

Dans une conjoncture difficile, une réaction positive : de nombreux salariés souhaitent devenir « leur propre patron »

Comment trouver « la perle rare »... les repreneurs personnes physiques sont nombreux à la chercher et sont souvent en concurrence avec des entreprises qui rachètent des sociétés dans le cadre de leur croissance externe ! Ils font trop souvent seuls et trop longtemps le mauvais parcours du combattant !

Dans cette période particulièrement difficile où de nombreuses sociétés souffrent, il est important de se faire accompagner par un professionnel en transmission d'entreprises et choisir dans des délais raisonnables la bonne affaire, souvent « l'affaire de sa vie »...

Confier une mission d'acquisition à un intermédiaire, c'est attendre, en retour, des services bien définis à l'avance et suivre une scrupuleuse chronologie ; rappelons les étapes principales :

- diagnostic du projet (définition des priorités, validation de la cohérence),
- définition des critères de recherche et liste des cibles correspondantes,
- contact de toutes les cibles, ce qui revient à faire une étude de marché sur mesure,
- sélection des meilleures réponses en fonction de leur adéquation au projet,
- évaluation des dossiers retenus,
- organisation et accompagnement des négociations,
- maîtrise d'œuvre dans le débouclage juridique et financier.

Une mission d'acquisition professionnalise la démarche du repreneur : il se démarque des autres, il est plus crédible aux yeux des cédants potentiels qu'il va rencontrer !

Il est important de souligner que déléguant les moyens, il va pouvoir se concentrer sur son projet et sur les décisions à prendre.

La méthodologie de reprise d'une entreprise est complexe avec des aspects techniques et des aspects humains... l'intermédiaire sait faire, c'est son quotidien. L'apport du repreneur reste cependant fondamental : c'est lui qui donne la matière et, ne l'oublions pas, c'est à lui de prendre la bonne décision à chaque fois que cela est nécessaire ; mais il n'est plus seul, il est accompagné !

Bon accompagnement et bonne chance aux repreneurs personnes physiques qui méritent tout notre respect....

Comme on dit, IL FAUT LE FAIRE !

Jean-Pierre Vergnault

SYNERCOM FRANCE Centre Atlantique

s o m m a i r e

2 INFOS RÉGIONS

Les associés régionaux nous informent

4 LES ÉCHOS

Création de Synercom France PACA : une huitième région dans le Réseau Synercom France
...

5 LE POINT

L'audit : une étape incontournable dans la reprise d'une entreprise

6 LES ANNONCES

Le réseau Synercom France

*8 sociétés régionales
sur toute la France
à votre disposition
pour évaluer,
céder ou acquérir
une entreprise.*



Synercom France Centre-Atlantique organise la cession de la SAS SCANDERE PUBLICITE

La SAS SCANDERE PUBLICITE, située à Limoges (87) dirigée par monsieur Alain FRAUX, a été créée en 1981. Elle exerce son activité dans le domaine de la publicité et de l'affichage (mobilier urbain).

Elle réalise un CA de 1,5 M€ HT environ, avec un effectif d'environ 6 personnes.

De formation commerciale acquise sur le terrain, monsieur Sébastien FAUVEAU a décidé, à 38 ans, d'être son propre patron. Pragmatique, volontaire, il recherchait une entreprise lui permettant d'utiliser ses compétences. Son épouse l'accompagne dans ce projet en prenant en charge la partie administrative et comptable de l'entreprise.

Synercom France Centre-Atlantique organise la cession de la MÉTALLERIE CASTELROUSSINE aux INDUSTRIES CENTRE BRETAGNE (ICB).

Créée en 1999, LA MÉTALLERIE CASTELROUSSINE est spécialisée dans la fabrication et la pose de menuiseries aluminium ainsi que dans la réalisation de travaux de métallerie, serrurerie et ferronnerie.

