

Les derniers jours avant la signature

Que de chemin parcouru depuis notre première rencontre avec le chef d'entreprise souhaitant céder son affaire!

O Il a fallu, bien entendu, établir un climat de confiance entre nous pour prendre en charge ensuite, aux côtés du cédant, l'ensemble du processus de vente: dossier de présentation, valorisation, recherche des acquéreurs potentiels et sélection des offres.

Au final, l'un des acquéreurs potentiels a été retenu – souvent grâce à la qualité de la relation établie et à l'envie des deux parties d'aller plus loin – et entame une négociation exclusive.

A ce stade, il en a fallu des réunions pour s'entendre sur le prix, bien sûr, mais également sur les conditions d'accompagnement, les niveaux de garanties...

T Les avocats des deux parties entrent alors en scène pour mettre, sous une forme juridique incontestable, tous les éléments d'accord échangés au cours de la négociation qui seront formalisés dans le protocole d'accord assorti de garanties d'actif/passif, socle des documents à signer lors du « closing ».

I Nous entrons alors dans ce qu'on pourrait appeler « le triangle des Bermudes de la cession » où tout le monde perd plus ou moins ses repères!

Le stress augmentant à l'approche de la date fatidique, cédant et repreneur s'interrogent, avec fébrilité, sur le bien fondé de ce qu'ils sont sur le point de réaliser.

D Côté cédant: Le prix est-il finalement le bon? Quels sont mes risques vis-à-vis des garanties demandées? Est-ce le bon moment pour vendre?

Côté repreneur: Je paie peut-être trop cher? Y a-t-il des risques que je n'ai pas identifiés? Est-ce le bon moment pour acheter?

É C'est alors que le rôle du conseil prend toute son importance; une écoute professionnelle et sereine des deux parties – pour expliciter les points d'incompréhension, apaiser les ultimes tensions, trouver le dernier compromis sur une demande inattendue, et rassurer sur les risques – est souvent déterminante pour aboutir à une conclusion positive... à la satisfaction générale.

Avec plusieurs dizaines de transactions réalisées chaque année, les associés du réseau Synercom France mettent au service de leurs clients, cédants ou repreneurs, une solide expérience, notamment en ce qui concerne cette phase critique où tout peut basculer.

Bernard BESSON

SYNERCOM FRANCE IDF

(IDF – NORD PICARDIE – NORMANDIE –
CHAMPAGNE NORD – ARDENNE)

s o m m a i r e

2 INFOS RÉGIONS

Les associés régionaux nous informent

4 LES ÉCHOS

5 LE POINT

Dirigeant d'entreprise: avant de céder, quelques questions à se poser pour bien vivre l'après...

6 LES ANNONCES

Une sélection de cessions/acquisitions Synercom France

Le réseau Synercom France

20 associés et consultants sur toute la France à votre disposition pour vous aider à céder ou acquérir votre entreprise.



Synercom France Ile de France conseille la cession du groupe Sogetti

Le groupe Sogetti, situé près de Nemours (77), développe son activité dans les domaines de l'affrètement, des transports et de la logistique.

Il a réalisé un CA 2008 consolidé de 8 M€ avec un effectif de 14 personnes.

Le dirigeant souhaitant céder son affaire pour prendre sa retraite en a confié la mission à Synercom France Ile de France.

L'acquisition a été réalisée par le groupe Transports Prévost, un groupe 100% familial avec une offre diversifiée dans le domaine du transport routier.

Le groupe Transports Prévost réalise un CA de 40 M€ et emploie près de 300 personnes.

Grâce à cette acquisition, les Transports Prévost élargissent leur offre de services en y ajoutant des prestations d'affrètement.

Synercom France Ile de France organise la cession de la société SAF à la société Technicontrol

SAF, située à Paris, est une entreprise spécialisée dans l'installation de systèmes de climatisation et de chauffage pour les cliniques et les hôpitaux de l'Ile de France.

Réalisant près de 1 400 k€ en 2008, son dirigeant souhaitait retourner dans son pays natal, l'Espagne, et a mandaté Synercom France Ile de France afin de lui trouver un repreneur.

Technicontrol, située à Saint-Maur (94), est une entreprise à activité similaire réalisant un CA de 3 000 k€.

L'opération, finalisée en juillet 2009, permet à Technicontrol d'exercer ses compétences dans le milieu hospitalier.

Technicontrol, par son action de croissance externe, vise un CA de 5 000 k€ en 2010.

Synercom France Ile de France conseille la cession de la société Alpha Chauffage

Le dirigeant de la société Alpha Chauffage, M. Laurent Stumpf, souhaitant mettre en œuvre un nouveau projet entrepreneurial, a confié la cession de sa société à Synercom France Ile de France.

Alpha Chauffage, basée à Reims, développe son activité dans l'installation de chauffage, climatisation/ventilation et plomberie.

Sa clientèle régionale, Reims et l'ensemble des départements limitrophes, est orientée « Collectivités locales » et « Industries ». Le CA atteint 2,5 M€ avec une quinzaine de salariés.

