

SYNERCOM FRANCE



VOTRE CONSEIL TRANSMISSION

NEWS LETTER

N° 104

Maintenir le cap : l'horizon se dégage



CONSEIL EN CESSION ET ACQUISITION DE PME

WWW.SYNERCOM-FRANCE.FR

PAROLES D'EXPERTS P. 2

Jean-Pierre VERGNAULT
Damien GUILLARD
Christophe BERTHIER
Thierry GATARD

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



Covid19 : une opportunité pour céder !

JEAN-PIERRE VERGNAULT

Associé SYNERCOM FRANCE

Le chef d'entreprise le sait bien, lui qui est habitué à trouver des solutions aux surprises quotidiennes de la vie de son entreprise : toute crise est une occasion de se lancer un nouveau défi.

D'autant plus pour cette entreprise qui lui a tellement apporté ! Et pour ses collaborateurs qui lui ont fait confiance, sur qui il a pu compter, et avec lesquels il a partagé la joie de toutes les réussites ! Et pour ses clients, anciens ou nouveaux, qui lui ont donné du travail jusqu'à maintenant !

Quel pourrait être ce projet ? Est-il encore capable d'imaginer son entreprise dans le futur ? Est-ce qu'il a encore l'envie et l'énergie nécessaires pour se lancer dans une nouvelle aventure qui peut durer 5 à 7 ans avec les engagements bancaires que cela va générer ?

Et si ce projet c'était de transmettre son entreprise ?

Pourquoi ne pas profiter de ce changement de conjoncture pour passer le relais ?

Transmettre à un autre chef d'entreprise

pour l'aider à se développer, ou transmettre à une personne physique souhaitant vivre comme lui cette aventure exceptionnelle de chef d'entreprise ?

Pourquoi ne pas essayer de vivre autre chose ? D'ailleurs, maintenant qu'il y pense, il a eu des projets personnels qu'il a si souvent différés.

Oui, transmettre : avoir la satisfaction que l'entreprise continuera sa vie, réaliser son patrimoine professionnel et vivre autre chose !



Synercom vous aide à défendre vos prix de cession malgré une année 2020 parfois difficile

DAMIEN GUILLARD

Associé SYNERCOM FRANCE

Une opération de cession réussie est avant tout conduite par la rencontre de deux projets, du cédant et de l'acquéreur. Toutefois, si ce critère avant tout humain et stratégique est primordial, il n'occulte pas les critères quantitatifs ; en tout premier lieu, un accord sur le prix qui résulte d'une entente sur la bonne appréciation de la rentabilité de la cible et de sa trésorerie excédentaire.

Or, nous voyons apparaître une possible problématique, conséquence directe du COVID et tout particulièrement des confinements de 2020 : nombre d'entreprises ont vu leurs comptes 2020 dégradés par rapport à 2019, sans pour autant durablement affecter le modèle de l'entreprise et ses fondamentaux de rentabilité : la plupart des budgets 2021

montrent en effet un retour au normatif de l'entreprise.

Dans ce contexte, le rôle des banques est primordial sur les cessions en cours. Or, il semblerait que ces dernières jouent la prudence dans leur accord sur les dettes de reprise, en considérant 2020 comme un exercice normal, sans pondérer à la baisse son impact du fait des effets des confinements.

Nous voyons donc poindre le risque croissant de transactions ne pouvant aboutir faute de financement bancaire suffisant, et ceci malgré l'accord des parties.

Face à ce risque de voir échouer la transaction, SYNERCOM FRANCE apporte une attention toute particulière à la défense des intérêts de ses clients

cédants, en :

- s'efforçant de convaincre l'acquéreur et ses financeurs que la valeur de l'entreprise ne doit pas être significativement affectée par l'année 2020, dans le cas où son volume d'activité a été réduit du fait des confinements,
- trouvant des repreneurs capables de racheter avec un recours plus limité à du financement bancaire, quitte à prévoir un complément de financement bancaire dans une 2ème étape.

Le rôle d'un conseil avisé est plus que jamais essentiel dans le contexte actuel pour réussir au mieux son opération de cession.



