

Synercom France : le cabinet de conseil M&A au service des PME



Synercom France est un groupe indépendant de cabinets de conseil en transmission/cession et acquisition d'entreprises. Christophe Berthier, associé-gérant chez Synercom France, revient sur l'importance de bien s'entourer pour les dirigeants de PME ; surtout lors d'opérations d'importance telles qu'une cession ou une acquisition d'entreprise.

Décideurs. Pouvez-vous présenter Synercom France ?

Christophe Berthier. Synercom est l'un des acteurs les plus anciens du marché M&A dédié aux PME. Fondé en 1986, nous sommes parvenus au fil de l'eau à construire une image de sérieux et de qualité auprès des dirigeants de PME et leurs conseils juridiques et financiers. A notre actif, plus de 1 300 missions depuis 36 ans. Nous sommes un des plus gros acteurs du marché français, avec près de 40 missions conclues chaque année. Nous accompagnons également nos clients pour des cessions, acquisitions, ouverture de capital, ou encore des évaluations d'entreprise, autant de missions qui sont demandées par des dirigeants en quête de nouvelles perspectives. En outre, nous demeurons un groupe indépendant et ne dépendons donc d'aucun organisme financier ; notre direction est collégiale, et nous couvrons tout le territoire. Nous intervenons sur tous les secteurs d'activité et proposons à nos clients un savoir-faire reconnu, principalement en France métropolitaine, mais aussi en Europe par le biais du réseau Transéo qui nous permet de trouver des contreparties hors de France.

Quelles sont vos valeurs ?

J'aime bien rappeler que chez Synercom, nous mettons en avant le sens de l'engagement auprès de nos clients. Ainsi, lorsqu'on signe une mission, nous mettons tout en œuvre pour la réussir, même si celle-ci est difficile, tout en conservant un discours de vérité et sans jamais perdre de vue l'intérêt de l'entreprise. Nous accordons également une importance capitale à la confidentialité des échanges, et à la disponibilité auprès de notre client pour expliquer, rassurer et accompagner sa réflexion sur des décisions souvent lourdes à prendre. Nous savons enfin qu'un accord se signe à deux, et donc nous sommes attachés à trouver des dispositions équilibrées, grâce à l'écoute attentive des deux parties.

"Nous savons qu'un accord se signe à deux, et donc nous sommes attachés à trouver des dispositions équilibrées"

Quelles sont les qualités indispensables pour exercer votre métier ?

Les premières qualités sont d'ordre comportemental. Dans notre métier, nous discutons avec des profils très différents, qu'il s'agisse de repreneurs personnes physiques, de dirigeants de PME, d'ETI ou de grands groupes, de fonds d'investissements, d'avocats ou encore d'experts comptables. Il est nécessaire d'être à l'aise avec tous ces profils et de connaître leur modes de fonctionnement. Il faut également savoir coordonner les différents intervenants sur une mission, identifier les difficultés, trouver des solutions, convaincre malgré les inquiétudes, rassurer. Il est nécessaire de faire preuve d'une grande stabilité émotionnelle pour faire face aux difficultés et aux craintes parfois irrationnelles qui peuvent perturber la bonne réalisation de l'opération. Enfin, il est important de savoir prendre du recul pour bien mesurer les enjeux des sujets de désaccord et pour savoir "lâcher du lest" lorsque cela s'avère nécessaire sans sacrifier l'essentiel. Il faut par ailleurs bien sûr maîtriser les savoir-faire techniques du métier, principalement la capacité à bien comprendre le modèle économique d'une entreprise, ainsi que les questions juridiques et financières liées à ce type d'opération.

Quels sont vos projets d'avenir ?

Nous sommes dans une logique de développement et cherchons à conforter notre présence territoriale notamment à Montpellier, dans les Hauts-de-France et en Auvergne en recrutant de nouveaux directeurs de missions ou associés. Nous cherchons également à traiter plus d'opérations, entre 7 et 15 millions d'euros. Et, pour gagner un temps précieux et réduire le risque d'erreur, nous poursuivons la modernisation de nos pratiques avec la digitalisation de nos processus. Enfin nous renforçons nos équipes, avec notamment, depuis six mois, l'arrivée d'un analyste et deux nouveaux directeurs de mission.

Propos recueillis par Laura Guetta