Le groupe repreneur, Europe Énergie Environnement (3E), réalise un CA consolidé de 80 M€, principalement dans les domaines énergétiques en Afrique et Afrique du Nord.

Ce groupe, souhaitant renforcer sa présence en France dans le même domaine, a procédé à l'acquisition de la société Alpha Chauffage au travers d'un holding créé pour l'occasion, France Énergie, basé à Reims.

Cette acquisition va permettre au groupe 3E de bénéficier d'une base en France pour y développer son activité, notamment au travers de nouvelles acquisitions.

Synercom France Ile de France conseille le groupe Salini pour l'acquisition du groupe Abac

Le groupe Salini est un groupe familial fondé en 1965 dont l'activité s'appuie sur deux pôles :

- promotion immobilière et construction de bâtiments clés en main,
- services associés aux bâtiments: maintenance multiservices et audits immobiliers.

Le CA consolidé est de 40 M€.

Souhaitant renforcer son pôle Services, le groupe Salini a confié à Synercom France Ile de France, une mission de recherche d'acquisition.

Le groupe ABAC, qui regroupe deux sociétés, SMRD (peinture, menuiserie, revêtement de sols) et BAT 92 (plomberie, électricité), a retenu l'intérêt du groupe Salini, qui a procédé à son acquisition.

Le CA 2008 consolidé du groupe ABAC a atteint 9 M€ réalisé en rénovation et en réhabilitation de grands programmes de logements sociaux.

Cette acquisition s'inscrit dans la stratégie de développement du groupe Salini, permettant le renforcement du Pôle Services et l'accès à la clientèle des bailleurs sociaux.

Synercom France Ile de France/ Normandie conseille la reprise de la société Buffard

Michel Le Bellego, consultant associé de Synercom France Ile de France en charge de la région Normandie, a accompagné Marc et Daniel Bénard pour la reprise de la société Buffard.

Avec 15 M€ de CA, plus de 90 personnes et plus de 30 000 m² d'exploitation de stockage sur Le Havre, la société Buffard est l'un des principaux acteurs indépendants de la logistique sur Le Havre.

Depuis plus de 40 ans, l'entreprise appartenait à la famille Jung. Compte tenu de l'absence de succession familiale, un MBO a été mis en œuvre pour la reprise par les deux cadres dirigeants Marc et Daniel Bénard.

Nestadio Capital (Fonds d'Investissement de Bretagne) participe à l'opération via une prise de participation et une mise en place d'obligations convertibles.



Synercom France Grand-Est conseille la cession de la Boucherie Contemporaine à la Maison Noël Myotte

La Boucherie Contemporaine, située à proximité de Morteau (25), est un atelier de découpe appartenant à un groupe familial diversifié (grande distribution, carrières...)

Suite à une modification de stratégie, le groupe a décidé de céder cette activité.

La Maison Noël Myotte, située à Fournets LUISANS (25), a son activité dans la découpe de viande et la fabrication de charcuterie depuis plus de quarante ans.

Monsieur Noël Myotte recherchait un nouvel outil de production, le sien étant ancien, exigu et sans possibilité d'agrandissement.

Synercom France Grand-Est conseille l'acquisition de la SA J.B.I. (groupe Arcom acquéreur)

La SA J.B.I., située dans le Centre à Vierzon (18), a une activité dans les automatismes et l'informatique industrielle.

Elle a réalisé en 2008 un CA de l'ordre de 900 k€ avec 9 personnes.

Son dirigeant – actionnaire minoritaire – souhaitait adosser l'entreprise pour assurer sa pérennité et son développement, permettant ainsi la sortie des actionnaires dormants.

Le groupe Arcom, situé en Bourgogne à Chalon-sur-Saône (71) est composé de 3 sociétés spécialisées dans le domaine de l'automatisme du bâtiment.

Son CA consolidé est de 8,5 M€ avec 58 personnes.

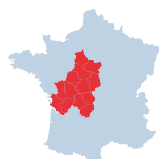
Il a une stratégie de croissance externe notamment en recherche de produits complémentaires ou d'implantation géographique.

Cette reprise vient renforcer la gamme produits d'automatisme à destination des bâtiments tertiaires (immeubles de bureaux)

Synercom France Grand-Est conseille SIPC dans la reprise des sociétés EMPP et SBE

SIPC, société holding créée pour l'occasion, est détenue par la famille Balduini qui possède la société USIDUC, située à Faverois (90), spécialiste de l'usinage des matériaux thermodurcissables et thermoplastiques. Son CA est de 2,7 M€.

EMPP et SBE, situées à Bavilliers (90), ont une activité d'étude et de réalisation d'équipements mécaniques de précision et des prototypes pour les industries les plus exigeantes. Son CA est de 3,3 M€



Synercom France Centre- Atlantique organise la reprise de la société MBA par Mme Josiane Pestre

La SARL MBA, située à Poitiers (86) et dirigée par Monsieur François Matton, a été créée en 1984. C'est une agence de communication spécialisée dans le conseil en publicité. Son CA est d'environ 700 k€ avec un effectif de 6 personnes.

