

The background of the slide features two lit torches held by hands, their flames meeting at the top to form a triangle. The torches are white with blue accents and are set against a dark, blurred background. The overall color scheme is dark blue with a red horizontal line under the title.

Les principales clés pour réussir la transmission de votre PME

M. Christophe BERTHIER
Associé-Gérant Synercom



1

Introduction

- ① **Présentation de SYNERCOM et de Christophe BERTHIER**
- ② **Objectifs du webinaire**

1

Introduction

A

Présentation de SYNERCOM et de Christophe BERTHIER



- SYNERCOM, cabinet indépendant de conseil en cession et acquisition d'entreprises, également appelé banque d'affaires, fondé en 1986, acteur de référence avec 35 à 40 opérations par an.
- Je suis un des 8 co-associés, en charge de l'IDF et la Normandie.
- Auparavant plus de 20 ans d'expérience dans la direction générale d'entreprises dans différents secteurs (BTP, TELECOM).

Je conjugue ainsi à la fois une longue expérience de chef d'entreprise (j'ai fait le métier de mes clients cédants) et celle de banquier d'affaires.

1 Introduction

B

Objectifs du webinaire

- Une présentation pour :
 - Souligner l'importance de bien clarifier son projet de cession
 - Vous présenter les différents types de cession possibles
 - Vous présenter les étapes clés d'une opération de cession
 - Bien expliquer le rôle des principaux acteurs
 - Donner quelques recommandations pour bien sélectionner la banque d'affaires
- La faculté de prendre rdv avec moi pour échanger sur votre projet de cession.

2

Les motivations d'une réflexion autour de la « cession »

2

Les motivations d'une réflexion autour de la « cession »



- **Le souhait de partir à la retraite**
- **La lassitude du dirigeant**
- **Le sentiment de ne plus être le dirigeant dont l'entreprise a besoin pour poursuivre son développement**
- **Un besoin de nouveaux capitaux propres externes pour financer du développement**

3

Définir vos objectifs

- Ⓐ Les 3 dimensions à envisager lors d'une cession
- Ⓑ Le projet professionnel
- Ⓒ Les conséquences financières personnelles pour le cédant & dirigeant
- Ⓓ Quel calendrier pour une cession ?

3

Définir vos objectifs

A

Les 3 dimensions à envisager lors d'une cession

La cession de sa PME ouvre un vrai nouveau projet de vie !



Ma situation d'actionnaire



Ma situation professionnelle de dirigeant



Ma situation financière personnelle post-cession

3

Définir vos objectifs

B

Le projet professionnel

Les différents projets professionnels pour le cédant & dirigeant dans l'entreprise cédée

- Arrêt total de son activité
- Poursuite du rôle de dirigeant
- Poursuite d'une activité professionnelle comme expert technique, ou directeur du développement commercial



3

Définir vos objectifs

C Les conséquences financières personnelles pour le cédant & dirigeant



- **Transformation du patrimoine**

Conversion des actifs professionnels en capital personnel liquide à investir (voir un Conseiller en Gestion de Patrimoine)

- **Choix fiscaux**

Options à choisir pour minimiser l'impact fiscal de la cession (à approfondir avec un avocat fiscaliste).

- **Revenus post-cession**

A modéliser selon le projet professionnel et les revenus du capital.

- **Définition du train de vie**

Adaptation des dépenses à sa nouvelle situation financière.

3

Définir vos objectifs

D

Quel calendrier pour une cession ?

- La durée moyenne d'une cession : entre **12** et **18 mois**
- Prévoir **6 mois** de transition avec le repreneur post cession

=> Soit entre 18 et 24 mois au total.



4

Le projet actionnarial de cession

- ① Les différents types de cession
- ② Les différents profils d'acquéreurs

4 Le projet actionnarial de cession

A

Les différents types de cession

**Cession totale
immédiate**

1

100% des titres changent de main le jour de la cession

**Cession totale
progressive**

2

La cession de 100% des titres est organisée en plusieurs étapes parfaitement définies.

