

CÉDER OU ACQUÉRIR UN PME / PMI, POURQUOI CHOISIR SYNERCOM FRANCE ?

O Vendre ou acheter une PME/PMI est toujours une opération complexe et longue (délai généralement compris entre 10 et 18 mois) qu'il convient de faire en toute connaissance de cause. Chaque opération est singulière mais des enseignements peuvent être tirés de l'expérience. Choisir Synercom France présente des avantages qu'il est bon de rappeler :

- T
- I
- D
- É
- 1- Synercom France existe depuis plus de 20 ans et grâce à sa couverture nationale, plus de 800 opérations de conseil ont été réalisées.
À ce titre, nous sommes, depuis de nombreuses années, l'un des leaders français en termes de transmission de PME/PMI pour des valorisations comprises entre 1 et 10 M€.
 - 2- Ces succès accumulés, dans pratiquement tous les secteurs de la vie économique, permettent d'avoir une vision pragmatique et actualisée des différentes branches d'activité, de bien anticiper les évolutions sectorielles, de connaître les opportunités et les menaces dans chaque grand contexte macro-économique et social, d'avoir des idées réalistes sur les ingrédients de la valeur et du prix de marché des PME/PMI.
 - 3- Synercom France offre à ses clients le service complet suivant :
 - Poser les bonnes questions au préalable :
Que veut-on faire ? Sous quels délais ? Avec qui ? Comment ? Quels types de risques peut-on prendre ? Quelles sont les motivations ? Quelles sont les capacités à faire ?...
 - Organiser l'opération dans ses différentes grandes phases : rédaction des axes stratégiques, dates-clé prévues et à respecter, choix en termes de contreparties recherchées ; ces axes de réflexion optimisent la confidentialité du processus et permettent d'agir dans la plus grande sérénité possible.
 - Aider à constituer l'équipe de spécialistes (expert-comptable, avocat, banquier et financier, notaire, gestionnaire de patrimoine) qui va permettre à notre client d'aboutir dans les meilleures conditions.

Confier une mission à Synercom France est le pas décisif qui conduit vers une opération maîtrisée dans le temps, permettant de tenir compte des intérêts contradictoires des parties et qui lie, dans une atmosphère constructive, les différents spécialistes qui auront à sécuriser l'opération au profit de leurs clients respectifs.

Yann Guillard
Synercom France Ouest

s o m m a i r e

2 INFOS RÉGIONS

Les associés régionaux nous informent

5 LE POINT

Transmission / Reprise d'entreprises : un sujet à la croisée de plusieurs domaines d'expertise bancaire

6 LES ANNONCES

Une sélection de cessions / acquisitions Synercom France

Synercom France Centre Atlantique accueille Fabrice Godon

Diplômé d'une maîtrise de gestion à l'Université Paris Dauphine et d'un DESS de finance à l'IAE de Bordeaux, Fabrice Godon a débuté sa carrière en 1998 au sein du Groupe BNP Paribas où il exerça successivement les fonctions d'analyste de crédit et de chargé d'affaires-entreprises, dédié au segment des PME, dans différents centres d'affaires.

Début 2007, intéressé par l'activité « transmission d'entreprises », il intègre la structure Synercom France Centre-Atlantique en tant que chargé d'affaires.

Pour contacter Fabrice Godon :

Tél. 05.49.49.45.70 – Fax 05.49.49.45.71

Email : fgodon@synercom-france.fr



Synercom France IDF organise la cession de la société Morel à M. Denis Beaucamp

La société Morel est située à Creil (Oise). Elle a été créée dans les années 1920 par le grand-père de l'actuelle dirigeante. Son activité (charpente métallique) rencontre, depuis quelques années, certaines difficultés propres à la disparition progressive de cette activité dans la région concernée.

M. Denis Beaucamp, résidant à Rouen (Seine-Maritime), spécialiste de la tôlerie et de la serrurerie, disposant d'un portefeuille clientèle de renom dans ce type d'activité, décide de relever le défi et d'annexer à l'activité d'origine de la société Morel une activité concentrée sur la tôlerie et la serrurerie.

La qualité professionnelle incontestable des Ets Morel et de son équipe (reconnue dans l'Oise depuis plus de 80 ans) a représenté un élément majeur dans la prise de décision du repreneur.

40 emplois ont, ainsi, été sauvegardés et 4 M€ de chiffre d'affaires devraient être réalisés en 2008.

La société Morel est désormais prête à prendre un nouveau virage.

La transaction a été conseillée par Daniel Vanduyvenboden (DHC Conseil, consultant de Synercom France IDF).

Synercom France IDF organise la cession de la société SMPV à la société SND

La société SMPV est située à Wissous (Essonne). C'est un des fleurons de la région dans le domaine de la mécanique de précision orientée vers l'automobile et l'électronique.

Elle fait partie du groupe Exel Industries, coté sur le SBF 250 et managé par M. Patrick Ballu (lauréat Entrepreneur de l'année 2004). Elle réalise 2 M€ de chiffre d'affaires.

La société SND est située à Soignolles-en-Brie (Seine-et-Marne) et est un des leaders dans la mécanique de précision dans le domaine de l'aéronautique et du spatial. Elle réalise 4 M€ de chiffre d'affaires.

Courant 2007, SND se trouve désormais à la tête d'une entité représentant plus de 6 M€ et à même de fournir des services ultra-compétents dans les domaines de l'automobile, l'électronique, l'aéronautique et le spatial.

La transaction a été conseillée par Daniel Vanduyvenboden (DHC Conseil, consultant de Synercom France IDF).

