



En Bref ...

VICTOR-EMMANUEL MINOT REJOINT SYNERCOM FRANCE GRAND-EST



SYNERCOM FRANCE Grand Est s'étoffe avec l'arrivée d'un nouvel Associé Gérant en la personne de Victor-Emmanuel MINOT. Celui-ci vient renforcer l'équipe avec pour objectif de poursuivre le développement de SYNERCOM FRANCE Grand-Est et d'en assurer la pérennité.

Victor-Emmanuel MINOT a été formé au sein des Compagnons du Devoir puis est devenu chef d'entreprise, ayant par deux fois acquis et cédé des PME dans des activités de services (communication et bâtiment).

Titulaire du titre de Conseiller en Investissement Financier (CIF), agréé par l'AMF, Victor-Emmanuel MINOT complète son cursus par un Master Finance HEC. Claude ROBERT reste à ses côtés durant 3 années.

EDITO

QUAND FAUT-IL VENDRE ?



« J'étais vendeur jusqu'au moment où vous m'avez présenté des acquéreurs ! »

Cette phrase paradoxale prononcée par mon client – je devrais plutôt dire mon ex-client – situe bien le 1er critère du bon moment pour vendre son entreprise :

il faut être prêt !

Mais « être prêt » recouvre plusieurs réalités.

Tout d'abord, accepter psychologiquement de transmettre son entreprise, presque son enfant, à d'autres mains qui vont lui permettre d'assurer son avenir. La pérennité future est d'ailleurs le premier critère cité par les cédants pour le choix du repreneur, qu'il soit membre de la famille, acquéreur extérieur ou salarié.

Ensuite, il faut que l'entreprise elle-même soit prête. Cela passe par un autodiagnostic, éventuellement avec l'aide d'un professionnel, en se posant les bonnes questions :

Comment faire évoluer mon organisation pour que tout ne repose pas sur le chef d'entreprise ?

Comment améliorer les critères de valorisation sans obérer l'avenir : réduction du BFR, suppression de certains frais hors exploitation, élimination des foyers de pertes...

Enfin, il faut anticiper toutes les conséquences de la cession :

- Quel sera l'impact fiscal de la vente ? Il peut varier du simple au double selon la stratégie patrimoniale adoptée qui nécessite souvent le conseil d'un professionnel.

- Quelle sera ma situation personnelle et familiale après cession en termes de patrimoine et de revenus ?

- Quel est mon projet de vie après cession : profiter de ma retraite ou repartir sur un nouveau projet entrepreneurial ?

Il faut savoir que plus de la moitié des cessions de PME ont lieu bien avant la retraite du dirigeant.

En conclusion « Quand faut-il vendre ? » : Quand on est prêt et bien préparé !

Les équipes SYNERCOM FRANCE et nos partenaires sont là pour vous y aider !

Bernard BESSON
SYNERCOM FRANCE IDF

Opérations réalisées

Extrait

TRANS COURSES EXPRESS

CESSION

Métier : Transport routier de marchandises

Implantation : NAINTRÉ (86)

Chiffre d'affaire: 3 M€

Effectif : 9 personnes



Acquéreur : ALAIN RENAUD

Ancien chef d'entreprise, Alain RENAUD est un commercial confirmé qui cherchait à reprendre avec son fils Simon, également de formation commerciale, une entreprise de négoce ou de services.

L'accession à ce métier nouveau est assurée par une association avec les 2 anciens associés de TCE qui restent associés minoritaires.

GROUPE BUGIS

CESSION

Métier : Textile technique haut de gamme

Implantation : TROYES (10)

Chiffre d'affaire: 7 M€

Effectif : 30 personnes



Acquéreur : B. NAHAN & L'ATELIER D'ARIANE

Le tandem de reprise associe un repreneur personne physique, Bruno NAHAN avec une expérience confirmée de direction d'entreprises dans des domaines variés, et les dirigeants de l'Atelier d'Ariane, un confectionneur troyen pour de grandes marques. L'expérience de Bruno NAHAN et les synergies attendues de ce rapprochement sont autant d'atouts pour poursuivre le développement du Groupe BUGIS, s'appuyant notamment sur le renouveau du « Made in France ».

SUPREME POOL AND SNOOKER

CESSION

Métier : Importation et commercialisation de billards, fléchettes et accessoires

Implantation : SAINT-MALO (35)

Chiffre d'affaire: 2,5 M€

Effectif : 6 personnes



SUPREME, créée en 1989, est spécialisée dans l'importation et la commercialisation de billards et de baby-foot. En plus des ventes aux particuliers et professionnels de la location, elle est surtout leader national des ventes sur l'e-commerce en France.

Acquéreur : HOLDING SYLENE

La holding SYLENE est dirigée par les époux BERTRAND qui ont une large expérience dans les services commerciaux.

