

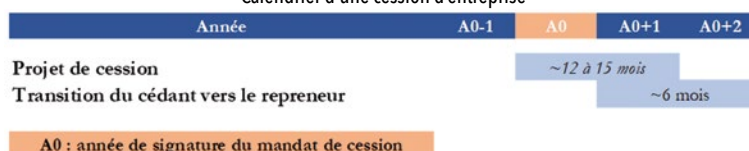
Réussir la cession de sa PME avec SYNERCOM

Céder sa PME représente un des plus grands enjeux auquel les dirigeants sont confrontés. Cette décision impacte leur métier de dirigeant, leur patrimoine ainsi que leur statut social. Dans ce projet structurant, ils peuvent compter sur la banque d'affaires indépendante SYNERCOM qui les accompagne et sécurise toutes les étapes de la cession jusqu'à sa réussite. Le point avec Christophe Berthier, associé gérant de SYNERCOM.



Christophe Berthier
 Associé gérant
 de SYNERCOM

Calendrier d'une cession d'entreprise



Qui est SYNERCOM ?

SYNERCOM est une banque d'affaires indépendante qui fait partie des leaders du marché. Chaque année, nous réalisons pour nos clients une quarantaine d'opérations de cession, d'ouverture du capital ou de croissance externe. SYNERCOM opère sur le marché de la PME (1,5 à 30 millions d'euros de CA) depuis près de 40 ans. Nous intervenons sur tout le territoire national au travers de nos 10 bureaux en Île-de-France et en région et nous nous appuyons sur une équipe de 25 collaborateurs animée par 8 associés.

Vous accompagnez donc principalement des dirigeants qui veulent céder leur PME.

Qu'apprécient-ils dans votre accompagnement ?

Tout d'abord, ils apprécient notre capacité à les comprendre. Les associés de SYNERCOM sont d'anciens dirigeants d'entreprise, avec une fine compréhension des préoccupations des cédants. Également le fait que nous ne sommes pas seulement des intermédiaires ou des conseils, mais des «faiseurs» très opérationnels qui vont piloter la cession dans sa globalité et en sécuriser toutes les étapes, en travaillant en étroite collaboration avec l'ensemble des parties prenantes : le cédant bien sûr, mais aussi l'acquéreur et l'ensemble des conseils (avocats, experts-comptables...). Plus concrètement, nous réalisons d'abord un document attractif de présentation de l'entreprise, mettant en valeur ses atouts. Puis nous

recherchons des acquéreurs sérieux, capables de faire et concrétiser de belles offres. Nous négocions ensuite au mieux les offres avec les acquéreurs. Tout au long du processus, nous prenons également en charge la résolution de tous les problèmes qui peuvent survenir (des imprévus dans l'activité de l'entreprise à céder, chez l'acquéreur, dans le montage du financement d'acquisition...). Cet accompagnement opérationnel et de proximité délivré par nos experts permet aux dirigeants cédants de rester concentrés sur leur entreprise et la poursuite de l'activité.

Pour réussir ces missions de cession, SYNERCOM s'appuie sur des valeurs fortes : l'exigence, afin d'être à la hauteur des enjeux des projets de nos clients, l'engagement de nos équipes et une réelle bienveillance vis-à-vis de nos clients qui cèdent leur entreprise, mais aussi des acquéreurs, parfois peu expérimentés sur ces opérations !

Nous accordons, en effet, une attention particulière à la dimension humaine. Ces dirigeants qui cèdent leur entreprise franchissent un cap important dans leur vie. Ils transforment enfin leur patrimoine professionnel en patrimoine personnel après des années de responsabilité de dirigeant. Certains cèdent une entreprise familiale dont ils ont hérité et qu'ils ont développée. Nous les accompagnons donc dans toutes les étapes afin de leur en expliquer les enjeux, les préparer et les conseiller dans les décisions à prendre.

Combien de temps faut-il pour céder sa PME et comment s'y prendre ?

La décision de céder nécessite une réflexion préalable approfondie avec ses conseils et ses proches, à laquelle nous sommes toujours prêts à participer pour éclairer le dirigeant. Entre la signature du contrat avec SYNERCOM pour la vente de l'entreprise et la finalisation de la cession, il faut compter entre 12 et 15 mois. La cession est, ensuite, suivie par une période de transition du cédant vers le repreneur d'environ 6 mois.

Et pour conclure, un conseil aux dirigeants qui envisagent de céder leur entreprise ?

Pour réussir une cession, il faut anticiper et choisir une banque d'affaires expérimentée, avec laquelle vous vous sentez en confiance et dont vous percevez le sens de l'engagement pour concrétiser votre projet.

SYNERCOM

31, rue La Boétie
 75008 PARIS

01 43 48 78 78

cberthier@synercom-france.fr

www.synercom-france.fr