Elle est située dans l'Indre à Châteauroux (36). Elle réalise environ un CA de 2 M€ HT, avec un effectif d'environ 19 personnes.

ICB est la société financière des INDUSTRIES CENTRE BRETAGNE située à Loudéac (22) et est représentée par monsieur Christophe MADORE.

Avec cette acquisition, la société ICB étend ses domaines de compétences et sa zone d'intervention au Grand Ouest.

Synercom France Centre-Atlantique organise la cession de MOBILE CABLES SYSTEM à la société CAP INDUSTRIES

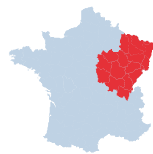
La société MOBILE CABLE SYSTEM, située à ARDENTE (36) et dirigée par monsieur Guy GILLET, est spécialisée dans la commercialisation de présentoirs de vitrines ou d'aménagements intérieurs de magasins à partir d'éléments standardisés qui peuvent être assemblés de façon à personnaliser la présentation des produits des clients dans leurs vitrines ou leurs magasins. Ces mêmes produits peuvent être utilisés pour l'affichage ou la signalisation intérieure dans des immeubles ou des établissements recevant du public.

Elle a réalisé en 2008 un CA de 1,5 M€ environ avec un effectif de 13 personnes.

La société CAP INDUSTRIES est située à DANGERS (28) et dirigée par monsieur Éric VELLA.

Le rachat de la société MOBILE CABLE SYSTEM va lui

permettre de poursuivre son développement. Les produits de MOBILE CABLE SYSTEM sont commercialisés aussi bien en France qu'à l'étranger.



Synercom France Grand-Est conseille le groupe APNYL / ROC pour l'acquisition d'ATHERMAP

La SA ATHERMAP, située à DIJON (21), a une activité d'injection de pièces techniques en matières plastiques.

Elle a réalisé en 2009 un CA de l'ordre de 2,8 M€ avec 19 personnes.

Son propriétaire, sans succession, souhaitait la céder.

Le Groupe APNYL / ROC, situé à IZERNORE (01), est spécialisé dans l'injection de pièces en matières plastiques et la fabrication de roulements spéciaux par décolletage.

Il a réalisé en 2009 un CA de l'ordre de 9,5 M€ avec 56 personnes.

Cette opération de croissance lui permet de renforcer son activité dans l'injection et de diversifier ses implantations.

Maître J.L. SEGUINARD, Cabinet CJF à Annecy (74), et Maître F. MARTINET-GUTIERRES, Cabinet LEXAEQUITAS à Paris (75), ont assuré la partie juridique de la transaction.

Synercom France Grand-Est conseille la cession de COCELEC BÂTIMENT (COMAFRANC acquéreur)

La SAS COCELEC BÂTIMENT, siège social à TROYES (10), a une activité de commerce de gros en matériel électrique et sanitaire-chauffage.

Elle a réalisé en 2009 un CA de l'ordre de 13 M€ avec 65 personnes sur 4 agences de vente (Troyes, Montereau, Saint Florentin et Nevers).

Son propriétaire, le groupe COCELEC (DUBOST), souhaitait la céder car elle n'entraîne plus dans son plan de développement.

La SA COMAFRANC (groupe POMPAC), située à BELFORT (90), a une activité de vente en gros de tous matériaux et matériels pour le bâtiment.

Elle a réalisé en 2008 un CA de l'ordre de 83 M€ avec 286 personnes.

Cette opération de croissance lui permet d'étendre ses implantations et de renforcer son activité dans le matériel électrique.

Maître Philippe DUPONT, Cabinet FIDAL à Auxerre (89), a assuré la partie juridique de la transaction.

Synercom France Grand-Est conseille COCELEC pour l'acquisition de RTS

La SA DIFFUSION ELECTRONIQUE DU CENTRE OUEST - DECO - RTS, située à ARNAGE (72), a une activité de commerce de gros d'électroménager (blanc et brun avec antennes et courants faibles). Elle couvre l'Ouest de la France.