SARL MEUBLES HAY

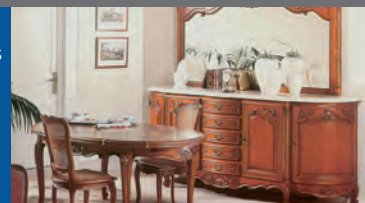
CESSION

Métier : Fabrication de Meubles de style français

Implantation : BOISME (79)

Chiffre d'affaire: 1 M€

Effectif : 15 personnes



Acquéreur : SOCIÉTÉ STABAL

La société STABAL est une holding dirigée par Monsieur Stanislas VIGIER. Elle détient plusieurs filiales dans des domaines d'activités variés. Elle apporte à la Sarl MEUBLES HAY son savoir-faire commercial en France et à l'étranger, ce qui va lui permettre de mieux faire connaître les produits auprès des clients potentiels.

CMB EXPERTS COMPTABLES

CESSION

Métier : Expertise comptable et commissariat aux comptes

Implantation : METZ (57)

Chiffre d'affaire: NC

Effectif : NC



Acquéreur : AUDITCONSEIL

Le Cabinet AUDITCONSEIL (54 - NANCY), cabinet d'expertise comptable et de commissariat aux comptes, est dirigé par Messieurs Guy HUSSON et Michel ROUSSEAU. Afin de préparer leur retraite et assurer la continuité du cabinet ils se sont rapprochés d'un confrère régional. La partie juridique de la transaction a été assurée par Me Frank THIERY notaire au VESINET (78).

SAS ATM SOUDURE

CESSION

Métier : Chaudronnerie - Mécano soudure et tôlerie - Découpe au laser

Implantation : MIGENNES (89)

Chiffre d'affaire: 2 M€

Effectif : 15 personnes



Acquéreur : SAS ACI ELEVATION

La SAS ACI ELEVATION (51 - ISLES SUR SUIPPE) a une activité de fabrication de matériel de levage et de manutention. Sa clientèle est également constituée d'industries. Elle réalise un CA de 9M€ avec 65 salariés. Elle est la filiale du Groupe AMIQUAR (CA consolidé 120 M€) Son dirigeant souhaitait faire une opération de croissance externe de proximité lui ouvrant notamment la découpe au laser.

CODEX INDUSTRIES

ACQUISITION

Métier : Plasturgie (Bureau d'Etude, atelier de fabrication de moules et atelier d'injection)

Implantation : OYONNAX (01)

Chiffre d'affaire: 1,3 M€

Effectif : 13 personnes



Acquéreur : MATHIEU PARIS

Monsieur Mathieu PARIS, 35 ans, a suivi une formation de mécanicien-outilleur en Allemagne. Il a exercé pendant 20 ans différentes fonctions et responsabilités technico-commerciales qui lui ont apporté un large carnet d'adresses, tant à l'étranger qu'en France. Il est parfaitement trilingue Français, Allemand, Anglais.

SAS STI GENLIS

ACQUISITION

Métier : Fournisseur de solutions dans le domaine du câblage électrique industriel.

Implantation : GENLIS (21)

Chiffre d'affaire: 2,6 M€

Effectif : 28 personnes



Acquéreur : SARL DB2J

La SARL DB2J (21 - DIJON) a été constituée par Denis BOULINIER pour la reprise majoritaire de STI GENLIS. Ce dernier a un parcours riche dans le domaine industriel. Cette expérience devrait lui permettre de poursuivre le développement de la société STI GENLIS en actionnant plusieurs leviers déjà identifiés et avec la présence active de Didier CONTREPOIS, ancien dirigeant.

V = CESSIONS - IAS = ACQUISITIONS

SYNERCOM FRANCE CENTRE ATLANTIQUE ☎ 05.49.49.45.70

V 8239 . Transports spécifiques, transfert industriel
V 8252 . Négoce de produits de quincaillerie pour professionnels - Quart Nord-Ouest
V 8250 . Négoce de quincaillerie pour clientèle professionnelle - Quart Sud-Est

SYNERCOM FRANCE ILE DE FRANCE ☎ 01.43.48.78.78

V 11689 . Entreprise spécialisée dans les travaux d'étanchéité terrasses (maintenance et travaux neufs), sécurisation de toiture
V 11703 . Logistique (transports express) avec une flotte de véhicules (œuvrant principalement la nuit)
IAS 11704 . Distribution et maintenance de photocopieurs et matériel bureautique

SYNERCOM FRANCE ALSACE ☎ 03.89.66.33.23

IAS 3033 . Cabinet d'expertise-comptable / commissariat aux comptes en Alsace
IAS 3034 . SS2I dans le 1/4 Nord-Est de la France
IAS 3035 . Entreprise établissant des fiches de paye, France entière
IAS 3036 . Cabinet d'expertise-comptable / commissariat aux comptes en Lorraine et dans le Sud de la France

SYNERCOM FRANCE GRAND SUD ☎ 05.61.14.90.22

V 7196 . Installations frigorifiques / Installation de cuisines professionnelles
V 7182 . Plats cuisinés, traiteur, boutique
IAS 7157 . Cabinet d'Expertise Comptable (tenue, révision, social, services associés)

