

L'OBO : TRANSMETTRE AUTREMENT

O Il fut un temps où transmettre son Entreprise était chose facile, le dirigeant passait la main à ses enfants ou à un confrère ; une discussion, un accord verbal, un passage chez le notaire, un bon repas et tout était réglé. Puis la démarche s'est modifiée, améliorée ou compliquée : les audits sont devenus plus pointus, les protocoles plus complets et les montages financiers plus sophistiqués avec des termes barbares comme LBO, MBO, MBI, le plus souvent contractions de vocables anglo-saxons, les Anglais étant précurseurs et innovants en la matière, il faut bien le reconnaître !...

T Depuis quelques années, apparaît dans le paysage français l'OBO (Owner Buy Out), ce terme recouvre une opération de capital-transmission dans laquelle le cédant transmet son entreprise à une société holding associant, le plus souvent, une société de capital investissement ; le dirigeant peut conserver la majorité ou reprendre une participation minoritaire avec des collaborateurs clés.

I L'objectif affirmé est de permettre le développement de l'Entreprise sous la direction du même dirigeant, d'organiser et de financer la croissance externe de la société et, enfin, de recruter et mettre en place en douceur le successeur du dirigeant.

D À terme, l'idée est de vendre une Entreprise en plein essor et bien dirigée à un nouvel actionnaire sous un horizon de 3 à 5 ans et d'en tirer de substantielles plus-values.

E Le dirigeant peut ainsi sécuriser une partie de son patrimoine, participer au développement de sa société en étant bien accompagné pour enfin, céder de façon satisfaisante à l'occasion de la revente.

Tout ceci confirme que le monde de la transmission, en perpétuelle mutation, apporte chaque jour de nouvelles possibilités aux cédants et aux repreneurs. Monde en mouvement, il doit s'adapter continuellement aux impératifs humains, ainsi qu'à l'environnement économique et financier.

Alain de CHANTÉRAC
Synercom France Grand Sud

s o m m a i r e

2 INFOS RÉGIONS

Les associés régionaux nous informent

5 LE POINT

Acquéreur : le prix, ça se construit

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 Grand Est conseille la cession de Plastalu SA

La SA Plastalu, située à Dijon (21), a une activité de fabrication et pose de menuiseries aluminium de façade.

Elle a réalisé en 2006 un chiffre d'affaires de l'ordre de 6 M € avec 15 personnes.

Les dirigeants – sans succession familiale – souhaitent prendre leur retraite.

La société ARCOFA, située à Dijon a été créée pour l'opération d'acquisition. Elle est contrôlée par Monsieur Jean-Pierre Ruffier Lanche qui souhaitait avec ses fils reprendre une entreprise dans ce domaine d'activité.

La Société Générale et la Société Lyonnaise de Banque (CIC) ont participé au financement de l'opération de reprise.

Monsieur Coureau à Dijon et Maître de Groote à PARIS ont assuré la partie juridique de la transaction.

Synercom France Grand Est conseille le rapprochement de In Extenso-Lorraine (groupe Deloitte) avec Sologest Audit et Conseil, cabinet d'expertise comptable et commissariat aux comptes

La société Sologest Audit et Conseil, dont le siège social est à Yutz (57), est implantée sur quatre sites : Metz, Mondelange, Thionville et Pont-à-Mousson, avec un effectif d'environ 70 personnes, elle a réalisé en 2006 un chiffre d'affaires de l'ordre de 5 M €.

Les quatre associés donnant la priorité au développement de leurs cabinets, à la spécialisation des équipes, aux économies d'échelle et à l'évitement d'une taille critique, ont unanimement souhaité se rapprocher d'un groupe qui pourrait leur permettre d'atteindre ces objectifs.

Le groupe In Extenso a une politique de développement consistant à mailler tout le territoire national.

Le groupe In Extenso en France est l'un des leaders incontestables sur son marché. Il se positionne plus particulièrement sur la partie « expertise comptable » auprès notamment des PMI/PME.

Deloitte, sa maison mère, intervient plus précisément sur le « commissariat aux comptes » et « audits » auprès d'entreprises du CAC 40.

