

Le Conseil en Cession/Acquisition de PME : une profession désormais réglementée

O On peut dire que, avant 2000, la profession de Conseil en cession/acquisition de PME n'était pas ou très peu connue. Métier de niche (les PME ne représentent que 6% des entreprises immatriculées en France), nécessitant confidentialité et discrétion, cette activité s'organisait, le plus souvent, au gré de la personnalité de chaque intervenant, qui agissait seul au sein d'un cabinet, avec quelquefois des salariés ou en réseau.

A partir de 2000, les hommes politiques et les médias se sont intéressés à la cession/acquisition d'entreprises sans marquer de différence entre les TPE et les PME (on annonçait déjà il y a 10 ans que 450 000 entreprises changeraient de dirigeant dans les 10 ans – à noter que 92% sont des TPE). Les trois conséquences majeures pour les intermédiaires en cession/acquisition de PME ont été les suivantes :

- la confusion entre le métier de cession/acquisition de TPE (qui est essentiellement basé sur la mise en contact) avec celui de cession/acquisition de PME-PMI (qui déborde largement la mise en contact aussi bien en amont : analyse du projet, évaluation, présentation – qu'en aval : négociation, montage juridique et financier),
- la mise sous « les feux de la rampe » de la profession qui doit s'exercer nécessairement dans la plus grande discrétion,
- le développement de l'idée que les besoins sont énormes quantitativement, ce qui a entraîné l'apparition d'une opportunité pour de nouveaux acteurs peu ou pas qualifiés :
 - des intervenants privés ne connaissant pas le métier, n'ayant pas les compétences pour l'exercer et simplifiant la profession en recherchant uniquement une contrepartie tout en prélevant une rémunération correspondant à un travail beaucoup plus important,
 - des intervenants publics venant faire concurrence « aux privés » sans prendre les mêmes risques.

D Le résultat ne s'est pas fait attendre : la profession qui s'organisait doucement s'est vue décrédibilisée ; il fallait donc la structurer et aussi la réglementer.

I A partir de 2003, 5 Chambres professionnelles reconnues par l'AMF ont été créées. Pendant 4 ans, ces dernières ont travaillé avec l'autorité de tutelle pour créer le cadre juridique de l'exercice de la profession. En novembre 2007, huit décrets ont été publiés par le Code Monétaire et Financier définissant le statut du Conseiller en Investissement Financier (CIF), dont relève dorénavant tout Conseil en Cession/Acquisition.

É Le réseau Synercom France adhère pour sa part à la CCIF qui regroupe une centaine de Cabinets expérimentés et reconnus pour leur professionnalisme.

En conclusion et il faut s'en féliciter, aujourd'hui, la profession de Conseil en cession/acquisition ne peut être exercée que par des professionnels disposant d'un numéro d'agrément individuel décerné après audit par l'AMF de la méthode de travail du cabinet en question.

Les cédants et repreneurs disposent enfin de repères objectifs pour sélectionner un cabinet qui leur assurera un accompagnement sérieux et efficace !

Jean-Pierre VERGNAULT
Synercom France Centre Atlantique

s o m m a i r e

2 INFOS RÉGIONS

Les associés régionaux nous informent

4 LES ÉCHOS

SF IDF accueille :

Michel LE BELLEGO

Michaël DEBOUDT

et Claude LEBLOND

Création de

Synercom France Alsace :

Philippe KOBLOTH, associé

Synercom France partenaire

du 63^e congrès de l'Ordre

des experts-comptables

5 LE POINT

Avocat d'affaires

et transmission

6 LES ANNONCES

Une sélection de cessions /

acquisitions Synercom France



Synercom France Grand Sud organise et finalise le rachat de la société Teralis par Jardins du Midi

La société Teralis, basée à Perpignan, est spécialisée dans le négoce de fruits et légumes frais issus de l'agriculture biologique. Elle est certifiée Eco Cert, compte trois salariés et a réalisé un chiffre d'affaires de 2,2 M€.

Le repreneur est l'entreprise Jardins du Midi, spécialisée dans la production et la commercialisation de légumes (principalement oignons, ail, échalotes). Elle a réalisé un chiffre d'affaires de 58 M€ avec un effectif de 135 personnes. La société est basée à Beaumont-de-Lomagne, dans le Tarn et Garonne (82).