Synercom France IDF organise, pour la SNC Lavalin Europe, la reprise de la société Viatic et la reprise de la société Becsi

La SNC Lavalin Europe, basée à Reims est le holding de reprise du Groupe Pingat qui a réalisé, avec un effectif de 2 000 personnes, un CA 2006 de 230 M€.

La société Viatic, basée à Evry, est un bureau d'études spécialisé en VRD. Elle a réalisé, avec un effectif de 12 personnes, un CA 2006 de 1,5 M€.

La société Becsi EIC SAS, basée à Nancy, est un bureau d'ingénierie générale du bâtiment. Elle a réalisé, avec un effectif de 30 personnes, un CA 2006 de 3,5 M€.

Ces opérations de rapprochement ont été réalisées par Richard Mamon, consultant Champagne Nord - Ardenne.

Synercom France IDF conseille BBL Transport pour le rachat de Art Services Transport

Le Groupe BBL Transport créé en 1997 par son dirigeant M. Kaci Kebaili, s'est développé par croissance externe, atteint un CA de 70 M€ et couvre l'Europe, la Turquie, la Russie ainsi que le Sud-Est asiatique.

Il vient d'acquiescer la société Art Services Transport, CA : 2 M€, spécialisée dans le transport d'objets d'art au service des galeries, commissaires-priseurs, musées et expositions artistiques.

Cette acquisition complète les prestations offertes par le Groupe BBL Transport dans une activité de niche très spécialisée.

La transaction a été conseillée par Bernard Besson, directeur associé de Synercom France IDF, assisté de Agnès Compas-Bossard.



Synercom France Grand Est conseille la cession de Agri-Manu SAS

La SAS Agri-Manu, située à l'Hôpital-du-Grosbois (Doubs), a une activité d'importation et d'installation de matériels agricoles spécialisés dans la manutention et le séchage du fourrage.

Elle a réalisé en 2006 un chiffre d'affaires de l'ordre de 3,8 M€ avec 15 personnes.

Son dirigeant - sans succession familiale - souhaitait prendre sa retraite.

La SAS DF Investissements, située à l'Hôpital-du-Grosbois (Doubs) a été créée pour l'opération d'acquisition. Elle est contrôlée par Monsieur François Drouard qui souhaitait reprendre une activité dans le domaine agricole.

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

Maître Aitali et Maître Monnin, à Besançon (Doubs), ont assuré la partie juridique de la transaction.

Synercom France Grand Est conseille la cession de Curtil Plastique SAS (Groupe BSH acquéreur)

La SAS Curtil Plastique, située à Besançon (Doubs), a une activité d'injection de pièces techniques thermoplastiques, notamment dans le secteur médical.

Ses 3 dirigeants souhaitaient adosser l'entreprise à un groupe présent également dans le secteur médical.

Le groupe BSH, situé à Oyonnax (Ain), est constitué des sociétés Infplast SA et Luponax Plastic (CA consolidé # 10 M€ avec 65 personnes).

Il a une stratégie de croissance externe, notamment dans le secteur médical.

Cette reprise permet également son implantation dans le Grand-Est.

La Banque Populaire a participé au financement de l'opération de reprise.

Maître Schaufelberger, Besançon (Doubs) et Maître Guillot, Lyon (Rhône), ont assuré la partie juridique de la transaction.

Synercom France Grand Est conseille Endress + Hauser France dans l'acquisition de PB Mesures

La SAS Endress + Hauser France (CA # 60 M€) située à Huningue (Haut-Rhin), est la filiale française du Groupe Suisse Endress+Hauser.

Le groupe emploie environ 7 000 personnes dans le monde et réalise un CA > 900 M€.

E+H est l'un des plus grands fournisseurs d'appareils électroniques de mesure, de régulation et de solutions d'automatisation pour les processus industriels.

La SA PB Mesures (CA # 3 M€), située à proximité de Clermont-Ferrand (Puy-de-Dôme), est un acteur majeur dans les activités de métrologie appliquées sur les grandeurs physiques.

Synercom France Grand Est conseille la cession de Degoisey SA

La société Degoisey SA, située à Troyes (Ain), a une activité d'usinage de pièces complexes et de montage de sous-ensembles électromécaniques.

Elle a réalisé en 2005 un chiffre d'affaires de l'ordre de 1,5 M€ avec 15 personnes.

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

La SARL Financière Jacabello, située à Montigny, a été créée pour l'opération d'acquisition. Elle est contrôlée par Monsieur Laurent Allard – ancien chef d'entreprise ayant cédé sa société sur opportunité en 1996 : il souhaitait reprendre une activité industrielle.

La SNVB - CIC a participé au financement de l'opération de reprise.

La SCP Bournilhas-Citron et Fidal - Maître Halley - ont assuré la partie juridique de la transaction.

Synercom France Grand Est conseille la cession de Mouillot SA

La société Mouillot SA, située à Dijon (Côte-d'Or), a une activité dans le génie climatique (travaux d'installations de chauffage, ventilation, climatisation).

Elle a réalisé en 2005 un chiffre d'affaires de l'ordre de 6 M€ avec 45 personnes.

Son CA estimé 2006 est de 11 M€.

Ses trois dirigeants – sans succession familiale – souhaitent adosser l'entreprise en pleine expansion.

SPIE Est, située à Geispolsheim (Bas-Rhin), est l'une des sociétés du Groupe SPIE (CA = 3 milliards d'euros, 23 000 personnes) repris fin 2006 par ses cadres et PAI au Groupe AMEC.