Elle a réalisé en 2009 un CA de l'ordre de 11 M€ avec 36 personnes.

La SAS COCELEC, siège social à SAINT FLORENTIN (89), a une activité de commerce de gros en électroménager (blanc et brun) : elle se situe dans les 3 premiers français.

Elle a réalisé en 2009 un CA de l'ordre de 240 M€ avec 500 personnes.

Cette opération de croissance lui permet de compléter ses implantations et notamment de renforcer son activité dans l'ouest.

Maître Philippe DUPONT (Cabinet FIDAL à 89 – Auxerre) et Maître Christian AVET (Cabinet AVET à 69 – Lyon) ont assuré la partie juridique de la transaction.



Synercom France IdF / Normandie conseille la cession de la société ECD (Euro Construction Développement)

La société ECD à Evreux (27), CA 7 000 k€ avec un effectif de 10 personnes, réalise, en maîtrise d'œuvre ou assistance à maître d'ouvrage (AMO), entre 10 et 15 bâtiments industriels et commerciaux par an, sur le département de l'Eure, l'Eure-et-Loir et la proche région parisienne.

Les dirigeants et actionnaires de la société ECD ont confié une mission de cession à Synercom France IDF / Normandie.

L'opération s'est conclue par la reprise de la société par Marc Agneray (ex-directeur commercial du groupe La Brosse et Dupont) en majoritaire, associé aux cadres de la société.

Le montage financier comprend également une dette souscrite auprès de la Caisse d'Épargne de Normandie et du CIC Banque BSD CIN.

Le repreneur entend s'appuyer sur l'excellente rentabilité, sur la complémentarité des équipes et sur le savoir-faire de la société pour assurer son développement.

Synercom France Ile-de-France conseille l'acquisition de la société HABITAT CONSTRUCTION

Synercom France IDF a accompagné Thierry BOSNE (ingénieur TP de 52 ans, qui a accompli sa carrière à des postes de direction dans des groupes de construction et au final de directeur général de GESPACE, filiale de DALKIA / VEOLIA) dans sa recherche d'acquisition d'une affaire dans le domaine du bâtiment.

La société acquise, HABITAT CONSTRUCTION, exerce son activité sur la région IDF dans le domaine de la construction de maisons individuelles haut de gamme.

Avec un CA de 4 M€ pour un effectif de 24 personnes, HABITAT CONSTRUCTION a bien résisté à la crise en maintenant son niveau d'activité et sa rentabilité grâce à son positionnement haut de gamme.

Thierry BOSNE entend développer HABITAT CONSTRUCTION en s'appuyant sur les points forts de la société et la mise en avant de constructions HQE (Haute Qualité Énergétique).

Synercom France Ile-de-France conseille la cession de la société SEP VISUALIS

La société SEP (Société d'Echantillonnage du Perche), plus connue sous la marque VISUALIS, est, avec un CA de 2,5 M€, l'un des leaders français spécialisé dans la fabrication de catalogues d'échantillonnages pour fabricants ou distributeurs de revêtements de sols, tissus, voilages, papiers peints.

Les dirigeants et actionnaires de la société SEP, détenue par un holding belge, JLC Investment, ont confié un mandat de vente à Synercom France Ile-de-France.

L'opération s'est conclue par la reprise de la société par Gilles LECONTE, ancien directeur commercial de SMEG Electroménager, associé au fonds d'investissement de Normandie NCI GESTION.

Le montage financier comprend également une dette souscrite auprès de la Caisse d'Épargne et du Crédit Agricole.

Le repreneur entend s'appuyer sur l'excellente rentabilité et sur le savoir-faire très spécifique de la société pour assurer son développement.