De nouveaux outils dans le plan de relance pour renforcer la santé financière des PME

Christophe BERTHIER
Associé SYNERCOM FRANCE

Le gouvernement a décidé la mise à disposition du PGE (Prêt garanti par l'Etat) aux PME sur une durée maximale de 6 années ; les dirigeants de PME ont la faculté de porter à 24 mois la période de franchise, soit un remboursement qui démarrera au plus tard 2 ans après sa mise à disposition.

En complément du PGE, il vient de mettre en place deux nouveaux outils qualifiés de financement de haut de bilan :

- les Prêts Participatifs Soutenus par l'Etat : PPSE, distribués par les banques,

- les Obligations Relance, distribuées par les sociétés de gestion.

Dans les deux cas, il s'agit de prêts d'une durée plus longue, 8 ans, et à remboursement différé jusqu'au terme : ainsi, seuls les intérêts sont à payer chaque année. Ils permettent donc de financer des projets dont le retour sur investissement est plus tardif.

Le taux d'intérêt est de l'ordre de 5.5% : son montant se justifie par une prise de risque plus forte pour le prêteur que dans le cas d'un prêt bancaire ; pour autant, il reste beaucoup moins coûteux qu'une ouverture de son capital.

Les montants accordables sont plafonnés à une fraction de CA, de l'ordre de 10%, nécessitent un CA > 2 M€ et une santé financière satisfaisante.

Les outils de financement de haut de bilan et les prêts bancaires sont des instruments complémentaires ; les premiers sont largement utilisés par les ETI, très peu par les PME : cette initiative gouvernementale est une excellente occasion pour les PME de s'intéresser à ces outils en se rapprochant de leur conseil en opérations de haut de bilan.



Thierry GATARD

Avocat associé du cabinet WALTER & GARANCE AVOCATS

Non paiement des loyers en période Covid

La crise sanitaire liée au COVID 19 a lourdement pesé sur la trésorerie des entreprises et mis certaines d'entre elles dans de sérieuses difficultés.

Un chef d'entreprise, qui était, de par sa profession, encore plus touché que les autres par le confinement imposé, a cessé de régler son loyer, et ce, de manière unilatérale, estimant que l'arrêt de son activité justifiait à elle seule ce non règlement en invoquant comme beaucoup d'autres, la force majeure.

Le propriétaire, peu enclin à la mansuétude, a fait délivrer un commandement de payer visant la clause résolutoire du bail commercial.

Une première ordonnance de référé a donné raison au propriétaire.

La cour d'appel d'Orléans, dans un arrêt du 25 mars 2021, a confirmé l'ordonnance de référé et condamné le locataire à régler l'intégralité de ses arriérés de loyer. Elle a seulement

suspendu les effets de la clause résolutoire en permettant au locataire de régler sa dette sur une période de 12 mois.

Le locataire doit donc être extrêmement prudent, et plutôt rechercher un accord amiable avec le propriétaire pour aménager le loyer en cas de difficultés de règlement. Le passage en force est sanctionné, et durement !



2020, un très bon millésime pour les fusions-acquisitions

Le marché européen des cessions d'entreprises a progressé de 5,6 % en 2020 par rapport à 2019, avec 847 milliards de dollars de transactions.

En France, la plupart des grandes transactions lancées avant la crise sont allées à leur terme : il a donc été possible de trouver des accords malgré le traumatisme initial de la crise Covid : c'est très encourageant pour l'avenir !

Les perspectives 2021 sont bonnes, hors les secteurs très touchés par les restrictions d'activité, grâce au soutien apporté aux entreprises, aux perspectives de reprise de l'activité portées par la vaccination et à la faiblesse des taux d'intérêt : nombre d'entreprises et de fonds d'investissement vont être à l'achat, c'est donc aussi le moment d'envisager de transmettre !

Trésorerie des TPE - PME au plus haut, stabilité de la dette nette

Selon un baromètre publié mi-février 2021 par Bpifrance et l'institut Rexecode, l'appréciation des dirigeants de TPE - PME sur leur trésorerie actuelle est au plus haut depuis 2017, grâce, il est vrai, aux PGE (Prêts Garantis par l'Etat) mis en place.