Elle a une stratégie de croissance externe notamment en génie climatique.

Cette reprise vient renforcer son implantation dijonnaise existante.

Le CIAL – CIC a participé au financement de l'opération de reprise.

Maître Obadia, Dijon (Côte-d'Or), et Maître Valentin, Paris, ont assuré la partie juridique de la transaction.



Synercom France Centre Atlantique organise la cession de la SAS Concept Urbain à la SAS Signaux Girod

La SAS Concept Urbain située à Parçay-Meslay (Indre), est une PME familiale, créée en 1981. Celle-ci est spécialisée dans la fabrication de produits de mobilier urbain destinés à l'aménagement des villes. Ce sont des modèles déposés conçus avec des designers extérieurs, ils assurent l'originalité de la gamme. Elle réalise environ 5,6 M€ de chiffre d'affaires HT avec un effectif d'environ 23 personnes. Ses points forts (Design reconnu, réalisation sur mesure, service rapide...) ont permis de positionner Concept Urbain dans les 10 premières entreprises de ce marché.

La SAS Signaux Girod, située à Morez (Jura) et représentée par Monsieur Philippe Girod est spécialisée dans la conception, la fabrication, la commercialisation, l'installation et la maintenance d'équipements de signalisation. Elle est présente sur un marché international avec ses différentes filiales (France, Europe et Amérique). Le groupe Signaux Girod a enregistré un chiffre d'affaires de 118 M€ sur l'exercice 2005/2006.

Ce rachat entre dans sa stratégie d'élargir sa gamme de produits et de services liés à l'aménagement des villes. Il donnera à Concept Urbain les moyens de renforcer son implantation sur le marché national, et de poursuivre son développement à l'international.

Synercom France Centre Atlantique organise la reprise de la société Nauticom par M. Aoudia

La société Nauticom, située à Marseille (13), a été créée en 2003 par Monsieur Blaise Othello Desurmont. Elle est spécialisée dans la vente par internet de matériels électroniques et informatiques de marine. Son chiffre d'affaires HT, en forte croissance, est d'environ 700 K€ avec un effectif de 4 personnes, incluant le dirigeant. L'entreprise a une bonne notoriété dans le domaine de la plaisance et les produits et services proposés sont de bonne qualité.

Ayant une formation technico-commerciale, Monsieur Sami Aoudia a débuté comme responsable de secteur puis directeur marketing France et Europe et enfin directeur des ventes monde d'une division importante d'un groupe pétrolier international. Doté d'une grande expertise commerciale et de gestion, Monsieur Aoudia, âgé de 46 ans, a souhaité mettre ses compétences au service d'une PME en pleine croissance. Le profil de la société Nauticom correspondait parfaitement au type d'entreprise recherchée.

Après une période d'accompagnement de quelques mois de la part de Monsieur Desurmont, Monsieur Aoudia va pouvoir poursuivre le développement de l'activité tant en France qu'à l'international.

Synercom France Centre Atlantique organise la reprise de la SARL CMCI par M. Henri-Pierre Motte

La SARL CMCI, implantée dans le Loudunais (Vienne), est dirigée par son fondateur, M. Jean-Louis Panou, depuis sa création en 1987.

Experte dans l'assistance au maître d'ouvrage, elle intervient pour environ 95% dans les hôpitaux publics et les établissements médico-sociaux.

Elle est l'une des trois principales sociétés sur le marché de la programmation hospitalière des établissements médicaux de 50 à 500

lits. Son activité s'étend sur toute la région Centre et Ile-de-France. Avec un effectif de 9 personnes, elle a réalisé en 2006 un chiffre d'affaires HT d'environ 1M€.

Fort d'une double expérience professionnelle dans le marketing/communication – pendant 14 ans puis en tant que salarié – et bancaire /financière – dans un établissement de crédit et trois banques – Monsieur Henri-Pierre Motte a cherché à s'investir dans une PME de la région Poitou-Charentes.

Ses connaissances dans le financement des travaux de construction, extension et rénovation des hôpitaux publics et cliniques privées, maisons de retraite publiques et privées, vont permettre à Monsieur Henri-Pierre Motte de diriger la SARL CMCI.

Après une courte période d'accompagnement de Monsieur Jean-Louis Panou, Monsieur Henri-Pierre Motte poursuit le développement de l'activité sur toute la France.

Synercom France Centre Atlantique organise la cession des Établissements Lecompte à M. Frédéric Michel

La société Lecompte, située à Chambray-lès-Tours (Indre), est une PME familiale, créée il y a plus de 50 ans. La structure, transformée en SA en 1972, est spécialisée dans la menuiserie aluminium. Son chiffre d'affaires HT est de 2,4 M€ avec un effectif de 14 personnes environ. L'entreprise a une bonne notoriété et les produits et services proposés sont de bonne qualité. L'équipe est dynamique et compétente.

De formation technique, Monsieur Frédéric Michel a débuté comme conducteur de travaux puis directeur d'agence et directeur d'exploitation dans une PME de 40 personnes dans le domaine de la menuiserie aluminium (concept, fabrication et pose). A 39 ans, il a souhaité s'installer à son compte en reprenant une PMI en région Centre, exerçant son activité dans ce domaine qu'il connaît bien.

Le métier des Etablissements Lecompte correspondait parfaitement au type d'entreprise recherchée. Après une période d'accompagnement limitée de M. Lecompte, M. Michel va pouvoir poursuivre le développement de l'activité.