In Extenso-Lorraine, présidé par Monsieur Francis Carrere, a son siège social à Golbey (88) ainsi qu'une structure sur Nancy (54). In Extenso-Lorraine réalise un chiffre d'affaires de l'ordre de 3 M € avec un effectif composé d'une quarantaine de collaborateurs. Ce rapprochement constitue pour In Extenso-Lorraine une belle opportunité de développement, compte tenu des implantations respectives de chacun et des synergies dégagées.

Synercom France Grand Est conseille la cession de Green SAS (Groupe Sorelec acquéreur)

La SAS GREEN, située à Cluny (71), a une activité d'importation et distribution de composants électroniques.

Elle a réalisé en 2006 un chiffre d'affaires de l'ordre de 1,5 M €.

La famille dirigeante souhaitait réorienter ses activités.

Le Groupe Sorelec, situé à Cesson Sevigné (35), a une activité de distribution de composants électroniques également. Il a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires consolidé de l'ordre de 16 M € avec 40 personnes.

Son dirigeant, Monsieur Jean-Yves Toullec, souhaitait faire une opération de croissance externe.

Les banques CA, BPO et BCME, pour un tiers chacune, ont participé au financement de l'opération de reprise.

Le Cabinet Juris Domus à Rennes (35) et le Cabinet Fiduciaire Ile-de-France Méditerranée à Paris ont assuré la partie juridique de la transaction.

Synercom France Grand Est organise et conseille la cession de Carlos-Ferragut (acquéreur : Philippe Parisot)

Carlos-Ferragut, situé à Mulhouse (68), est un des deux chocolatiers-pâtisseries les plus réputés de sa ville.

L'entreprise a été créée il y a plus de 50 ans. Son CA est de l'ordre de 1,2 M €. Elle dispose de deux points de ventes et elle emploie environ 18 personnes.

Monsieur Philippe Parisot, chocolatier-pâtisseries de profession, avait une affaire dans les Vosges, puis une à Belfort (90).

Ayant vendu cette dernière pour des raisons familiales, il cherchait à reprendre une entreprise plus importante en Alsace.



Synercom France Centre Atlantique organise la cession de la SARL Assisteaux à la SAS Simop

La SARL Assisteaux, située à Brux (86), est une PME familiale, créée en 1972. Celle-ci est spécialisée dans le traitement de l'eau (négoce de matériel et services). Son chiffre d'affaires HT est d'environ 2 M € avec un effectif de 19 personnes. Grossiste, elle détient une clientèle de particuliers, d'entreprises et de collectivités sur ses trois secteurs d'activité : le négoce, l'assainissement et l'industrie.

La SAS Simop, située à Saint-Sauveur-le-Vicomte (50) et représentée par Messieurs Valéry et Guillaume Ferey, est un fabricant de matériel en matière plastique destiné à l'épuration des eaux. En 2001, grâce à l'achat de la société Franceaux, elle devient le leader français du prétraitement des eaux. Elle possède plusieurs filiales dans le domaine de l'eau aussi bien en France qu'à l'étranger. Le rachat d'Assisteaux va permettre à Simop de développer son activité de services dans le traitement de l'eau et d'offrir à Assisteaux les moyens d'une couverture nationale.

Synercom France Centre-Atlantique organise la cession de l'Instrumentarium SA à Monsieur Christophe Rançon

L'Instrumentarium SA implantée sur 2 régions de France, Ile-de-France (Paris) et Centre (Tours et Chambray-lès-Tours), est dirigée par Monsieur Jean-Marie Panterne. Ses activités de négoce, réparation, restauration et location d'instruments de musique classique la positionnent comme leader sur les marchés régionaux. Elle détient un contrat exclusif pour la France sur un de ses produits. Les 3 sites de vente et l'atelier de réparation lui permettent de s'adresser à une clientèle de professionnels (revendeurs d'instruments de musique) et de particuliers (amateurs, étudiants, concertistes).

Avec un effectif de 15 personnes, elle a réalisé un chiffre d'affaire de 2,3 M €.

Après 25 ans dans l'industrie à des postes de direction administrative et financière, Monsieur Christophe Rançon, 50 ans et diplômé de l'ESSEC en option finance/comptabilité, a souhaité s'investir dans un projet de reprise de PME-PMI.

C'est avec un grand intérêt qu'il a choisi l'Instrumentarium SA en raison de son niveau d'excellence actuelle et de son goût pour la musique (lui-même pratiquant le violon et

orchestrant un chœur à Bourg-la-Reine, en banlieue sud de Paris).

