

# Bulletin d'Affaires

Juin-juillet  
2006  
N° 83

**SYNERCOM FRANCE**  
  
VOTRE PARTENAIRE CAPITAL

## E D I T O

### Ne confondons pas cession de fonds de commerce et cession de titres de société !

Au cours de l'exercice de notre profession, nous entendons très souvent :

« il n'y a pas de méthode d'évaluation pour mon activité » ou « il y a autant de méthodes d'évaluation que de cédants et de repreneurs d'entreprises » ... Autant d'idées visant à ne pas objectiver la valeur de l'entreprise pour ne pas se remettre en question :

- pour le cédant, ne pas avoir à souffrir de découvrir qu'il ne pourra pas obtenir le prix rêvé pour ses années d'effort ;
- pour le repreneur, ne pas avoir à souffrir de découvrir qu'il ne pourra pas acquérir l'entreprise de ses rêves ;
- pour le conseil habituel de l'entreprise, ne pas avoir à souffrir qu'il va peut-être perdre son client avec la cession ;
- pour ceux qui s'improvisent conseil en cession et acquisition d'entreprises, ne pas avoir à souffrir de leur manque de professionnalisme.

Et pourtant ..., tous les éléments sont bien connus depuis longtemps.

Tout d'abord, que veut-on évaluer ? :

- le fonds de commerce ?
- Les titres de société ?

Dans les 2 cas, il y a toujours à évaluer :

les éléments corporels (que l'on peut appréhender assez facilement) :

- pour une cession de fonds de commerce, il s'agit des matériels nécessaires à l'exploitation de la clientèle,
- pour une cession de titres de société, il s'agit d'appréhender les fonds propres retraités des valeurs économiques.

les éléments incorporels :

- pour une cession de fonds de commerce, il s'agit de la valeur de la clientèle, de la marque ...
- pour une cession de titres de société, il s'agit d'appréhender la survaleur (Goodwill), écart entre la valeur de rentabilité et les fonds propres comptables.

NB : dans tous les cas, le terrain et les bâtiments liés à l'exploitation propriété de l'entreprise seront évalués à part.

Une évaluation professionnelle doit faire l'objet d'un rapport qui pourra servir de base à l'exposé des arguments lors de la négociation, à l'issue de laquelle sera défini le prix, résultat de l'accord entre les parties.

Le réseau SYNERCOM FRANCE, avec ses 20 associés et consultants, conseillent une soixantaine de transactions par an dans tout secteur d'activité, il apporte quotidiennement ce professionnalisme indispensable à la qualité des opérations de cessions et acquisitions.

Jean-Pierre VERGNAULT  
SYNERCOM FRANCE CENTRE ATLANTIQUE

## SOMMAIRE

### INFOS RÉGIONS

2

Les associés régionaux nous informent

### LE POINT

4

Transmission d'entreprise : zoom sur les nouvelles mesures

### ÉCHOS

5

SFO accueille Gilles ROUX

SFGS accueille Gilles et Dominique ROJON

### LES ANNONCES

6

Une sélection de cessions-acquisitions Synercom France



## **SYNERCOM FRANCE CENTRE-ATLANTIQUE organise la cession de la société COGESTIB à SAGE**

Cogestib est devenu en 26 ans le leader sur le marché de la distribution et de la réparation automobile. Le chiffre d'affaires 2004 s'établit à 13,8 M € et plus de 3 600 clients utilisent quotidiennement les solutions développées par Cogestib.

Récemment, Cogestib a développé ses ventes à l'international, en particulier en Belgique, en Espagne et en Suisse où le groupe Sage est lui-même très bien implanté, ce qui permettra d'accélérer le déploiement de l'offre Cogestib dans ces pays.

« La dimension de prestataire européen devient indispensable pour l'établissement de partenariats avec les constructeurs automobiles. L'intégration dans le groupe Sage va nous ouvrir des opportunités qu'il nous était difficile d'appréhender seul », précise Jean Luc Courtin, le Directeur Général de Cogestib.

« Cette acquisition nous introduit en force sur un marché fragmenté en recherche d'un leader européen. La diminution du nombre de prestataires sur ce marché est inéluctable. Elle est favorisée par la recherche d'effets de levier sur la R&D et par les efforts de rationalisation des constructeurs », commente Pascal Houillon, Directeur Général des activités de Sage en France.

### À propos de Sage :

Sage est le partenaire des entreprises pour leur gestion. Pour garantir une gestion en toute sérénité à ses 4,5 millions de clients dans le monde, Sage s'appuie sur l'expertise de ses 8 000 salariés, sur son réseau de 22 000 partenaires et sur plus de 40 000 experts comptables. Sage accompagne ses clients dans leur croissance, grâce à ses investissements en R&D, qui lui permettent d'anticiper les évolutions légales, fiscales et technologiques, et assure le plus haut niveau de services et d'assistance possible. Son chiffre d'affaires mondial est de plus de 1 000 milliards d'euros.

## **SYNERCOM FRANCE CENTRE-ATLANTIQUE organise l'acquisition de la société ENSEIGNE DU POITOU par Monsieur DUROUCHOUX**

La société ENSEIGNES DU POITOU est située à Saint-Julien L'Ars (Vienne). Elle a été créée en 1978 et a été dirigée jusqu'à la cession par Monsieur Yves MONBELET.

Son activité, fabrique et pose des enseignes et de la signalétique intérieure ou extérieure à savoir : enseignes, bandeaux, totems, caissons, présentoirs, éléments de signalétique, adhésifs décoratifs. Son CAHT est d'environ 800 K €.

M. Thierry DUROUCHOUX est ingénieur ENSM complété par une formation CPA. À 43 ans, cet ingénieur directeur d'usine d'équipements automobiles a décidé de se lancer dans la reprise de cette PMI disposant d'un potentiel de développement mais nécessitant de se structurer davantage.

## **SYNERCOM FRANCE CENTRE-ATLANTIQUE organise l'acquisition des ÉTABLISSEMENTS ROBIN par Monsieur RASTOUL**

Les ÉTABLISSEMENTS ROBIN sont situés à CHATELLERAULT (Vienne). Ils ont été créés et dirigés jusqu'à la cession par Monsieur ROBIN. Leur activité est le négoce de véhicules automobiles à travers la représentation d'un grand constructeur et les services associés. Son CAHT est d'environ un million d'euros.