Cession partielle

3

Vente d'une partie des titres de l'entreprise, souvent pour faire entrer des partenaires ou investisseurs.
Une augmentation de capital peut accompagner la cession partielle pour financer des projets de croissance

4

Le projet actionnarial de cession

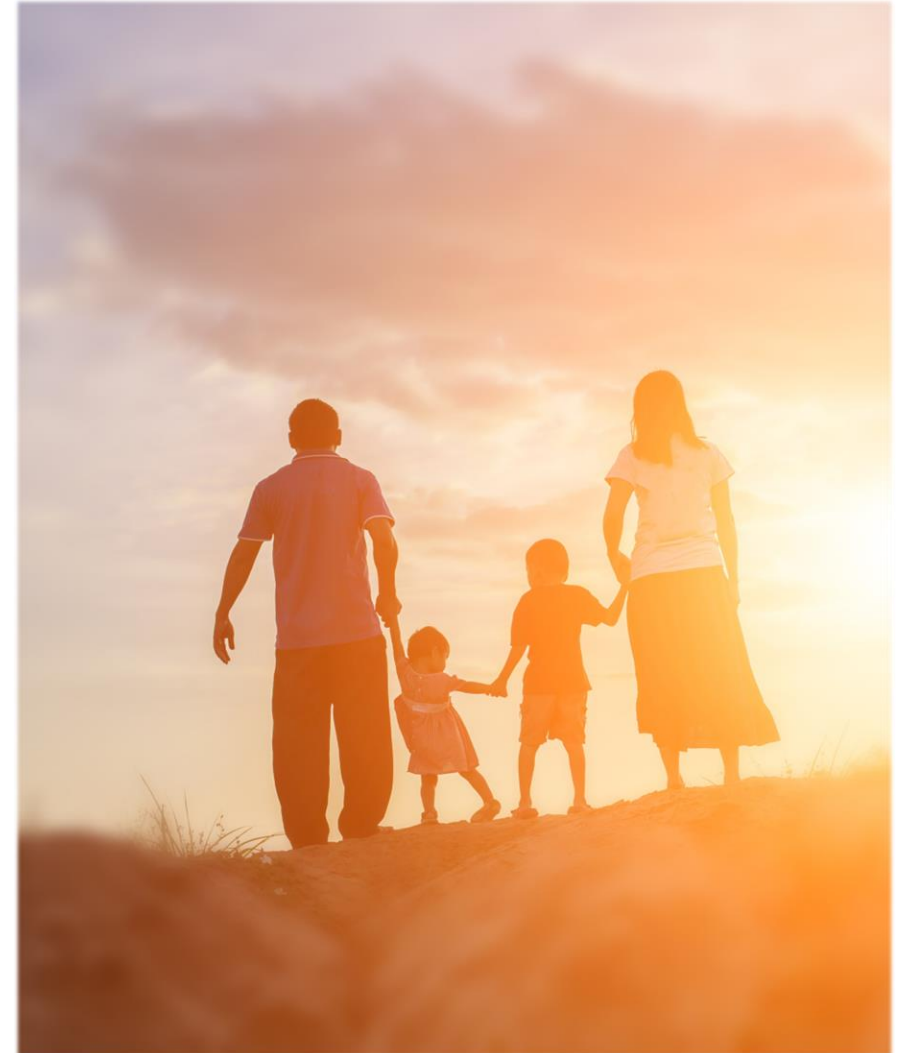
B

Les différents profils d'acquéreurs

Option 1 : cession familiale

- **Enfants** : Reprise familiale, transmission générationnelle

15% seulement de transmissions familiales en France.



4

Le projet actionnarial de cession

B

Les différents profils d'acquéreurs

Option 2 : cession à des tiers

- **Salariés** : Reprise par certains collaborateurs de l'entreprise.
- **Industriels** : Entreprises concurrentes ou pas, intéressées par la croissance externe.
- **Investisseurs** : Fonds d'investissement et investisseurs permanents.
- **Personnes physiques Primo - Entrepreneurs** : des cadres d'entreprise avec un projet entrepreneurial



Pour maximiser la probabilité de bien réussir une cession il faut pour le cédant ne s'interdire a priori aucune option

