SYNERCOM FRANCE
VOTRE PARTENAIRE CAPITAL

CONSEIL EN CESSION ET ACQUISITION D'ENTREPRISES

BULLETIN D'AFFAIRES N° 98

En Bref ...

SYNERCOM FRANCE se développe et recherche de nouveaux associés

Le réseau SYNERCOM FRANCE, premier réseau d'associés français intégré, recherche de nouveaux associés pour densifier son maillage territoriale.

Composé exclusivement d'anciens chefs d'entreprises, le réseau SYNERCOM FRANCE a construit, au fil de ses trente années d'existence, des procédés de prises de contact très efficaces associés à des procédures de travail éprouvées.
Le partage d'expérience et l'entraide entre associés est une des clés de la longévité du réseau.

Si vous exercez déjà cette activité en indépendant, ou si vous souhaitez donner un nouvel élan à votre carrière professionnelle, nous vous invitons à prendre contact avec nous.

RÉSEAU SYNERCOM FRANCE

EDITO

L'ÉVALUATION : UNE ÉTAPE CLÉ !

Combien de fois n'entend-on pas au cours de l'exercice de notre profession : *« il n'y a pas de méthodes d'évaluation pour mon activité »* ou *« il y a autant de méthodes d'évaluation que de cédants et de repreneurs d'entreprise »*
Et pourtant, tous les éléments sont bien connus depuis longtemps...
Que veut-on évaluer ? Le fonds de commerce ? Des titres de société ?
Dans les 2 cas, il y a donc toujours à évaluer :
. les éléments corporels (donc assez facilement appréhendables) :
- pour une cession de fonds de commerce, il s'agit des matériels nécessaires à l'exploitation de la clientèle,
- pour une cession de titres de société, il s'agit d'appréhender les fonds propres retraités des valeurs économiques;

. les éléments incorporels :
- pour une cession de fonds de commerce, il s'agit de la valeur de la clientèle, de la marque …,
- pour une cession de titres de société, il s'agit d'appréhender la Survaleur (Goodwill), écart entre la valeur de rentabilité et les fonds propres comptables.

La valeur de rentabilité peut s'apprécier de plusieurs façons : valeur de rendement par le résultat net ou par l'actualisation des cash-flow futurs (lorsqu'on peut les calculer).
S'agissant de déterminer une valeur moyenne, les calculs pourront être faits en prenant en compte plusieurs années (en général 3 ans).

Une évaluation professionnelle doit faire l'objet d'un rapport écrit, qui indique la valeur. Lors de la négociation, les échanges sur la valeur calculée par chacune des parties permettent de définir le prix, résultat de l'accord entre les parties.

NB1 *: ne pas confondre les estimations de valeur (exemple pour une estimation de titres de société : multiple de l'Ebitda + trésorerie – dettes financières) qui ont pour but de faire une approche large de la valeur, avec les évaluations qui sont faites après retraitements des comptes et sont beaucoup plus précises.*
NB2 *: une estimation de valeur basée sur un multiple standard (d'EBIT ou d'EBITDA) n'est pas pertinente, le choix du multiple étant lié à l'analyse de chaque société, avec ses risques et ses opportunités.*
NB3 *: dans tous les cas, le terrain et les bâtiments liés à l'exploitation seront évalués à part.*

L'indépendance du Réseau SYNERCOM FRANCE assure chaque année depuis 30 ans l'évaluation et la réalisation d'une soixantaine de dossiers de tous secteurs d'activités.

Jean-Pierre VERGNAULT
SYNERCOM FRANCE CENTRE ATLANTIQUE

Opérations réalisées Extrait

EUREM SA — CESSION

Métier : Représentation en équipement ménager, représentation fiscale
Implantation : PRAHECQ (79)
Chiffre d'affaire: 2 M€
Effectif : 6 personnes

Acquéreur : JP OUTILLAGE DISTRIBUTION

Créée en 1986 par son dirigeant actuel Monsieur Jean-Pierre TUBIANA, la société JP OUTILLAGE DISTRIBUTION est un grossiste en outillage. Cette reprise va permettre à JP OUTILLAGE de bénéficier de la très bonne image d'EUREM auprès de la clientèle, et d'élargir sa gamme de produits de traitement de l'air.

PLASTUNION — CESSION

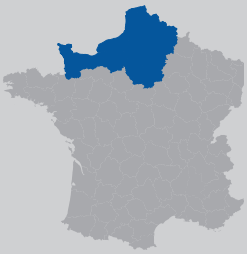
Métier : Fabrication de structures étanches souples à base de polymères
Implantation : BONDY (93)
Chiffre d'affaire: 2 M€
Effectif : 18 personnes

Acquéreur : PIERCAN

Avec plus de 10 M€ de chiffre d'affaires et une filiale aux USA, PIERCAN est l'un des leaders mondiaux des gants de protection de haute technicité pour des utilisations dans des environnements exigeants.
Le rapprochement de ces deux affaires familiales conforte leur position auprès de la même typologie de clients : nucléaire et pharmacie.