Leur opinion quant à l'évolution future de leur trésorerie se redresse nettement, 55% anticipant une stabilisation, 36% une dégradation et 9% une amélioration.

55% des chefs d'entreprise disent vouloir investir cette année, contre 41% fin 2020. Seuls 8% craignent de ne pas pouvoir

rembourser le PGE.

Par ailleurs, selon une note de la Banque de France du 23 février 2021, la dette nette des entreprises françaises (soit leur dette financière diminuée de leur trésorerie), n'a augmenté que de 0.8% en 2020 par rapport à 2019.

Enfin, face à des perspectives de reprise encore fragiles, 60% des PME et TPE envisagent désormais d'amortir leur PGE sur plusieurs années.

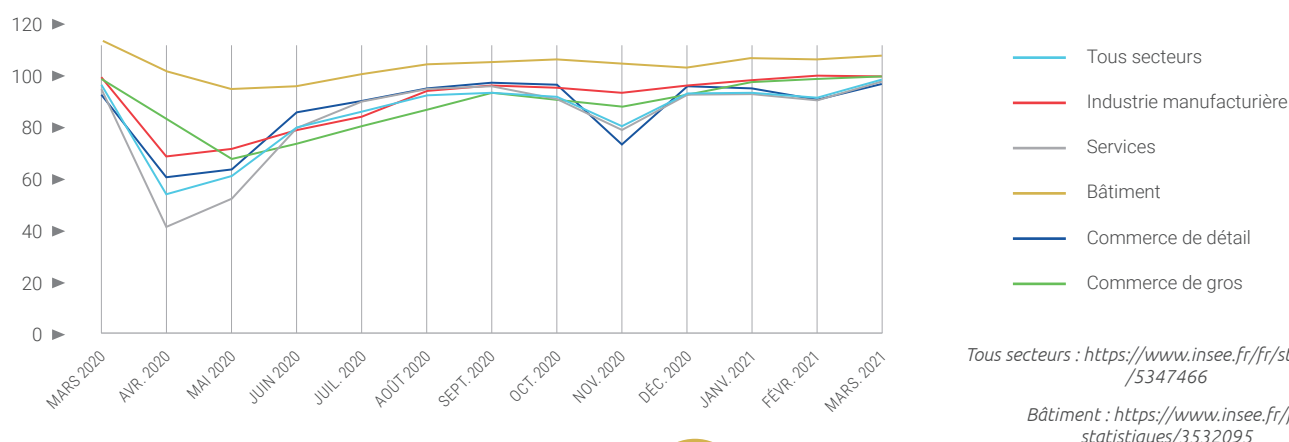
Le moral des décideurs repart à la hausse en mars 2021

Selon le baromètre réalisé par Viavoice pour HEC, Le Figaro et BFM Business, il revient ainsi à un niveau très proche de février 2020, juste avant le confinement. Après la sidération puis la résistance, c'est désormais dans l'action et la projection que s'inscrivent majoritairement les décideurs.

JO 2024 : des opportunités de business à saisir pour les TPE - PME

Les JO 2024 c'est un budget de 7 milliards d'euros représentant des centaines d'appels d'offres publics et privés à destination notamment des professionnels du BTP, des cabinets d'ingénierie, des services aux entreprises, des agences de communication et d'événementiel, des sociétés de sécurité, de restauration ...avec la volonté de privilégier pour la commande publique les TPE-PME et les structures de l'économie sociale solidaire : de belles perspectives à saisir, notamment en s'associant entre PME pour répondre aux appels d'offres.

CLIMAT DES AFFAIRES



Bonne progression du climat des affaires sur le T1 2021 !