Synercom France Grand Sud conseille Fix Auto pour l'acquisition des carrosseries Perez et Charlier

Synercom France Grand Sud organise et conseille l'acquisition des carrosseries PEREZ, 0,6 M€ de chiffre d'affaires, basée à Agen (47) et Charlier, 0,450 M€ basée à Ramonville (31) pour le compte de son client le Groupe Fix Auto.

Fix Auto est une marque internationale de carrosserie présente en Australie, États-Unis, Canada et Grande-Bretagne ; ses dirigeants souhaitent créer un réseau de carrosseries en France.



Synercom France Centre-Atlantique organise la cession de la société Groupe D. Valin à la société Ouest Industrie

La société Groupe D. Valin, située au Blanc (36), dirigée par monsieur Didier Valin, est spécialisée dans l'étude, la conception, la fabrication et la vente de présentoirs publicitaires en métal ainsi que dans la réalisation de mobiliers spécialisés et divers.

Elle réalise en moyenne un chiffre d'affaires annuel de 2 M€. Sa bonne notoriété est reconnue sur le plan national. Elle est basée sur les qualités suivantes : créativité, savoir faire et réactivité de son personnel.

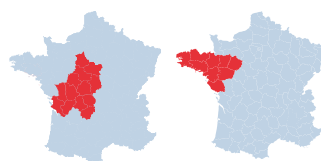
La société Ouest Industrie, située à Dangers (28), a été créée en 1974 et est dirigée par monsieur Éric Vella. Elle réalise un chiffre d'affaires annuel de 11 M€.

Avec la reprise de la société Groupe D. Valin, elle élargit sa base de clientèle à partir d'un même savoir faire : la chaudronnerie.

Synercom France Centre-Atlantique organise la cession de la société SEMA à la société Décoration Agencement Mobilier d'Aquitaine (DAMA)

Créée en 1973, la société SAS SEMA est spécialisée dans la conception et la réalisation d'espaces commerciaux. Elle s'est à ce titre progressivement positionnée sur le marché de l'agencement des commerces de proximité (métiers de bouche, magasins de chaussures, prêt-à-porter). Elle est située dans les Deux Sèvres à Parthenay (79). Elle réalise environ 4,2 M€ de chiffre d'affaires avec un effectif d'environ 25 personnes.

La SAS Décoration Agencement Mobilier d'Aquitaine, située à Mérignac (33) et représentée par monsieur Jacques Labat est spécialisée dans la réalisation et conception d'espaces commerciaux. Elle a enregistré un chiffre d'affaires de 7 M€ avec un effectif de 45 personnes. Ce rachat va permettre à la société Décoration Agencement Mobilier d'Aquitaine de renforcer sa présence sur l'Ouest de la France.



Synercom France Centre-Atlantique et Synercom France Ouest organisent la reprise de la SARL Maine Paysage par monsieur Étienne Toulouse

La SARL Maine Paysage a été créée en 1976 par son dirigeant actuel monsieur Yves Antier. Elle est spécialisée dans la création d'aménagements paysagers avec une spécialisation dans la maçonnerie paysagère. Elle a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires d'environ 1 M€ avec un effectif de 10 personnes.

Monsieur Étienne Toulouse est âgé de 40 ans et bénéficie d'une solide expérience de direction commerciale chez un fabricant de matériaux de construction.

Son profil de manager et de commercial est celui qui convient le mieux aujourd'hui au développement de Maine Paysage et son mode de fonctionnement basé sur la confiance permettra de fidéliser les équipes.

Passionné par la mise en valeur du patrimoine immobilier (intérieur et extérieur) et compte tenu de sa culture familiale et de son expérience professionnelle, monsieur Toulouse a été spontanément attiré par Maine Paysage qui correspondait parfaitement à ses critères de recherche.



Synercom France Grand-Est conseille la cession de Val-de-Saône Bâtiment SAS

La SAS Val-de-Saône Bâtiment, située à Crêches-sur-Saône (71), a une activité de construction de maisons individuelles. Elle réalise de l'ordre de 40 maisons par an, en haute et moyenne gamme.

Son chiffre d'affaires est de l'ordre de 5 M€ avec 10 personnes + S/T.