Synercom France Centre Atlantique organise la cession de la Société Pageard Maronneau à Messieurs Loïc Bardin et Pascal Chaperon

La société Pageard Maronneau, créée en 1959, est située à Châtellerault (86). Elle est dirigée par Monsieur Patrice Pageard. Elle exerce deux activités distinctes : la fabrication industrielle de portes intérieures en bois, et la pose de menuiseries intérieures et extérieures en bois alu et PVC.

Elle a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires d'environ 4,5 M € avec un effectif d'environ 30 personnes.

Ses portes sont vendues dans toute la France et son activité pose est bien reconnue dans la Vienne et les départements limitrophes.

Monsieur Loïc Bardin, âgé de 40 ans, est de formation DESS Audit et Ingénierie Financière (Finance, droit, gestion), et d'expérience en direction commerciale. Pour réaliser son projet d'acquisition d'entreprise, il s'est associé à Monsieur Pascal Chaperon, entrepreneur reconnu de la région Pays de Loire.

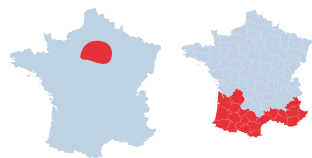
Synercom France Centre-Atlantique organise la cession de la SARL CPM Dubois à Monsieur Laurent Renard

La SARL CPM Dubois, située à Poitiers (86), est dirigée par son fondateur, Monsieur Jean-Paul DUBOIS, depuis sa création en 1974, c'est une entreprise de plâtrerie qui a des activités diverses liées au plâtre : les cloisons sèches en plaques de plâtre, les cloisons carreaux de plâtre ou briques, les plafonds suspendus tout type, les menuiseries intérieures (en pose uniquement) et l'isolation thermique et phonique en laine de verre.

Son chiffre d'affaires, en progression depuis plus de 6 ans, est d'environ 3,5 M € HT avec un effectif de 37 personnes. Elle détient l'agrément Placoplatre, marque connue et reconnue. Pour l'isolation, elle utilise les produits Isover. Sa notoriété est reconnue dans la région et sa clientèle est composée de collectivités locales, d'entreprises et de particuliers.

Ancien directeur de banque, spécialisé dans la PME-PMI, Monsieur Laurent RENARD a souhaité réaliser un projet qui lui tenait à cœur depuis longtemps. Il choisit le secteur

du bâtiment qu'il connaît personnellement. La notoriété et les compétences du personnel de la SARL CPM Dubois répondent parfaitement à ses attentes. Cette acquisition va permettre à Monsieur Renard de poursuivre le développement de l'entreprise en y apportant ses compétences en gestion, management et organisation commerciale.



Synercom France Ile-de-France et Synercom France Grand Sud

conseillent le Groupe JAM pour l'acquisition de la Société AP Conseil

Le Groupe JAM est l'un des groupes leaders français du Portage Salarial avec un CA de 23 M €, répartis au travers de ses 9 filiales spécialisées par type d'activité de conseil et employant près de 2 000 consultants.

Dans le cadre de son objectif de couverture géographique nationale, il vient d'acquérir la Société AP Conseil située dans le département du Var (83), un acteur significatif du portage Salarial en Région PACA



Synercom-France Rhône-Alpes Auvergne organise et conseille la cession de Gilbert SAS à Monsieur Lescure

La société Gilbert située à Peschadoires dans le Puy-de-Dôme est spécialisée dans l'étude, la conception et la réalisation de moules pour injections plastiques et élastomères, moules de surmoulage, surmoulage en bande. Elle réalise un chiffre d'affaires de l'ordre de 2 M € et emploie 18 personnes.

La société Gilbert était assistée par Maître Nicolaÿ du cabinet d'avocats Cesis (Clermont-Ferrand) et Monsieur Lescure par Maître Xavier Dequidt, cabinet d'avocats Nicol Fideurop (Lyon).

Synercom-France Rhône-Alpes Auvergne organise et conseille la cession de la SARL Menuiserie Ferlay à la Société Flipa

La société Menuiserie Ferlay créée par Monsieur Frédéric Ferlay est située à Andancette dans la Drôme; elle a une activité de menuiserie bois, alu et PVC; elle réalise un chiffre d'affaires supérieur à 1,8M €, en forte croissance et emploie 9 personnes.