L'indicateur grimpe de 5 points en trois mois. Il est à son plus haut depuis le début de la crise sanitaire, très proche de la moyenne historique de 100. **Un retour à la moyenne historique est désormais envisageable dans les prochains mois.**

COMMUNIQUÉS

CESSION



ACQUÉREUR

IBC GROUP

MÉTIER : Conseil en gestion et affaires

IMPLANTATION : Paris (75)

CHIFFRE D'AFFAIRES : NC

EFFECTIF : NC



E-MAGINEURS
agence digitale

CÉDANT

EMAGINEURS

MÉTIER : Agence Multimédia

IMPLANTATION : Lyon (69)

CHIFFRE D'AFFAIRES : 3 M€

EFFECTIF : 35 personnes



ACQUÉREUR

Monsieur Michaël CORNUAU

MÉTIER : Titulaire d'un BTS en maintenance industrielle, M. CORNUAU a toujours progressé en responsabilité dans ses emplois, jusqu'au poste de responsable de production dans l'entreprise BRIONNE, qu'il a naturellement reprise



CÉDANT

ETS BRIONNE INDUSTRIE

MÉTIER : Sous-traitance en mécanique générale et de précision de produits complets ou de partie de produits, thermolaquage

IMPLANTATION : Vienne (86)

CHIFFRE D'AFFAIRES : 3,3 M€

EFFECTIF : 30 personnes

COMMUNIQUÉS

CESSION



ACQUÉREUR

Monsieur et Madame CHATILLON

MÉTIER : Entrepreneurs

IMPLANTATION : (Pyrénées Orientales - 66)

Hélène CHATILLON (ex Mc Kinsey, Parfums Christian Dior, Schneider Electric) et Benoît CHATILLON (ex Saint-Gobain, Verallia) sont deux jeunes entrepreneurs âgés de 38 et 39 ans. Ils ont plus de 15 ans d'expérience dans l'industrie, en France et à l'international, à des postes de direction générale.

Raison de l'acquisition : Ils sont passionnés par le monde du nautisme.



TENDERLIFT®
INDUSTRIE NAUTIQUE

CÉDANT

TENDERLIFT

MÉTIER : Industriel du nautisme

IMPLANTATION : Canet en Roussillon (66)

CHIFFRE D'AFFAIRES : 3,5 M€

EFFECTIF : 15 personnes

Tenderlift conçoit et fabrique des plateformes pour catamarans avec technologie hydraulique embarquée. Positionnés sur un segment de niche, les produits Tenderlift équipent les catamarans des plus grands chantiers, et les particuliers dans le monde entier.

Raison de la cession : Après 5 ans de gestion, Jean-Paul VULLIERMET transmet une société qui a triplé son CA, mis en place des processus industrialisés et développé de nouvelles innovations pour un marché des catamarans en constante évolution.



INTERVENANTS

CONSEILS CÉDANT

Conseil juridique : Vincent QUINCY –
Cabinet Spring Legal – Paris (75)

CONSEILS ACQUÉREUR

Expertise comptable : Julie FOURNIE –
Groupe DRB - Toulouse (31)

Conseil juridique : Véronique DUTOIT –
Cabinet Spring Legal – Paris (75)



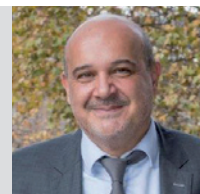
COMMUNIQUÉ DE CESSION RÉALISÉE

Une opération conduite par SYNERCOM RHÔNE ALPES AUVERGNE

Associé chargé de la mission : Henri LORETTO

49 rue Louis Blanc - 69006 LYON

04 72 75 98 39 - hloretto@synercom-france.fr – www.synercom-france.fr



COMMUNIQUÉS

CESSION



ACQUÉREUR

Monsieur Anthony MARTIN

MÉTIER : De formation Ecole de Commerce, M. Anthony MARTIN a un profil résolument commercial. Après avoir travaillé dans des grands groupes (distribution d'articles de sport, logistique, banques), il souhaitait avoir sa propre entreprise.

Son dynamisme commercial va permettre à la société de poursuivre son développement.



CÉDANT

SAS BESSON

MÉTIER : Conception, construction, extension et rénovation de chambres funéraires et de complexes funéraires

IMPLANTATION : Charente-Maritime (17)

CHIFFRE D'AFFAIRES : 2 M€

EFFECTIF : 6 personnes

La société a été créée en 1992 et reprise en 2015 par M. Laurent HAY qui a mis en place une organisation légère et des méthodes de travail et de suivi de l'activité. L'entreprise travaille sur des complexes funéraires, à créer principalement, mais aussi à rénover. Elle se charge de l'étude du projet et de sa réalisation jusqu'à la livraison du bâtiment. Elle a construit plus de 200 bâtiments funéraires depuis sa création.

