

En Bref ...

PASCAL FAUCON PREND LES RÊNES DE SYNERCOM FRANCE PACA



Après un début de carrière dans le Groupe pétrolier SHELL FRANCE, Pascal FAUCON acquiert, à 33 ans, OUEST INCENDIE, en Bretagne, qu'il revend au constructeur d'extincteurs EUROFEU. Il avait en charge la croissance externe de ce Groupe pour lequel il a réalisé 3 acquisitions.

A 44 ans, il reprend un centre d'affaires à Aix en Provence et crée, en 2005, un réseau de franchises dans l'efficacité énergétique de la maison.

En 2016, il rejoint le Réseau SYNERCOM FRANCE en région PACA en tant que Cabinet Partenaire.

RÉSEAU SYNERCOM FRANCE

EDITO

FUSACQ : LES MUTATIONS A ANTICIPER



L'évolution du marché des cessions-transmissions des PME françaises progresse en moyenne de 5 % par an depuis une dizaine d'années avec environ 8000 transactions de PME par an.

S'il est encore principalement animé par des rapprochements entre entreprises dans des logiques de concentration, nous constatons le déclin lent mais réel des transmissions familiales et vivons l'arrivée de nouveaux acteurs qui modifient le marché et le stimulent.

Fait surprenant, dans une époque où tous les observateurs s'accordent à penser que les baby boomers dopent le marché des cessions, la réalité est bien différente puisque plus de la moitié des cédants de PME ont moins de 55 ans.

A l'opposé, les soixantaines tardent de plus en plus à céder. Les actifs s'érodent, les parts de marché chutent avec la valorisation financière et le potentiel de trouver preneur. Le marché des fusacq vit un déséquilibre entre des générations de jeunes repreneurs (primo-repreneurs) et des cédants de plus en plus âgés qui n'ont pas les mêmes attentes de l'entreprise et qui éprouvent des difficultés à se rencontrer et à se comprendre.

Fait nouveau, les « serial-repreneurs » cultivent l'envie de vivre plusieurs expériences professionnelles et sont prêts à céder dès qu'une nouvelle opportunité se présente donc, à vendre l'entreprise développée puis à réinvestir en France mais aussi à l'étranger.

Les « primo-repreneurs », essentiellement composés d'anciens cadres dirigeants, rêvent de trouver la pépite à crédit mais les financiers prêcheurs serrent le robinet depuis 2008 quand le capital investissement regorge de liquidité. Après tout, les nouvelles générations de repreneurs sont-elles si attachées à la propriété totale de l'entreprise, apanage de leurs aînés ?

Dans ce contexte de changement, comment faire se rencontrer repreneurs qu'ils soient serial ou primo-repreneurs avec des cédants qui ne sont plus forcément sur la marche du départ à la retraite ? Comment faire se rencontrer et s'accorder repreneurs et investisseurs si les banques prêtent moins que par le passé ? Les conseils en rapprochement que nous sommes ont un rôle clef à jouer dans ce nouvel environnement.

SYNERCOM FRANCE, fort de ces 30 années d'expériences et de ses 1000 opérations est au cœur de ces nouveaux enjeux.

Présents au cœur des territoires et dotés d'une méthodologie de travail unique, les 8 associés du réseau SYNERCOM FRANCE forment un maillage performant et se positionnent comme les partenaires indéfectibles des autres conseils dans l'orchestration des processus de cession et/ou d'acquisition.

Source : Etat des lieux et perspectives du marché des cessions-transmissions de PME. Avril 2016 HEC Paris. Auteur V-E. MINOT Observatoire BPCE, Etude Randstad, Epsilon Research, Fiben, Banque de France.

Victor-Emmanuel MINOT
Associé pour la région Grand- Est

Opérations réalisées Extrait

BCG (MESSENT ET SINEO)

CESSION

Métier : Réhabilitation de bâtiments, travaux sur bâtiments après sinistres

Implantation : POITIERS (86)

Chiffre d'affaires cumulé : 9.5 M€

Effectif cumulé : 100 personnes



Acquéreur : JULIEN CAILLAUD

Cadre depuis 2005 chez MESSENT, Monsieur Julien CAILLAUD réalise par ce rachat son souhait de piloter sa propre affaire en prenant la direction des deux entreprises qu'il connaît et qu'il a aidé à développer durant ses dernières années.



AGIX DISTRIBUTION

CESSION

Métier : Fourniture de solutions de surveillance IP

Implantation : RÉGION PARISIENNE

Chiffre d'affaires : 5.2 M€

Effectif : 10 personnes



Acquéreur : EET GROUPE

EET GROUPE, dont le siège est basé à Copenhague, est le premier distributeur européen de pièces pour ordinateurs et imprimantes, pièces et accessoires mobiles, produits électroniques de divertissement et lifestyle, surveillance et sécurité, affichage numérique, points de vente et identification automatique et services logistiques.



HCP PACKAGING

ACQUISITION

Métier : Fabricant mondial d'emballages primaires hauts de gamme pour les cosmétiques

Implantation : CHINE

Chiffre d'affaires : 300 M\$

Effectif : 4000 personnes



Cédant : SMIP

SMIP, situé en Région Parisienne, est le leader mondial de la création, du développement et de la fabrication d'applicateurs en plastique pour l'industrie des cosmétiques, et tout particulièrement des brosses pour mascaras.