Monsieur Ferlay a vendu son entreprise pour se consacrer

pleinement à l'entreprise familiale de travaux publics FTP. La société Menuiserie Ferlay était assistée par Maître Lepivert-Lebrun du cabinet d'avocats Sedex (Valence) et par Monsieur Fritsch, expert comptable, cabinet Gefirex (Annonnay).

Pour la société Flipa, Messieurs Bidet et Verjat étaient assistés par Maître Jean-Paul Burnier, cabinet Fortem (Lyon).



Synercom France Ouest conseille la cession du fonds de commerce de la société de franchise TVN à Machecoul (44)

TVN a mis au point un concept industriel de découpe et de conditionnement de la viande, essentiellement bovine, pour la consommation familiale dans le cadre de la vente «à la ferme». Ce procédé novateur permet, en particulier, une meilleure valorisation des carcasses de viande et une grande traçabilité des produits. Du côté des consommateurs, une certitude de consommer des produits de grande qualité.

Mis en place au début des années 2000 par Monsieur Gilles Picot et son fils Mickaël, le fonds de commerce de TVN a été repris par une société regroupant les intérêts des quatre franchisés du système: Machecoul (44); Doué-la-Fontaine (49); Domagné (35) et Baud (56).

Maître Bensoussan et Maître Coste à Nantes ont assuré la partie juridique aux côtés des Cédants.

Synercom France Ouest conseille In Extenso Anjou et Maine dans le rapprochement avec le cabinet FAE Oreillard.

In Extenso Anjou et Maine, dirigé par Monsieur Christian Lepicier, c'est: 12 agences (Cholet est le siège), 250 collaborateurs, plus de 4 500 clients représentant un chiffre d'affaires de 13,5 M € sur 2006-2007.

Le cabinet d'Expertise comptable FAE Oreillard, dirigé par Monsieur Gabriel Oreillard, comptait 9 salariés.

Aujourd'hui, le cabinet segréen est géré par Stéphane Phelippeau, expert-comptable associé. Gabriel Oreillard continue d'animer son équipe qui compte désormais 13 salariés pour un chiffre d'affaires de 750 k € et plus de 200 clients.

Cette opération de rapprochement va permettre à In Extenso Anjou et Maine la mise en œuvre d'une stratégie de proximité et d'assurer un service complet aux TPE et PME du segréen.

Combien vaut une entreprise? Combien proposer au vendeur? Incontournable et angoissante question de l'acquéreur, à laquelle certains répondent par une littérature technique fournie, mais d'application pas toujours évidente, et à laquelle les professionnels de la transaction, tels SYNERCOM FRANCE, répondent, forts d'une pratique éprouvée et quotidienne de la négociation et du tâtonnement, «c'est le prix auquel l'acquéreur acceptera d'acheter et le vendeur de vendre», en bref le fameux «prix d'équilibre».

Nous pensons, après avoir participé à plus de 80 opérations en 15 ans, qu'il existe une troisième voie, médiane, faite à la fois de techniques financières et de négociation et consistant à «construire» le prix proposé.

POURQUOI CONSTRUIRE LE PRIX?

Chacun sait que deux entreprises de tailles similaires dans le même secteur d'activité n'ont pas la même valeur.

Bien sûr, la situation financière est un paramètre déterminant que l'on prend en compte de façons diverses (déduction de la dette, addition de la trésorerie, prise en compte des fonds propres, etc), mais les autres paramètres s'avèrent multiples et divers : conditions d'exploitation, investissements ou restructurations à réaliser, train de vie des dirigeants, état du marché de la dette et des taux, appétence du marché pour le secteur d'activité, existence d'offres concurrentes, etc. Autant de paramètres techniques auxquels il faut ajouter des paramètres humains, tels que la perception du cédant ou la qualité de ses conseils. Enfin, il y a également la position de l'acquéreur : ses moyens, son plan stratégique et la nécessaire protection de ses intérêts.

En réponse aux tactiques cédantes qui visent généralement à obtenir un

ACQUÉREUR : LE PRIX, ÇA SE CONSTRUIT !

prix fixe et forfaitaire, notamment par voie d'enchère, la multiplicité des paramètres entrant en jeu au niveau de l'évaluation et la sécurité de la transaction, imposent de construire le prix.