La société est leader en France sur son marché de niche.

Raison de la cession : Laurent HAY a un projet personnel nécessitant une disponibilité à plein temps.



INTERVENANTS

CONSEILS CÉDANT

Conseil juridique : Me Florence
DIFFRE – LES ASSOCIES (75)

Expert-comptable : Mr Bruno RAVARD
– BDO (85)

CONSEILS ACQUÉREUR

Conseils juridiques : Me Nicolas
FERAUD et Me Elise HOULBERT –
FIDAL (17)

Expert-comptable : Mr Jean-François
BROTHIER – Sarl AUNIS CONSEIL (17)

TÉMOIGNAGES

« Dans un contexte particulier lié à une société atypique et à la crise Covid-19, Monsieur Vergnault, Synercom France Centre Atlantique, a su m'accompagner avec efficacité et empathie dans la recherche et la sélection du repreneur pour réaliser une cession équilibrée, afin de poursuivre le développement de la société. »

Laurent HAY, ancien dirigeant de la SAS Besson



COMMUNIQUÉ DE CESSION RÉALISÉE

Une opération conduite par SYNERCOM FRANCE CENTRE ATLANTIQUE
Associé en charge de la mission : Jean-Pierre VERGNAULT

Téléport 4 Av T.Edison Bât Astérama 1 BP 60156
86961 Futuroscope Chasseneuil Cedex

05 49 49 45 70 - jpvergnault@synercom-france.fr - www.synercom-france.fr



COMMUNIQUÉS

CESSION



ACQUÉREUR

GROUPE MAUFFREY

MÉTIER : Transport et logistique

IMPLANTATION : Saint Nabord (88)

CHIFFRE D'AFFAIRES : 500 M€

EFFECTIF : 4000 personnes

L'entreprise familiale, créée en 1964, est un organisateur de transport multimodal et figure parmi les leaders français sur son marché. Le groupe a pour objectif de garder une dimension humaine dans une entreprise en plein développement.

Raison de l'acquisition : l'acquisition du groupe Pressac est en parfaite cohérence avec le projet de croissance du groupe, s'intégrant à la fois dans une logique de renforcement régional et d'élargissement des compétences de niches offertes par le groupe.



CÉDANT

GROUPE PRESSAC

MÉTIER : Transport

IMPLANTATION : Vendrennes (85)

CHIFFRE D'AFFAIRES : 24 M€

EFFECTIF : 200 personnes

Groupe familial et indépendant de transports spécialisés, porteur d'expertises dans des activités techniques telles que le transport d'aliments pour animaux et le dépannage poids lourds autoroutier.

Raison de la cession : souhait de transmettre le groupe afin de lui donner les moyens de croître et ainsi s'adapter au mieux au nouvel environnement du marché en pérennisant cette aventure entrepreneuriale.



INTERVENANTS

CONSEILS CÉDANT

Expert-comptable : cabinet ACCIOR à la Roche sur Yon (85) – Francois Caillaud (associé) et Patrick Borderon

Avocat : cabinet FIDAL – Guillaume Soulard – associé La Roche sur Yon (85)

CONSEILS ACQUÉREUR

Audits : PwC, équipe de Metz et Strasbourg : Tiffany Munch, Jean-Luc Cacciatore, Cédric Bernier, Karim Peltier (senior associate), Eléonore Guesnerot et Sébastien Brun.

Avocat : cabinet Gate avocats - Julien Mougel - Paris (75)

TÉMOIGNAGES

« Sachez que ça a été un plaisir de travailler avec vous, votre approche, votre franchise et votre honnêteté ont permis d'établir un climat de confiance qui a favorisé des négociations sereines et faciles. J'espère que nos chemins se recroiseront. »

Dominique Mauffrey, Président du groupe Mauffrey

« C'est l'humanité de M. GUILLARD et la compréhension de l'enjeu qui ont été le marqueur de cet accompagnement à la cession. Adaptation, disponibilité, et négociation sont les 3 valeurs qu'apporte SYNERCOM. Aujourd'hui je suis sereine sur le choix effectué. Travailler sur l'identité du repreneur, son ADN, permet de préparer les équipes pour faire de la transmission un véritable relais de croissance, et c'est là l'essentiel. »