De formation commerciale et force de vente, Madame Josiane Pestre, 37 ans, a le sens du contact et du travail en équipe. Elle a toujours travaillé à des postes de développement des ventes, que ce soit en étant directement au contact des produits et des clients, ou à travers le recrutement, l'animation et la formation de forces de vente. Ses responsabilités augmentant, elle s'est aussi formée au management et à la gestion de centres de profits.

Ses différentes expériences, ainsi qu'un caractère dynamique, l'ont amenée naturellement à reprendre une entreprise.

Le bon savoir-faire et la notoriété de la SARL MBA, alliés aux compétences commerciales de Madame Josiane Pestre, vont permettre à l'entreprise de poursuivre son développement.

Synercom France Centre-Atlantique organise la cession de ELCI, CPIL et EBCR à la société Constructions Traditionnelles du Val-de-Loire (CTVL)

ELCI et CPIL, situées à Limoges (87), sont spécialisées dans la construction individuelle de maisons. Leur CA HT est d'environ 10 M€ avec un effectif de 20 personnes.

EBCR: située sur Couzeix (87), a pour activité la maçonnerie de façade et le carrelage. Elle réalise environ 3 M€ de CA HT pour un effectif de 41 personnes.

Les trois sociétés sont dirigées par Monsieur André Chironnaud. Grâce à leur complémentarité, elles ont acquis une très bonne notoriété dans le secteur de la construction de maisons individuelles

La société de Constructions Traditionnelles du Val-de-Loire (CTVL), située à La Baule (45), a été créée en 1970. Elle est spécialisée dans la construction de pavillons. Son CA HT est d'environ 50 M€ avec un effectif de 50 personnes.

Ce rachat va permettre à CTVL de s'installer en Haute-Vienne avec d'emblée une position de leader.

Synercom France Centre-Atlantique organise la reprise de la Société Terpac par M. Yves Bardet

La société TERPAC, située à Esvres (37), a été créée en 2002 par Monsieur Philippe Traquet. Son activité a évolué, elle est maintenant spécialisée dans la vente et l'installation de matériel de chauffage et de climatisation fonctionnant aux énergies renouvelables. Son CA HT est d'environ 1,2 M€, avec un effectif de 12 personnes. L'entreprise est concessionnaire de la marque France Géothermie.

De formation commerciale, volontaire et dynamique, notre client Monsieur Yves Bardet, a débuté comme commercial. A 46 ans, il manage des équipes de vente dans un secteur très concurrentiel où le service et la qualité des produits restent des exigences incontournables.

Le profil de la société TERPAC correspond parfaitement au type d'entreprise recherchée: position récente sur un marché en fort développement et technologie du futur.

Les compétences du cédant et de l'acquéreur étant complémentaires et l'envie de travailler ensemble très forte, la reprise s'organise sous la forme d'une association.

A vos agendas

Nous pouvons nous rencontrer !

Le réseau SYNERCOM FRANCE participera au prochain Salon des Entrepreneurs les 3 et 4 Février 2010 au Palais des Congrès de Paris et interviendra, en tant que Conseil en Cession et Acquisition, au « Forum les Échos Dirigeants »

Le Tour de France de la transmission d'entreprise organisé par Reprendre et Transmettre magazine a fait étape à Reims le 19 Octobre

Bernard BESSON, Associé-Gérant Synercom France Ile de France, chargé également de la région Champagne Nord-Ardenne, a débattu, devant un parterre de chefs d'entreprise, avec 4 autres experts qualifiés sur le thème :

« La croissance externe, antidote à la crise! »
Au moment où la croissance organique marque le pas, la croissance externe s'impose comme un levier de création de valeur providentiel à ne pas négliger

La conférence a abordé des points essentiels :

- Valider le caractère stratégique de l'acquisition
- Élaborer un business plan et estimer les synergies escomptées
- Calibrer le financement de l'acquisition et du développement
- Conduire le changement organisationnel

Vous recherchez une entreprise dans le cadre de votre croissance externe,

SYNERCOM FRANCE,
et ses 20 ans d'expérience,
sont à votre disposition.

Dirigeant d'entreprise, avant de céder, quelques questions à se poser pour bien vivre l'après...

Lorsqu'un dirigeant souhaite céder son entreprise il a souvent tendance à se focaliser sur cette seule opération. Pourtant, la transformation d'un patrimoine professionnel en patrimoine privé n'est pas une étape facile à mettre en œuvre et beaucoup de points doivent être étudiés bien en amont de la signature pour en maîtriser l'impact patrimonial. Nous avons choisi de ne pas nous attarder sur l'optimisation fiscale de la cession elle-même (pacte Dutreil, création de holding...), sujet parfaitement maîtrisé par Synercom France, mais de sensibiliser les dirigeants aux questions patrimoniales d'avant et d'après cession.