Un prix d'acquisition doit en effet être :

Déterminable, voire **paramétrable**,
Auditable,
Révisable,
Explicable, et c'est là probablement l'aspect le plus important de la démarche, c'est-à-dire, susceptible d'être démontré et admis par le cédant.

LE PROCESSUS

L'élaboration d'un prix structuré passe par une série d'étapes classiques, mais nécessaires :

1. Réaliser un diagnostic (industriel et financier).
2. Retraiter les états financiers.
3. Mettre en œuvre les techniques d'évaluation.
4. Examiner la faisabilité.
5. Élaborer la formule de prix et les clauses annexes.
6. Anticiper la clause d'audit.
7. Convaincre.

CONSTRUIRE LE PRIX

La construction du prix a pour objet de convertir la valeur résultant des étapes 3 et 4, en une formule de calcul dont l'un des objectifs de la négociation sera de la rendre contractuelle. Comme le savent tous les praticiens, les

paramètres utilisables sont multiples : chiffre d'affaires, soldes intermédiaires de gestion (EBIT, EBITA, résultat courant, résultat net, etc), marge, cash-flow (EBE, EBITDA, CAF, etc), situation nette, stock, dette, paramètres physiques (superficie des bureaux, des entrepôts, moyens d'exploitation, etc.). Tous ces paramètres peuvent être retraités ou non, moyennés ou non, passés, présents, futurs ou une combinaison de tout cela. Alors comment sélectionner parmi tous ces critères, ceux à introduire dans la formule de prix? Il est évident que la qualité de l'analyse économique et opérationnelle, du recensement des risques et des avantages de la cible, ainsi que la compétence des conseils sont tout à fait déterminants! Mais le principe général est que l'on doit retrouver dans la structure du prix les attentes de l'acquéreur : achète-t-il du cash-flow? Des actifs d'exploitation? Du volume d'affaires? De la trésorerie? etc. Quant à l'exercice de conviction, il consiste à faire prendre conscience au cédant de ce qui fait la valeur de son entreprise, à lui faire accepter tout ou partie du point de vue de l'acquéreur, et, plus prosaïquement, à introduire dans la discussion de véritables sujets de négociation. Cette technique de la construction du prix peut en outre s'avérer extrêmement motivante au travers d'objectifs à atteindre et/ou d'earn out. Indispensable pour les sécurités juridique et financière de la transaction, la construction du prix s'avère finalement être un de ces liens qui nourrissent la discussion et contribuent au processus de rapprochement des points de vue de l'acquéreur et du vendeur.

Jean-Marc FLEURY

Expert Comptable

KRESTON international

jmf@groupe-conseil-union.fr

petites annonces

CESSION

Industrie

V 4651 ☎ **03 80 24 11 45**

ACTIVITÉ : Fabrication et vente de produits en propre de manutention manuelle, thermo laquage

TAILLE : CA 2006 : 450 k€ EFFECTIF = 4 p

LOCALISATION : Est

À NOTER : Clientèle : uniquement des entreprises - Équipements nécessaires au travail du métal - Chaîne de thermo-laquage - Bâtiment de + 2000 m² pris en location au cédant - Marge brute # 73 % du CA - Résultat net # 74 k€ - Fonds propres # 282 k€ (non retraités)

NIVEAU : Cession de 100 % des actions pour 350 k€

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 5025 ☎ **04 72 19 10 16**

ACTIVITÉ : Décolletage, usinage de précision et mécano-soudure fine de petites et moyennes séries

TAILLE : 900 k€ EFFECTIF : 12 personnes

LOCALISATION : Auvergne

À NOTER : Clientèle fidèle et très diversifiée : aéronautique, équipements industriels, matériel médical et paramédical, composants mécaniques pour l'industrie électronique, matériel agricole.

V 5028 ☎ **04 72 19 10 16**

ACTIVITÉ : fabrication d'enseignes pour réseaux à succursales.

TAILLE : 9 M€ EFFECTIF : 85 personnes

À NOTER : Entreprise en développement - Résultats en forte croissance.

NIVEAU : Sur proposition

V 8161 ☎ **05 49 49 45 70**

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

TAILLE : CA H.T. # 2 M€ EFFECTIF : 29 personnes

LOCALISATION : Centre Ouest

À NOTER : Haut de gamme, servi par un savoir-faire acquis depuis près d'un demi-siècle - Fonds propres > 1 M€ ; Dettes MLT < 300 K€ ; trésorerie positive - Rentabilité récurrente.