Synercom France Ouest conseille la cession de la société Alcor Équipements à Beaucouzé (Maine-et-Loire)

Alcor Équipements, implantée à Beaucouzé (périphérie d'Angers - Maine-et-Loire), est spécialisée dans la conception, la vente et la location d'équipements événementiels, principalement des tribunes démontables, pour des clientèles aussi diverses que collectivités, associations, entreprises... réparties sur toute la France ainsi qu'à l'étranger (20 % du CA).

Philippe Klein a créé Alcor en 1992 et a toujours été très attaché aux fondamentaux qui ont fait le succès et la notoriété de l'entreprise : spécialisation, équipements et prestations haut de gamme, matériels spécifiques « conçus maison », conseil personnalisé, réactivité.

Après avoir fait d'Alcor LA référence en matière de tribunes démontables, M. Klein a souhaité passer le témoin à Eric Leport et Sébastien Atger, respectivement ancien directeur général du Football Club Nantes Atlantique et ancien directeur du département Événements du FCNA. Les deux jeunes repreneurs connaissent donc bien l'univers de l'événementiel et entendent poursuivre le développement de l'entreprise sur ce marché porteur.

Synercom France Ouest organise la reprise de la société Construction MI Bretagne par M. Philippe Mouret

La société Construction MI Bretagne, située à Vannes (Morbihan), a été créée par Monsieur Bernard Briot. L'entreprise est constructeur de maisons individuelles et exerce son activité sous l'enseigne Maisons Kerbea sur l'ensemble du département du Morbihan.

Elle réalise un CA HT de plus de 5,5 M€, construisant actuellement environ 80 maisons par an. Après avoir initié ces dernières années un fort développement, Monsieur Bernard Briot, âgé de 58 ans, a souhaité céder l'entreprise à M. Philippe Mouret.

Ce dernier, après avoir dirigé des entreprises spécialisées dans la fabrication de produits béton, voulait s'intéresser au secteur du bâtiment.

S'appuyant sur l'équipe existante, il a voulu d'emblée, pour poursuivre le développement de façon significative, étoffer les moyens commerciaux en créant deux nouvelles agences.

Synercom France Ouest conseille Philippe Mouret dans la reprise de la société IC Bois

L'entreprise IC Bois, située à Sérent (Morbihan), a été créée il y a 18 ans par M. Maurice Merlet, âgé aujourd'hui de 59 ans.

Spécialisée dans les métiers du bois, les réalisations se font dans le domaine de la charpente, de l'ossature bois et de la maison individuelle.

Le CA HT est d'environ 5,7 M€ et l'entreprise emploie 48 personnes.

Cette société à forte notoriété dispose d'un outil industriel performant qui, conjugué au savoir-faire des équipes, a conquis le repreneur Philippe Mouret.

Celui-ci a souhaité que l'ancien dirigeant l'accompagne pour poursuivre le développement de l'entreprise dans les meilleures conditions.

Avec cette acquisition, Philippe Mouret voulait se doter de moyens lui permettant de devenir un acteur significatif dans le secteur de la maison bois.

Synercom France Ouest conseille In Extenso Ouest Atlantique dans le rapprochement avec le Cabinet Loizeau à Nantes

Le Cabinet Loizeau, représenté par son dirigeant Jean-Pierre Loizeau, compte une douzaine de collaborateurs. C'est un cabinet dynamique implanté sur Nantes depuis 25 ans.

In Extenso Ouest Atlantique, dirigé par Laurent Guilbaud, Président de la région Ouest Atlantique et dont le siège social est à Nantes, est l'un des cabinets d'expertise comptable leader en Loire-Atlantique et Vendée et compte désormais 180 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 14,5 M€.

Depuis plusieurs années, In Extenso Ouest Atlantique connaît une forte croissance interne et réussit plusieurs opérations de croissance externe. Son pôle nantais est maintenant fort de 120 personnes.

Ce rapprochement, basé sur une vision partagée des métiers et des complémentarités, permet à In Extenso Ouest Atlantique d'étoffer son offre de services pluridisciplinaire.

Transmission / Reprise d'entreprises Un sujet à la croisée de plusieurs domaines d'expertise bancaire

Pour jouer un rôle significatif dans l'accompagnement des transmissions et reprises d'entreprises, une banque doit développer une approche « multi-facettes » synergique et jouer l'atout majeur de la complémentarité de son réseau grâce à des synergies fortes entre la Banque Privée (approche patrimoniale du dirigeant côté cédant), son réseau d'agences entreprises (conseils, financement et services spécialisés côté repreneur) et son réseau de partenaires (tel que le réseau Synercom France).

Pour ce qui concerne le CIC, celui-ci offre, au travers de son réseau d'agences spécialisées, une présence régionale accrue avec les avantages de la proximité et d'une capacité de décision au plan local (34 agences entreprises et 18 agences Banque Privée sur le grand Ouest, territoire du CIC Banque CIO BRO).

Ainsi, selon la nature des dossiers de transmission / reprise, nos chargés d'affaires entreprises, directeurs d'agences, conseillers de gestion privée sont en mesure d'intervenir localement.

Ils peuvent également, si besoin, faire appel à des spécialistes en ingénierie financière ou sociale, à des cabinets d'intermédiation tel que le réseau Synercom France, voire à des entités CIC spécialisées en matière de capital développement ou de financements structurés (CIC Finances, Banque de Vizille, IPO par exemple) selon la complexité de l'opération.