Le dirigeant – sans succession familiale – souhaitait assurer la pérennité de l'entreprise.

La société Finarfa, située à Crêches-sur-Saône (71), a été créée pour l'opération d'acquisition. Elle est contrôlée par monsieur Arfaoui qui souhaitait reprendre une entreprise dans ce domaine d'activité.

Le Crédit Agricole, LCL et la Banque Populaire ont participé au financement de l'opération de reprise.

Maître Philippe Delœuvre (Cabinet Altea Juris à Charnay-les-Mâcon (71)) et maître Marielle Poisson (Cabinet Épistème à Paris (75)) ont assuré la partie juridique de la transaction.

Synercom France Grand-Est conseille la cession de Stimec SAS (CMI France acquéreur)

La société Stimec, située en Bourgogne à Gueugnon (71), a une activité de maintenance industrielle.

Elle a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires de l'ordre de 3,2 M€ avec 47 personnes.

Son dirigeant, qui souhaitait adosser l'entreprise pour assurer sa pérennité et son développement, entre au Comité de Direction.

CMI France, située à Terville (57), est l'une des filiales de Cockerill Maintenance et Ingénierie (Belgique).

Cette opération de croissance externe vient renforcer son implantation en Centre Est.

Monsieur Michel Rave (Cabinet Auditis à Gueugnon (71)) et maître Anton COX (Cabinet Linklaters à Bruxelles) ont assuré la partie juridique de la transaction.

Synercom France Grand-Est conseille l'acquisition de Roussel (SPIE acquéreur)

La SAS Roussel, située en Franche-Comté Conflans-sur-Lanterne (70), a une activité dans les travaux d'installation électrique et automatismes, essentiellement pour l'industrie, notamment dans les installations de carrières.

Elle a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires de 3,5 M€ avec 23 personnes.

Son dirigeant – sans succession familiale – souhaitait adosser l'entreprise pour assurer sa pérennité et son développement.

SPIE, située à Geispolsheim (67), est l'une des filiales de Services Régionaux Multi-techniques du Groupe SPIE (CA = 3,5 milliards d'euros, 27 000 personnes).

Elle a une stratégie de croissance externe notamment en travaux d'installation électrique, génie climatique et maintenance.

Cette reprise vient renforcer ses implantations franc-comtoises.

Maître Jean-Marie Valentin (Cabinet Sekri Valentin Zerrouk à Paris (75)) et maître Bénédicte Torres (Fiducial-Sofiral à Dijon (21)) ont assuré la partie juridique de la transaction.

Synercom France Grand-Est conseille la cession du fonds de commerce des Ets Kettela.

La Société Kettela, qui est située à Roppenzwiller (68), a son activité principale en menuiserie aluminium.

L'entreprise, créée il y a plus de 35 ans, était à céder car le dirigeant fondateur, déjà à la retraite, souhaitait arrêter toute activité.

Le repreneur, ayant déjà une activité dans la construction métallique, a créé la SARL Ketella Industrie pour reprendre le fonds de commerce.

Synercom France Grand-Est organise et conseille la cession de la SAS Goeller (acquéreur : SAS Pluritech)

La SAS Goeller, située à Boofzheim (67), fabrique et commercialise des produits en propre dans le domaine de la manutention manuelle.

Elle a aussi une activité de thermolaquage.

L'entreprise, créée il y a plus de 50 ans, était à céder pour cause de retraite du dirigeant.

L'acquéreur, la SAS Pluritech, située à Habsheim (68), est spécialisée dans la manutention aérienne. Elle souhaitait accroître ses domaines d'intervention.

Par cette acquisition elle se rapproche de ses clients du nord de l'Alsace.

Synercom France IDF, accueille trois nouveaux consultants en Normandie et Nord/Picardie

En Normandie, Michel LE BELLEGO

Titulaire d'un DUT Finance/Comptabilité et d'un diplôme de l'Institut Technique de Banque et après une première expérience en tant que comptable dans une concession automobile, Michel LE BELLEGO intègre en 1985 le CIC.

A partir de cette date, il fera un parcours sans faute et occupera différentes fonctions au sein du CIN (Crédit Industriel de Normandie).