M. Jean-François RASTOUL est un ancien chef d'entreprise qui a réussi dans le domaine du négoce de matériel de bureau. Commercial autodidacte, il décide à 54 ans de poursuivre son parcours de chef d'entreprise dans le négoce et les services automobiles, activité exigeant un grand professionnalisme et une approche commerciale sans faille. La reprise des ÉTABLISSEMENTS ROBIN disposant d'une très bonne notoriété va permettre à M. RASTOUL de déployer son talent commercial dans de bonnes conditions et sur un produit qu'il affectionne particulièrement.

## **SYNERCOM FRANCE CENTRE-ATLANTIQUE organise l'acquisition de la SOCIÉTÉ SIROCA par Madame VITRAC.**

La société SIROCA est située à POITIERS (Vienne). Elle a été créée en 1980, et a été dirigée jusqu'à la cession par Monsieur Bernard GABIRAULT. Son activité est la restauration. Très bien situé, disposant d'une bonne notoriété, cet établissement d'une douzaine de

personnes a toujours satisfait les consommateurs avertis.

Madame Lydia VITRAC est une ancienne chef d'entreprise dans le secteur du textile (250 personnes), activité nécessitant des nerfs d'acier, un réalisme sans faille et une forte ténacité. À 50 ans, cette femme volontaire et passionnée a choisi une activité tout aussi difficile (avec un effectif beaucoup plus petit), qui va lui permettre d'exprimer son sens du service et de l'accueil.



## **SYNERCOM FRANCE GRAND-EST conseille la reprise de CIECEF par MGA CONSULTING**

CIECEF, dont le siège est situé à BARR (Bas-Rhin), est un cabinet d'expertise-comptable dont le dirigeant souhaitait prendre sa retraite.

La SA MGA CONSULTING est un cabinet d'expertise-comptable et de commissariat aux comptes dont le siège social est également dans le Bas-Rhin. Elle possède plusieurs implantations en Alsace.

## **SYNERCOM FRANCE GRAND-EST organise la cession de COLOREX à EXCO LORRAINE**

COLOREX, dont le siège est situé à NANCY (Meurthe-et-Moselle), est un cabinet d'expertise comptable développant plus de 500 k € / an d'honoraires.

La SA EXCO-LORRAINE, située également à NANCY (Meurthe-et-Moselle) exerce une activité identique.

Son niveau annuel d'activité est de 1 600 k € et elle emploie 18 personnes.

## **SYNERCOM FRANCE GRAND-EST conseille la cession de CTB CHOFFEL ÉLECTRONIQUE à BFC AUTOMATISMES**

CTB CHOFFEL Electronique, située à LE THILLOT (Vosges), est une société de distribution de matériels d'analyses pour l'industrie et les laboratoires :

— analyses électrochimiques de laboratoire et industrielles : étude de corrosion, mesure du pH...

— mesures et régulations de procédés industriels : systèmes d'acquisition et gestion de données...

— génie climatique : mesures thermo-hygrométriques, vitesse d'air, analyses de combustion...

Elle est un des leaders sur la Lorraine. Elle a réalisé en 2005 un chiffre d'affaires de l'ordre de 3 600 k €.

BFC AUTOMATISMES, située à Chalon-sur-Saône (Saône-et-Loire), est une société de négoce de fournitures et équipements pour l'industrie. Son chiffre d'affaires est de 13 M €. Elle fait partie du Groupe D&C. Cette acquisition entre dans sa stratégie de maillage du territoire national.

## **SYNERCOM FRANCE GRAND-EST conseille la reprise de DECALOG**

La SAS DECALOG, située à Guillerand Granges (Ardèche), dans la banlieue de Valence est un éditeur de logiciels destinés aux bibliothèques. Ses 650 Clients sont des collectivités locales et des centres culturels. Elle emploie 30 personnes.

Elle a réalisé en 2004 un chiffre d'affaires de l'ordre de 2 300 k € en étant régulièrement bénéficiaire.

La SAS DBS INFO a été créée à cette occasion par Jean-Louis BEZIN, Centralien, précédemment dirigeant d'une société appartenant à un groupe international, pour devenir le holding de tête de ses activités dans l'édition et les services informatiques.

## **SYNERCOM FRANCE GRAND-EST conseille la cession de plastiques industriels GRIGI**

La SARL PLASTIQUES INDUSTRIELS GRIGI, située à GERUGE (Jura), est devenue un acteur du fleurissement, grâce à des brevets sur le concept AIR & EAU, déposés par son gérant, Monsieur Bernard GRIGI, dans deux secteurs :

— les horticulteurs avec des pots à usage unique fabriqués par injection

— le fleurissement des communes avec une gamme spécifique roto moulée. Cette dernière partie avait été vendue début 2005 à un acteur important de fournitures aux communes.

La SARL LAMENRUP 2000, située à Les Fins (Doubs), est le holding créé par Messieurs RUPRECHT et LAMENDIN pour détenir leurs participations dans plusieurs sociétés travaillant dans la transformation des plastiques. Elle a créé pour cette reprise la SARL B. GRIGI RECHERCHE ET CREATION qui exploitera le fonds acquis.

## SYNERCOM FRANCE GRAND-EST conseille la cession de STRUCHEN SAS (Groupe MATEC acquéreur)

La SAS STRUCHEN, située à Charquemont (Doubs), est une société fondée au début du siècle dernier qui a acquis un savoir-faire et une grande expérience dans le domaine de la mécanique de précision, particulièrement du décolletage. Elle réalise un CA annuel de 1,5 M €. Son dirigeant accompagne la reprise.

La SARL HOLDING 2M, située à Neuves Maisons (Meurthe-et-Moselle), est le holding créé par Monsieur Jean-Claude CAPELLI pour détenir ses participations dans plusieurs sociétés travaillant dans la maintenance industrielle et le travail des métaux (Groupe MATEC). L'ensemble du groupe réalise un CA annuel de plus de 15 M €.

## SYNERCOM FRANCE GRAND-EST conseille la cession de THERMICONFORT SA (DESCOURS & CABAUD acquéreur)

La SA THERMICONFORT, située à LONS LE SAUNIER (Jura), a une activité de grossiste en matériel de chauffage-sanitaire-plomberie-zinguerie. Elle est un des leaders sur son département. Elle a réalisé en 2004 un chiffre d'affaires de l'ordre de 2 200 k €.