CB AUDIT — CESSION

Métier : Cabinet d'expertise-comptable et CAC
Implantation : PARIS (75)
Chiffre d'affaire: 600 K€
Effectif : 5

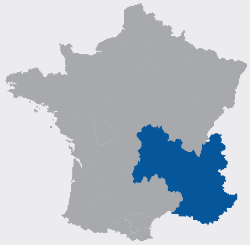


Acquéreur : OPTALIS

Brice GIBERT, expert-comptable, a créé son cabinet OPTALIS en 2010 et souhaitait développer son activité par l'acquisition d'un cabinet d'expertise-comptable, conclue par l'acquisition de CB AUDIT.

H&L PRESTATIONS À DOMICILE — ACQUISITION

Métier : Services à la personne
Implantation : VIENNE (38)
Chiffre d'affaire: 2.5 M€
Effectif : 432



Cédant : LA LIBELLULE

La société La Libellule, créée en 2004 par Monsieur et Madame EXBRAYA, est une société de Services à la Personne réalisant un CA de 300 K€ chaque année. La société emploie 13 personnes dont 12 intervenantes chez les clients.
Après 10 ans d'activité dans ce secteur, les dirigeants désiraient changer d'activité et de région.

ETABLISSEMENT GERVAIS — CESSION

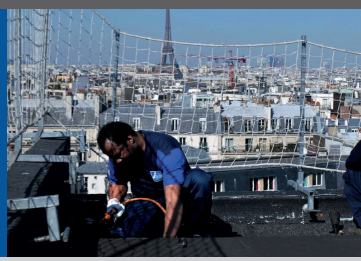
Métier : Négoce de quincaillerie en gros, demi-gros et détail pour professionnels
Implantation : AURILLAC (15)
Chiffre d'affaire: 4 M€
Effectif : 18

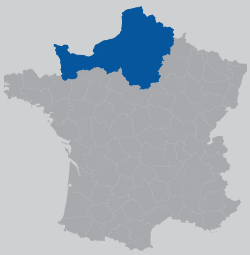
Acquéreur : COVERPA

Située près de Sarlat dans le département de la Dordogne (24), la société COVERPA a été créée en 1980. Elle est dirigée par Monsieur Xavier TRICHET. Elle est spécialisée dans le négoce de quincaillerie et dispose de 3 points de vente en Aquitaine.
La reprise des Ets GERVAIS permet à COVERPA d'affirmer sa présence dans le Centre de la France.

BATI ETANCHE — CESSION

Métier : Etanchéité bitumineuse de terrasses de locaux tertiaires ou industriels
Implantation : SAINT PIERRE DU PERRAY (91)
Chiffre d'affaire: 8 M€
Effectif : 35 personnes





Acquéreur : TEP ETANCHEITE

A la suite d'un processus concurrentiel, c'est la société TEP ETANCHEITE, basée à Saumur, qui a été retenue. Cette société, qui développe un chiffre d'affaires de 6 M€ avec une cinquantaine de salariés, est spécialisée dans l'étanchéité par membrane PVC, très complémentaire de BATI ETANCHE.
Le fonds d'investissement SIPAREX a présidé à l'organisation du montage financier.

Opérations en cours Extrait

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

V = CESSIONS – IAS = ACQUISITIONS

SYNERCOM FRANCE CENTRE ATLANTIQUE 05.49.49.45.70

IAS 8256 - Recherche cabinet d'expertise comptable en Loire-Atlantique, Vendée et Charente Maritime
IAS 8268 - 1) toutes activités liées à l'aéronautique - 2) Négoce BtoB ou Services
V 8259 - Négoce de produits de quincaillerie pour professionnels et particuliers
V 8263 - Impression numérique pour professionnels et particuliers

SYNERCOM FRANCE ILE DE FRANCE 01.43.48.78.78

IAS 11704 - Distribution et maintenance de photocopieurs et matériel bureautique
IAS 11718 - Hébergement, infogérance & services informatiques
V 11717 - Hôtel et Restaurant 2* + Immobilier
V 11724 - Démolition / désamiantage
V 11727 - Serrurerie / métallerie
V 11729 - Mécanique de précision

SYNERCOM FRANCE ALSACE 03.89.66.33.23

V 3039 - Domaine viticole de 25 Ha (avec Château et dépendances, terres agricoles et forêts)
V 3041 - Négoce de pièces détachées pour l'automobile

SYNERCOM FRANCE GRAND SUD 05.61.14.90.22

IAS 7209 - Cabinet d'expertise-comptable région Midi-Pyrénées / Languedoc / Aquitaine

