

SYNERCOM FRANCE



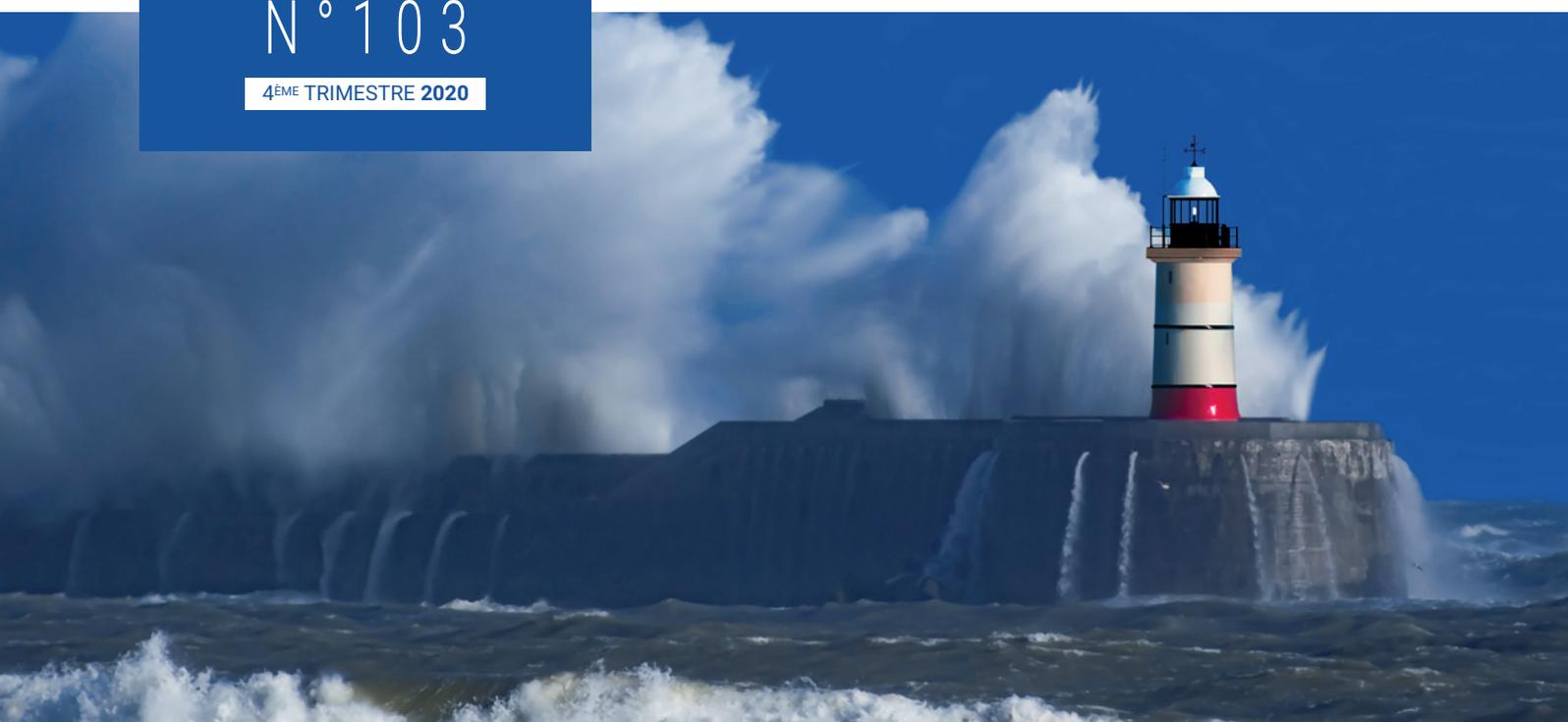
VOTRE CONSEIL TRANSMISSION

NEWS LETTER

N° 103

4^{ÈME} TRIMESTRE 2020

Tenir le cap face aux incertitudes



WWW.SYNERCOM-FRANCE.FR

PAROLES D'EXPERTS P. 2

Christophe BERTHIER
Alain de CHANTERAC
Thibaut BARDON
Vincent QUINCY

COMMUNIQUÉS P. 5

Cessions / Acquisitions

NOS COMPTEURS P. 10

Nombre d'opérations
réalisées par secteur
d'activité

NOS MISSIONS P. 11

Extrait des opérations
en cours



L'AVENIR EN JEU

Quels choix stratégiques pour les PME ?