5

Les principales étapes d'une opération de cession, leurs enjeux et les acteurs

- Ⓐ Rédaction du dossier de présentation
- Ⓑ Recherche de candidats - sélection - organisation de la mise en concurrence
- Ⓒ Préparation des offres – Négociation - Choix du lauréat
- Ⓓ Audits de contrôle par le lauréat
- Ⓔ Mise en place du financement du lauréat
- Ⓕ Rédaction de la documentation finale
- Ⓖ Conclusion de l'opération

5 Les principales étapes d'une opération de cession, leurs enjeux et les acteurs

A

Rédaction du dossier de présentation

Le dossier de présentation est un outil stratégique essentiel pour séduire les acquéreurs potentiels tout en fournissant une base solide pour les négociations futures. Il est rédigé par la banque d'affaires.

- **Présentation orientée acquéreur**
- **Valorisation des atouts de l'entreprise**
- **Clarté**
- **Confiance**



5 Les principales étapes d'une opération de cession, leurs enjeux et les acteurs

B Recherche de candidats - sélection – organisation de la mise en concurrence



- Ne pas se contenter des évidences
- Sélectionner les candidats
- Organiser une mise en concurrence adaptée

5 Les principales étapes d'une opération de cession, leurs enjeux et les acteurs

C Préparation des offres – Négociation - Choix du lauréat

- Définition des principaux points à traiter dans les offres de cession
- Préparation des offres par les candidats
- Négociation des offres
- Évaluation globale des offres
- Sélection du lauréat



5 Les principales étapes d'une opération de cession, leurs enjeux et les acteurs

D Audits de contrôle par le lauréat

Le but des audits est de vérifier l'exactitude de toutes les informations communiquées par le cédant sur l'entreprise et d'identifier d'éventuels risques; selon les conclusions l'offre pourra ou non être ajustée par l'acquéreur.

La documentation mise à disposition pour les audits devra être préparée avec soin par le cédant et ses conseils.



- **Audit financier**
- **Audit juridique**
- **Audit fiscal**
- **Audit social**
- **Audit opérationnel**
- **Audit technique**

5 Les principales étapes d'une opération de cession, leurs enjeux et les acteurs

E Mise en place du financement du lauréat

- **Apport personnel/auto-financement**
- **Financement bancaire**
- **Investisseurs externes**
- **Montage financier**



5 Les principales étapes d'une opération de cession, leurs enjeux et les acteurs

F

Rédaction de la documentation finale



- **Contrat de cession de titres**
- **Garanties du cédant**
- **Mise à jour ou non des baux**
- **Contrat organisant l'activité post cession du cédant**
dans l'entreprise

5 Les principales étapes d'une opération de cession, leurs enjeux et les acteurs

G

Conclusion de l'opération

- Signature des contrats
- Transfert de propriété
- Paiement du prix des titres

Puis :

- Transition cédant - repreneur
- Nouveau projet professionnel



6

Le rôle central de la banque d'affaires

6

Le rôle central de la banque d'affaires



- **Direction de projet**
- **Production**
- **Négociation**
- **Résolution de problèmes**

7

Critères de choix de votre banque d'affaires

7

Critères de choix de votre banque d'affaires

Ce choix est une décision stratégique qui influencera fortement le succès du processus de cession.

- **Notoriété et ancienneté**
- **Taille des opérations réalisées**
- **Profil du directeur de mission**
- **Clarté contractuelle**















8

Exemples d'opérations de cession

8

Exemples d'opérations de cession

 <p>acquiert</p>  <p>16M€ de CA Conseil vendeur</p>	 <p>acquiert</p> <p>EHPAD</p> <p>Valorisation >30M€ Conseil vendeur</p>	 <p>acquiert</p>  <p>20M€ de CA Conseil vendeur</p>	 <p>acquiert</p>  <p>9M€ de CA Conseil vendeur</p>	 <p>acquiert</p>  <p>6M€ de CA Conseil vendeur</p>
<p><i>Groupe de 80M€ de CA en LBO</i></p> <p>acquiert</p> <p><i>Entreprise de Corps d'Etat Technique du bâtiment</i></p> <p>7M€ de CA Conseil vendeur</p>	 <p>acquiert</p>  <p>7M€ de CA Conseil vendeur</p>	 <p>acquiert</p>  <p>6M€ de CA Conseil vendeur</p>	 <p>acquiert</p>  <p>7M€ de CA Conseil vendeur</p>	 <p>acquiert</p>  <p>4,5M€ de CA Conseil vendeur</p>

Des opérations de cession réalisées avec **tous les profils de repreneurs** (ETI, PME, fonds d'investissement, personne physique), et dans **des secteurs d'activité très divers** (services, industrie, IT, BTP).