Tant en matière de diagnostic financier, de financement (rachat de parts sociales, rachat de fonds de commerce, LBO, OBO, dettes complexes), de délivrance des garanties, de conseil patrimonial ou d'ingénierie sociale, l'offre du CIC répond aux principales attentes du cédant ou du repreneur, en jouant la carte de la proximité.

Côté cédant, CIC Banque Privée accompagne les dirigeants d'entreprises dans l'optimisation de la gestion de leur patrimoine, afin de préparer en amont la transmission de leur entreprise. Cette expertise fait appel à un large champ de compétences dans les domaines financiers, juridiques et fiscaux.

Ainsi a été conçu le Bilan Entrepreneurial, dont l'objectif est de dresser au côté du chef d'entreprise une analyse objective de ses priorités et d'y apporter des réponses simples et structurées. Accompagner un changement d'activité, permettre de maintenir un niveau de vie quand l'activité se modifie, faire fructifier un patrimoine familial, préparer une transmission sont autant de facettes à explorer.

Les gérants privés bénéficient de l'appui des filiales spécialisées du Groupe CIC, implantées au sein des principales places financières à l'international : Banque du Luxembourg, Banque Transatlantique Belgium, CIC Suisse. Il s'agit-là de permettre un accès aux meilleures offres du moment, tant pour les actifs financiers (titres en direct, multigestion, architecture ouverte), immobiliers (sélection de biens, mandat de recherche) que de diversification (Sofica, FIP, FCPI, Groupements fonciers viticoles...)

Côté repreneur, outre les aspects classiques de financement de la dette d'acquisition, il paraît important d'intégrer deux natures de risques qui peuvent pénaliser la valorisation (les engagements sociaux) et la poursuite de l'exploitation par disparition de l'homme clé.

Transmettre, un sujet que les chefs d'entreprise anticipent de plus en plus : exemple dans la Vienne (86)

Mr D., chef d'entreprise quinquagénaire, s'est interrogé début 2006 sur la transmission de son entreprise à terme 8-10 ans (peu de visibilité du côté d'une reprise familiale).

Après plusieurs entretiens avec ses partenaires conseils (dont CIC Banque CIO-BRO et un cabinet d'intermédiation), il met en relief trois éléments déterminants :

- 1/ le marché est porteur d'opportunités sur son secteur d'activité, avec des intervenants nationaux qui sont acheteurs de positions régionales fortes,
- 2/ il lui faut au préalable sortir les actionnaires minoritaires de sa société afin d'être seul maître de la négociation future,
- 3/ sa couverture territoriale est insuffisante sur une partie de la région.

Les recherches et négociations menées par des partenaires tels que le réseau Synercom France prendront presque un an. Au final, Mr D. sollicite le CIC pour :

- financer (au travers du holding familial) le rachat des actions aux minoritaires (prêt MT LBO de 1 000 K€ sur 5 ans). Le coût financier du montage est limité par l'intégration fiscale mise en place grâce à cette acquisition. Le service de la dette bancaire reste très raisonnable puisqu'il ne représente qu'un tiers du RN de la société d'exploitation,
- financer (également au travers du holding familial) l'acquisition d'un concurrent de moindre taille (départ retraite du dirigeant) situé sur les départements recherchés pour compléter son maillage (prêt MT Croissance Externe de 600 K€ sur 7 ans).

Là aussi, le schéma est conservateur puisque :

- le métier est connu et maîtrisé,
- il y a des économies structurelles très significatives à actionner avec la société existante,
- la sortie du prêt est assurée par la société cible et ne pèse que 65% de son RN, ce qui ménage des marges de manœuvre raisonnables.

Mr D. n'exclut d'ailleurs pas de rembourser le prêt plus rapidement...

Le petit groupe d'entreprises ainsi constitué présente un visage cohérent, tant sur le plan capitalistique qu'industriel et géographique.

Les prêts sollicités sont débloqués par le CIC durant le 1^{er} semestre 2007.

Après l'analyse de la situation et le financement des projets du dirigeant Mr D., il nous reste désormais à accompagner sa démarche patrimoniale en tant qu'actionnaire, en explorant avec lui les pistes qui permettront d'optimiser les conditions de cession (éventuelles donations aux enfants, avec ou sans démembrement...). Ceci fait actuellement l'objet d'un bilan entrepreneurial en cours d'étude par nos collègues du CIC Banque Privée de Poitiers.

C. LE ROY – Directeur du Marché Entreprises - CIC Banque CIO BRO
O.MARCELIN – Directeur de l'agence ENTREPRISES 86 -
CIC Banque CIO BRO

petites annonces

CESSION

Industrie

V 4622 ☎ 03 80 24 11 45

ACTIVITÉ : Menuiserie métallique.

TAILLE : CA 2004 #400 K€ EFFECTIF = 6 p.

LOCALISATION : Alsace.

À NOTER: Clientèle privée (60 %) et publique (40 %). Rex = 40 K€, Fonds propres = 110 K€.

NIVEAU : Cession de 100 % des titres sur proposition (retraite du dirigeant).

V 4640 ☎ 03 80 24 11 45

ACTIVITÉ : Construction et vente de maisons individuelles (# 40/an - en haute et moyenne gamme).

TAILLE : CA # 5 M€ EFFECTIF = 10 p.

CLIENTÈLE : Particuliers.

LOCALISATION : Centre Est - en ZI, proche d'une ville de Préfecture - TGV - autoroute.

À NOTER : Leader régional - réserves foncières dans les actifs. Gros œuvre + menuiseries faites en interne. Marge brute > 40 % - Résultat net non retraité = 1 M€. Fonds propres # 1,8 M€. Trésorerie nette # 1 M€.