Le Groupe DESCOURS & CABAUD, dont le siège est situé à Lyon (Rhône), est un des gros leaders nationaux dans le domaine du chauffage-sanitaire et des articles techniques à destination de l'industrie.

Son chiffre d'affaires consolidé est de l'ordre de 2,2 milliards d'euros — 10 000 personnes.

Cette acquisition entre dans sa stratégie de maillage du territoire national.



## SYNERCOM FRANCE GRAND SUD organise le rapprochement de la SA DUBOS avec le groupe Castillon

La SA DUBOS est une société de Travaux publics ; elle dispose de 3 implantations en Pays Basque, avec un siège social à ANGLET, et possède également 2 centrales d'enrobés.

Elle a réalisé en 2005 un chiffre d'affaires de 12 M € avec un effectif de 65 personnes. Le repreneur est le Groupe CASTILLON TP implanté à Saint-Palais (Pyrénées-Atlantiques), avec une filiale à Mérignac (Gironde). Il a réalisé en 2004 un chiffre d'affaires de 16 M €. Dans cette opération, le management et l'ensemble des collaborateurs de la SA DUBOS sont conservés et d'autres embauches sont actuellement à l'étude.

Le groupe ainsi constitué, représente un CA de 28 M €, avec une activité centrée sur le Béarn et le Pays Basque.

## SYNERCOM FRANCE GRAND SUD organise le rapprochement de ERDAN LE DAUPHIN avec le groupe FINANCIÈRE SCID

ERDAN LE DAUPHIN est une société toulousaine de négoce de fournitures pour fleuristes. Elle a réalisé en 2005 un chiffre d'affaires de 1,6 k € avec un effectif de 7 personnes.

Le repreneur est le Groupe FINANCIÈRE SCID, société de Négoce installée à l'Union (Haute-Garonne).

Dans cette opération, le management et l'ensemble des collaborateurs de la SA ERDAN LE DAUPHIN sont conservés.



## SYNERCOM FRANCE OUEST conseille la cession de DOUAUD AGENCEMENTS

Basée près de Nantes, cette entreprise d'une dizaine de personnes, réalise des ouvrages d'ébénisterie, de mobiliers spécifiques, d'agencements haut de gamme destinés notamment aux centres

commerciaux, sièges de sociétés, espaces culturels, hôtels et restaurants, résidences privées de standing.

DOUAUD AGENCEMENTS entretient des liens étroits avec des architectes reconnus.

Le dirigeant-fondateur, Philippe DOUAUD, a souhaité céder son entreprise à Monsieur Hervé LE TUTOUR — 48 ans — qui était précédemment un des dirigeants d'une entreprise spécialisée dans les outillages techniques.

## SYNERCOM FRANCE OUEST conseille la cession de la société FINELISS à Vannes

FINELISS, plus connue sous son nom commercial DOUCIRE DIFFUSION, est spécialisée — pour une clientèle de professionnels — dans le négoce de produits et matériels d'esthétique.

Nouvellement implantée dans des locaux en plein centre de la zone tertiaire de Laroiseau à Vannes, l'entreprise pilotée d'une façon très dynamique par les époux TABARY s'est fortement développée ces dernières années sur tout le grand ouest de la France.

Après une phase de forte croissance, Monsieur et Madame TABARY ont souhaité passer le témoin à Monsieur Bernard CLAUDEL, Diplômé de l'ESCP, dont les multiples expériences commerciales correspondent parfaitement aux métiers de la société.

## SYNERCOM FRANCE OUEST conseille la cession de la SOCIÉTÉ MECHINAUD À NANTES

Basée sur le MIN de Nantes, deuxième marché d'intérêt national après Rungis, MÉCHINAUD est le spécialiste du négoce en gros de tous les produits frais et originaux qui viennent agrémenter l'assiette du gourmet préparée par tous les meilleurs chefs : mini légumes, herbes aromatiques, fleurs alimentaires, produits exotiques.

La visite du site : [www.mechinaud-saveurs.com](http://www.mechinaud-saveurs.com) éveille déjà l'appétit.

Avec pour slogan « la culture des saveurs » l'entreprise animée par Pascal et Philippe MÉCHINAUD a réussi à devenir leader national de ce segment de marché en pleine évolution. Développant un CA supérieur à 13 M € en 2005, en très forte augmentation, l'entreprise était confrontée à des choix de management et de pilotage de la croissance.

Antoine d'OLCE, diplômé de l'ESSCA d'Angers, qui a fait toute sa carrière à des postes de Directeur commercial dans plusieurs structures de l'agroalimentaire, devient l'animateur central en s'associant aux dirigeants historiques.

Désormais portée par son succès, l'entreprise commerciale SAS MÉCHINAUD — qui s'appuie sur des relations privilégiées avec des producteurs régionaux (dont l'EARL qui porte le nom MÉCHINAUD à Basse Goulaine) et des importateurs fidèles — vient d'investir dans un nouvel outil de 1000 m<sup>2</sup> pour le traitement et le conditionnement de nouvelles gammes de produits.



## SYNERCOM FRANCE PARIS conseille le groupe GCC dans l'acquisition de la Société APILOG

La Société APILOG AUTOMATION située en région parisienne réalise un chiffre d'affaires de 10 M € dans la mise en place de solutions de supervision dans les immeubles de bureaux et locaux

industriels.

Le Groupe GCC réalise un chiffre d'affaires de 250 M € dans différentes activités liées au bâtiment.

Cette reprise a été effectuée dans le cadre d'un plan de cession présenté et négocié par SYNERCOM FRANCE devant le Tribunal d'Évry.

## SYNERCOM FRANCE PARIS conseille la cession de la Société CLAUDE RIPEAU

Économiste de la construction, le Cabinet CLAUDE RIPEAU, situé à BOULOGNE (92) réalise un chiffre d'affaires de 1,2 M €.

ATEIM est un groupe indépendant de sociétés d'ingénierie et études techniques de 425 personnes implanté essentiellement dans le Nord.

Cette acquisition permet au groupe ATEIM de renforcer son implantation en région parisienne.