N'ERGY

CESSION

Métier : Transformateurs

Implantation : ANTIGNY (85)

Chiffre d'affaires : 11 M€

Effectif : 97 personnes



Acquéreur : GROUPE EXXELIA

Depuis plus de 50 ans, EXXELIA GROUP concentre son activité sur la conception et la fabrication de solutions de haute technologie innovantes : condensateurs, filtres, mécanique de précision, capteurs et systèmes associés, composants magnétique bobinés. Il a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de 180 M€.

Conseils: Morvilliers Sentenac – In Extenso



SERVI PRO

CESSION

Métier : Négoce de produits de quincaillerie pour professionnels

Implantation : BOZEL (73)

Chiffre d'affaires : 2M€

Effectif : 8 personnes



Acquéreur : FRÉDÉRIC SETTI

Grâce à son expérience d'ancien dirigeant de deux entreprises de services, Monsieur Frédéric SETTI va pouvoir poursuivre le développement de l'activité de SERVI PRO en Savoie.



SAS SAVEUR RESTAURATION

CESSION

Métier : Restauration collective

Implantation : CHATENOY EN BRESSE (71)

Chiffre d'affaires : 14 M€

Effectif : 180 personnes



Acquéreur : GROUPE VITALREST

Le Groupe VITALREST (78 – Saint-Germain en Laye) a également son activité dans la restauration collective concédée. Il est implanté dans de nombreuses régions. Sa clientèle est constituée d'établissements de santé et médico-sociaux. Il a réalisé en 2015 un CA de # 37 M€ (avec sa filiale AGS) avec plus de 500 salariés.

Conseils : Cabinet comptable (2 Experts), LCL (08), Fidal.



PHORUS SAS

ACQUISITION

Métier : Restauration

Implantation : MULHOUSE (68)

Chiffre d'affaires : 800 K€

Effectif : 10 personnes



Cédant : SARL MELLOW

Les repreneurs exploitaient déjà le fonds en location-gérance. Les cédants avaient un nouveau projet.

Avocats acquéreurs (Brunner) cédants (Rougier)
Financement par la Caisse d'Épargne Alsace



SAS EUTEXIA

CESSION

Métier : Négoce spécialisé de fournitures industrielles

Implantation : DIJON (21)

Chiffre d'affaires : 4 M€

Effectif : 35 personnes



Acquéreur : LOOTEN INDUSTRIES

LOOTEN INDUSTRIES a une activité de négoce de fournitures et équipements industriels divers. Elle réalise un CA consolidé de #40 M€ avec 150 salariés.

Conseils : Capec et DBLA (Experts-comptables), SCP du Parc et Eloquence (Avocats).



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 ILE DE FRANCE ☎ **01.43.48.78.78**

V 11749 - Fabrication et vente de produits par injection plastique
V 11732 B - Restauration de bâtiments et monuments historiques
V 11756 - Création et distribution d'accessoires de mode
IAS 11737 - Bureau d'études techniques industrie, bureau d'études fluides, infographie
IAS 11754 - Externalisation fonction RH & conseil RH

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
V 3049 - Cession clientèle expertise-comptable en Alsace
IAS 3044 - Acquisition cabinet / clientèle expertise-comptable

SYNERCOM FRANCE OUEST ☎ **02.28.29.66.51**

V 1155 - Conception, fabrication, pose de charpentes bois et d'escaliers bois ; désamiantage
V 1154 - Démolition - Sciage béton - Désamiantage
IAS 1363 - Produits agricoles ou transformés bio
IAS 1362 - Expertise comptable
V 1153 - Traitement du bois, isolation

SYNERCOM FRANCE GRAND EST ☎ **03.80.24.38.46**

V 4777 - Fabrication d'emballages bois pour pour l'industrie agroalimentaire
V 4770 - Fabrication de moules pour l'industrie du bâtiment
IAS 4773 - Fabrication de composant électriques en Espagne
IAS 4774 - Prestataire de services à domicile
V 4753R A - Maintenance industrielle mécanique (# 60 % du CA) - Parachèvement (usinage manuel – rechargement par soudure – polissage)
V 4775 A - Distribution de matériels de chauffage – sanitaire – plomberie (# 50 % du CA), matériaux de revêtement de sol (# 50 % du CA)
V 4776 - Vente et pose de menuiserie extérieure (portes et fenêtres)
V 4778 - Négoce spécialisé de chaussures

SYNERCOM FRANCE CENTRE ATLANTIQUE ☎ **05.49.49.45.70**

V 8274 - Terrassement, assainissement
V 8277 - Quincaillerie et fournitures industrielles
V 8279 - Tôlerie fine, mécano soudure, mobilier industriel, conception et fabrication/installation de signalétiques.
V 8281 - Négoce de matériel agricole et de pièces détachées, de produits de bricolage, motoculture, jardinage.
V 8278 - Négoce et installation de matériel de restauration – Froid – Climatisation

SYNERCOM FRANCE PRÉSENT À L'INTERNATIONAL

Depuis plusieurs années déjà, les PME françaises se sont tournées vers l'international pour gagner des marchés et de la croissance.

