

Synercom France : le conseil sur mesure

Cession/acquisition. Sarah et Jean-Daniel Tresch sont frère et sœur mais ils partagent plus qu'un lien familial. Complémentaires professionnellement ils ont une envie commune d'agir sur leur territoire aux côtés des entreprises. Avec le cabinet conseil Synercom France à Beaune, ils mettent leurs expertises au service des cédants d'activité pour trouver le bon repreneur et accompagnent les sociétés en développement dans leur croissance externe.



Mettre en vente son entreprise demande une longue réflexion mais lorsque la décision est prise, il reste à trouver l'acquéreur idéal. « Chaque cédant a ses attentes. Chaque acquéreur les siennes. Notre travail consiste à trouver la perle rare et mettre en adéquation des deux », explique Jean-Daniel Tresch du cabinet conseil Synercom France implanté à Beaune, appuyé dans ses propos par sa sœur et associée Sarah Tresch. Ensemble, ils renforcent le maillage territorial de Synercom France, réseau d'experts dans la transmission de PME, en Bourgogne-Franche-Comté.

Poussés par leurs expériences réciproques mais complémentaires, ils entendent mettre leurs compétences au service des PME/PMI de la région. Quand Sarah Tresch a fait ses armes dans des cabinets d'audit conseil puis de grands groupes en se spécialisant dans l'audit et les fusions-acquisitions d'entreprises, Jean-Daniel Tresch était lui tourné vers le haut de bilan, les financements de LBO et les financements d'opérations de croissance externe. Mais c'est conjointement qu'ils ont dirigé pendant près de dix ans l'entreprise familiale de négoce de vin et géré 125 salariés et un chiffre d'affaires de 50 millions d'euros. « Nous avons été confrontés plusieurs fois aux problématiques d'acquisition d'entreprises, en LBO et par échange de titres. Nous avons également cédé une branche d'activité non stratégique puis revendu l'entreprise et négocié la sortie d'un actionnaire minoritaire », raconte Sarah Tresch. D'ailleurs, cette connaissance et ce vécu spécifiques au dirigeant d'entreprise s'inscrit comme un impératif du réseau Synercom France que Sarah et Jean-Daniel Tresch ont choisi de rejoindre en rayonnant sur la Bourgogne-Franche-Comté et le sud Champagne.

COMPLÉMENTARITÉ ET SPÉCIFICITÉ

« Notre complémentarité et nos différences nous donnent un regard complet, essentiel pour donner une valeur



à une entreprise et trouver ensuite le repreneur adéquat », insiste Jean-Daniel Tresch. En lien direct avec les partenaires de l'entreprise, expert-comptable ou avocat, le cabinet Synercom France écoute le dirigeant cédant pour cerner son projet et se lancer à la recherche du meilleur repreneur. « Nous avons le devoir de bien comprendre les motivations du cédant car le succès de l'opération en dépend. Nous faisons ensuite une recherche ciblée au niveau national voire européen grâce au réseau Synercom France pour présenter les parties prenantes pertinentes », précise Sarah Tresch tandis que

son associé rappelle l'importance de l'humain au-delà des chiffres. « Le bon mariage se fait par étape, avec de nombreux échanges, des rencontres. Je reste fascinée de voir la magie opérer entre deux personnes qui se retrouvent autour d'un métier, de valeurs communes, d'une compréhension réciproque ». Le cabinet intervient dans tous les secteurs d'activité, de l'industrie au BTP en passant par la distribution ou les services avec des valeurs de transaction s'échelonnant de 1 à 20 millions d'euros. « En fonction du type d'activité, cela correspond à des PME - PMI avec des chiffres d'affaires compris entre un et

50 millions d'euros », complète Jean-Daniel Tresch. Que le repreneur ait le désir de consolider une position ou conforter son maillage territorial, qu'il veuille entamer une seconde vie d'entrepreneur, l'opération ne pourra aboutir sans « la rencontre de deux volontés qui trouvent un terrain d'entente. L'aspect humain peut primer sur la valeur. Il arrive que la meilleure offre soit écartée pour répondre à d'autres motivations ». Pour garantir un aboutissement gagnant-gagnant entre cédant et repreneur, dans une opération de cession ou d'acquisition, le duo de conseillers intervient dès

l'idée. Pour une cession, 80 % des activités de Synercom France, après avoir réalisé le diagnostic de l'entreprise, travaillé à sa valorisation et rédigé le dossier de présentation grâce à un travail d'échange et de compréhension avec le dirigeant, Jean-Daniel et Sarah Tresch identifient et se rapprochent des repreneurs potentiels, n'hésitant pas à sortir des sentiers battus si l'intérêt de leur client est au bout du chemin. « Après les avoir mis en relation, nous accompagnons la négociation et restons présents jusqu'à la cession effective », complète Sarah Tresch. Pendant neuf à 18 mois, le cabinet conseil Synercom France se positionne donc comme le partenaire privilégié des opérations de cession et acquisition.

LA FORCE D'UN RÉSEAU

Si c'est avec enthousiasme que les deux associés évoquent le plaisir de découvrir une entreprise, son secteur d'activité et son univers, ils ne s'en réjouissent pas moins d'avoir à leur disposition le réseau Synercom France pour garantir le succès des opérations. « Si un dossier demande une expertise spécifique, nous pouvons solliciter un membre ailleurs en France pour répondre aux besoins de nos clients », souligne Jean-Daniel Tresch. Jouant le rôle de catalyseur, la priorité de la fratrie reste qu'une cession ou une acquisition se déroule dans les meilleures conditions. « Notre point fort, c'est l'implantation en région, notre connaissance territoriale associée à la dimension nationale du réseau qui va de pair avec une palette de métiers, de compétences et de contacts. » Autant d'atouts qui ont fait la notoriété de Synercom France.

Synercom France en chiffres

- ◆ 1.200 transactions réalisées depuis sa création.
- ◆ Soit près de 40 chaque année.
- ◆ Plus de 120 missions en portefeuille.
- ◆ huit cabinets indépendants en France.
- ◆ L'un des premiers réseaux de transmission des PME de un à 30 millions d'euros de chiffre d'affaires.