## Transmission d'entreprise Zoom sur les nouvelles mesures

**70 000 entreprises devraient changer de main dans les cinq ans qui viennent. On comprend bien pourquoi les autorités publiques ont fait de la transmission leur cheval de bataille : pour assurer la pérennité de l'activité et donc préserver les emplois, indispensables à l'équilibre économique de notre pays.**

Ainsi, la loi de finances rectificative 2005 instaure de nouvelles dispositions visant à faciliter la transmission. Elles viennent compléter ou modifier une série de mesures déjà prises ces dernières années. Souvent très incitatives, leur multiplication rend toutefois le sujet dense et complexe. Voici donc un décryptage des dernières mesures.

À noter : elles sont toutes applicables depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2006.

### **1- EXONÉRATION DES PLUS-VALUES DE CESSION DE TITRES**

(ART 150-0 DBIS ET TER)

Les plus-values de cession d'actions ou de parts sociales de sociétés soumises à l'IS feront l'objet d'un abattement d'un tiers par année de détention au-delà de la cinquième. Les titres détenus depuis plus de 8 ans seront donc totalement exonérés de plus-values.

Dans le cas général (art. 150-0 D bis), la date de départ du délai de 8 ans est le 01/01/06, les premières exonérations partielles débiteront donc en 2012 et les premières exonérations totales en 2014.

Pour les dirigeants faisant coïncider la cession de leurs titres avec leur départ en retraite : la date de départ est la date effective d'acquisition de leurs titres. Un dirigeant cédant en 2006 une société acquise ou créée avant 1998 bénéficiera donc de la mesure (art.150-0 D ter).

Attention cependant, dans ce cas, les prélèvements sociaux (CSG/CRDS) restent exigibles.

### **2 - EXONÉRATION DES PLUS-VALUES DES PETITES ENTREPRISES (ART 151 SEPTIES)**

La loi de finances rectificative pour 2005 a modifié les dispositions relatives à l'exonération des plus-values de cession d'entreprise individuelle soumise à l'IR.

Ces textes visent les petites entreprises réalisant un CA inférieur à 90 000 € HT pour les prestations de services et 250 000 € HT pour les activités industrielles, commerciales ou agricoles.

Ils permettent néanmoins de bénéficier d'une exonération dégressive pour les entreprises ne réalisant pas un chiffre d'affaires supérieur à 126 000 € HT (prestations de services) ou 350 000 € (ventes).

L'exonération vise l'impôt de plus-value et les prélèvements sociaux. Elle porte sur une cession totale de l'entreprise ou sur des éléments isolés (hors terrains à bâtir).

L'activité doit être exercée depuis au moins 5 ans.

### **3 - EXONÉRATION DES TRANSMISSIONS D'ENTREPRISE (ART 238 QUINDECIES)**

Les nouvelles dispositions concernent toutes les entreprises, quel que soit leur régime fiscal. Les entreprises soumises à l'IS doivent employer moins de 250 salariés, réaliser un CA inférieur à 50 M€ et avoir un total de bilan inférieur à 43 M €.

L'exonération porte sur la cession d'une branche complète d'activité, une entreprise individuelle ou des parts d'une société relevant de l'IR.

Le dispositif vise à exonérer totalement d'impôt et de prélèvements sociaux les cessions inférieures à 300 000 €. Il prévoit une exonération partielle pour les cessions comprises entre 300 000 et 500 000 €.

L'activité doit être exercée depuis au moins 5 ans, et le cédant ne doit pas contrôler plus de 50 % des titres ni assurer la

direction effective de la société cessionnaire.

### **4 - EXONÉRATION DES CESSIONS D'ENTREPRISE LORS DU DÉPART À LA RETRAITE DE L'EXPLOITANT (ART 151 SEPTIES A)**

La loi de finances rectificative pour 2005 permet aux dirigeants d'entreprises relevant de l'IR une exonération de plus-value lors de la vente d'actions ou de parts.

La cession doit porter sur l'entreprise individuelle ou sur l'intégralité des parts de la société de personnes.

L'activité doit être exercée depuis au moins 5 ans et la cession doit coïncider avec le départ à la retraite de l'exploitant.

Le dirigeant partant en retraite ne doit pas détenir plus de 50 % du capital de la société cessionnaire.

À l'instar de l'exonération sur cession de titres de sociétés soumises à l'IS, l'exonération ne porte que sur l'impôt de plus-value et non sur les prélèvements sociaux. Les immeubles d'exploitation ne sont pas compris dans le champ d'exonération.

Contrairement à la mesure précédente, on ne retrouve pas de limitation sur le prix de cession faisant l'objet d'une exonération.

Lorsque l'entreprise dépasse les seuils visés par l'article 151 septies, un dirigeant cédant son entreprise pour faire valoir ses droits à la retraite aura donc notamment le choix, entre les dispositions décrites ci-dessus et celles résultant de l'article 238 quindecies.

Prenons l'exemple d'un dirigeant cédant son entreprise individuelle qu'il a créée pour un montant de 385 K € et comparons l'économie d'impôt réalisée :

En k €	Article 238 quinquécies	Article 151 septies A
Prix de cession	385	385
Impôts (16%)	61,6	61,6
Prélèvements (11%)	42,4	42,4
Fiscalité Totale	104	104
Exonération	59,8	61,6
Montant net perçu	340,8	342,7

Dans ce cas précis, le cédant aura donc intérêt d'opter pour l'article 151 septies A.

## 5 - ABATTEMENT POUR DURÉE DE DÉTENTION APPLICABLE AUX PLUS-VALUES À LONG TERME SUR LES IMMEUBLES D'EXPLOITATION (ART 151 SEPTIES B)

L'article 151 septies B instaure un abattement sur la plus-value réalisée sur les immeubles d'exploitation en fonction de la durée de détention.

Les plus-values immobilières professionnelles bénéficieront d'un abattement de 10 % par année de détention au delà de la cinquième.

L'exonération porte sur l'impôt de plus-value et sur les prélèvements sociaux.

## CONCLUSION

Face à l'enjeu que représente la transmission d'entreprises, les mesures prises par le législateur vont incontestablement dans le bon sens et permettent de ne pas taxer déraisonnablement le fruit d'une vie de travail.

Mais, certains schémas recommandés hier devront désormais être évités. Si vous envisagez de céder ou de transmettre dans les années à venir, il est indispensable, compte tenu de la complexité des textes, d'échanger avec un conseil pour préparer au mieux cette étape importante.