Ce qui a séduit dans le recours aux fusions-acquisitions à l'étranger, c'est la possibilité d'obtenir des ressources qui sont déjà organisées. On gagne à l'évidence du temps par rapport à un développement par croissance interne. Ce gain de temps a pour contrepartie une prise de risque nettement plus grande. Lors d'un rapprochement entre deux entreprises étrangères, le moindre faux pas peut se transformer en résistances difficilement gérables.

Les PME sont donc souvent confrontées à des barrières culturelles et linguistiques qui limitent leur développement à l'international. La connaissance du marché local fait parfois défaut aux PME, tout comme le manque de ressources en interne pour mener à bien ce projet.

Le Groupe SYNERCOM FRANCE a, depuis plusieurs années, une approche innovante dans le domaine de la croissance externe à l'étranger pour les PME-PMI, et notamment en Espagne, avec une méthodologie en plusieurs étapes. La première phase essentielle est la définition et le profil des cibles à approcher. Nous les aidons à définir leurs cibles en fonction de différents critères (activités, localisation, résultats sur 3 ans et plus) et nous étudions avec eux la pertinence de chacun d'entre eux. Ensuite, nous établissons avec eux une liste d'entreprises cibles potentielles qui correspondent le mieux à leur projet, leur taille et leurs objectifs.

SYNERCOM FRANCE dispose pour cela de bases de données internationales extrêmement fiables. Ce n'est qu'après cette étape que nous entrons en contact avec les cibles, dans la langue du pays. La gestion des retours se fait également dans la langue du pays. Vient ensuite la phase de sélection sur la base des éléments transmis par le prospect cédant, puis l'organisation des premiers rendez-vous qui sont un élément important conditionnant une bonne entrée en matière puis, par la suite, un suivi optimal pour la phase de négociation.

Quand les deux parties ont trouvé un accord, concrétisé par une Lettre d'Intention, SYNERCOM FRANCE a alors un rôle de coordinateur des audits et protocoles d'accord, car ces projets impliquent le recours à différentes expertises telles que celles des experts-comptables, des avocats ou encore des fiscalistes locaux.

SYNERCOM FRANCE travaille dans ce cadre avec des avocats ou experts comptables bilingues connaissant parfaitement la législation du pays-cible.

Mais le rôle de SYNERCOM FRANCE c'est aussi, en parallèle, aider son client à anticiper les chocs culturels et attirer l'attention du chef d'entreprise acquéreur sur l'intégration procédurale (les systèmes d'information et de gestion), l'intégration physique (les locaux) et l'intégration socio-culturelle (les valeurs). L'approche de SYNERCOM FRANCE consiste donc en l'alliance d'une expertise métier, d'une méthodologie éprouvée, couplées à une très bonne connaissance culturelle et économique du pays.

Cette approche mixte a pu être menée en Espagne depuis plusieurs années par le Groupe SYNERCOM FRANCE grâce à ses associés bilingues, connaissant parfaitement la culture du pays. Ils disposent d'une double culture, qui allie connaissance du monde de l'entreprise française à une parfaite maîtrise de la législation sociale, commerciale et fiscale du pays hôte : cela permet de maintenir une relation privilégiée avec le vendeur et l'acquéreur.

SYNERCOM FRANCE offre ainsi à ses clients une qualité de prestation homogène partout où elle est présente. Cette organisation particulière permet aussi de ne pas négliger la dimension humaine de ces projets, essentielle à leur succès. C'est ainsi que, par exemple, le rachat de la société espagnole SPARKS IBERICA par le Groupe VINCI, conseillé par SYNERCOM FRANCE, a été mené à bien après une période de « flottement » due à une volonté trop hégémonique et trop « française » de l'acquéreur.

Ainsi, depuis plusieurs années et à la satisfaction de ses clients, SYNERCOM FRANCE a pu élargir son offre marché à l'international et va poursuivre cette démarche dans les années à venir en Allemagne, Belgique et Angleterre.

Alain de CHANTÉRAZ
ASSOCIÉ SYNERCOM FRANCE GRAND-SUD

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



Plus de 30 ans d'expérience en cession et acquisition d'entreprises
et en ingénierie financière

15 associés et consultants régionaux aux compétences pluridisciplinaires

Plus de 1000 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

NORMANDIE

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

Claude ROBERT : Consultant
crobert@synercom-france.fr

Florian PAYET : Chargé d'affaires
fpayet@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE OUEST

7, rue de l'Ouche de Versailles - 44000 NANTES
Tél : 06 71 86 43 65 - 02 28 29 66 51

Damien GUILLARD : Associé-gérant
dguillard@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 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 RHONE-ALPES / AUVERGNE

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 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 PACA

Les Bureaux de l'Arche
5, rue des Allumettes - 13090 AIX EN PROVENCE
Tél : 06 40 70 39 11

Pascal FAUCON : Partenaire
pfaucou@synercom-france.fr