Synercom France Ouest conseille le rachat de la clientèle de madame JAVAUDIN

Dans cet accord, madame JAVAUDIN qui restera dans ses locaux à Rennes, va se consacrer principalement à des missions de formation en direction des créateurs d'entreprise et de PME déjà constituées qui souhaitent mieux maîtriser les domaines comptables, sociaux et financiers.

Membre du réseau CABEX qui regroupe 150 experts comptables sur le territoire français, CAPEX Conseils, présidé par monsieur Marc PLANÇON, est un cabinet en plein essor dont le capital est détenu par sept experts comptables bretons.

Présent sur 4 sites en Ile et Vilaine: Chateaubourg, Vitry, La Guerche de Bretagne et Rennes, CAPEX Conseils va pouvoir profiter de l'expérience de madame JAVAUDIN pour développer son catalogue de formations.

Synercom France Ouest conseille la cession de la clientèle d'ADL-Audit

ADL-Audit est un cabinet d'expertise bien connu à Nantes, dirigé par monsieur Jean-Michel DOUILLARD. Avec une équipe d'une douzaine de collaborateurs, le cabinet a développé au cours des années une clientèle diversifiée dans la région sud-Loire.

À l'heure de la retraite, monsieur DOUILLARD a souhaité céder sa clientèle à un cabinet nantais : le cabinet AVEC, dirigé par monsieur Philippe LHOMMEAU.

Récemment adhérent du premier groupement d'indépendants en France, le réseau EXCO-France, monsieur Philippe LHOMMEAU a souhaité se développer en reprenant une activité en sud-Loire et ainsi étoffer l'importance de son cabinet qui regroupera désormais une quarantaine de collaborateurs.

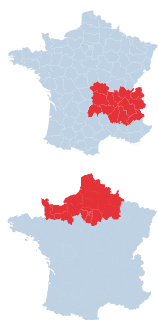


Synercom France Rhône-Alpes Auvergne organise et conseille la cession de la SAS ARKIANE.

La SAS ARKIANE, siège social à SOYONS (Ardèche), est spécialisée dans la conception, la commercialisation et la pose de cheminées contemporaines. La pose est assurée par la société KALIDEKO. L'ensemble des deux sociétés a réalisé un CA de 4 M€ en 2009 et emploie 20 personnes.

Le groupe WANDERS, dirigé par Philippe LIBOIS, siège social à Condorcet (Drôme), a une activité de distribution de produits de chauffage à bois (poêles et cheminées) et de produits de cuisson (cuisinières, fourneaux, etc..) à travers un réseau de magasins exclusifs. Le groupe a réalisé un CA de 20 M€ en 2009, en forte progression sur 2008, et emploie 120 personnes. Cette opération de croissance externe lui permet d'étendre ses activités dans la conception et la commercialisation de cheminées contemporaines haut de gamme.

Maître Jacques LELONG, du Cabinet LELONG et POLLARD à Montélimar, a assuré la partie juridique de la transaction.



Synercom France Rhône-Alpes Auvergne et Synercom France IDF organisent et conseillent la cession de la SAS SORREBA Rhône-Alpes

La SAS SORREBA Rhône-Alpes, située à Vénissieux, est spécialisée dans la réparation, le renforcement et l'étanchéité des ouvrages en béton. Elle a un savoir-faire particulièrement reconnu dans la réparation et le renforcement de l'étanchéité des bassins nautiques. Elle réalise un CA de plus de 3 M€ et emploie 15 personnes.

Le dirigeant, Christian DURAND, souhaitant prendre sa retraite, a confié à Synercom France IDF, en partenariat avec Synercom France Rhône-Alpes Auvergne, un mandat de cession de la société SORREBA.

Cette société a été acquise par trois jeunes repreneurs : Denis SAVEY, Jean-François REY et Didier CHAPON, au travers d'une société holding ERGO, créée à cet effet avec l'objectif de la développer en appuyant la nouvelle dynamique commerciale sur la technicité spécifique de SORREBA.