Marc DESJARDINS  
Expert-Comptable - SOREGOR, Poitiers  
Jean-François NOEL  
Expert comptable - ABPR Bondoufle  
Réseau ADVENTI



## SYNERCOM FRANCE Ouest accueille Gilles ROUX

Un BTS en poche, Gilles ROUX démarre sa vie professionnelle en qualité de comptable au sein du Groupe Ciment Français ; l'envie d'appréhender le monde de l'Entreprise au sens le plus large, le pousse à intégrer une école de commerce. Il suivra une formation en alternance en partenariat avec l'entreprise KIABI.

Diplômé en 99 et après un bref passage dans une société de transport, il rejoint un groupe spécialisé dans le travail temporaire en qualité de contrôleur de gestion.

À la croisée des chemins entre les opérationnels et les fonctionnels de l'Entreprise, il devient un interlocuteur privilégié auprès des décideurs.

Début 2003, il s'installe en Vendée ; son analyse du marché et ses rencontres avec les acteurs de la vie économique : chefs d'entreprises, experts comptables, banquiers, conseillers des chambres de commerce... le motivent pour démarrer une activité de conseil en direction des PME.

Sa rencontre avec le Groupe SYNERCOM FRANCE a permis à Gilles ROUX de s'investir plus particulièrement dans le conseil en rapprochement d'entreprises pour les cédants et les repreneurs vendéens qui apprécient les conseils de proximité.

**Pour joindre Gilles ROUX**, consultant régional pour la Vendée basé aux Essarts :

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

Email : [groux@synercom-france.fr](mailto:groux@synercom-france.fr)



## SYNERCOM FRANCE Grand Sud accueille Gilles et Dominique ROJON

Accélération son développement, SYNERCOM FRANCE Grand Sud vient d'accueillir deux nouveaux consultants pour développer la région PACA.

Monsieur Gilles ROJON et Madame Dominique ROJON, dirigeants de la Société K Développement, spécialisée en transmission d'entreprises en PACA souhaitent intégrer un réseau national afin de développer leur activité en France et à l'étranger.

Ils ont choisi le Groupe SYNERCOM FRANCE pour son organisation en réseau, sa notoriété et son savoir-faire.

À l'horizon 2007, ils souhaitent également se développer en Italie.

**Pour contacter Gilles et Dominique ROJON**

Tél : 06 89 33 95 89 / 08 73 89 05 90 - Fax : 04 92 72 09 68

Email : [contact@kdeveloppement.net](mailto:contact@kdeveloppement.net)

## CESSION

### Industrie

**V 4558** ☎ **03 80 24 11 45**

ACTIVITÉ : Fabrication de produits en propre dans le domaine du freinage pour véhicules industriels (brevets)

TAILLE : 2 900 k€ EFFECTIF : 15

LOCALISATION : Grand-Est

À NOTER : Produit de haute technologie - certification ISO - Immobilier pris en location - Marge brute > 30 % - Fonds propres > 300 k€

NIVEAU : sur proposition

**V 4614** ☎ **03 80 24 11 45**

ACTIVITÉ : Usinage de pièces complexes - Montage de sous-ensembles électromécaniques

TAILLE : 1500 k€ EFFECTIF : 15

LOCALISATION : Centre-Est - 1h de IdF

À NOTER : Clientèle : emballage, électronique, cryogénie, équipementiers, etc...Autonomie complète - très grande réactivité - Immobilier pris en location - VA # 60 % du CA - Résultat net = 145 k€ - FP > 600 k€ - Trésor excédentaire > 100 k€

NIVEAU : 950 k€

**V 4616** ☎ **03 80 24 11 45**

ACTIVITÉ : Injection de matières plastiques (pièces techniques et pièces d'aspect)

TAILLE : 1 400 k€ EFFECTIF : 9

LOCALISATION : Centre-Est

À NOTER : Concepteur/Injecteur/Assembleur - grosses presses dont une de 1200 T - bâtiment de 2500 m<sup>2</sup> sur terrain de 6000 m<sup>2</sup> - bail à construction - VA > 40 % du CA - Rex # 200 k€ - FP # 800 k€ - Trésor > 400 k€

NIVEAU : 1100 k€

**V 5014** ☎ **04 37 49 13 54**

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

TAILLE : 3 700 k€ EFFECTIF : 30

LOCALISATION : Rhône-Alpes

A NOTER : CA 50 % marchés publics. Important matériel.

NIVEAU : 1 000 k€

**V 5024** ☎ **04 37 49 13 54**

ACTIVITÉ : Conception et réalisation de machines spéciales, de systèmes de robotique et d'intégration de robots. Développement et commercialisation.

TAILLE : 2500 k€ EFFECTIF : 18 personnes

LOCALISATION : Rhône-Alpes

À NOTER : BE mécanique et BE automatisme, 3 ateliers (câblage, mécanique, montage). Entreprise in bonis, FP > 1M€, trésorerie > 300k€.

NIVEAU : 100 % des titres pour 1M€.

### Industrie et services

**V 4612** ☎ **03 80 24 11 45**

ACTIVITÉ : Construction et maintenance de matériels hydrauliques : presses homologuées INRS, centrales, vérins standards et spéciaux, etc ...

TAILLE : 350 k€ EFFECTIF : 3

LOCALISATION : Franche-Comté

À NOTER : Outillage important - locaux pris en location.

NIVEAU : 290 k€

**V 4592** ☎ **03 80 24 11 45**

ACTIVITÉ : Câblage de cartes électroniques - intégration

TAILLE : 3300 k€ EFFECTIF : 50

LOCALISATION : Grand-Est

À NOTER : Notoriété dans savoir-faire de niche - Clientèle mécanique, téléphonie, automobile, domotique, médical, etc. - immobilier pris en location - Marge brute > 50 % du CA - Résultat net moyen corrigé # 100 k€ - Fonds propres = 700 k€

NIVEAU : 900 k€

**V 5020** ☎ **04 37 49 13 54**

ACTIVITÉ : Développement d'une gamme de produits propres fondée sur des brevets dans un marché de niche.

TAILLE : 900 k€ EFFECTIF : 15

LOCALISATION : Rhône-Alpes

A NOTER : Immobilier compris dans le niveau de prix. RN non retraité 7 %, dividendes réguliers, aucun endettement.

NIVEAU : 1 000 k€

**V6603** ☎ **06 89 33 95 89**

ACTIVITÉ : Fabrication d'emballages spéciaux (cartons)

TAILLE : environ 0,9M€ EFFECTIF : 6

LOCALISATION : PACA

À NOTER : Bâtiment de 2000 m<sup>2</sup> neuf dans ZI, bail avec construction sur terrain d'autrui.