Il sera chargé d'affaires professionnel sur le département de l'Eure puis de 1989 à 1992 analyste financier sur ROUEN.

En 1993, en poste au Havre, Michel LE BELLEGO sera successivement et toujours au sein du CIC, chargé d'affaires entreprises, responsable de l'activité portuaire et directeur du Marché Entreprises pour le secteur LE HAVRE / FECAMP avec déjà une forte implication locale et régionale dans le domaine de la transmission d'entreprises.

Après un bref séjour dans la région lilloise où il animera un pôle entreprises, il reviendra avec beaucoup de plaisir en 2006 en Normandie pour prendre la Direction du Marché Entreprises de l'ensemble de la Région Haute Normandie et sera en charge de l'animation de l'ensemble des agences de la région.

Passionné par l'entreprise, c'est avec beaucoup d'enthousiasme que Michel LE BELLEGO rejoint en janvier 2009 le réseau SYNERCOM FRANCE et plus particulièrement SYNERCOM FRANCE IDF en tant que consultant pour la Normandie.

Pour contacter Michel LE BELLEGO :
Le Vaisseau
120, Boulevard Amiral Mouchez
76600 LE HAVRE
Tél : 06 16 09 48 39
mlebellego@synercom-france.fr

A partir de janvier 2009, une équipe déjà opérationnelle pour développer Synercom France sur le Nord et la Picardie

Pour le bureau de Lille, Michaël DEBOUDT

Expert financier, licencié en droit, spécialiste de l'évaluation d'entreprises et déjà à son actif une expérience de plus de 10 années.

Pour contacter Michaël DEBOUDT :
41, Boulevard Montebello
59000 LILLE
Tél : 03 28 38 01 90
Fax : 03 20 57 48 90
mdeboudt@synercom-france.fr

Pour le bureau d'Amiens, Claude LEBLOND

Diplômé d'expertise comptable avec, à son actif, plus de 25 ans d'expérience dans la PME/PMI.

Pour contacter Claude LEBLOND :
57, Chaussée Jules Ferry
80000 Amiens
Tél : 06 29 43 44 60
cleblond@synercom-france.fr

Une promotion méritée dans la région Grand-Est :

Philippe KOBLOTH, consultant de Synercom France Grand-Est, devient associé par création de Synercom France Alsace.

Synercom France Grand Est, dont l'associé-gérant est depuis plus de 20 ans Claude ROBERT, accueille en 1997 Philippe KOBLOTH pour être son consultant exclusif pour la Région Alsace.

En 12 ans de collaboration, plusieurs dizaines de transactions ont été conseillées avec succès sur l'Alsace.

Fort de cette expérience et de ses références en tant que consultant, Philippe KOBLOTH devient en janvier 2009 associé du réseau Synercom France, par création de Synercom France Alsace.

Une maîtrise de droit des affaires en poche, il a tout naturellement intégré le milieu bancaire et successivement la Banque Populaire du Haut-Rhin et le Crédit Industriel d'Alsace et de Lorraine. Très vite sa passion du monde de l'entreprise lui permet de créer son propre cabinet, PK Conseil SARL, spécialisé dans l'ingénierie financière et la recherche de fonds pour financer les investissements des entreprises.

Depuis 1997, aux côtés de Claude ROBERT, il développe l'activité de Conseil en rapprochement d'entreprises pour des PME entre 1 et 30 millions d'euros de CA.

Pour contacter Philippe KOBLOTH :
SYNERCOM FRANCE Alsace
8 rue de la Justice
68100 MULHOUSE
Tél : 03 89 66 33 23
Fax : 03 89 66 16 05
pkbloth@synercom-france.fr

Le réseau Synercom France partenaire du 63^e congrès de l'Ordre des Experts-Comptables

Dans le cadre des « 30 minutes pour convaincre » et à trois reprises devant un auditoire très attentif de plus de cinquante experts-comptables à chaque séance, Bernard BESSON, associé-gérant de SFIDF et Claude ROBERT, associé-gérant de SFGE ont présenté l'activité du réseau Synercom France et sa complémentarité avec les experts-comptables.

Les experts-comptables sont :

Nos prescripteurs : lorsque l'expert-comptable veut élargir le champ de ses possibilités pour un de ses clients cédant ou acquéreur (les experts-comptables sont nos meilleurs prescripteurs).