Christophe BERTHIER
Associé SYNERCOM FRANCE

Notre économie est bridée par les mesures sanitaires, sans doute jusqu'à mi-2021, date probable des premiers effets des campagnes de vaccination. Elle retrouvera alors progressivement son niveau de 2019, d'ici fin 2021 pour les secteurs les moins affectés.

Chaque dirigeant de PME doit s'interroger sur la meilleure façon de traverser cette période délicate.

4 options :

- Le statut quo : exprime sa confiance pour réussir seul

- La cession totale de ses parts : exprime son souhait de confier la barre à un nouveau skipper
- L'ouverture de son capital à un confrère ou un investisseur « financier » : exprime son souhait de s'associer
- La croissance externe : exprime son souhait de se développer rapidement

Le bon choix va dépendre de son secteur d'activité, de la performance relative de son entreprise, de sa santé financière, de son énergie personnelle, de son ambition...

Les grandes entreprises recourent à des conseils sur ces questions stratégiques; le dirigeant de PME peut aussi s'autoriser l'appui d'un conseil avisé.

C'est le rôle des conseils en haut de bilan, capables de comprendre son entreprise, sa situation de dirigeant, et d'échanger avec lui en confiance.

Le dirigeant de PME doit faire le bon choix. C'est l'avenir de son entreprise, ses salariés, et de son patrimoine professionnel qui est en jeu.



INTERNATIONAL

SYNERCOM FRANCE présent depuis 20 ans en Espagne

ALAIN DE CHANTERAC
Associé SYNERCOM FRANCE

SYNERCOM FRANCE a depuis des années une approche performante dans le domaine de la croissance externe en Espagne pour les PME-PMI, avec une méthodologie en plusieurs étapes :

La première phase essentielle est la définition des cibles à approcher. Nous aidons nos clients à les définir en fonction de différents critères (activités, localisation, résultats).

Ensuite, nous établissons avec eux une liste d'entreprises cibles potentielles :

SYNERCOM FRANCE dispose pour cela de bases de données internationales extrêmement fiables ; nous entrons alors en contact avec les cibles, bien sûr dans la langue du pays.

Vient ensuite la phase de sélection sur la base des éléments transmis par le prospect cédant, puis l'organisation des premiers rendez-vous. Quand les deux parties ont trouvé un accord, SYNERCOM FRANCE a alors un rôle de coordinateur des audits, et conseille bien sûr son client jusqu'au closing.

Notre approche consiste donc en l'alliance d'une expertise métier, d'une méthodologie éprouvée couplées à une très bonne connaissance culturelle et économique du pays. Cette approche mixte, est menée par le groupe SYNERCOM FRANCE grâce à des associés bilingues, connaissant bien la culture du pays, sa législation, et capables de faire le lien avec les entreprises françaises volontaires pour se développer en Espagne.

Thibaut BARDON

PhD, HDR, Professeur en management, Audencia Business School



De la possibilité d'une « entreprise d'après ».

De nombreux observateurs et autres spécialistes (souvent auto-proclamés) assèment comme une évidence que « l'entreprise d'après » sera radicalement différente de celle que nous connaissons avant la crise sanitaire. Les entreprises réfléchiront à la spatialisation de leurs activités et le home office deviendra une modalité habituelle de travail; les salariés gagneront en autonomie à l'image de ce qu'il leur a été demandé pendant le confinement ; ou encore, les managers réinventeront leurs méthodes d'animations en les enrichissant des pratiques qu'ils ont expérimentées pendant la crise.

Loin de ces prédictions, on observe au sein des entreprises de nombreux salariés et managers souhaiter que « tout redevienne comme avant ».

S'il est légitime de vouloir retrouver une situation financière plus sereine, de jouir de nouveau d'une plus grande liberté d'actions et notamment que les contraintes sanitaires se desserrent, souhaiter que 'tout redevienne comme avant' consiste à adopter une position de déni. C'est acter le fait que l'entreprise n'est pas un collectif vivant qui peut - voir même qui doit - apprendre des épreuves qu'il traverse pour se perfectionner, en un mot une organisation apprenante.