NIVEAU : 100 % des titres sur proposition.

V 5014 ☎ 04 37 49 13 54

ACTIVITÉ : Gros œuvre bâtiment, activité importante en stations de sports d'hiver.

TAILLE : CA = 10 000 k€ EFFECTIF : 50 p.

LOCALISATION : Rhône-Alpes.

NIVEAU : 2 000 k€.

V 5018 ☎ 04 37 49 13 54

ACTIVITÉ : Carrosserie, mécano-soudure, produits propres dans le domaine de la sécurité.

TAILLE : CA = 6 M€ EFFECTIF : 50 p.

LOCALISATION : Rhône-Alpes.

À NOTER : Clientèle grandes entreprises internationales, marchés militaires.

NIVEAU : sur proposition.

V 5024 ☎ 04 37 49 13 54

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 = 3 000 k€ EFFECTIF : 25 p.

LOCALISATION : Rhône-Alpes.

NIVEAU : 950 k€.

V 5025 ☎ 04 37 49 13 54

ACTIVITÉ : Décolletage, usinage de précision et mécano-soudure fine de petites et moyennes séries. Clientèle fidèle et très diversifiée : aéronautique, équipements industriels, matériel médical et paramédical, composants mécaniques pour l'industrie électronique, matériel agricole.

TAILLE : CA : 900 k€ EFFECTIF : 12 p.

LOCALISATION : Auvergne.

V 5027 ☎ 04 37 49 13 54

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

CLIENTÈLE : Investisseurs, rénovation de loge-

ments destinés à la location, particuliers, résidences principales et secondaires.

TAILLE : CA = 1 000 k€ EFFECTIF : 3 p.

LOCALISATION : Grande ville de la Région Rhône-Alpes.

NIVEAU : 350 k€.

V 5028 ☎ 04 37 49 13 54

ACTIVITÉ : Fabrication d'enseignes pour réseaux à succursales. Entreprise en développement.

TAILLE : CA = 9 000 k€ EFFECTIF : 85 p.

Résultats en forte croissance.

NIVEAU : Sur proposition.

V 5031 ☎ 04 37 49 13 54

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

TAILLE : CA : 1 000 k€ - RN : 150 k€.

NIVEAU : Sur proposition.

V 5033 ☎ 04 37 49 13 54

ACTIVITÉ : Menuiserie bois, alu, PVC. Clientèle essentiellement industrielle grands comptes et secteur public.

LOCALISATION : Rhône-Alpes et vallée du Rhône.

TAILLE : CA : 1 300 k€. RN : 130 k€.

NIVEAU : Sur proposition.

V 7150 ☎ 05 61 14 90 22

ACTIVITÉS : Fabrication de chemises et chemisiers. Gamme moyenne supérieure. Petites, moyennes et grandes séries.

TAILLE : CA 2006 = # 4 M€ EFFECTIF : # 10 p. en France, 200 au Maghreb.

LOCALISATION : France et Maghreb. Fabrication entièrement délocalisée au Maghreb.

CLIENTS : Grandes marques françaises et étrangères - Grande distribution.

MOYENS : Chaîne de production automatisée et robotisée ; Production 2500 chemises/jour. Service de maintenance intégré. Surface bâtiments = 2 000 m².

DONNÉES FINANCIÈRES : Résultat net retraité > 170 K€ ; Fonds propres > 400 K€ ; pas de dettes. Trésorerie excédentaire > 100 K€.

NIVEAU : Sur proposition pour 100 % des titres. Accompagnement du dirigeant.

V 7156 ☎ 05 61 14 90 22

ACTIVITÉ : Fabrication et distribution de plats cuisinés régionaux et artisanaux (Cassoulet cuisiné à l'ancienne et vendu en terrine de terre cuite 60 % du CA, foie gras, rillettes, charcuterie..).

TAILLE : CA HT = 0,5 M€ EFFECTIF : # 5 p.

LOCALISATION : Sud- Ouest. Zone de chalandise : France .

À NOTER : Clientèle : restaurants, particuliers. Boutique + laboratoire de fabrication aux normes CEE. Forte notoriété, Savoir faire des salariés. Fort potentiel de développement sans investissement supplémentaire. Résultat net 2006 = 9 000 €.

NIVEAU : sur proposition pour le fonds de commerce et l'immobilier.

V 11500 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITÉ : Réparation et renforcement du béton armé et bâti ancien.

TAILLE : CA = 4 000 K€ ; RN : 150 K€.

LOCALISATION : Rhône-Alpes.

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

NIVEAU : sur proposition.

V 11508 ☎ 01 43 48 78 78

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

TAILLE : CA = 1 400 K€.

LOCALISATION : Paris.

A NOTER : Importants contrats d'entretien et de travaux HLM jusqu'en 2010. Résultat net fiscal corrigé = 80 K€ Capitaux propres = 126 K€.

NIVEAU : 400 K€.

Distribution

V 4630 ☎ 03 80 24 11 45

ACTIVITÉ : Distribution de composants électroniques de « niche » et importateur « exclusif ».

CLIENTÈLE : Industrie électronique en France + Belgique et Suisse.

TAILLE : CA 2006 = 1,6 M€ EFFECTIF = 9 p. (dont les dirigeants).

LOCALISATION : Grand-Est, transférable.

À NOTER : Qualité des services (respect des délais, conformité des livraisons), technicité confirmée, positionnement lourd chez certains fournisseurs et position stratégique chez certains clients. Bureaux = 150 m² - Stockage = 350 m² pris en location. Marge brute > 50 % du CA, Rex corrigé #240K€, Fonds propres #280 K€.