Nos clients : lorsque l'expert-comptable – pour son propre cabinet – veut réaliser une opération de croissance externe ou de cession (le réseau Synercom France réalise cinq opérations/an en moyenne dans ce domaine).

Extrait de la présentation « 30 minutes pour convaincre ».

Avocat d'affaires et transmission

Maître

**Guy-Alain de Sentenac
est avocat d'affaires
à Toulouse.**

**Nous l'avons rencontré
pour faire le point
sur l'évolution actuelle
du droit et des pratiques
de la transmission
d'entreprises.**

Synercom France : Vous êtes avocat d'affaires depuis 20 ans. Quelles sont à votre avis les évolutions majeures du droit de la transmission ?

Maître de Sentenac : Depuis 10 ans, le législateur a pris en compte la nécessité de réformer ce droit pour faciliter la transmission. L'exonération d'impôt sur le revenu pour les plus-values professionnelles pour les dirigeants partant à la retraite en est un bon exemple ; cela a encouragé un grand nombre de chefs d'entreprise à transmettre leur entreprise.

Les éclaircissements sur les abus de droit lors de la transmission également ; il faut savoir que la frontière entre un montage juridique autorisé et un montage qualifié d'abus de droit était délicate à établir. Aujourd'hui, l'Administration doit prouver l'intérêt exclusif de l'avantage fiscal. Si l'opération répond parallèlement à une autre préoccupation, l'abus de droit n'est plus caractérisé, sauf si la fictivité de l'acte est établie.

De nouvelles structures juridiques ont également été créées : nous avons maintenant avec la SAS un très bon outil, d'une grande souplesse, qui permet des montages plus subtils en ingénierie juridique même s'il reste difficile à manier. Les aspects fiscaux évoluent également dans le bon sens : les droits et les impôts sur les plus-values notamment ont considérablement baissé depuis 15 ans.

SF : Quelles sont les mesures récentes qui vous paraissent les plus intéressantes ?

MS : En premier lieu le Pacte Dutreil qui exonère de droits de mutation à titre gratuit, à concurrence des trois quarts de leur valeur, les parts ou les actions d'une société transmises par décès ou en pleine propriété entre vifs si un engagement collectif

de conservation a été souscrit. C'est une procédure encore peu connue mais qui a un coût extrêmement avantageux.

Si le chef d'entreprise a le projet de passer le flambeau à l'un de ses enfants il le fera ainsi dans des conditions fiscales très favorables. C'est une procédure que je recommande à mes clients.

La deuxième mesure est issue du volet Transmission d'entreprises du projet de loi sur la modernisation de l'économie : ce sont les dispositions relatives à l'uniformisation des droits d'enregistrement applicables aux cessions de parts ou d'actions. Si elles sont adoptées, un taux unique de 3 % (contre 5 % sur les cessions de parts de SARL et 1,10 % pour les cessions d'actions de SA ou SAS) sera appliqué avec un plafond de 5000 euros. L'avantage majeur est d'éviter la transformation de SARL en SA ou SAS pour limiter les droits d'enregistrement.

SF : Quels sont les domaines à améliorer ?

MS : Le droit de la transmission est encore insuffisant et doit être amélioré pour les « grosses » PME au-delà de 25 ou 30 millions d'euros de valorisation. Il conviendrait de se pencher sur le sujet.

SF : Cet ensemble de réformes ne risque-t-il pas, à terme, de complexifier les montages de transmission ?

MS : Effectivement, les montages de transmission sont de plus en plus compliqués. C'est pourquoi je conseille à mes clients de préparer la transmission très en amont, l'idéal étant de pouvoir travailler un ou deux ans à l'avance pour optimiser l'opération tant au niveau juridique, fiscal que social.

SF : Vos clients suivent-ils vos conseils ?

MS : Les chefs d'entreprise, pris dans le quotidien, n'anticipent pas encore assez la transmission de leur entreprise même si l'on note une évolution positive due principalement à une meilleure information.

SF : Combien d'opérations de transmission traitez-vous par an et sur quels délais ?

MS : En moyenne une dizaine par an, que ce soit côté acheteur ou côté vendeur avec un délai moyen de 4 mois. Il est difficile de faire plus court et les délais ont tendance à s'allonger.