Face à la crise que nous sommes en train de traverser, les entreprises doivent au contraire faire preuve de résilience. Si la résilience est définie en physique comme la capacité d'un matériau à retrouver

sa forme d'origine après avoir subi une contrainte, on ne peut pas s'accommoder de la même définition lorsque l'on parle de résilience pour une entreprise ainsi que pour les individus qui y travaillent. De fait, redevenir le même que ce que l'on a été après avoir traversé une crise signifie - pour un individu ou un collectif humain - être incapable de se nourrir de son expérience. Etre résilient, c'est réussir à sorti grandi des difficultés que l'on rencontre.

Pour ce faire, chacun dans l'entreprise doit prendre conscience de la nécessité de questionner les modes de fonctionnement existant à l'aune de la crise que nous traversons et notamment de la période de confinement que nous avons vécu. A cet égard, les managers peuvent mettre en place des ateliers de retour d'expérience permettant de faciliter cette réflexion chez les

collaborateurs ; ils peuvent ensuite imaginer des dispositifs pour co-construire collectivement des nouvelles modalités de travail qui soient partagés par les équipes, qui permettent de répondre aux nouveaux enjeux de l'entreprise en saisissant de nouvelles opportunités de création de valeur et surtout qui donnent du sens au travail quotidien des femmes et des hommes qui y travaillent.

« L'entreprise d'après » est une potentialité que nous pouvons construire collectivement, pas une réalité qui adviendra inéluctablement. Sans la volonté de chacun et la mise en place de dispositifs adaptés, l'entreprise d'après sera - pour reprendre les mots de Houellebecq - « la même, en un peu pire ».

Recours à l'usufruit temporaire : attention à l'abus de droit

Vincent QUINCY

Avocat associé du cabinet Quincy Réquin & associés



L'usufruit temporaire permet de transmettre l'usufruit d'un bien (immeuble, parts, ou actions...) pour une durée déterminée.

L'article 669 du Code Général des Impôts permet d'évaluer la valeur de cet usufruit temporaire à 23 % de la valeur de la pleine propriété du bien par tranche de 10 ans.

Des contribuables avaient imaginé de transmettre à la société d'exploitation, l'usufruit temporaire des parts (pendant

20 ans) d'une SCI propriétaire de l'ensemble l'immobilier hôtelier exploité. La SCI était constituée au capital de 1 000 €; conformément à l'article 669 du CGI ci-dessus, l'usufruit était évalué à ... 460 €.

Le montage astucieux a été censuré par le Conseil d'Etat; l'usufruit devait en effet être évalué sur la base des distributions prévisionnelles.



Derniers dispositifs de soutien mis en place par le gouvernement en novembre 2020

Extension du dispositif d'exonération des cotisations sociales à de nouvelles entreprises.

Ce dispositif est étendu aux entreprises fermées administrativement jusqu'à 49 salariés et aux entreprises des secteurs de l'événementiel, de la culture et du sport avec une baisse d'au moins 50% de leur CA. Il concerne bien évidemment également les travailleurs indépendants fermés administrativement.

PRÊTS GARANTIS PAR L'ÉTAT

La période de leur souscription est prolongée jusqu'au 30 juin 2021 et un différé supplémentaire d'un an est accordé pour leur remboursement, soit un total de deux ans.

PRÊTS DIRECTS DE L'ÉTAT

Ces prêts octroyés directement par l'État, sont à destination des entreprises de moins de 50 salariés sans solution de financement bancaire.

EXONÉRATION PARTIELLE DES LOYERS PROFESSIONNELS

Ce dispositif bénéficiera aux entreprises de moins de 250 salariés fermées administrativement et aux cafés, hôtels et restaurants. Le bailleur pourra bénéficier sur 2021 d'un crédit d'impôt de 30 % sur le montant des loyers des mois d'octobre, novembre et décembre 2020 auxquels il acceptera de renoncer.

RÉACTIVATION DU FONDS DE SOLIDARITÉ

Il bénéficiera aux entreprises de moins de 50 salariés fermées administrativement, et aux entreprises connaissant une baisse de CA de 50% au moins.

Il représente selon les cas une aide mensuelle pouvant aller jusqu'à 10 000€. Elle sera versée à compter de décembre 2020.

Pour en savoir plus, rapprochez-vous de votre expert-comptable.