NIVEAU : Sur proposition

V 8175 ☎ **05 49 49 45 70**

ACTIVITÉ : Menuiserie aluminium, serrurerie

TAILLE : CA H.T. # 2 M€

LOCALISATION : Région Centre

À NOTER : Bel outil de production (en location) - Résultat net positif - Endettement faible - Trésorerie # 100 k€.

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 : Région Centre Ouest

À NOTER : Résultat net positif - Pas de dette - Trésorerie # 100 k€

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 : CA = 3.5 M€ - RN = 150 k€

EFFECTIF : 15 personnes

LOCALISATION : Rhône Alpes

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

V 11508 ☎ **01 43 48 78 78**

ACTIVITÉ : Installation de chauffage, climatisation et plomberie spécialisée dans le domaine de la santé (hôpitaux), des municipalités et de l'entretien HLM.

TAILLE : CA 2007 = 1 380 k€ EFFECTIF : 8

LOCALISATION : Paris

À NOTER : Résultat net fiscal corrigé 2007 = 81 k€ - Capitaux propres 2007 = 130 K€ - Rémunération annuelle dirigeant = 60 k€ + CS + frais

NIVEAU : Cession parts à 325 k€ + remboursement C/C de 227 k€

Services

V 4653 ☎ **03 80 24 11 45**

ACTIVITÉ : Maintenance industrielle mécanique - Montage et transfert industriel - Contrôles géométriques - Usinage, chaudronnerie, métallerie.

TAILLE : Chiffre d'affaires 2006 # 3,8 M€

EFFECTIF moyen = 46 p

LOCALISATION : Centre -Est

À NOTER : Service reconnu de grande qualité - Savoir-faire en contrôle géométrique - Clientèle : grands comptes industriels (à 85 % régionale) - Moyens : parc très complet de matériel propre à l'activité - Bâtiment de 1 564 m² sur terrain de 8 443 m² dans les actifs - Données : Val. ajoutée # 60 % du CA - REX moyen # 140 k€ - Fonds propres # 800 k€ - Trésorerie # 720 k€

NIVEAU : Cession de 100 % des titres pour 1,5 M€.

V 4645 ☎ **03 80 24 11 45**

ACTIVITÉ : Distribution de matériels de conditionnement sous vide et consommables + activité de frigoriste et installation de grandes cuisines en CHR

TAILLE : CA 2006 = 900 k€

EFFECTIF = 5p (dont le dirigeant)

LOCALISATION : Est

À NOTER : Clientèle : professionnels de la restauration, de l'industrie agroalimentaire, des collectivités - Bureaux = 80 m² - Stockage + Atelier = 270m² pris en location - Marge brute # 24 % du CA - Résultat net # 35 k€ - Fonds propres # 100 k€

NIVEAU : Cession de 100 % titres pour 175 k€

V 5027 ☎ **04 72 19 10 16**

ACTIVITÉ : tous travaux de rénovation immobilière, intérieurs et extérieurs - Conception, réalisation, coordination des travaux.

TAILLE : 1 M€

EFFECTIF : 3 personnes

LOCALISATION : grande ville de la Région Rhône-Alpes.

À NOTER : Clientèle : investisseurs, rénovation de logements destinés à la location, particuliers, résidences principales et secondaires.

Niveau : 350 k€

V 5031 ☎ **04 72 19 10 16**

ACTIVITÉ : agencement, décoration, fourniture de mobilier et d'accessoires de présentation pour GMS.

TAILLE : 1 M€

RN : 150 k€

V8181 ☎ **05 49 49 45 70**

ACTIVITÉ : Transport routier de marchandises

TAILLE : CA H.T. # 4 M€

LOCALISATION : Région Centre

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

NIVEAU : Sur proposition pour 100 % des titres

V 11474 B ☎ **01 43 48 78 78**

ACTIVITÉ : Affrètement et transports routiers de produits de consommation et industriels - Entreposage et logistique de distribution.

TAILLE : CA 2007 = 5.3 M€ - CA prévisionnel 2008 = 7 M€

LOCALISATION : Ile-de-France

À NOTER : Clientèle : chaînes hypermarchés + groupes industriels - Entrepôt 4 000 m² et bureau 300 m²

NIVEAU : 3,3 M€ POUR 100 %

Distribution

V 11522 ☎ **01 43 48 78 78**

ACTIVITÉ : Enseigne décoration spécialisée dans le négoce de produits carrelage, faïence, salles de bains... via 8 magasins de 1 000 m² - Enseigne connue depuis 40 ans.