Côté acquéreur, les audits sont plus approfondis et se sont multipliés : l'audit social avec un droit du travail de plus en plus complexe, l'évaluation du passif social de l'entreprise qui peut se révéler élevé, l'audit de marques...

Côté vendeur, la rédaction et la négociation des garanties de passif et d'actif se révèlent en pratique de plus en plus ardues même si leurs dispositions ont été assouplies notamment en matière fiscale.

*Propos recueillis
par Alain de CHANTÉRAC
Associé-gérant
Synercom France Grand Sud*

petites annonces

CESSION

Industrie

V 1111 ☎ 02 40 50 52 21

ACTIVITÉ : Fabrication et intégration de matériels audiovisuels

TAILLE : CA supérieur à 1 M€

LOCALISATION : Loire-Atlantique

V 4674A ☎ 03 80 24 11 45

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

TAILLE : CA 2007/2008 # 2,1 M€

EFFECTIF MOYEN = 8 personnes

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

A NOTER : Clientèle : industries (50 %), artisans (30 %), particuliers (20 %) - Activité de niche locale, bonne rentabilité. - 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. Résultat d'exploitation moyen # 150 k€ - Fonds propres > 800 k€ - Trésorerie d'actif # 750k€

NIVEAU : 100 % des titres sur proposition

V 4670A ☎ 03 80 24 11 45

ACTIVITÉ : Fabrication et vente d'articles en plastique PVC souple imprimé (étuis pour chéquiers, cartes bancaires, pochettes pour ordonnances, etc.) et en plastique semi rigide sérigraphié (classiers A4, valisettes, porte-documents, etc.)

TAILLE : CA 2007 # 2,7 M€

EFFECTIF MOYEN : 23 personnes

LOCALISATION : Grand-Est - à proximité d'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 # 120 k€ - Fonds propres # 700 k€ - Trésorerie d'actif # 300 k€ -

NIVEAU : 100 % des titres sur proposition.

V 4663B ☎ 03 80 24 11 45

ACTIVITÉ : Fabrication et pose de pièces diverses de métallerie pour bâtiment

TAILLE : CA 2007/2008 # 1,5 M€

EFFECTIF MOYEN = 8 personnes

LOCALISATION : Grand Est à proximité d'autoroute

A NOTER : Clientèle régionale = industrie (>50 %), distribution (>30 %), tertiaire (>10 %) - Équipes qualifiées, bonne rentabilité - Parc de matériel propre à l'activité dont guillotine, presse plieuse, etc. Bâtiments de 1 000 m² environ sur terrain de 2 500 m², pris en location. - Résultat d'exploitation moyen corrigé # 160 k€ - Fonds propres > 400 k€ - Trésorerie d'actif # 200 k€.

NIVEAU : 100 % des titres sur proposition

V 5024 ☎ 04 72 19 10 16

ACTIVITÉ 1 : Machines spéciales sur cahier des charges

ACTIVITÉ 2 : Développement d'une gamme de centres d'usinage à commandes numériques, axes et accessoires pour CN

TAILLE : CA = 3 M€

EFFECTIF : 25 personnes

LOCALISATION : Rhône-Alpes

NIVEAU : 950 k€

V 8161 ☎ 05 49 49 45 70

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

TAILLE : CA HT # 2 M€

EFFECTIF = 29 personnes

LOCALISATION : Centre-Ouest

A NOTER : Haut de gamme, servi par un savoir-faire acquis depuis près d'un demi-siècle - Fonds propres > 1 M€ - Dettes MLT < 200 k€ - Trésorerie positive ; Rentabilité récurrente.

NIVEAU : Sur proposition pour 100 % des titres

V 8175 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITÉ : Menuiserie aluminium, serrurerie

TAILLE : CA H.T. # 2 M€

LOCALISATION : France

A NOTER : Bel outil de production (en location) - Résultat net positif en augmentation - endettement faible

NIVEAU : Sur proposition pour 100 % des titres

V 8182 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITÉ : Sciage de bois

TAILLE : CA H.T. # 1 M€

LOCALISATION : Centre Ouest

A NOTER : Résultat net positif en augmentation - pas de dettes

NIVEAU : Sur proposition pour 100 % des titres

V 8184 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITÉ : Tôlerie de précision, découpage laser

TAILLE : CA H.T. # 2 M€

LOCALISATION : Centre

A NOTER : Très bon outil de travail - bonne rentabilité - société saine

NIVEAU : Sur proposition pour 100 % des titres

V 8183 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITÉ : Agencement : lieux de vente, bureaux, administrations.