Fort redressement de l'industrie française sur le 3^{ème} trimestre 2020

En septembre 2020 la production industrielle française est revenue à 95% de son niveau de février 2020, le dernier mois connu non affecté par la COVID. L'industrie française a mieux rebondi que sa voisine allemande, revenue à 92%, mais moins bien que sa voisine italienne, revenue à 100%.

Ce chiffre de 95% pour l'industrie française est d'autant plus remarquable que certains secteurs (fabrication de matériel aéronautique et ferroviaire) restent très affectés, et donc pèsent fortement sur le retour à la situation avant COVID.

Source INSEE

Fort rebond du PIB de la France sur le 3^{ème} trimestre 2020

Le PIB est en très forte hausse de +18,2 % par rapport à T2 2020, lui-même en très forte baisse (-13,7 %) par rapport à T1 2020 du fait de l'effet confinement.

Le PIB de T3 2020 est revenu à près de 96% du PIB de T3 2019.

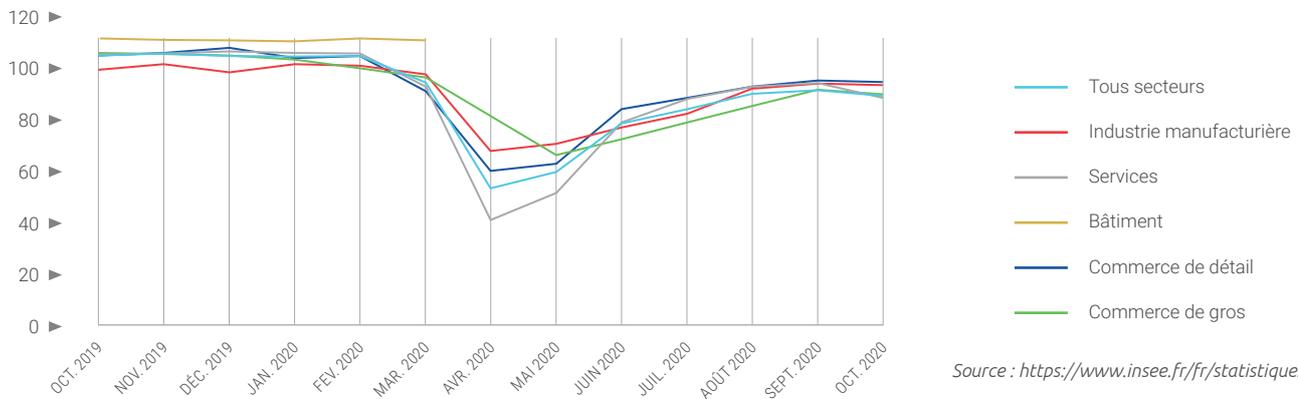
Cette forte croissance du PIB de T3 2020 est tirée essentiellement par la consommation intérieure (ménages,

administration et investissement des entreprises) ; le commerce extérieur contribue positivement, avec une moindre croissance des importations que des exportations ; enfin on a assisté à une réduction des stocks sur le trimestre.

Source INSEE : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/4925348>

INDICATEURS ÉCONOMIQUES

CLIMAT DES AFFAIRES



Source : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/4981082>



Après une très forte chute au moment du confinement, **l'indicateur des affaires tous secteurs confondus est revenu en octobre 2020 à 86% du niveau de février 2020.**



Les perspectives de vaccination qui se précisent pour S1 2021 devraient rapidement estomper l'effet négatif du semi-reconfinement de novembre 2020.

COMMUNIQUÉS

CESSION



ACQUÉREUR
HOLDING BTH

MÉTIER : Bâtiment Travaux Publics
IMPLANTATION : Soldeu (Andorre)
CHIFFRE D'AFFAIRES : 22 M€
EFFECTIF : 27 personnes



CÉDANT
REGANAS

MÉTIER : Bâtiment Travaux publics
IMPLANTATION : Madrid (Espagne)
CHIFFRE D'AFFAIRES : 15 M€
EFFECTIF : 46 personnes



ACQUÉREUR
Monsieur Luc MEURIN

MÉTIER : Ingénieur, 20 ans de direction générale et commerciale dans des filiales de groupes industriels