Ainsi, un des points primordiaux, mais souvent omis, dans la préparation d'une cession **est d'analyser la situation familiale**, notamment le régime matrimonial choisi il y a un certain nombre d'années: un régime de séparation de biens est adapté pour protéger le patrimoine du conjoint des dettes professionnelles de l'autre; en revanche, un régime communautaire permet une meilleure protection du conjoint lors du décès. Il est donc souvent pertinent d'associer un notaire au projet de cession pour

apprécier ce point, et mettre en place des avantages matrimoniaux ainsi que des stratégies de donations au profit des enfants. Ces donations permettent à la fois d'anticiper la transmission des actifs financiers à la génération suivante, si elles portent sur des titres de l'entreprise ultérieurement cédée, ainsi que de diminuer l'impôt sur la plus value.

Se pose alors la question de l'évaluation des revenus nécessaires au maintien d'un certain niveau de vie, tout en intégrant les conséquences fiscales irrémédiablement liées à la cessation d'activité.

L'outil de travail étant devenu un actif privé ne bénéficiant donc plus d'une exonération d'ISF, la pression fiscale augmente significativement. Il est donc important de connaître les dispositifs qui permettent d'atténuer cette charge:

- soit par des réductions d'impôt en investissant directement ou indirectement dans des PME ou en effectuant des dons à certains organismes,
- soit par des produits permettant de stabiliser la base imposable,
- soit en choisissant d'investir sur des enveloppes permettant d'activer le mécanisme de plafonnement ou le dispositif du droit à restitution, plus connu sous le nom de bouclier fiscal.

Les différentes réformes fiscales – et notamment la loi TEPA – utilisées avec subtilité offrent la possibilité d'atténuer ce niveau d'ISF en s'appuyant plus

particulièrement sur des véhicules de gestion de capitalisation en lieu et place des classiques produits de distribution procurant des revenus non nécessaires au train de vie.

Mais au-delà des aspects fiscaux qui, bien entendu, sont une donnée incontournable dans le choix de ses investissements, il conviendra toujours de définir avec son banquier le niveau de risque souhaité. En effet, l'analyse du couple risque-rendement doit être le socle sur lequel s'appuiera le choix des investissements qui seront guidés par:

- les objectifs financiers,
- les contraintes familiales,
- les choix personnels...

Comme pour la cession qui se passera d'autant mieux qu'elle aura été bien anticipée, il ne faut jamais oublier non plus de préparer tôt la transmission de son patrimoine privé. En effet, plus elle est préparée en amont, moins son coût sera important compte tenu des abattements élevés entre parents et enfants qui se renouvellent tous les six ans.

En conclusion, les étapes clés d'une cession réussie sont: l'anticipation des conséquences patrimoniales, budgétaires et fiscales, la réalisation au travers d'une équipe pluridisciplinaire puis la gestion au quotidien des moyens mis en œuvre.

Sylvie ROCHU, Fiscaliste

Sophie DROSS, Banquier Privé

Barclays Banque Privée

91 rue du Faubourg Saint Honoré

75008 PARIS

sophie.dross@barclays.fr

petites annonces

CESSION

Industrie

V 11548 01 43 48 78 78

ACTIVITÉ : Ingénierie technique dans les domaines process, prototypage, gestion documentaire

TAILLE : CA 2009 prévisionnel = 15 M€

LOCALISATION : Ile-de-France

A NOTER : Clientèle d'entreprises industrielles leaders dans leurs secteurs (automobile, aéronautique, défense, pétrochimie, pharmaceutique...) – Fonds propres 2 750 k€ – REX 618 k€ – Trésorerie : 700 k€ – Technicité élevée et proximité clients – Diversification clientèle en cours – Dossiers d'innovation soutenus par OSEO

NIVEAU : Sur proposition

V 11531 01 43 48 78 78

ACTIVITÉ : Menuiserie métallique, serrurerie (acier et aluminium)

TAILLE : CA 2008 = 4 M€ EFFECTIF : 26 p

LOCALISATION : Ile-de-France

A NOTER : Clientèle d'entreprises industrielles et tertiaires, cabinets d'architectes, promoteurs, bureaux d'études, administrations publiques – Fonds propres 1 000 k€ – REX 360 k€ – Trésorerie : 300 k€

NIVEAU : 100 % des titres sur proposition

V 11560 01 43 48 78 78

ACTIVITÉ : Étude, installation et maintenance de systèmes de sécurité électroniques avec agrément nucléaire

TAILLE : CA 2008 = 1.5 M€

LOCALISATION : Ile-de-France

A NOTER : Locaux tertiaires, industriels, commerciaux et grande distribution – Forte technicité du groupe + agrément nucléaire – Service complet (installation et maintenance) – Bonne récurrence de la clientèle – Fonds propres 620 k€ – REX 215 k€ – Trésorerie : 400 k€

NIVEAU : 100 % des titres pour 925 k€

V 4677B 03 80 24 11 45

ACTIVITÉ : Constructions métalliques = « du BE au montage »

TAILLE : CA 2008 > 21 M€ Effectif moyen = 121 p

LOCALISATION : Grand-Est – à 10 km de l'autoroute.