NIVEAU : 100 % des titres sur proposition.

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 = 5 p. (dont le dirigeant).

LOCALISATION : Est.

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

NIVEAU : 100 % titres pour 175 K€.

V 8136 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITÉ : Négoce de matériel médical.

TAILLE : CA HT = 300 K€ EFFECTIF : 5 p.

LOCALISATION : Région Poitou-Charentes.

À NOTER : Clientèle de particuliers. Vente et location de matériel médical.

NIVEAU : Sur proposition.

V 8160 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITÉ : Négoce spécialisé dans l'équipement du foyer, distribution de meubles, articles de décoration, matériel TV, hi-fi, vidéo et électroménager.

TAILLE : CA HT = 2,2 M€.

LOCALISATION : Région Poitou-Charentes.

À NOTER : Clientèle de particuliers. 2 sites de vente dans des zones commerciales de première qualité.

NIVEAU : Cession du fonds de commerce sur proposition.

Services

V 8154 ☎ **05 49 49 45 70**

ACTIVITÉ : Agencement de magasins.
TAILLE : CA HT = 4 M€ EFFECTIF # 25 p.
LOCALISATION : Centre Ouest.

À NOTER : Zone de chalandise : régionale, voire nationale pour certains projets. Clientèle : artisans, commerçants. Forces : savoir faire des salariés. Données financières : marge brute > 40 %, trésorerie positive, absence d'endettement bancaire.
NIVEAU : sur proposition.

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 p.
LOCALISATION : Centre Ouest.

À NOTER : Positionnement : haut de gamme, servi par un savoir-faire acquis depuis près d'un demi-siècle. Clientèle : distributeurs traditionnels au niveau national, particuliers. Ouverture à l'international. Points forts : Réactivité. Qualité reconnue. Savoir faire. Personnel très compétent. Données financières : Fonds propres > 1 M€ ; dettes MLT < 300 K€ Trésorerie positive ; rentabilité récurrente.

NIVEAU : Sur proposition.

ACQUISITION

Industrie

IAS 5029 ☎ **04 37 49 13 54**

Entreprise nationale de matériel électronique de détection et de sécurité recherche : pour diversifier ses activités, toute entreprise de métier proche dans les domaines de la détection, de la surveillance, de la protection contre le vol et la démarque inconnue.

IAS 5030 ☎ **04 37 49 13 54**

Cabinet d'expertise comptable recherche : toute activité d'expertise comptable en Rhône-Alpes et Auvergne.

IAS 5032 ☎ **04 37 49 13 54**

Groupe national de bâtiment TP recherche : ravalement de façade, peinture, plâtrerie.
TAILLE : CA mini = 2,7 M€, entreprise in bonis ou déficitaire si clientèle ou implantation le justifie.

ZONE GÉOGRAPHIQUE : des Ardennes à la région Bordelaise en incluant l'Est le sud-Est et le Sud de la France.

IAS 7153 ☎ **05 61 14 90 22**

Carrosserie automobile : la cible idéale est située dans ou à proximité d'une grande ville du Sud-Ouest bien implantée depuis plusieurs années sur son secteur avec un CA > à 0,8 M€ et disposant des agréments des grandes compagnies d'assurance.

LOCALISATION : Midi-Pyrénées.

Le profil de notre client est le suivant : déjà présent dans ce secteur d'activité et souhaitant se développer par croissance externe, il dispose des capacités techniques et managériales pour reprendre et développer une entreprise. Ayant une forte orientation clients ainsi qu'une forte capacité à fédérer ses équipes, il a démontré qu'il pouvait atteindre des objectifs. Sa capacité financière lui permet de mener à bien ce projet d'acquisition.

Services

IAS 11452 ☎ **01 43 48 78 78**

ACTIVITÉ : Maintenance multi-technique et rénovation (électricité, plomberie/chauffagerie, climatisation/ventilation, sécurité/contrôle d'accès).

TAILLE : CA entre 2 500 et 50 000 K€ ; RN : positive.

LOCALISATION : France.

À NOTER : L'acquéreur est une filiale d'un des majors du BTP, spécialisée en Facility Management.

IAS 1283 ☎ **04 37 49 13 54**

Groupe français recherche : entreprise d'ingénierie du bâtiment, spécialisée en bâtiments logistiques.

LOCALISATION : Rhône-Alpes.

IAS 5023 ☎ **04 37 49 13 54**

Entreprise régionale recherche : portefeuille de contrats de télésurveillance pour étoffer son PC. Regarde les entreprises du secteur en gardiennage, surveillance. L'activité installation doit être inférieure au tiers du CA.

LOCALISATION : 200 km autour de Lyon.

IAS 7155 ☎ **05 61 14 90 22**

Une société de capital-investissement française de premier rang recherche des entreprises performantes. Cette société d'investissement pour compte propre, a pour vocation d'investir dans des sociétés françaises performantes du Sud-Ouest 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 7157 ☎ **05 61 14 90 22**

Expertise comptable (tenue, révision, social, services associés) avec un CA compris entre 400 et 800 k €.

Des dossiers CAC (15 au minimum) seraient un plus.

LOCALISATION : Midi-Pyrénées.

CLIENT : Cabinet d'expertise comptable régional indépendant et en croissance, disposant de collaborateurs compétents.