CÉDANT
Les sociétés SUIRE REMY et I-METAL

MÉTIER : SUIRE REMY: fourniture et pose charpentes métalliques - I-MÉTAL: construction métalliques et serrurerie
IMPLANTATION : Vienne (86)
CHIFFRE D'AFFAIRES : 4 M€
EFFECTIF : 23 personnes

COMMUNIQUÉS

CESSION



ACQUÉREUR

ETS BOULLARD

MÉTIER : Installation, entretien, dépannage de pompes à chaleur

IMPLANTATION : Herbignac (44)

CHIFFRE D'AFFAIRES : 15 M€

EFFECTIF : 100 personnes

Depuis 1979 les établissements BOULLARD sont présents en Pays de la Loire dans les activités du chauffage, dépannage chaudières, entretien chaudières, plomberie, sanitaires, électricité et ventilation.

A ce titre le groupe devient un acteur incontournable du domaine au niveau grand départemental.

Raison de l'acquisition : Messieurs BOULLARD souhaitent assurer la croissance de leur groupe au moyen d'acquisitions stratégiques dans leurs domaines de compétences.

De gauche à droite : Maître BLANCHARD, Mr ORSEAU, Maître AUBERT-POYVRE, Mr BOULLARD, Mr BOULLARD, Mr ROGER et Maître FELIDE



CÉDANT

QUIRION SADEP

MÉTIER : Plomberie - ENR

IMPLANTATION : St Etienne de Montluc (44)

CHIFFRE D'AFFAIRES : 1,3 M€

EFFECTIF : 10 personnes

Reprise en 2007 par M Roger, l'entreprise Quirion est bien implantée et reconnue sur son territoire depuis 1979 pour son travail de qualité autour de l'activité plomberie au sens large.

Aujourd'hui, fort d'un CA de plus de 1200K€ et plus de 1200 clients sous contrat d'entretien M Roger passe la main.

Raison de la cession : Après plus de 10 ans à la tête de son entreprise, et sans reprise familiale possible, Monsieur Roger souhaitait à la fois un nouveau challenge professionnel et offrir à son entreprise une nouvelle impulsion capable d'en pérenniser l'activité.



INTERVENANTS

CONSEILS CÉDANT

Conseil financier : SYNERCOM FRANCE Ouest - Damien GUILLARD - Nantes (44)

Expertise comptable et juridique : CABINET EXCO AVEC - Yann MAUGAIS - Nantes (44)

Droit des affaires : CABINET LIGERA - Me Nathalie AUBERT POYVRE - Nantes (44)

CONSEILS ACQUÉREUR

Droit des affaires : CABINET GUEGUEN - Me FELIDE et Me BLANCHARD - La Chapelle sur Erdre (44)

Aide au pilotage d'entreprises : CABINET CELLEFI - Olivier ORSEAU - Challans (85)

TÉMOIGNAGES

« Nous venons d'acquérir une société de plomberie/chauffage en périphérie Nantaise proposée par la société Synercom. Nous tenions à remercier Mr Guillard, d'avoir compris et cerné notre cible d'acquisition, ce fût un gain de temps considérable. Les échanges avec nos conseils ont été fluides et d'une grande efficacité de compréhension. Nous ne pouvons qu'être en attente de retravailler avec la société Synercom. »

Fabien BOULLARD, dirigeant du groupe BOULLARD

« Nous tenions à remercier SYNERCOM et Mr Guillard pour l'ensemble du travail effectué. Vos conseils, la qualité de votre travail, votre professionnalisme, votre savoir, du début à la fin de la transaction, nous ont été très précieux et indispensables. Vous avez également su maîtriser notre stress, nous accompagner dans nos démarches, nous rassurer, nous guider, nous conseiller : vous étiez indispensable à notre transaction. »

Monsieur et Madame ROGER, anciens gérants de QUIRION SADEP



COMMUNIQUÉ DE CESSION RÉALISÉE

Une opération conduite par SYNERCOM FRANCE OUEST

Associé en charge de la mission : Damien GUILLARD

7 rue de l'ouche de Versailles – 44000 NANTES

02 28 29 66 51 - dguillard@synercom-france.fr - www.synercom-france.fr



COMMUNIQUÉS

CESSION



ACQUÉREUR

ALTEREA GROUPE

MÉTIER : Ingénieriste de la transition énergétique, écologique et numérique des bâtiments et des territoires

IMPLANTATION : Nantes (44)

CHIFFRE D'AFFAIRES : 25 M€

EFFECTIF : 300 collaborateurs

ALTEREA Groupe s'engage pour la transition énergétique, écologique et numérique des bâtiments et des territoires. Acteur indépendant et engagé dans le conseil, l'ingénierie et les services, ALTEREA Groupe intervient dans les domaines de la réhabilitation énergétique, des bâtiments durables, du développement des énergies renouvelables, des réseaux de chaleur décarbonés, des villes durables et connectées.