TAILLE : CA H.T. > 4 M€

EFFECTIF : > 40 personnes

LOCALISATION : France

A NOTER : Entreprises et collectivités publiques, bureau d'étude, tableaux de bord, bonne équipe de compagnons ; bon outil de travail (300 k€ investi en 3 ans)

NIVEAU : Sur proposition pour 100 % des titres

V 11500 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITÉ : Réparation et renforcement de béton armé et bâti ancien

TAILLE : 3.5 M€

RN = 150 k€

EFFECTIF : 15 personnes

LOCALISATION : Rhône-Alpes

A NOTER : Activité technique très spécialisée sur cette niche - Concurrence faible - Maîtrise d'une haute technicité des procédés - Trésorerie abondante

V 11531 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITÉ : Menuiserie métallique, serrurerie (acier et aluminium)

TAILLE : 5 M€ - RN = 370 k€

EFFECTIF : 26 personnes

LOCALISATION : Ile-de-France

A NOTER : Clientèle : entreprises industrielles et tertiaires, cabinets d'architectes, promoteurs... Bonne structure financière et rentabilité en forte croissance

NIVEAU : 2 800 k€

V 11545 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITÉ : Cartonnage et catalogues d'échantillonnages

TAILLE : CA = 2 M€ - RN retraité = 150 k€

EFFECTIF : 17 personnes

LOCALISATION : Basse Normandie

A NOTER : Activité de niche très rentable, forte notoriété de la société dans son secteur

NIVEAU : sur proposition

Services

V 4666 ☎ 03 80 24 11 45

ACTIVITÉ : Entrepôts frigorifiques (congélation, stockage, transit)

TAILLE : CA 2007 # 800 k€ Effectif moyen = 10 p

LOCALISATION : Grand-Est - à proximité d'autoroute

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

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

V 8192 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITÉ : Agence de communication - Location de mobilier publicitaire - Gestion de supports de publicité

TAILLE : CA H.T. # 1 M€

LOCALISATION : France

A NOTER : Entreprises. 90 % du CAHT est récurrent - RN retraité moyen sur 3 ans # 15 % du CAHT

NIVEAU : Sur proposition pour 100 % des titres

V 8181 ☎ **05 49 49 45 70**

ACTIVITÉ : Transport routier de marchandises
TAILLE : CA H.T. # 4 M€
LOCALISATION : France

A NOTER : Transport sur toute la France - Clientèle grands comptes - Marque des véhicules de bonne qualité, très bonne organisation interne, société très saine

NIVEAU : Sur proposition pour 100 % des titres

V 1109 ☎ **02 40 50 52 21**

ACTIVITÉ : Vente de véhicules anciens ou de prestige

TAILLE : CA supérieur à 3 M€

LOCALISATION : Grand-Ouest

NIVEAU : 900 k€

A NOTER : Concerne un passionné de la voiture de collection

ACQUISITION

Industrie

IA-CB 4634 ☎ **03 80 24 11 45**

ACTIVITÉ : Travaux d'installation électrique, travaux de plomberie, chauffage, climatisation, construction de lignes, travaux de maintenance industrielle (mécanique et électrique)

A NOTER : La capacité financière de l'acquéreur n'est pas limitée si le prix demandé est justifié.

IAS 7153 ☎ **05 61 14 90 22**

ACTIVITÉ : Carrosserie automobile

LOCALISATION : La cible idéale est située dans ou à proximité d'une ville moyenne du sud de la France (Aquitaine, Midi-Pyrénées, Languedoc-Roussillon, PACA) bien implantée depuis plusieurs années sur son secteur avec un CA > à 0,8 M€ et disposant des agréments des grandes compagnies d'assurance.

A NOTER : Notre client professionnel dans le secteur de la carrosserie, déjà présent dans ce secteur d'activité et souhaitant se développer par croissance externe, recherche une carrosserie automobile.