A NOTER : Clientèle de 1^{er} rang – Agrément SEVESO – Haut niveau technique – Clientèle : nationale = industries privées (50 %), marchés publics (35 %), entreprises générales de bâtiment (15 %) – Parc de matériel propre à l'activité dont 4 bancs d'usinage, 3 grues, un ensemble de transport, parc automobile. Immobilier d'exploitation en toute propriété – REX 2008 # 230 k€ – Fonds propres # 730 k€ – Trésorerie d'actif # 400 k€

NIVEAU : 100 % des titres sur proposition.

V 4663B 03 80 24 11 45

ACTIVITÉ : Fabrication et pose de pièces de métallerie pour bâtiment

TAILLE : CA 2008 # 1,5 M€ Effectif moyen = 8 p

LOCALISATION : Grand-Est – à proximité de l'autoroute.

A NOTER : Équipes qualifiées – Bonne rentabilité – Clientèle régionale = industrie (> 50 %), distribution (> 30 %), tertiaire (>10 %) – Parc de matériel propre à l'activité dont guillotine, presse

plieuse... – Bâtiments de 1 000 m² environ sur terrain de 2 500 m² – pris en location. – REX moyen corrigé # 160 k€ – Fonds propres > 400 k€ – Trésorerie d'actif # 200 k€

NIVEAU : 100 % des titres sur proposition.

V 4666B/CESSION D'ACTIFS 03 80 24 11 45

ACTIVITÉ : Entrepôts frigorifiques (congélation, stockage, transit) Proposition d'acquisition d'actifs d'un Établissement Public appartenant à une Chambre d'Agriculture

LOCALISATION : Grand-Est – à proximité de l'autoroute.

TAILLE : CA 2008 # 980 k€ Résultat équilibré Effectif moyen = 9 p

A NOTER : 28 500 m³ de stockage à – 30 °C, fluide frigorigène : CO₂ (régime déclaratif), aéro-refroidisseurs sans risque de légionelle et très faible consommation d'eau – Clientèle d'entreprises de premier rang dans l'agro-alimentaire – ACTIFS : Terrain de 3,1 hectares, bâtiments de 11 chambres froides (2x 10 000 m³ + 9 pour 8 500 m³), salle des machines de production de froid, bureaux, salles de réunion, atelier, local électrique, appartement affecté au gardien

NIVEAU : sur proposition pour les actifs cédés (avec les contrats attachés).

V 4670B 03 80 24 11 45

ACTIVITÉ : Fabrication et vente d'articles : en plastique PVC souple imprimé (étuis pour chéquier, carte bancaire, ... Pochettes pour ordonnances, ...) et en plastique semi rigide sérigraphié (classeurs A4, valisettes, porte-documents, ...)

TAILLE : CA 2 008 # 2,5 M€ Effectif moyen = 24 p

LOCALISATION : Grand-Est – à proximité de l'autoroute.

A NOTER : Métier de niche – Clientèle nationale (santé, tertiaire, industrie) – Parc de matériel propre à l'activité (8 lignes d'impression, soudage HF, découpage) + machines de finition – Bâtiment de 1 700 m² environ sur terrain de 4 000 m² – en toute propriété. – Résultat d'exploitation moyen corrigé # 100 k€ – Fonds propres # 540 k€ – Trésorerie d'actif # 130 k€

NIVEAU : 100 % des titres sur proposition.

V 4676B 03 80 24 11 45

ACTIVITÉ : Travaux publics (gros terrassements – réseaux secs et humides) et maçonnerie (30 % CA)

TAILLE : CA 2008 # 10 M€ Effectif moyen = 99 p

LOCALISATION : Grand-Est – à proximité de l'autoroute.

A NOTER : Un des leaders sur sa région – filiale exploitant deux carrières. – Clientèle de collectivités publiques et privées, promoteurs, industries – Parc de matériel propre à l'activité. Immobilier pris en location : 300 m² de bureaux + 3 000 m² de parc à matériaux + 3 800 m² de parc à matériels/atelier/magasin sur 1 hectare de terrain. – REX > 6 % du CA – Fonds propres > 2,2 M€

NIVEAU : 100 % des titres sur proposition

V 4675B 03 80 24 11 45

ACTIVITÉ : Bâtiment : gros œuvre (90 %) et travaux d'installation électrique (10 %)

TAILLE : CA 2008 # 14 M€ Effectif moyen # 100 p

LOCALISATION : Centre – Est – Capitale régionale.

A NOTER : Un des leaders sur sa région – Belle rentabilité. – Clientèle de collectivités privées et publiques – Parc de matériel propre à l'activité. – Immobilier en toute propriété : 1 000 m² de bureaux + 500 m² d'entrepôts sur 12 000 m² de ter-

rain. – REX retraité > 10 % du CA. Fonds propres > 1,5 M€. Trésorerie d'actif > 2 M€.

