offre avant l'expiration dudit délai.

À noter également que la cession devra intervenir dans un délai maximum de deux ans après l'expiration dudit délai. À défaut, l'information devra être renouvelée.

Attention : le non-respect de l'information et des délais prévus peut entraîner une annulation de la cession à la demande de tout salarié, action prescrite par deux mois à compter de la date de publication de l'avis de cession.

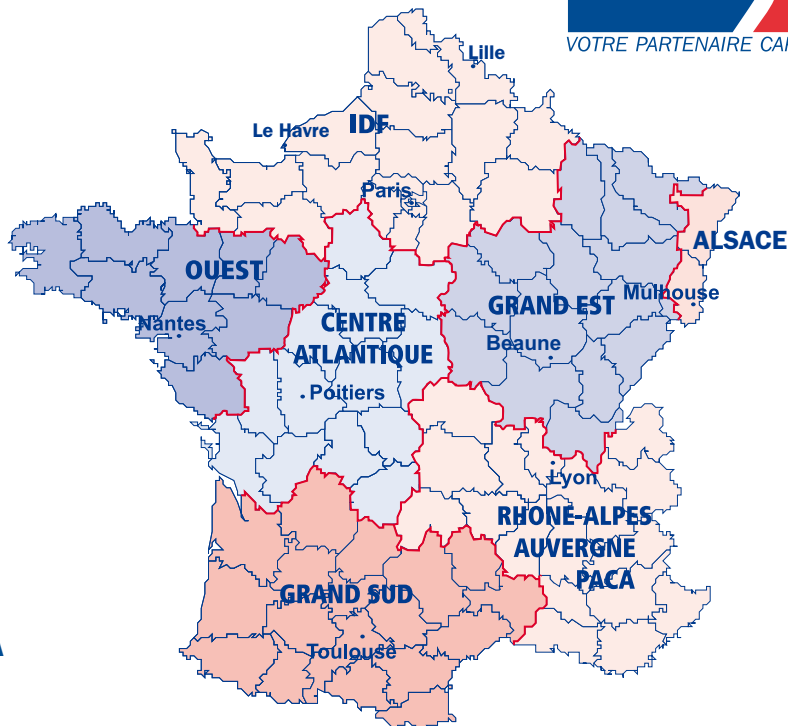
Ces obligations ne sont pas applicables en cas de succession, liquidation du régime matrimonial et aux entreprises placées sous le cadre de procédure collective.

Le cas spécifique des PME de 50 à 249 salariés, où des obligations complémentaires sont prévues : le cédant du fonds doit notamment effectuer l'information en même temps qu'il procède à l'information et à la consultation du Comité d'Entreprise en application de l'article L. 2323-19 du code du travail. Lorsqu'il n'y a ni CE ni DP, la cession est soumise aux mêmes formalités que dans le cadre des entreprises de moins de 50 salariés, telles que prévues ci-dessus.

À noter que les entreprises dotées d'un CE, lorsque celui-ci est consulté sur un projet de cession de fonds de commerce pendant la période de 2 ans, le cours de ce délai de 2 ans est suspendu entre la date de saisine du CE et la date à laquelle il rend son avis.

En pratique, ces obligations d'information des salariés périodique et ponctuelle, en cas de projet de cession d'entreprises de type PME, imposeront des précautions toutes particulières en termes de confidentialité et en termes de rédaction des protocoles d'accord qui devront intégrer cette obligation, lesquelles pèseront nécessairement sur le calendrier de réalisation des opérations projetées.

M^e Laurent TAUREL
Avocat Associé au cabinet TEN France
ltaurel@tenfrance.com



- **28 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

Richard JUHEL
rjuhel@synercom-france.fr

Daniel VANDUYVENBODEN
dvdb@synercom-france.fr

Serge NUSS
snuss@synercom-france.fr

NORMANDIE

Michel LE BELLEGO
Tél : 06 16 09 48 39
mlbellego@synercom-france.fr

NORD - PICARDIE

Michaël DEBOUDT
Tél : 06 17 43 14 64
mdeboudt@synercom-france.fr

Stéphane LEVI VALENSIN

Tél : 06 28 23 03 62
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
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**

Le River Side
45, 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 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 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