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

Services

IAS 5035 ☎ **04 72 19 10 16**

ACTIVITÉ : Expertise comptable, commissariat aux comptes

LOCALISATION : Rhône-Alpes

A NOTER : Groupe de taille régionale recherche cabinet expertise comptable, commissariat aux comptes.

IAS 5039 ☎ **04 72 19 10 16**

ACTIVITÉ : Propreté, nettoyage

LOCALISATION : Ouest et Normandie

A NOTER : Groupe de taille nationale recherche entreprise propreté et nettoyage

IAS 7157 ☎ **05 61 14 90 22**

ACTIVITÉ : Recherche cabinets d'expertise comptable (tenue, révision, social, services associés, commissariat aux comptes).

LOCALISATION : Aquitaine, Midi-Pyrénées, Languedoc-Roussillon

A NOTER : Notre client est un cabinet d'expertise comptable régional indépendant, disposant de collaborateurs compétents, et souhaitant se diversifier par croissance externe

IAS 7155 ☎ **05 61 14 90 22**

ACTIVITÉ : Société de capital-investissement française de premier rang.

Cette société d'investissement pour compte propre, a pour vocation d'investir dans des sociétés françaises performantes du sud de la France pour soutenir des entrepreneurs de qualité dans leurs problématiques de développement, de transmission ou d'actionariat, en leur apportant : une offre d'acquisition ou de financement en fonds propres ou quasi-fonds propres, un partenariat fondé sur la proximité culturelle d'entrepreneurs familiaux étroitement impliqués dans la vie économique française, mettant à profit leur réseau, un maintien en place du dirigeant ou un accompagnement du dirigeant à moyen terme préservant l'identité de l'entreprise.

IAS 7162 ☎ **05 61 14 90 22**

ACTIVITÉ : Recherche cabinets d'expertise comptable (tenue, révision, social, services associés, commissariat aux comptes).

LOCALISATION : Tarn

A NOTER : Notre client est un cabinet d'expertise comptable toulousain indépendant, disposant de collaborateurs compétents, et souhaitant se diversifier par croissance externe

IAS 7166 ☎ **05 61 14 90 22**

ACTIVITÉ : Recherche cabinets d'expertise comptable (tenue, révision, social, services associés, commissariat aux comptes).

LOCALISATION : Pyrénées-Atlantiques

A NOTER : Notre client est un cabinet d'expertise comptable de cette région et indépendant, disposant de collaborateurs compétents, et souhaitant se diversifier par croissance externe

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 groupe indépendant de plus de 10 cabinets en Ile-de-France souhaite se renforcer par croissance externe et se développer

IAS 11516 ☎ **01 43 48 78 78**

ACTIVITÉ : Nettoyage industriel et ou tertiaire

TAILLE : à partir de 1 M€ de CA

LOCALISATION : Ile de France, Nord Pas de Calais, Alsace et Rhône

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

IAS 11538a ☎ **01 43 48 78 78**

ACTIVITÉ : Sociétés de Formation spécialisées dans les domaines : droit, finance / fiscalité, ressources humaines, vie des affaires, marchés publics, communication

LOCALISATION : Ile de France

A NOTER : L'acquéreur est un groupe spécialisé dans les services d'information et d'aide à la décision auprès des entreprises et collectivités locales.

IAS 11538b ☎ **01 43 48 78 78**

ACTIVITÉ : Sociétés de traduction dans les domaines juridiques, techniques financières

LOCALISATION : Ile-de-France

A NOTER : L'acquéreur est un groupe spécialisé dans les services d'information et d'aide à la décision auprès des entreprises et collectivités locales.

Distribution

IAS 4660 ☎ **03 80 24 11 45**

ACTIVITÉ : Négoce/distribution de produits ou services généralistes (non techniques) ; services aux particuliers ou aux commerçants ; production de boissons spécifiques.

IAS 7160 ☎ **05 61 14 90 22**

ACTIVITÉ : Boulangerie-pâtisserie de détail (avec parking clientèle).

LOCALISATION : Aquitaine, Midi-Pyrénées, Languedoc-Roussillon

A NOTER : Notre client, un groupe indépendant du Sud de la France, souhaite se développer par croissance externe.

Le réseau Synercom France

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