Raison de l'acquisition : BECIA est complémentaire au savoir-faire d'ALTEREA Groupe.

De gauche à droite : Alban LAPIERRE- Président ALTEREA, Gaetano Vannacci – BECIA, Bruno Marotte- DG ALTERESCO, Nina Vannacci – BECIA, - Cyril VILLEMAIN- DG d'ALTEREA



CÉDANT

BECIA

MÉTIER : Entreprise Générale de réhabilitation TCE de bâtiments recevant du public

IMPLANTATION : Tremblay (93)

CHIFFRE D'AFFAIRES : 8 M€

EFFECTIF : 20 personnes + sous-traitance

Entreprise familiale créée en 1981 et dont la direction a été reprise en 1985 par Gaetano VANNACCI, fils du fondateur.

Elle est spécialisée dans la réhabilitation et la construction « Tout Corps d'Etat » (TCE), principalement pour des établissements recevant du public (ERP).

Raison de la cession : Gaetano VANNACCI, souhaitant prendre sa retraite, a confié à SYNERCOM FRANCE IDF la cession de son affaire.



INTERVENANTS

CONSEILS CÉDANT

Conseil financier : Bernard BESSON - SYNERCOM FRANCE IDF - Paris (75)

Conseil juridique : Me Axel PIVET - SWOT Avocats - Paris (75)

CONSEILS ACQUÉREUR

Conseil financier : Jean-Marc TARIANT - FINANCE & STRATEGIE - Cesson-Sévigné (35)

Conseil juridique : Me Matthieu GUIGNARD - CVS Avocats - Nantes (44)

TÉMOIGNAGES

« Nous avons été particulièrement séduits par le modèle d'entreprise de BECIA, qui bénéficie d'une forte culture d'ingénierie, d'un portefeuille diversifié et régulier, d'une forte expérience et de partenariat avec des sous-traitants qualifiés et fidèles. Nous partageons des valeurs communes et nous sommes donc ravis d'intégrer aujourd'hui BECIA dans le Groupe », se réjouit Alban Lapierre, Président d'ALTEREA Groupe. « Nous sommes conscients que l'accompagnement de B. Besson a permis d'accueillir le cédant aux modalités d'une telle cession et a ainsi contribué à trouver un accord équilibré entre nous »

Alban LAPIERRE, président du groupe ALTEREA

« J'ai découvert que la cession d'une PME est un vrai métier, l'accompagnement et les prestations de Synercom France se sont avérées indispensables à la réussite de ce projet. Merci à Bernard BESSON et son équipe ! »

Gaetano VANNACCI, dirigeant de BECIA



COMMUNIQUÉ DE CESSION RÉALISÉE

Une opération conduite par SYNERCOM FRANCE ILE-DE-FRANCE

Associé en charge de la mission : Bernard BESSON

8, place de la Madeleine - 75008 Paris

01 43 48 78 78 - bbesson@synercom-france.fr - www.synercom-france.fr



COMMUNIQUÉS

CESSION



ACQUÉREUR

GINO AG

MÉTIER : Fabricant mondial de résistances pour l'industrie et les transports

IMPLANTATION : BONN (Allemagne)

CHIFFRE D'AFFAIRES : 20 M€

EFFECTIF : 170 personnes



CÉDANT

AKA Automatismes

MÉTIER : Conception et réalisation de démarreurs liquides et de gradateurs pour l'industrie lourde

IMPLANTATION : LISSES (91)

CHIFFRE D'AFFAIRES : 1,7 M€

EFFECTIF : 10 personnes



ACQUÉREUR

AZAE

MÉTIER : Service à la personne

IMPLANTATION : Strasbourg (67)

CHIFFRE D'AFFAIRES : 80 M€

EFFECTIF : 5000 personnes



CÉDANT

ARS (Agence Relais Service)