Au plan juridique, la SAS SORREBA était assistée par maître Laurence BOUVIER DE SAINT-ETIENNE. De son côté, la Société ERGO était conseillée par maître Pierre COTTAZ-CORDIER du cabinet COFI JURIST à Lyon et par monsieur Pascal MANU, expert-comptable, du cabinet MB Associés à Lyon.



Pour développer la région PACA, le réseau Synercom France accueille Hervé NICOLLE

Après une solide formation, ingénieur ESCOM, maîtrise ès Sciences et un diplôme de l'ISSEC (Groupe ESSEC), Hervé NICOLLE va effectuer une longue route professionnelle riche et diversifiée.

Il a été successivement ingénieur, directeur général puis repreneur et chef d'entreprise dans des PME industrielles durant près de 30 ans. Il a travaillé dans plusieurs domaines : papeterie, ingénierie et robotique, sans oublier le consulting M&A de 1993 à 1998, avec dans tous les cas une forte activité à l'international.

Hervé NICOLLE, qui aime partager et faire avancer ses convictions, a toujours été très engagé dans les réseaux patronaux tels que : le CJD, l'APM, le MEDEF, l'UIMM, le réseau ENTREPRENDRE, HEC Entrepreneurs etc....

Ses expériences cumulées ont donné à Hervé NICOLLE l'envie de se mettre à la disposition des cédants et des repreneurs de PME....

Il vient donc de créer, au sein du réseau Synercom France, Synercom France PACA

Pour contacter Hervé NICOLLE :

Tél : 06.62.92.47.47

Email : hnicolle@synercom-france.fr



Synercom France Ouest accueille Jean-Louis HAINE

Synercom France Ouest accueille un consultant ayant conjugué une expérience de douze années au sein de cabinets d'expertise comptable et d'audit avec des postes de directeur financier et de directeur général de PME. Jean-Louis HAINE connaît bien la reprise d'entreprise, ayant lui-même repris en 1995 une société de plomberie chauffage dans le Maine-et-Loire.

Un parcours de conseil et de repreneur qu'il veut mettre aujourd'hui à profit dans la région Maine-Anjou qu'il connaît bien.

Pour contacter Jean-Louis HAINE

Tél : 06.71.57.20.50

Email : jlhaine@synercom-france.fr

Salon des Entrepreneurs 2010 à Paris

Bernard BESSON, associé-gérant du réseau Synercom France, entouré d'intervenants de qualité proches de Synercom France, a animé la conférence :

« Quel est l'impact de la crise sur la valorisation des PME? – Vous voulez céder votre entreprise... est-ce le bon moment pour vendre? – Vous voulez acquérir un entreprise... est-ce le bon moment pour acheter? »

Plus de 200 chefs d'entreprise et repreneurs ont répondu présent. Ils ont été particulièrement attentifs et les questions ont été nombreuses et pertinentes, tout à fait dans l'actualité.

Les autres conférenciers étaient :

Jean-Claude SPITZ, expert comptable, commissaire aux comptes, Cabinet AFIGEC

Michel LE BOUDEC, directeur opérations haut de bilan de la Société Générale

François de LAUBIER, directeur administratif et financier du groupe SVP.

Thierry BOSNE, président d'Habitat Construction, société reprise par l'intermédiaire de Synercom France IDF.

L'audit : une étape incontournable dans la reprise d'une entreprise

L'acquisition d'une société est toujours un moment délicat pour un dirigeant ; il est donc nécessaire de faire de ce moment clé la première pierre de l'édifice que vous souhaitez constituer. Le recours à des professionnels de confiance est souvent la clé du succès de cette entreprise. Les professionnels du chiffre et du droit pourront conduire des audits comptables financiers et juridiques qui permettront de disséquer l'entreprise dans ses différentes caractéristiques et de réduire les risques liés à cette opération.

Cette mission peut être conduite par votre commissaire aux comptes si vous souhaitez bénéficier d'un audit d'acquisition.