TAILLE : CA 2007 = 7 M€ (5 magasins) - CA prévisionnel 2010 = 11M€ (8 magasins)

EFFECTIF : 28

LOCALISATION : Grand Ouest

À NOTER : Potentiel de développement important - Possibilité d'agrandir la gamme de produits avec du sanitaire, plomberie, meuble, parquet... - Résultat net fiscal prévisionnel 2010 = 550 k€ - Coût d'investissement par magasin = Entre 400 et 450 k€

NIVEAU : Sur proposition.

ACQUISITION

Industrie

IAP 1320 ☎ **02 40 50 52 21**

ACTIVITÉ : Entreprise industrielle à valeur ajoutée technique, sur un marché si possible international.

LOCALISATION : Bretagne et Pays de la Loire

TAILLE : CA entre 5 M€ et 30 M€

EFFECTIF > 30 personnes

À NOTER : De formation ingénieur (X), ancien dirigeant d'entreprises importantes, notre client souhaite reprendre une PMI en fort développement - Ses moyens financiers sont significatifs

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.

TAILLE : CA HT compris entre 500 k€ et 30 M€

LOCALISATION : Grand Est

À NOTER : Il s'agit d'un groupe industriel français, ayant une partie de ses activités dans ces domaines, performant, souhaitant renforcer sa position en France et diversifier ses implantations - 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

IAS 4654 ☎ **03 80 24 11 45**

ACTIVITÉ : Injection de matière plastique

LOCALISATION : principalement en Rhône-Alpes et Grand Est

TAILLE : CA HT compris entre 500 k€ et 10 M€

À NOTER : Il s'agit d'une société française indépendante, performante et en forte croissance, recherchant par ce rapprochement : des synergies produits / marchés - des synergies de savoir-faire - une nouvelle implantation - Sa capacité financière 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.

À NOTER : Notre client, professionnel du secteur de la carrosserie et déjà présent dans ce secteur d'activité souhaite se développer par croissance externe.

IAS 7158 ☎ **05 61 14 90 22**

ACTIVITÉ : Second-œuvre du bâtiment, finition, peinture, cloisons, faux plafonds

LOCALISATION : La cible idéale est située en Midi-Pyrénées

À NOTER : Notre client, une société de Midi-Pyrénées à taille humaine, déjà présente sur ce secteur d'activité, souhaite se développer par croissance externe

IAP 8177 ☎ **05 49 49 45 70**

ACTIVITÉ : Construction (TP / second œuvre) - Les espaces verts - Paysagiste - L'agencement de magasins.

LOCALISATION : Principalement sur la Loire-Atlantique, le Maine-et-Loire et la Vendée

TAILLE : CA HT £ 800 k€

EFFECTIF : entre 10 et 40 personnes > 5 M€

À NOTER : Âgé de 39 ans, de formation supérieure en gestion d'entreprise, notre client a mené des projets de développement commercial auprès de différentes entreprises pendant 3 ans, avant de rejoindre le service commercial d'une grande entreprise française de fabrication de matériaux de construction dont il a été le directeur grands

comptes - Ayant une bonne propension à s'engager personnellement, faisant preuve de curiosité et de ténacité, notre client a toujours cherché à développer des projets en dehors de ses responsabilités professionnelles, montrant sa capacité à entreprendre.

Services

IAS 1284 ☎ **02 40 50 52 21**

ACTIVITÉ : Cabinet d'expertise comptable

LOCALISATION : Bretagne/44+85+17+49+53+79

À NOTER : Il s'agit d'un cabinet d'expertise comptable/CAC, piloté en région, en forte croissance, disposant d'un réel savoir-faire en services associés. Son développement externe passe par le rapprochement de cabinets confrères indépendants. La capacité financière de notre client pour ce projet n'est pas limitée si le prix demandé est justifié.