MÉTIER : Service à la personne

IMPLANTATION : Beaucaire (30)

CHIFFRE D'AFFAIRES : 750 K€

EFFECTIF : 27 personnes



ACQUÉREUR

GROUPE 3iS

MÉTIER : Formation

IMPLANTATION : Elancourt (78)

CHIFFRE D'AFFAIRES : 30 M€

EFFECTIF : 300 personnes



CÉDANT

ATLANTIQUE FORMATION CONSEILS

MÉTIER : Formation aux métiers de la sécurité

IMPLANTATION : Nantes (44)

CHIFFRE D'AFFAIRES : 800 K€

EFFECTIF : 10 personnes





SYNERCOM FRANCE REJOINT TIME FOR THE PLANET !

« Nous sommes la dernière génération capable d'agir contre le dérèglement climatique. »

Time For The Planet est une initiative de la société civile, dont l'objectif est de rassembler 1 milliard d'euros pour créer 100 entreprises luttant contre le réchauffement climatique.

Lancée en 2019, la société a déjà rassemblé une communauté de plus de 2.500 associés qui se retrouvent dans les valeurs et les objectifs de cette initiative.

SYNERCOM FRANCE rejoint cette communauté avec fierté et l'ambition de participer à ce projet mondial.

Plus d'informations sur www.time-planet.com



Time for the Planet

SYNERCOM FRANCE REJOINT LE RÉSEAU TRANSEO

Transeo est la première association européenne pour la transmission des PME.

L'association Transeo a pour objectif de soutenir et de promouvoir la collaboration et l'échange de bonnes pratiques et d'informations en matière de cession et de reprise de PME, entre des professionnels européens des secteurs privé, public, et académique.

Créée en 2010, par une initiative du gouvernement Wallon, elle regroupe aujourd'hui plus de soixante-dix membres issus de 17 pays européens.

A travers différentes initiatives de types groupes de travail, séminaires, deal flow partagé, Transeo œuvre pour améliorer et faciliter les projets de transmission d'entreprises intra-européens.



SYNERCOM FRANCE a fait le choix en octobre 2020 de rejoindre cette initiative de développement.

Plus d'informations sur www.transeo-association.eu

Nos équipes

Plusieurs renforts ont rejoint SYNERCOM FRANCE ces derniers mois, comme consultants, associés ou partenaires, que nous accueillons avec grand plaisir :

- **Norma Serra**, chef d'entreprise, s'associe au cabinet Auvergne Rhône Alpes.
- **Sonia Dubois et Paul Magré** consultants analystes rejoignent nos équipes back office.
- **Philippe Navaux**, conseil M&A, signe un contrat de partenariat avec SYNERCOM FRANCE.
- **Daniel Frati**, conseil M&A, signe un contrat de partenariat avec SYNERCOM FRANCE.
- **Gwénaél Roche**, ex-cédant conseillé par SYNERCOM FRANCE, signe un contrat d'apporteur d'affaires.



Nous recherchons un associé pour accroître notre présence sur la région Grand-Est (hors Alsace - Lorraine).

Que ce soit sur cette région ou d'autres en France, n'hésitez pas à nous contacter si vous souhaitez nous rejoindre ou développer des partenariats.

info@synercom-france.fr

Opérations de cessions / acquisitions menées à bien par SYNERCOM FRANCE

DEPUIS 1986



1185

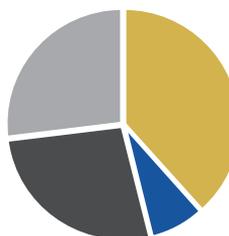


■ BTP.....	154
■ INDUSTRIE	379
■ DISTRIBUTION	237
■ SERVICES	415

CES 12 DERNIERS MOIS



29



■ BTP	8
■ INDUSTRIE	3
■ DISTRIBUTION	7
■ SERVICES	11

Le réseau SYNERCOM FRANCE accompagne les entreprises françaises dans leurs projets de cession et acquisition depuis 1986 : une expertise toujours plus pointue pour des opérations en toute confiance.