Les objectifs de l'audit

L'objectif de l'audit comptable et financier est d'assurer à l'acquéreur que la cible qu'il souhaite acquérir correspond à ce qu'on lui a présenté et plus particulièrement de valider que la société est dans une situation économique et financière conforme à ce qu'elle annonce.

L'audit d'acquisition s'inscrit dans un schéma global d'acquisition. Il convient donc de s'entourer d'auditeurs spécialisés dans les opérations d'audits comptables et financiers mais égale-

ment de s'entourer des compétences transverses du droit social et du droit des sociétés.

En fonction des spécificités du secteur, il conviendra de faire appel à d'autres experts, par exemple dans le cas d'une évaluation immobilière ou dans le cas d'une actualisation de données (recours à un actuaire).

Une norme professionnelle qui permet à vos commissaires aux comptes de vous assister

En juin 2008, la Compagnie des commissaires aux comptes a émis une norme professionnelle applicable (NEP) à la mission d'audit d'acquisition. Cette NEP permet aux commissaires aux comptes qui certifient les comptes de votre société de réaliser, dans un cadre défini par la loi, cet audit pour votre compte.

Le commissaire aux comptes est autorisé à réaliser cet audit à la demande de l'entité sur les comptes et l'information financière de la « cible » ou sur les données qui les sous-tendent :

- des constats à l'issue des procédures convenues,
- des consultations,
- un audit au sens de la norme relative à l'examen limité.

Le commissaire aux comptes pourra émettre des avis sur des traductions comptables, sur les conséquences de l'acquisition envisagée en matière comptable ou d'information financière, de fournir des recommandations contribuant à l'amélioration des traitements comptables et financiers.

Les travaux du commissaire aux comptes ne peuvent pas inclure la participation à la recherche d'outils à acquérir, la représentation de l'acquéreur dans la négociation du contrat d'acquisition, l'élaboration des montages juridiques, fiscaux et financiers liés au schéma de reprise, à l'émission d'une appréciation sur l'opportunité de l'opération.

L'intérêt de l'audit par votre commissaire aux comptes

Cet audit d'acquisition vous permet de bénéficier d'une analyse de la situation de la société que vous souhaitez acquérir avec l'assurance de bénéficier de travaux définis par des normes qui feront l'objet d'un rapport qui engage le professionnel dans les diligences qu'il a réalisées.

Jean-Marc MENDES
GROUPE Y

Expert-comptable Associé
et Commissaire aux comptes

petites annonces

CESSION

Industrie

V 4683B ☎ 03 80 24 11 45

ACTIVITE: Travaux spéciaux (confortements, forages, ancrages, injections, béton projeté, fondations spéciales, etc.). Ouvrages d'art (construction et réparation). TAILLE: CA 2009-2010 # 6,4 M€; Effectif moyen = 19 p

LOCALISATION: Moitié est de la France (du nord au sud)

A NOTER: position leader sur sa région; haut niveau technique; excellente rentabilité. Clientèle: conseils régionaux et généraux, DDE, municipalités, communes. Parc de matériel propre à l'activité dont foreuses, matériel à projeter, matériel de transports, etc. Immobilier d'exploitation (en SCI détenue par l'entreprise) pris en location. REX: 1 M€. Fonds propres: 2,9 M€. Trésorerie d'actif: 2,3 M€

NIVEAU: 100% des titres sur proposition.

V 4663C ☎ 03 80 24 11 45

ACTIVITE: Fabrication et pose de pièces diverses de métallerie pour bâtiment (portails, portes, escaliers, passerelles, garde-corps, murs-rideaux, etc.)

TAILLE: CA 2008-2009 # 1,3 M€

EFFECTIF = 8 p

LOCALISATION: Grand-Est - à proximité d'autoroute.