IAS 1316 ☎ **02 40 50 52 21**

ACTIVITÉ : PME - PMI leader sur son marché

LOCALISATION : Bretagne et Pays de la Loire

TAILLE : CA HT > 10 M€ - REX 10 % min

À NOTER : La capacité financière de notre client pour ce projet n'est pas limitée si le prix demandé est justifié

IAP 1318 ☎ **02 40 50 52 21**

ACTIVITÉ : Services aux entreprises

LOCALISATION : Loire Atlantique

TAILLE : entre 1M€ et 5M€

EFFECTIF >7 personnes

À NOTER : Ancien dirigeant d'entreprises importantes, notre client souhaite reprendre une PME en y associant à terme ses enfants. Ses moyens financiers sont significatifs.

IAS 4655 ☎ **03 80 24 11 45**

ACTIVITÉ : Agence immobilière - Administrateur de biens - Syndic.

LOCALISATION : Est, principalement en Moselle ou Meurthe et Moselle, et plus particulièrement autour des villes de Metz et Nancy.

TAILLE : Idéalement, le cabinet, d'un effectif de 10 personnes, devrait réaliser un CA d'environ 800 k€.

IAS 11512 ☎ **01 43 48 78 78**

ACTIVITÉ : Maintenance multitechnique bâtiments et fluides, chauffage/climatisation en installation et entretien (électricité exclue).

TAILLE : CA : de 2 à 6 M€

LOCALISATION : Grande région IDF et région nantaise

À NOTER : L'acquéreur est un groupe immobilier à taille humaine qui souhaite se développer par croissance externe

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

À 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'actionnariat, 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 7161 ☎ **05 61 14 90 22**

ACTIVITÉ : Génie climatique - Génie électrique

LOCALISATION : La cible idéale est située en Midi-Pyrénées.

À NOTER : Notre client, une société régionale de Haute-Garonne, déjà présent sur ce secteur d'activité, souhaite se développer par croissance externe.

IAS 8171 ☎ **05 49 49 45 70**

ACTIVITÉ : Cabinet d'expertise comptable.

LOCALISATION : Région Poitou-Charentes

À NOTER : Il s'agit d'un cabinet d'expertise comptable/CAC qui a su mettre en place un système national, décentralisé, souple et homogène, en se basant sur le principe que l'union fait la force, lequel implique de la part des cabinets intégrés des comportements essentiels de partenariat, de dialogue et de responsabilisation.

IAS 11516 ☎ **01 43 48 78 78**

ACTIVITÉ : Nettoyage industriel et ou tertiaire

TAILLE : À partir de 1.5 M€

LOCALISATION : Île-de-France, Nord - Pas-de-Calais, Alsace et Rhône

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

Distribution

IAS 4660 ☎ **03 80 24 11 45**

ACTIVITÉ : Négoce / distribution de produits ou services généralistes - Services aux particuliers ou aux commerçants Production de boissons spécifiques

LOCALISATION : Grand Est - Grand Duché de Luxembourg

À NOTER : Vous envisagez un adossement de votre entreprise à une société ? une ouverture du capital à un associé complémentaire ? une cession totale de l'entreprise pour raisons personnelles ? Merci de prendre contact

IAS 7160 ☎ **05 61 14 90 22**

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

LOCALISATION : Aquitaine, Midi-Pyrénées, Languedoc-Roussillon

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

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 OUEST

37, rue Julien - 44300 NANTES

Tél : 02 40 50 52 21 - Fax : 02 40 14 41 50

Yann GUILLARD : Associé-gérant

yuillard@synercom-france.fr

VENDEE

Parc d'activités de la Mongie

85140 LES ESSARTS

Tél : 06 76 34 48 58 - Fax : 02 51 48 42 19

Gilles ROUX

groux@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE GRAND EST

7, rue Morlot - 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

ALSACE

8, rue de la Justice - 68100 MULHOUSE

Tél : 03 89 66 33 23 - Fax : 03 89 66 16 05

Philippe KOBLOTH

pkbloth@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 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 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

jpvergnauld@synercom-france.fr

Nathalie CARRION : Assistante de direction

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

info@synercom-france.fr

Bernard BESSON : Associé-gérant

bbesson@synercom-france.fr

Agnès COMPAS-BOSSARD :

Relations extérieures - Communication

acb@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

dvdv@synercom-france.fr

CHAMPAGNE NORD - ARDENNE

BP 26 - 51051 REIMS Cedex

Portable : 06 08 82 85 62

Richard MAMON

rmamon@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE



VOTRE PARTENAIRE CAPITAL