SYNERCOM FRANCE GRAND EST 03.80.24.38.46

V 4733 C - Négoce spécialisé de fournitures Industrielles
V 4747 - Plasturgie polyuréthane
V 4761 - Fabrication artisanale de produits émaillés
V 4756 - Logistique et reconditionnement dans l'habillement
V 4760 - Automatisme industriel (conception, réalisation et installation de machines spéciales)
V 4753 - Maintenance industrielle (# 55 %) – Parachèvement (# 45 %)

SYNERCOM FRANCE RHONE ALPES AUVERGNE / PACA 04.72.19.10.16

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)
IAS 5085 - Service à la personne
V 5089 - Conseil juridique
V 5083 - Etanchéité des bâtiments, travaux neufs, rénovation, interventions en urgence 24/24, maintenance

AVIS D'EXPERT

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

L'apport cession : un mécanisme fiscal intéressant à manipuler avec précaution

Le régime dit de l'apport cession consiste, pour un associé personne physique, à apporter les titres dont il est propriétaire dans une société A à une autre société B (généralement une société holding nouvelle) dans laquelle il est ou devient, du fait de l'apport, associé majoritaire. En contrepartie de cette opération d'apport, l'apporteur reçoit des titres de la société B. Les titres apportés de la société A sont ensuite cédés par la société B, d'où l'expression d'apport-cession.

Ce dispositif a été codifié par l'article 150 0B ter du Code général des impôts.

1. Conditions de mise en œuvre du dispositif

L'article 150 0B ter du CGI prévoit que l'imposition à l'impôt sur le revenu et aux contributions sociales soit différée, jusqu'à la survenance d'un certain nombre d'événements (cf infra 2), sous réserve du respect des conditions cumulatives suivantes :
- l'apport doit être réalisé en France, dans un Etat Membre de l'UE,
- la société bénéficiaire de l'apport doit être soumise à l'impôt sur les sociétés,
- la société bénéficiaire de l'apport doit être contrôlée par l'apporteur.

Si ces conditions sont remplies, la plus-value d'apport doit être calculée et déclarée par l'apporteur, au titre de l'année de la réalisation de l'opération d'apport, dans sa déclaration d'impôt sur le revenu mais son imposition est reportée au moment de la survenance d'événements spécifiques (cf infra 2).

2. Fin du régime de report d'imposition

Le report d'imposition prend fin (et la plus-value en report devient donc imposable) en cas de survenance de l'un des événements suivants :
- lors de la cession à titre onéreux, du rachat, du remboursement ou de l'annulation des titres reçus en rémunération de l'apport (titres de la société B) ou des parts ou droits dans les sociétés interposées,
- lors de la cession à titre onéreux, du rachat, du remboursement ou de l'annulation des titres apportés à la société bénéficiaire (titres de la société A) après un délai de 3 ans à compter de l'apport, ou si la société bénéficiaire de l'apport initial (société B) réinvestit dans un délai de 2 ans à compter de la cession au moins 50 % du produit de la cession dans une activité économique,
- lorsque le contribuable transfère son domicile fiscal hors de France.

3. Avantages du mécanisme de l'apport cession

Le mécanisme de l'apport cession permet :
- de purger les plus-values latentes sur des participations à fort potentiel de valorisation ayant vocation à être cédées et de limiter la fiscalité applicable lors de la cession ultérieure des titres,
- de figer la plus value d'apport taxable dans des conditions favorables,
- lorsque le contribuable transmet à titre gratuit (succession ou donation) la pleine propriété des titres grevés d'une plus-value en report d'imposition, il est définitivement exonéré de l'impôt sur le revenu et des prélèvements sociaux au titre de cette plus-value.

4. Précautions à prendre

a) Le régime de l'apport cession doit être suffisamment anticipé par les dirigeants : un délai de 3 ans entre l'apport et la cession est nécessaire pour continuer à bénéficier du report, sinon, la société B doit réinvestir au moins 50% du prix de cession dans un délai de 2 ans.
b) La condition du « contrôle » doit être appréciée avec justesse.

En toute hypothèse, la consultation d'un professionnel qualifié est recommandée.

taxlens
avocats - juridique et fiscal

Brigitte HUBER - Angélique LABETOULE
Cabinet d'Avocats TAXLENS
www.taxlens.com

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

Comité de rédaction : Associés Synercom France / Directeur de publication : Bernard Besson

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
prondet@synercom-france.fr

ILE-DE-FRANCE

Richard JUHEL
rjuhel@synercom-france.fr

Daniel VANDUYVENBODEN
dvdb@club-internet.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

Pascal BERGAMINI
Tél : 06 74 59 63 85
pbergamini@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
veminot@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 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