SYNERCOM FRANCE GRAND EST ☎ 03.80.24.38.46

V 4733B . Réparation et maintenance : conseil, formation et négoce de fournitures et équipements de soudage
V 4742C . Domaine viticole en Roumanie
V 4747A . Plasturgie polyuréthane
IAS 4749A . Articles pour l'art de la table et de la cuisine

SYNERCOM FRANCE RHONE ALPES AUVERGNE / PACA ☎ 04.72.19.10.16

V 5082 . Importation et distribution de matériel et d'équipements sportifs.
V 5083 . Etanchéité du bâtiment.
IAS 5080 . Compostage, traitement et recyclage de déchets verts, de déchets organiques et de boues de stations, d'épuration, Bois-énergie (moitié est de la France)

AVIS D'EXPERT

SYNERCOM FRANCE donne la parole aux conseils des chefs d'entreprise

Les contours incertains du concept de holding animatrice

Les schémas d'acquisitions et/ou de transmission mettent le plus souvent en œuvre des holdings qui viennent s'inscrire dans la mise en place d'une intégration fiscale, de contrats de prestations de services et de gestion de trésorerie intra-groupe.

Or, le concept de holding animatrice continue de faire des vagues. Les contrôles fiscaux sont actuellement nombreux et agressifs sur ce sujet. D'une façon générale, les régimes fiscaux de faveurs sont réservés aux holdings dites « animatrices ». Les holdings animatrices sont assimilées à des sociétés exploitantes tandis que les holdings passives relèvent des règles applicables aux sociétés interposées.

Dès lors, **il est absolument capital** que cette notion d'animation réponde aux exigences administratives et jurisprudentielles, à défaut, de remettre en cause l'application des régimes de faveur.

Des contentieux récents ont ainsi été initiés à l'égard de contribuables ayant revendiqué le régime applicable aux holdings animatrices, alors que **certaines** de leurs participations ne remplissaient pas les conditions d'éligibilité.

En outre, le fait pour une société holding de rendre à sa ou ses filiales des services administratifs, comptables, etc. n'est **ni suffisant, ni déterminant**. Il en est de même, si la holding emploie du personnel qui n'a ni les compétences ni les capacités juridiques d'animer le groupe et de définir sa stratégie.

L'arrêt récent du 06 Mai 2014 de la Cour de Cassation illustre parfaitement la difficulté à démontrer matériellement le caractère animateur de la holding lorsque le pouvoir de direction est concentré entre les mains d'un seul dirigeant. Le caractère animateur ne peut être prouvé par la simple évidence...

Des schémas de sécurisation doivent être mis en place afin de sécuriser les situations

car les incidences fiscales d'une remise en cause du caractère animateur sont nombreuses.

En effet, une dizaine de régimes fiscaux de faveur font référence au concept de holding animatrice, qui lui-même n'est pas défini avec précision par la loi...

En pratique, il faut que la holding définisse la politique d'ensemble du groupe et que les décisions stratégiques (investissements, prises de participations, recrutement ou licenciement des cadres dirigeants des filiales ou sous filiales, recours à des emprunts importants, etc.) soient prises au niveau de la holding qui doit, pour cela, disposer de la personne ou des personnes compétentes.

Ainsi, les décideurs du groupe doivent-ils être mandataires sociaux ou cadres salariés de la holding.

Compte tenu du durcissement des contrôles en cours, il paraît impératif de mettre en place au niveau du groupe l'ensemble des preuves, documents, etc., dans la lignée des éléments susvisés de nature à pouvoir prouver à l'Administration fiscale le véritable caractère d'animatrice de la société holding.

Ce caractère de holding animatrice est bien évidemment vital pour les groupes, spécialement ceux dans lesquels des pactes Dutreil (transmission de titres de sociétés à titre gratuit) ou des pactes relatifs à l'ISF ont été mis en place.

Nous ne pouvons que souhaiter que l'Administration mette fin rapidement à cette incertitude juridique et fiscale en définissant de manière objective les critères qualifiant une société de holding animatrice.



ARISTOTE
SOCIÉTÉ D'AVOCATS

Me Jean-Charles BARRIERE
Avocat associé au cabinet ARISTOTE
jc.barriere@aristote-avocats.fr

Retrouvez l'intégralité de l'article sur
www.synercom-france.fr



SYNERCOM FRANCE



VOTRE PARTENAIRE CAPITAL

**30 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€**



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

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
mlebellego@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

1, place Jules Marey - 21200 BEAUNE
Tél : 03 80 24 38 46 - Fax : 03 80 24 96 42

Victor-Emmanuel MINOT : Associé-gérant
Tél : 06 74 34 09 31
vemint@synercom-france.fr

Claude ROBERT
Tél : 06 09 66 44 36
crobert@synercom-france.fr

Mireille ROBERT : Assistante de direction

SYNERCOM FRANCE GRAND SUD

33, rue Montplaisir
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 FUTUROSOCPE 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
jtaleddec@synercom-france.fr