V 8183 05 49 49 45 70

ACTIVITÉ : Agencement de lieux de vente, bureaux, administrations

TAILLE : CA HT > 4 M€ Effectif > 40 p

LOCALISATION : France

A NOTER : Clientèle : entreprises et collectivités publiques – Bureau d'étude, tableaux de bord, bonne équipe de compagnons, bon outil de travail (300 k€ investi en 3 ans) – REX > 15 %; RN # 10 %; trésorerie équilibrée; endettement # 30 % – Possibilité du cédant de rester 1 an dans l'entreprise pour assurer une bonne passation de témoin ou pour assumer la direction dans l'attente du recrutement d'un directeur.

NIVEAU : Sur proposition

V 8184 05 49 49 45 70

ACTIVITÉ : Tôlerie fine, découpage laser.

TAILLE : Taille # 2 M€ – Effectif < 20 p

LOCALISATION : France

A NOTER : Clientèle d'entreprises petites, moyennes ou grandes demandant des petites séries sur des produits à valeur ajoutée – Outil de travail en très bon état – Terrain (6 000 m²) et bâtiment (2 000 m²) en très bon état, en location à une SCI – Société saine : bonne rentabilité, autonomie par rapport aux banques, peu d'endettement

NIVEAU : Sur proposition

V 8186 05 49 49 45 70

ACTIVITÉ : Construction métallique, et accessoirement couverture, bardage, serrurerie

TAILLE : CA HT # 4 M€ Effectif = 30 p

LOCALISATION : à 2 heures de Paris

A NOTER : Clientèle d'industriels et d'artisans = 50 %; marchés publics = 20 %; autres = 30 % – Immobilier : terrain de 12 000 m²; atelier de 2 850 m²; bureaux de 270 m² en location – Bon état général de l'outil de production; investissements réguliers

NIVEAU : Sur proposition

V 8190 05 49 49 45 70

ACTIVITÉ : Conception et fabrication de machines pour l'industrie : agro-alimentaire, plasturgie, fonderie, laboratoires pharmaceutiques, cosmétique

TAILLE : CA HT # 6 M€ Effectif # 60 p

LOCALISATION : Région Centre

A NOTER : Grands comptes – Terrains et bâtiments : une partie (4 000 m² de bâtiment sur 10 000 m² de terrain) appartenant à l'entreprise, et une autre (2 000 m² de bâtiment sur 4 000 m² de terrain) en crédit bail – Fonds propres # 1,5 k€; RN retraité # 350 k€

NIVEAU : Sur proposition. A noter que les bureaux sont également à céder

V 8182 05 49 49 45 70

ACTIVITÉ : Sciage de bois

TAILLE : CA HT #1 M€

LOCALISATION : Région Centre Ouest

A NOTER : Clientèle : entreprises – Résultat net positif – Pas de dette – Trésorerie # 100 k€

NIVEAU : Sur proposition pour 100 % des titres

V 8161  **05 49 49 45 70**

ACTIVITÉ: Fabrication de meubles de style français (Régence, Louis XVI, Directoire)

TAILLE: CA HT # 2 M€ Effectif = 29 p

LOCALISATION: Région Centre Ouest

A NOTER: Haut de gamme, servi par un savoir-faire acquis depuis près d'un demi-siècle – Clientèle de distributeurs traditionnels au niveau national, particuliers; Ouverture à l'international – Réactivité – Qualité reconnue – Savoir-faire – Personnel très compétent – Fonds propres > 1 M€; Dettes MLT < 300 k€; trésorerie positive; rentabilité récurrente

NIVEAU: Sur proposition

V 1116  **02 40 50 52 21**

ACTIVITÉ: Installations électriques

TAILLE: CA 2008 4 M€ Effectif: 25 p

LOCALISATION: Bretagne Sud

NIVEAU: Sur proposition

V 5044  **04 72 19 10 16**

ACTIVITÉ: Pré-press, composition, mise en page, typographie, retouche, traitement de la couleur

TAILLE: CA 2008 720 k€

LOCALISATION: Rhône-Alpes

A NOTER: Clientèle de professionnels, agences de communication, industries – Équipement numérique et classique – Fonds Propres 500 k€; RN 18 k€; Trésorerie > 400 k€

NIVEAU: 100 % des titres sur proposition

Services

V 4674B  **03 80 24 11 45**

ACTIVITÉ: Découpage, pliage perçage, oxycoupage, etc. de pièces métalliques (# 30 % du CA) et vente de produits métallurgiques (# 60 % du CA) et de quincaillerie (# 10 % du CA)

TAILLE: CA 2008-2009 # 2,1 M€ Effectif moyen = 8 p

LOCALISATION: Centre-Est – sur voie express, à proximité d'autoroute.

A NOTER: Activité de niche locale – Bonne rentabilité – Clientèle: industries (50%), artisans (30%), particuliers (20%) – Parc de matériel propre à l'activité en atelier et de livraison. 2 sites distants de 40 km. Site principal en toute propriété: # 2 000 m² couverts sur 10 000 m² de terrain. – REX # 200 k€ – Fonds propres > 900 k€ – Trésorerie d'actif > 750 k€

NIVEAU: 100 % des titres sur proposition.