NOS MISSIONS EN COURS

EXTRAIT /Novembre 2020

V = CESSIONS - IAS/IAP = ACQUISITIONS

BTP

V1175	Industrie du bâtiment : menuiseries aluminium
V1180	Rénovation énergétique du bâtiment
V1181	Construction : collectifs et bâtiments professionnels
V1176	Echafaudages : montage, démontage, location
V6020	Génie climatique
V8334	Travaux de peinture, revêtement de sols/murs, façades
V8335	Entreprise générale du bâtiment
V11819	Métallerie/serrurerie
V11821	Menuiseries et fermetures
V11822	Maçonnerie, carrelage, plâtrerie, ravalement
V11823	Installation de planchers techniques
V11825	Bureau d'études Infrastructures réseaux télécom
V7327	Travaux d'installation électrique, plomberie
V7330	Construction de bâtiments

DISTRIBUTION

V8324	Négoce de quincaillerie et fournitures industrielles
V8327	Concession de motos et réparation
V8332	Négoce de fournitures industrielles
V7332	Négoce de matériaux de construction
V7125	Négoce de matière 1 ^{ères} pour la cosmétique
IAS7330	Photocopieurs
IAP7328	Négoce de matériel médical
IAS7320	Domaine de la distribution alimentaire.
V3063	Reproduction de plantes

INDUSTRIE

V1178	Plasturgie
V1166	Imprimerie offset-numérique et grands formats
V5290	Fabricant de l'Industrie du bois
V8323	Conception, fabrication et installation des protections d'unités de production
V8328	Imprimerie
V11810	Fabrication et vente d'accessoires pour la vidéo-projection
IAS3066	Entreprise de mécanique de précision

SERVICES

IAS5344	Editeur de progiciel dans le domaine de la gestion
IAS5326	Editeur de solution CRM, emailing ou marketing automation
IAS5346	Editeur de progiciel de gestion
IAS11804	Entreprise de nettoyage locaux tertiaires
V1179	Organisme de formation
V1174	Structures temporaires
V1170	Groupe de transport spécialisé
V1173	Nettoyage industriel
V5335	Editeur de progiciels pour l'industrie
V5304	Agence de communication
V6027	Gestion des services d'impression
V 11815	Imprimerie offset et numérique
IAS11817	Entreprise de services numériques
IAS7329	Infogérance, logiciel, ERP, CRM
IAS7332	Cabinet d'expertise comptable
IAS3064	Cabinet d'expertise comptable
IAS3065	EHPAD
IAS3067	Cabinet d'expertise comptable
IAS3068	Hôtel 4*

Retrouvez toutes nos missions
de cessions et acquisitions sur

www.synercom-france.fr



WWW.SYNERCOM-FRANCE.FR

SYNERCOM FRANCE

Plus de 30 ans d'expérience en cession et acquisition d'entreprises et en ingénierie financière

Un réseau de 7 cabinets permettant de couvrir le territoire national

Plus de 1100 opérations dans tous les secteurs d'activité : BTP, industrie, distribution, services

Un des leaders français indépendants de la transmission des PME de 1 à 30 M€ de CA et pour des valorisations comprises entre 0,5 et 20 M€



SYNERCOM FRANCE ALSACE-LORRAINE

8, rue de la Justice- 68100 MULHOUSE
Tél : 03 89 66 33 23

Philippe KOBLOTH : Associé-gérant
pkobloth@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE AUVERGNE / RHONE-ALPES

49, rue Louis Blanc- 69006 LYON
Tél : 06 10 23 42 80

Henri LORETTO : Associé-gérant
hloretto@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

Jean-Pierre VERGNAULT : Associé-gérant
jpvergnault@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE GRAND SUD

9 bis, rue Paul Codos 31400 TOULOUSE
Tél : 06 80 61 94 31

Alain de CHANTÉRAC : Associé-gérant
adechanterac@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE IDF - NORD

8, place de la Madeleine- 75008 PARIS
Tél : 01 43 48 78 78

Bernard BESSON : Associé-gérant
bbesson@synercom-france.fr
Christophe BERTHIER : Associé-gérant
cberthier@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE OUEST

7, rue de l'Ouche de Versailles- 44000 NANTES
Tél : 06 71 86 43 65- 02 28 29 66 51

Damien GUILLARD : Associé-gérant
dguillard@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE SUD EST

Les Bureaux de l'Arche 5, rue des Allumettes
13090 AIX EN PROVENCE Tél : 06 40 70 39 11

Pascal FAUCON : Associé-gérant
pfaucou@synercom-france.fr