Anne-sophie Loizeau, Dirigeante du groupe Pressac



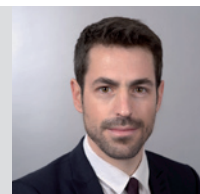
COMMUNIQUÉ DE CESSION RÉALISÉE

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



SYNERCOM FRANCE RENFORCE SES LIENS AVEC LA SORBONNE

SYNERCOM FRANCE a eu le grand plaisir d'animer une conférence sur le M&A des PME auprès des étudiants de Master réunis par l'association Sorbonne Finance ; l'occasion pour Christophe BERTHIER et BERNARD BESSON de présenter à une cinquantaine d'étudiants leur métier en cessions/acquisitions de PME, ainsi que de partager leur parcours et leurs expériences.



SYNERCOM FRANCE ACCOMPAGNE LES CHEFS D'ENTREPRISE

SYNERCOM FRANCE a animé des webinars sur la transmission d'entreprise organisés par le magazine R&T et s'adressant aux décideurs économiques des villes de Paris, Levallois, Evreux, Brest :

Plusieurs centaines d'acteurs ont assisté aux échanges sur les tendances du marché des transactions de PME, et partagé le constat que le marché reste très actif malgré la Covid.



DISTINCTION PAR LE MAGAZINE DÉCIDEURS

SYNERCOM FRANCE confirme sa place d'acteur de référence sur le marché des cessions - acquisitions de PME en France, grâce à ses 8 implantations couvrant toute la France et 36 opérations réalisées en 2020 et malgré la COVID.



SYNERCOM FRANCE SUD EST RECRUTE

Dans le cadre de son développement, Pascal Faucon, gérant associé SYNERCOM FRANCE Sud Est, recherche un consultant Sénior pour la région PACA (front / back office).

SYNERCOM FRANCE renforce son maillage territorial

Sarah et Jean-Daniel TRESCH ont rejoint le réseau SYNERCOM FRANCE début 2021, pour se consacrer tout particulièrement à la Bourgogne et la Franche - Comté.

Sarah Tresch est titulaire d'un diplôme d'Ecole Supérieure de Commerce option Finance-Audit. Elle a 15 ans d'expérience en cabinet d'expertise-comptable puis en audit interne et en fusions - acquisitions au sein de grands groupes internationaux.

Son frère, Jean-Daniel Tresch, est titulaire d'un double diplôme Ingénieur Arts et Métiers et Master HEC Strategic Management. Il a 7 années d'expérience en financement d'investissements de haut de bilan et de LBO à la SADE Strasbourg, et 5 ans d'activité en création et développement d'une société d'investissements en immobilier professionnel.

Sarah et Jean-Daniel partagent également une expérience de près de 10 années en qualité de dirigeants et actionnaires d'une PME familiale (CA 50 millions, 125 salariés) dans le négoce de vins :

L'occasion de réaliser deux opérations de croissance externe, une cession de branche d'activité, la sortie d'un actionnaire minoritaire et enfin la cession de la PME à un opérateur majeur du secteur.

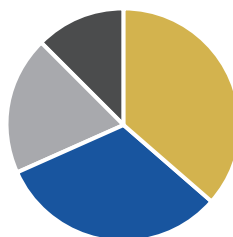
Leurs compétences complémentaires, leur parcours de chef d'entreprise et de cédant, leur permettent de proposer à la fois une expertise technique dans les opérations de cession-acquisition, de valorisation et d'ingénierie financière, mais également de bien maîtriser les enjeux des dirigeants cédants ou acquéreurs.