V 8197  **05 49 49 45 70**

ACTIVITÉ: Bureau d'études (maîtrise d'œuvre tous corps d'état)

TAILLE: CA HT # 1,3 M€ Effectif # 12 p

LOCALISATION: Région Centre

A NOTER: Clientèle: public = 70%; privé = 30%

NIVEAU: Sur proposition pour 100 % des titres

V 8181  **05 49 49 45 70**

ACTIVITÉ: Transport routier de marchandises

TAILLE: CA HT # 4 M€

LOCALISATION: France

A NOTER: Transport sur toute la France – Clientèle de grands comptes – Véhicules de très bonne qualité – Bonne organisation interne – Société très saine – Endettement faible – Bonne trésorerie – Résultat net satisfaisant

NIVEAU: Sur proposition pour 100 % des titres

Distribution

V 11555  **01 43 48 78 78**

ACTIVITÉ: Commerce de gros, demi gros et au détail, de vins haut de gamme, alcools, champagnes, épicerie fine

TAILLE: CA 2008 = 3,9 M€

LOCALISATION: Ile de France

A NOTER: – Négoce: environ 72 % du CA – Fonds propres 950 k€ – REX 250 k€ – Trésorerie: 270 k€ – Bonne implantation géographique, une équipe très compétente et expérimentée, solidité financière, large réseau de distribution, accès privilégié aux producteurs et distributeurs de grands crus, magasin grand standing en Ile-de-France

NIVEAU: 100 % des titres à 1,2M€ + comptes courant associés 0,9 M€

ACQUISITION

Industrie

IAS 4654B  **03 80 24 11 45**

ACTIVITÉ: Injection de matière plastique Il s'agit d'une société française indépendante, performante et en forte croissance, recherchant par ce rapprochement: des synergies produit/marché, des synergies de savoir-faire, une nouvelle implantation

A NOTER: Sa capacité financière n'est pas limitée si le prix demandé est justifié.

IAP 4681A  **03 80 24 11 45**

ACTIVITÉ: Directeur salarié d'une entreprise industrielle, de formation ingénieur + management, souhaite, pour son propre compte, acquérir ou prendre une participation dans une entreprise industrielle située en Franche-Comté ou Bourgogne.

A NOTER: S'appuyant lui-même sur un groupe industriel, sa capacité financière n'est pas limitée si le prix est justifié.

Services

IAS 11538 A  **01 43 48 78 78**

ACTIVITÉ: Sociétés de formation spécialisées dans: droit des affaires, droit social, finances/fiscalité, ressources humaines, vie des affaires, marchés publics, communication

LOCALISATION: Ile-de-France

A NOTER: Important groupe français spécialisé dans les services d'information et d'aide à la décision auprès des entreprises et collectivités locales. Il bénéficie d'une base de plusieurs milliers de clients récurrents.

IAS 11538 B  **01 43 48 78 78**

ACTIVITÉ: Sociétés de traduction dans les domaines juridiques, techniques, financiers.

LOCALISATION: Ile-de-France

A NOTER: Important groupe français spécialisé dans les services d'information et d'aide à la décision auprès des entreprises et collectivités locales. Il bénéficie d'une base de plusieurs milliers de clients récurrents.

IAS 11498  **01 43 48 78 78**

ACTIVITÉ: Recherche cabinets d'expertise comptable/commissariat aux comptes

TAILLE: à partir de 500 k€

LOCALISATION: Ile-de-France

A NOTER: Notre client, un grand groupe indé-

pendant de plus de 10 cabinets en Ile-de-France, souhaite se renforcer par croissance externe et se développer.

IAS 11542  **01 43 48 78 78**

ACTIVITÉ: Traitement des déchets (phase amont du processus: collecte, récupération et tri des déchets)

TAILLE: à partir de 2 M€ de CA

LOCALISATION: Ile-de-France

A NOTER: L'acquéreur est un groupe familial en pleine expansion depuis 15 ans, notamment au travers d'opérations de croissance externe.

IAS 4680A  **03 80 24 11 45**

ACTIVITÉ: Recherche entreprise dans le domaine des communications. Il s'agit d'un groupe français, ayant une partie de ses activités dans les infrastructures de communication (informatique, réseaux et télécoms), performant, souhaitant renforcer ses positions régionales et diversifier ses implantations.

A NOTER: Il est prêt à étudier tout type de transaction, avec l'appui de l'encadrement en place. Sa capacité financière n'est pas limitée si le prix demandé est justifié.