NIVEAU : Sur proposition pour 100 % des actions

**V 8098** ☎ **05 49 49 45 70**

ACTIVITÉ : Découpe, transformation et conditionnement de viande de porc

TAILLE : < 10 M€ EFFECTIF : ≈ 35 personnes

LOCALISATION : Ouest de la France

À NOTER : Clientèle : 50 % de G.M.S., 40 % salaisons et 10 % de Bouchers - charcutiers et R.H.F.

NIVEAU : sur proposition pour 100 % des titres (incluant l'immobilier)

**V 8118** ☎ **05 49 49 45 70**

ACTIVITÉ : Fabrication de meubles composables sur mesure Aménagement de résidences, réalisation de stands haut de gamme pour salons

TAILLE : ≈ 6 M€ EFFECTIF : ≈ 100 personnes

LOCALISATION : Région Centre

À NOTER : Leader en France sur certains de ses produits. Clientèle de distributeurs traditionnels, véricistes, spécialistes du composable

NIVEAU : Sur proposition

**V 8147** ☎ **05 49 49 45 70**

ACTIVITÉ : Menuiserie métallique, serrurerie

TAILLE : ≈ 1 935 k€ EFFECTIF : ≈ 14 personnes

LOCALISATION : Région Centre

À NOTER : Menuiserie aluminium

NIVEAU : Sur proposition

**V 8148** ☎ **05 49 49 45 70**

ACTIVITÉ : Miroiterie de bâtiment, vitrerie

TAILLE : ≈ 1,3 M€ EFFECTIF : ≈ 17 personnes

LOCALISATION : Région Poitou-Charentes

À NOTER : Fabrication et pose de menuiseries aluminium, pose de menuiseries PVC, façonnage de verre, découpe et vente de miroirs. Clients : 60 % d'entreprises, 30 % de particuliers et 10 % d'administrations

NIVEAU : Fonds propres + comptes courants d'associés (70k€)

**V 1100** ☎ **02 40 50 52 21**

ACTIVITÉ : Franchise dans le découpage et le conditionnement de viande bovine, dans un concept marketing original.

LOCALISATION : Grand Ouest

À NOTER : clientèle industrielle pouvant être fortement développée.

NIVEAU : 800 k€

### Services

**V 1098** ☎ **02 40 50 52 21**

ACTIVITÉ : petite entreprise de pose de peinture sur le littoral atlantique

À NOTER : clientèle haut de gamme ; possibilité de développer des activités connexes

NIVEAU : sur proposition

**V 4609** ☎ **03 80 24 11 45**

ACTIVITÉ : Entreprise générale de construction de bâtiments (industrie, tertiaire, logements)

TAILLE : 14 M€ EFFECTIF : 73

LOCALISATION : Est

À NOTER : clientèle privée = 70 % - leader local

NIVEAU : sur proposition

**V 4619** ☎ **03 80 24 11 45**

ACTIVITÉ : Gestion et Administration de Résidences pour étudiants et Personnes Agées

TAILLE : 3 300 k€ EFFECTIF : 17

LOCALISATION : Sud et Est de la France

À NOTER : 700 lots - résultat brut retraité = 330 k€ - Trésor libre > 350 k€ - Plus-value latente sur immobilier en propre # 2 M€

NIVEAU : 3 200 k€

**V 4621** ☎ **03 80 24 11 45**

ACTIVITÉ : Centre de chirurgie esthétique comprenant : Institut de beauté, soins laser, interventions chirurgicales (lipo-aspiration, poitrine, lifting, ventre, nez, oreilles, etc.)

TAILLE : 650 k€ EFFECTIF : 6

LOCALISATION : Suisse (Canton de Genève)

À NOTER : opérations sous anesthésie locale (plus confortable, moins chère, moins risquée) - Ré net # 15 % du CA - FP # 250 k€

NIVEAU : sur proposition

## V 5021 ☎ 04 37 49 13 54

ACTIVITÉ : Etudes, réalisation et mise au point de moules pour l'injection plastique et le caoutchouc.  
TAILLE : 2 M€ EFFECTIF : 21 personnes  
LOCALISATION : Rhône-Alpes

À NOTER : Activité de niche basée sur une très haute technologie ; difficilement localisable ; bonne rentabilité. SN = 1,1M€ ; RN = 240 k€ ; Trésorerie > 900 k€

NIVEAU : 100 % des titres sur proposition

### Services et distribution

## V 4580 ☎ 03 80 24 11 45

ACTIVITÉ : Fabrication et vente de pâtisseries, chocolat - service traiteur

TAILLE : 1,3 M€ EFFECTIF : 17

LOCALISATION : Est - ville importante

À NOTER : 2 points de vente dont 1 avec labo moderne aux normes - Marge brute > 60 % du CA - Fonds propres# 550 k€

NIVEAU : sur proposition

## V 4617 ☎ 03 80 24 11 45

ACTIVITÉ : Commercialisation, construction, rénovation de piscines, spas, saunas, hammams + fournitures d'accessoires et produits pour piscines + SAV

TAILLE : 580 k€ EFFECTIF : 5

LOCALISATION : Lorraine

À NOTER : service de proximité - équipe performante et mobile - immobilier pris en location.

NIVEAU : 120 k€

## V 6604 ☎ 06 89 33 95 89

ACTIVITÉ : Pose de Menuiserie aluminium

TAILLE : >2M€ EFFECTIF : >10

LOCALISATION : PACA

À NOTER : 2 magasins de vente+ un atelier de fabrication. Extension possible en rajoutant un ou deux magasins dans la région proche. Bonne rentabilité.

NIVEAU : Sur proposition pour 100 % des actions

## V 6609 ☎ 06 89 33 95 89

Activité : Pose de matériel électronique embarqué

TAILLE : >2M€ EFFECTIF : 9

LOCALISATION : PACA

À NOTER : 2 ateliers. Magasin avec un très bel emplacement. Clients à 90 % professionnels. 30 % à l'export (pays méditerranéens).

NIVEAU DE NEGOCIATION : Sur proposition pour 100 % des actions

## V 7147 ☎ 05 61 14 90 22

ACTIVITE : Installations électriques (70 % du CA), climatisation, installations hydrauliques

TAILLE : CA 2005 = 3 M€ EFFECTIF : 45

LOCALISATION : Espagne - Catalogne

CLIENTS : Administrations publiques, Entreprises privées.