Opérations de cessions / acquisitions menées à bien par SYNERCOM FRANCE

DEPUIS 1986



1202

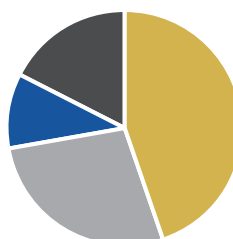


■ BTP.....	148
■ INDUSTRIE	383
■ DISTRIBUTION	232
■ SERVICES	439

CES 12 DERNIERS MOIS



29



■ BTP	5
■ INDUSTRIE	3
■ DISTRIBUTION	8
■ SERVICES	13

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

V = CESSIONS - IAS/IAP = ACQUISITIONS

BTP

V11830	Aménagement et isolation de combles
V11825	Bureau d'Etudes projets télécom
V11822	Entreprise de maçonnerie, ravalement et rénovation
V11823	Installation de planchers techniques
V11821	Menuiseries extérieures de maisons haut de gamme
V1176	Echafaudages : montage, démontage et location
V1175	Industrie du bâtiment : menuiseries industrielles
V1180	Rénovation énergétique de l'habitat
V7327	Installation électrique
V6041	Maintenance multitech en tertiaire
V6020	Installateur d'équipement en génie climatique
V6038	Charpente métallique
V5345	Entreprise générale du bâtiment
V8335	Entreprise générale du bâtiment

DISTRIBUTION

V11827	Maquillage professionnel haut de gamme
IAS7329- 2	Distribution médicale
IAS7330	Vente de photocopieurs
V7332	Négoce matériaux de construction
IAS7320	Distribution alimentaire
V1182	Négoce spécialisé
V6049	Distributeur d'accessoires pour Opticiens
V6030	Import/Export de produits alimentaires
V3063	Reproduction et vente de plantes
V5353	Conception & Réalisation de Pergolas
V5251	Site e-commerce de mobilier indoor et outdoor
V8322	Négoce de fournitures industrielles
V8313	Négoce de fournitures industrielles
V8327	Concession de motos et réparation
V8324	Négoce de quincaillerie et fournitures industrielles
V8332	Négoce de fournitures industrielles

INDUSTRIE

V8328	Imprimerie
V11835	Miroiterie - Découpe et façonnage de tous produits verriers
V11828	Fabrication d'équipements et composants pour la distribution de gaz industriels et médicaux
V7333	Fabrication de machines agricoles
V1184	Innovation industrielle
V1166	Imprimerie offset-numérique et grands formats
IAS6044	PME à Technologie à valeur ajoutée
IAS6024	Fabricant de pâtes fraîches
IAS3066	Entreprise de mécanique en Franche-Comté
V8337	Matériel de traitement de l'air industriel
V8323	Protections d'unités de production.

SERVICES

V6027 A	Editeur de logiciels en web to Print
V11826	EHPAD
V11815A	Impression offset et numérique
IAS11831	Imprimerie
IAS5327	Informatique - testing logiciel
IAS11804	Nettoyage hôtels + tertiaire, logistique
V6045	Cabinet d'expertise Comptable
V6042	Production de films de reportage
IAS7329	Infogérance
V1179	Organisme de formation
V1174	Structures temporaires
IAS3067	Expertise-comptable dans le Centre Ouest
IAS3064	Expertise-comptable en Franche-Comté et Alsace
IAS3068	Hôtel France entière
IAS3065	EHPAD France entière
IAS5344	ESN
IAS5351	Editeur de solutions de CRM & Marketing automation
V5335	Editeur de progiciels pour l'industrie
IAS5341	Electricité industrielle courant faible
IAS5349	Vente et pose alarme, intrusion, incendie

Retrouvez toutes nos missions de cessions et acquisitions sur

www.synercom-france.fr



WWW.SYNERCOM-FRANCE.FR

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

Un réseau de 8 cabinets permettant de couvrir le territoire national

Plus de 1200 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

Jonathan BELLE – Consultant
jbelle@synercom-france.fr

Norma SERRA – Consultante
nserra@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 CENTRE EST

3, rue Edouard Joly 21200 BEAUNE

Sarah TRESCH : Associée-gérante
stresch@synercom-france.fr
Tél : 06 80 37 20 60

Jean-Daniel TRESCH : Associé-gérant
jdtresch@synercom-france.fr
Tél : 06 85 13 77 54

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

Daniel Vanduyvenboden – Consultant IDF
dvdv@synercom-france.fr

Michel Le Bellego – Consultant Normandie
mlbellego@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

Gwénaél Roche – Consultant
groche@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
pfaucon@synercom-france.fr