Distribution

IAS 11556  **01 43 48 78 78**

ACTIVITÉ: Distribution ou fabrication de produits ou matériels destinés à la pose de revêtements de sols

TAILLE: CA supérieur à 1,5 M€

LOCALISATION: France entière

A NOTER: L'acquéreur est un grand groupe européen spécialiste en procédés de pose pour revêtement de sols. Recherche une entreprise ou le département d'un groupe

IAS 5040 ME  **04 72 19 10 16**

ACTIVITÉ: Distribution de matériel électrique à des professionnels

LOCALISATION: France entière, densification du maillage national de l'acquéreur

A NOTER: Egalement intéressé par les entreprises en difficulté ou en RJ

IAS 5045  **04 72 19 10 16**

ACTIVITÉ: Thermoformage, emballages plastiques, roto moulage

LOCALISATION: France entière

A NOTER: Recherche une entreprise, une activité complète, un atelier spécialisé

IAS 5045 FI  **04 72 19 10 16**

ACTIVITÉ: Fournitures industrielles à des professionnels

LOCALISATION: France entière, densification du maillage national de l'acquéreur

A NOTER: également intéressé par les entreprises en difficulté ou en RJ

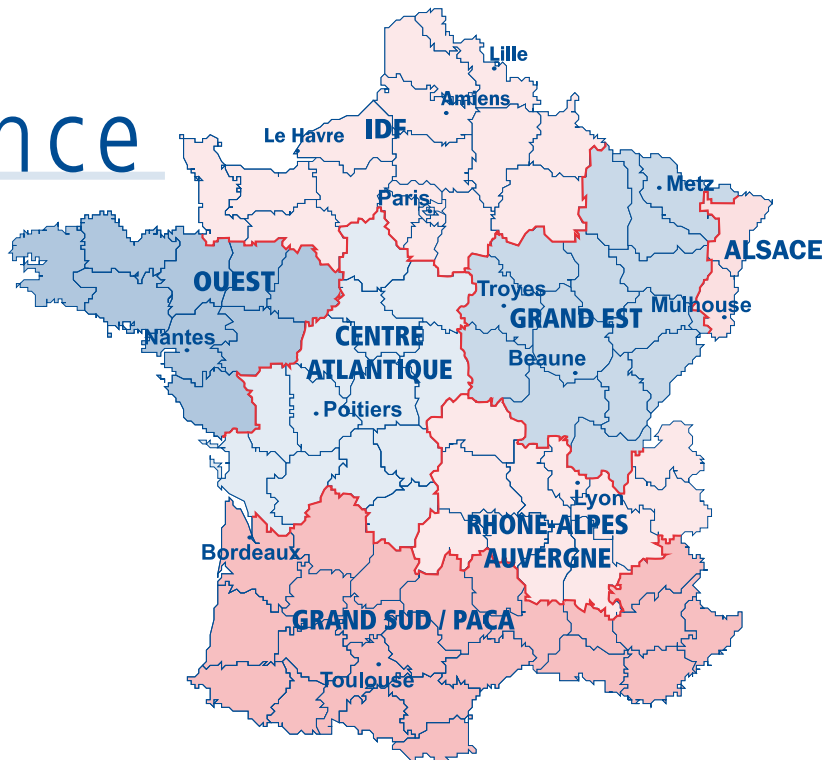
IAS 5045 PCH  **04 72 19 10 16**

ACTIVITÉ: Fournitures pour les professionnels de la plomberie et du chauffage

LOCALISATION: France entière, densification du maillage national de l'acquéreur

A NOTER: également intéressé par les entreprises en difficulté ou en RJ

Réseau Synercom France



Contact :

Agnès COMPAS-BOSSARD
Relations extérieures et Communication :

8, place de la Madeleine
75008 PARIS
Tél : 01 43 48 78 78 – Fax : 01 43 48 59 95
acb@synercom-france.fr
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

Agnès COMPAS-BOSSARD :
Relations extérieures – Communication
acb@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
dvdb@synercom-france.fr

NORMANDIE

Le Vaisseau
120, Boulevard Amiral Mouchez
76600 LE HAVRE
Tél : 06 16 09 48 39

Michel LE BELLEGO
mlbellego@synercom-france.fr

NORD/PICARDIE

41, Boulevard Montebello
59000 LILLE
Tél : 03 28 38 01 90 – Fax : 03 20 57 48 90

Michaël DEBOUDT
mdeboudt@synercom-france.fr

57, Chaussée Jules Ferry
80000 Amiens
Tél : 06 29 43 44 60

Claude LEBLOND
cleblond@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE GRAND EST

5 C, 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

LORRAINE

7, En Nexirue – 57000 METZ
Tél : 03 87 76 30 00 – Fax : 03 87 76 94 54

Jean-Denis NOGUES
jdnogues@synercom-france.fr

CHAMPAGNE SUD

10, rue des Bordes
10150 PONT-SAINTE-MARIE
Tél/Fax : 03 25 80 38 42

Patrick MIGNOT
pmignot@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

Chantal ROCLORE-BOISEN
cboisen@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

SYNERCOM FRANCE GRAND SUD/PACA

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

AQUITAINE

30, avenue du Derby – 33320 EYSINES
Tél : 05 56 28 55 44 – Fax : 05 56 28 19 63

Gérard POUCH
gpouch@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

SYNERCOM FRANCE



VOTRE PARTENAIRE CAPITAL