Des cédants avec ou non une poursuite d'activité post-cession et un réinvestissement au capital de l'acquéreur.

9

Interviews de cédants

- Ⓐ Extrait de l'interview de M. Laurent CHAHINE, cédant de STATIGEST
- Ⓑ Extrait de l'interview de M. Jean-Michel LHUER, cédant d'AUSTRAL METALLERIE

9

Interviews de cédants

A Extrait de l'interview de M. Laurent CHAHINE, cédant de STATIGEST



M. Laurent CHAHINE
Dirigeant et cédant de la société
STATIGEST

[Lien vers l'interview complète](#)

« J'ai consulté plusieurs banques d'affaires ; j'ai choisi SYNERCOM et Christophe BERTHIER car j'ai senti que c'était là que j'aurai le service personnalisé et la disponibilité que je recherchais prioritairement ; et je ne me suis pas trompé ! »

« Je n'imaginai pas le nombre et la diversité de questions à traiter, de problèmes à régler et d'acteurs à coordonner, et la masse de travail que cela représente.

Heureusement que SYNERCOM, mon expert-comptable et mon cabinet d'avocats étaient présents à mes côtés : finalement je n'ai pas eu l'impression d'avoir beaucoup travaillé sur la cession, et j'ai pu rester concentré sur mon rôle de dirigeant. »

« C'était très confortable pour moi de pouvoir me reposer sur un interlocuteur toujours disponible, sachant intervenir sur quasiment tous les sujets, capable à la fois d'organiser, d'animer tous les acteurs de l'opération, de me relancer lorsque j'étais en retard et de me conseiller efficacement dans mes décisions ; c'était également très rassurant de se sentir ainsi soutenu, par SYNERCOM, mais également par mes autres conseils. »

9

Interviews de cédants

B Extrait de l'interview de M. Jean-Michel LHUER, cédant d'AUSTRAL METALLERIE



M. Jean-Michel LHUER

Dirigeant et cédant de la société
AUSTRAL METALLERIE

[Lien vers l'interview complète](#)

SYNERCOM m'a été recommandée par BNP PARIBAS. Ma rencontre avec Christophe BERTHIER a été décisive dans mon choix car j'ai senti que nous étions « compatibles » pour mener à bien cette aventure ensemble.

Le recours à une banque d'affaires était-elle une évidence pour vous ?
Oui, car malgré quelques contacts directs, je n'avais pas la capacité à établir suffisamment de relations avec de potentiels acquéreurs. De plus, il me semblait indispensable que la banque d'affaires puisse servir de relais pour conduire, filtrer et analyser les différents échanges pendant la période de négociation.

Sur quels sujets le rôle de SYNERCOM vous est-il apparu comme le plus précieux ?

D'abord une solide organisation pour donner un rythme au calendrier prévu sur ce projet de plus de 12 mois. Ensuite, l'efficacité des échanges avec les repreneurs. Également sur la phase de finalisation de l'opération avec l'acquéreur, à travers des points hebdomadaires très précis sur l'avancement de l'opération et la résolution des difficultés.

10

**Prise de rendez-vous
personnalisé avec
Christophe BERTHIER**

10

Prise de rendez-vous personnalisé avec Christophe BERTHIER

Prenez un 1^{er} rendez-vous avec Christophe Berthier pour échanger sur votre projet de cession, et obtenir des recommandations adaptées à votre situation spécifique, en toute confidentialité.

[Réservation à prendre en cliquant-ici](#)



Coordonnées

M. Christophe BERTHIER

Associé-Gérant SYNERCOM

cberthier@synercom-france.fr

06 59 80 50 12

[Christophe Berthier sur LinkedIn](#)