IAS 8168 ☎ **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 multi-sites, en forte croissance, disposant d'un réel savoir-faire en services associés. Son développement externe passe par le rapprochement de cabinets confrères qui veulent : transmettre dans des conditions préservant

l'avenir professionnel de leurs cadres (particulièrement en leur ouvrant la voie de la collaboration) s'associer éventuellement eux mêmes à une structure inter-régionale. La capacité financière de notre client pour ce projet n'est pas limitée si le prix demandé est justifié.

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 8172 ☎ **05 49 49 45 70**

LOCALISATION : Arrondissement de Nantes (Loire-Atlantique)

À NOTER : Ingénieur Arts et Métiers de formation, notre client a travaillé plus de 7 ans dans le domaine de la production, puis 7 ans en vente et marketing et enfin 8 ans à la direction générale de PME. Ces diverses expériences, acquises aussi bien en France qu'à l'étranger, alliées à une personnalité volontaire, pragmatique et dynamique, l'orientent désormais naturellement vers le développement d'un projet personnel : piloter sa propre entreprise.

IAS 11505 ☎ **01 43 48 78 78**

ACTIVITÉ : Bureau d'études techniques et ingénierie du bâtiment, cabinets d'architectes. Expertise souhaitée dans le domaine des fluides.

TAILLE : CA entre 3 000 et 30 000 K€ ; RN : positive.

LOCALISATION : France.

À NOTER : L'acquéreur est une filiale d'un groupe spécialisé dans les services liés à l'environnement et à la gestion de l'énergie.

IAS 11494 ☎ **01 43 48 78 78**

ACTIVITÉ : Gestion de l'énergie dans l'habitat.

TAILLE : CA entre 7 000 et 50 000 K€ ; Marge nette mini : 5 %.

LOCALISATION : France.

À NOTER : Société d'investissement d'un grand groupe industriel familial recherche des prises de participation minoritaires dans des PME françaises de croissance dans le secteur de la gestion de l'énergie dans l'habitat.

IAS 11491 ☎ **01 43 48 78 78**

ACTIVITÉ : Beauté et bien-être.

TAILLE : CA entre 10 000 et 50 000 K€ ; marge nette mini : 5 %.

LOCALISATION : France.

À NOTER : Fonds financier indépendant détenu et animé par des entrepreneurs, recherche des entreprises dans le secteur « santé/bien-être » tel que la cosmétologie, compléments alimentaires ou domaines proches.

Le 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

yguillard@synercom-france.fr

BRETAGNE

14, place Gambetta - 56000 VANNES

Tél / Fax : 02 97 68 39 06

Michel NOURRY

mnourry@synercom-france.fr

VENDÉE

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

pkobloth@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-SAINT-MARIE

Tél / Fax : 03 25 80 38 42

Patrick MIGNOT

pmignot@synercom-france.fr

FRANCHE-COMTÉ - AIN

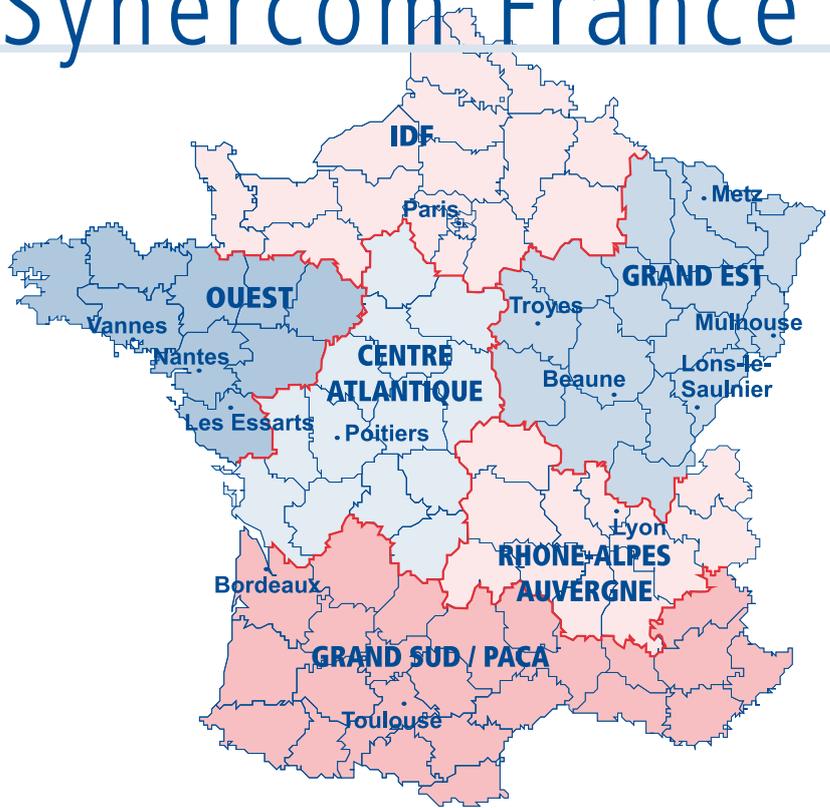
231, rue du Village

39570 VILLENEUVE-SOUS-PYMONT

Tél : 03 84 43 91 31 - Fax : 03 84 24 07 86

Anne-Pascale BERNARD

apbernard@synercom-france.fr



SYNERCOM FRANCE RHONE-ALPES AUVERGNE

90, avenue de Lanessan

69410 CHAMPAGNE AU MONT D'OR

Tél : 04 37 49 13 54 - Fax : 04 37 49 13 33

Henry GORMAND

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

Fabrice GODON : Chargé d'Affaires

fgodon@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

Peggy RONDET : Assistante de direction

prondet@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