DONNÉES : Capitaux propres : 956 k€ - Résultat net : 20 k€

À NOTER : Qualifications électriques et hydrauliques. Excellente implantation régionale.

NIVEAU : Sur proposition pour 100 % des actions

## V 7143 ☎ 05 61 14 90 22

ACTIVITE : Isolation thermique et phonique

TAILLE : CA 2005 = 3,9 M€ EFFECTIF : 23

LOCALISATION : Centre et Sud-Ouest de la France (2 sites)

À NOTER : Promoteurs immobiliers (40 %), « Majors » du BTP (40 %). Résultat net > 5 % (après retraitement). Trésorerie disponible : 100 k€ Qualification QUALIBAT 7141, 7142,7143

NIVEAU : Sur proposition pour 100 % des actions

### Distribution

## V 1099 ☎ 02 97 68 39 06

ACTIVITÉ : vente de mobil homes sur Bretagne sud

TAILLE : 4.5 M€ EFFECTIF : une quinzaine de salariés

À NOTER : potentiel commercial fort

NIVEAU : sur offre pour l'exploitation et l'immobilier

## V 1096 ☎ 02 97 68 39 06

ACTIVITÉ : Grande Surface de Bricolage - sous enseigne nationale

TAILLE : CA > 6 000 k€ EFFECTIF : 40

LOCALISATION : Bretagne Sud - zone très attractive à fort potentiel

À NOTER : surface commerciale 5 250 m<sup>2</sup> - aménagements et installations très récents

NIVEAU : sur proposition

## V 6608 ☎ 06 89 33 95 89

ACTIVITÉ : Distribution de produits alimentaires

TAILLE : >4,5M€ EFFECTIF : 15 + intérim

LOCALISATION : PACA

À NOTER : Marché de niche et saisonnier (+ 80 saisonniers durant deux mois). Clients sur la France entière.

NIVEAU DE NEGOCIATION : Sur proposition pour 100 % des actions

## V 8136 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITE : Négoce de matériel médical

TAILLE : 300 k€ EFFECTIF : ~ 5 personnes

LOCALISATION : Région Poitou-Charentes

À NOTER : Clientèle de particuliers. Fabrication et vente de matériel d'orthopédie. Vente et location de matériel médical.

NIVEAU : Sur proposition

### ACQUISITION

#### Industrie services

## IAS 4585 ☎ 03 80 24 11 45

ACTIVITÉ : Appareils de mesure, métrologie

À NOTER : recherche faite par un groupe industriel Européen

NIVEAU : pas limité

### Services

## IAS 4599 ☎ 03 80 24 11 45

ACTIVITÉ : Cabinet d'expertise comptable (tenue, révision, services associés)

À NOTER : recherche faite sur Grand-Est + Centre +Auvergne par un Cabinet régional sur plusieurs sites

NIVEAU : non limité

## IAS 5023 ☎ 04 37 49 13 54

ACTIVITÉ : Portefeuilles de clients en télésurveillance

LOCALISATION : Toute la France mais Rhône-Alpes de préférence

## IAS 7150 ☎ 05 61 14 90 22

ACTIVITÉ : Climatisation (conception, installation, maintenance)

LOCALISATION : Sud-Ouest de la France et Limousin

À NOTER : recherche effectuée par un grand groupe français déjà présent dans ce domaine d'activité et souhaitant se développer par croissance externe. Sa capacité financière n'est pas limitée si le prix est justifié.

## IAP 7142 ☎ 05 61 14 90 22

ACTIVITÉ : Métrologie ( analyse, tests, négoce d'outils de mesure, maintenance..)

LOCALISATION : Région Midi-Pyrénées et Aquitaine

À NOTER : recherche effectuée par une personne physique très expérimentée dans ce domaine d'activité et issue d'un groupe international. Dispose de fonds propres conséquents et de l'appui d'une société de Capital- Investissement.

## IAP 8146 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITÉ : Camping

LOCALISATION : Côte Atlantique de la Vendée à Bayonne

TAILLE : ~ 700 k€

À NOTER : Entrepreneur, autodidacte et homme aimant le contact, notre client a repris une petite entreprise artisanale en difficultés qu'il a redéveloppée pour la porter à plus de 4 M€ de CA HT. Après avoir cédé cette entreprise, il souhaite maintenant mettre ses compétences au service d'un projet personnel qui consiste dans la reprise d'un camping.

## IAS 11422 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITE : Cabinets d'Administration de biens

LOCALISATION : Paris

A NOTER : Recherche faite par un cabinet d'administration de biens de forte notoriété qui souhaite se développer par croissance externe.

### Services et distribution

## IAS 11386 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITÉ : Expertise comptable - Commissariat aux comptes

TAILLE : 300 à 1 000 k€

LOCALISATION : Ile-de-France

À NOTER : Recherche faite par un cabinet d'expertise comptable, commissariat aux comptes qui souhaite se développer par croissance externe

### Distribution

## IAP 8137 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITÉ : Négoce d'articles de sport - Négoce de matériaux de construction - Négoce et/ou Fabrication de meubles - Négoce de gros de fournitures et équipements industriels - divers

LOCALISATION : Pays de Loire, Poitou-Charentes, Aquitaine, Centre EFFECTIF : Jusqu'à 100 personnes

TAILLE : entre 1,5 et 10 M€ avec RN ≤ 0

# LE RÉSEAU SYNERCOM FRANCE

## GRUPE SYNERCOM FRANCE

Président : **Richard MAMON**

Relations extérieures et Communication :

**Agnès COMPAS-BOSSARD**

210, rue du Fbg Saint-Antoine - 75012 PARIS

Tél : 01 43 48 78 78 - Fax : 01 43 48 59 95

info@synercom-france.com

www.synercom-france.com

### SYNERCOM FRANCE OUEST

Yann GUILLARD

Olivier DUBOC

37, rue Julien - 44000 NANTES

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

yguillard@synercom-france.fr

oduboc@synercom-france.fr

### ANJOU

Jean PEIGNÉ

16, chemin des Travailleurs

49100 ANGERS

Tél : 02 41 34 48 87 - Fax : 02 41 36 23 16

jpeigne@synercom-france.fr

### BRETAGNE

Michel NOURRY

14, place Gambetta - 56000 VANNES

Tél / Fax : 02 97 68 39 06

mnourry@synercom-france.fr

### VENDÉE

Gilles ROUX

Parc d'activités de la Mongie

85140 LES ESSARTS

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

groux@synercom-france.fr

### SYNERCOM FRANCE GRAND EST

Claude ROBERT

7, rue Morlot - BP 77

21202 BEAUNE cedex

Tél : 03 80 24 11 45 - Fax : 03 80 24 96 42

crobert@synercom-france.fr

### ALSACE

Philippe KOBLOTH

8, rue de la Justice - 68100 MULHOUSE

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

pkobloth@synercom-france.fr

### LORRAINE

Jean-Denis NOGUES

7, En Nexirue - 57000 METZ

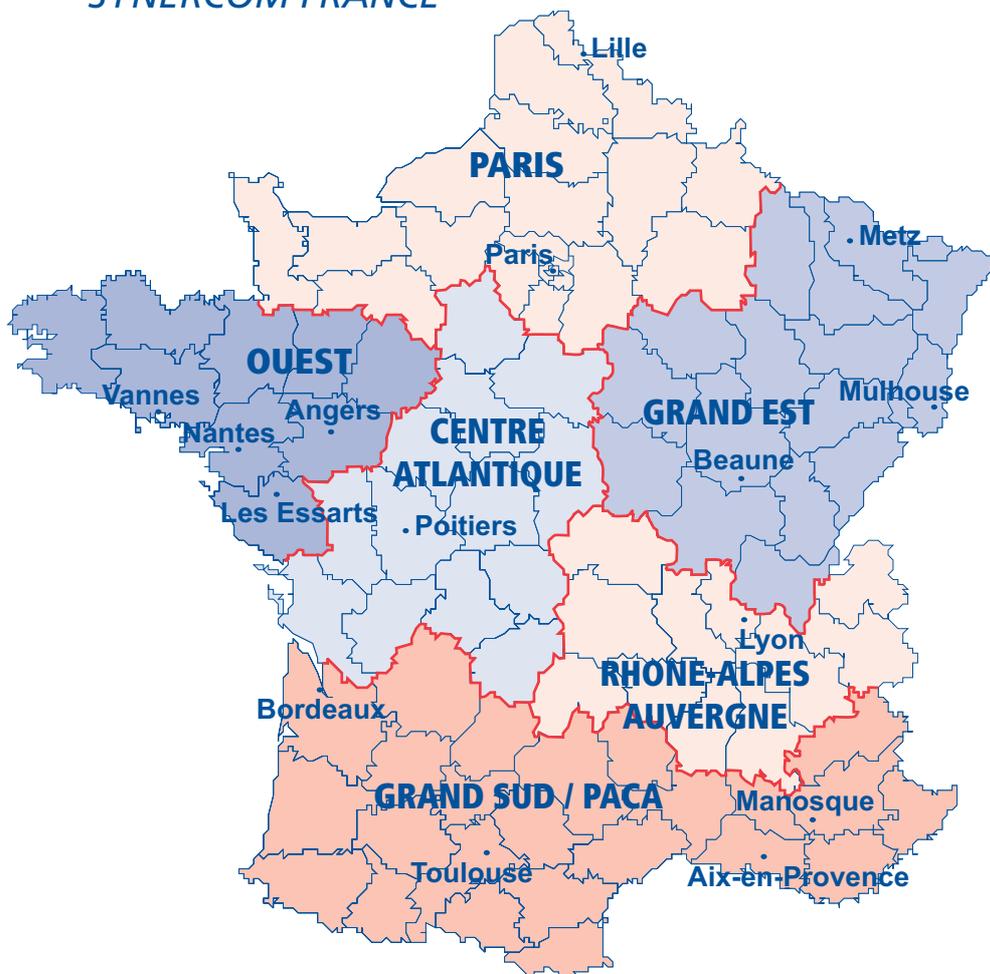
Tél : 03 87 76 30 00 - Fax : 03 87 76 94 54

jdnogues@synercom-france.fr

## SYNERCOM FRANCE



VOTRE PARTENAIRE CAPITAL



### SYNERCOM FRANCE RHONE-ALPES AUVERGNE

Henry GORMAND

Chantal ROCLORE-BOISEN

90, avenue de Lanessan

69410 CHAMPAGNE AU MONT D'OR

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

hgormand@synercom-france.fr

cboisen@synercom-france.fr

### SYNERCOM FRANCE GRAND SUD

Alain de CHANTÉRAC

38, rue Monplaisir - BP 4039

31029 TOULOUSE cedex 4

Tél : 05 61 14 90 22 - Fax : 05 61 14 90 24

adechanterac@synercom-france.fr

### AQUITAINE

Gérard POUCH

30, avenue du Derby - 33320 EYSINES

Tél : 05 56 28 55 44 - Fax : 05 56 28 19 63

gpouch@synercom-france.fr

### PACA

Gilles ROJON

Immeuble Roy René

330, rue Guillaume du Vair

13545 AIX-EN-PROVENCE

Tél : 06 89 33 95 89 / 08 73 89 05 90

Fax : 04 92 72 09 68

contact@kdeveloppement.net

Dominique ROJON

564, montée des Vraies Richesses

04100 MANOSQUE

Tél : 06 89 33 95 89 / 08 73 89 05 90

Fax : 04 92 72 09 68

contact@kdeveloppement.net

### SYNERCOM FRANCE CENTRE ATLANTIQUE

Jean-Pierre VERGNAULT

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

jpvergnault@synercom-france.fr

### SYNERCOM FRANCE PARIS

Richard MAMON

210, rue du Fbg Saint-Antoine - 75012 PARIS

Tél : 01 43 48 78 78 - Fax : 01 43 48 59 95

info@synercom-france.com

### NORD-PICARDIE

Daniel DEGREVE

15, rue Philippe de Girard

59139 LILLE WATTIGNIES

Tél : 03 20 60 40 56 - Fax : 03 20 60 16 25

ddegreve@nordnet.fr

http://www.synercomfrancenord.fr

### ILE-DE-FRANCE

Daniel VANDUYVENBODEN

46, rue du Halage - 78360 MONTESSON

Tél : 01 30 71 35 45 - Fax : 01 30 71 35 85

dvdb@club-internet.fr