A NOTER: Equipes qualifiées réactives; bonne rentabilité (travaux en régie # 30%). Clientèle régionale = industrie (> 50 %), distribution (> 30 %), tertiaire (>10 %). Parc de matériel propre à l'activité dont guillotine, presse plieuse, etc. Bâtiments de 1 000 m² environ sur terrain de 2 500 m² pris en location. REX moyen corrigé: # 170 k€. Fonds propres: > 400 k€. Trésorerie d'actif: # 250 k€.

NIVEAU: 100% des titres sur proposition.

V 4667C ☎ 03 80 24 11 45

ACTIVITE: Fabrication de produits en propre dans le domaine des systèmes de manutention automatisés (lignes de transport, d'emballage, convoyeurs...)

TAILLE: CA 2009 # 2,9 M€

EFFECTIF: 15 p

LOCALISATION: Grand-Est à proximité d'autoroute et d'un aéroport.

A NOTER: Activité de niche locale - bonne rentabilité. Clientèle: entreprises, dont 90 % à l'Export. Bâtiments d'exploitation de 3 367 m² sur terrain 98 ares, appartenant à l'entreprise. Bureau d'étude + matériel complet et récent nécessaire à l'activité. Fonds propres # 1 M€; marge brute # 50 % du CA; REX avant retraitement > 0

NIVEAU: 100% des titres sur proposition.

V 4674C ☎ 03 80 24 11 45

ACTIVITE: Parachèvement: découpage, pliage perçage, oxycoupage, etc... de pièces métalliques (# 30 % du CA). Revente de produits métallurgiques (# 60 % du CA) et de quincaillerie (# 10 % du CA).

TAILLE: CA 2009-2010 # 1,66 M€

EFFECTIF: 8 p

LOCALISATION: Centre-Est sur voie express, à proximité d'autoroute.

A NOTER: Activité de niche locale, bonne rentabilité. Clientèle: industries (50 %), artisans (30 %), particuliers + agricole (20 %) Parc de matériel propre à l'activité en atelier et de livraison. 2 sites distants de 40 km. Site principal en toute propriété: # 2 000 m² couverts sur 10 000 m² de terrain. REX: # 170 k€; fonds propres: > 950 k€; trésorerie d'actif: > 800 k€.

NIVEAU: 100% des titres sur proposition.

V 8184 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITE: Tôlerie fine, découpage laser

TAILLE: # 2 M€

EFFECTIF: < 20 personnes

LOCALISATION: France

A NOTER: Société saine: bonne rentabilité, autonomie par rapport aux banques, peu d'endettement. Clientèle: entreprises petites, moyennes ou grandes demandant des petites séries sur des produits à valeur ajoutée. Outil de travail en très bon état. Terrain

(6 000 m²) et bâtiment (2 000 m²) en très bon état en location à une SCI.

NIVEAU: sur proposition.

V 8182 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITE: Sciage de bois

TAILLE: # 1 M€

LOCALISATION: Région Centre Ouest

A NOTER: Résultat net positif - pas de dette - Trésorerie # 100 k€. Clientèle: entreprises.

NIVEAU: sur proposition pour 100 % des titres

V 8161 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITE: Fabrication de meubles de styles français (Régence, Louis XVI, Directoire)

TAILLE: # 2 M€

EFFECTIF: # 29 personnes

LOCALISATION: Région Centre Ouest

A NOTER: Haut de gamme, servi par un savoir-faire acquis depuis près d'un demi-siècle. Clientèle: distributeurs traditionnels au niveau national, particuliers. Ouverture à l'international. Points forts: réactivité, qualité reconnue, savoir faire, personnel très compétent. Fonds propres > 1 M€; dettes MLT < 300 k€; trésorerie positive; rentabilité récurrente.

NIVEAU: sur proposition.

V 8199 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITE: Miroiterie et menuiserie aluminium

TAILLE: # 2 M€

EFFECTIF: # 29 personnes

LOCALISATION: Région Grand Centre

A NOTER: Clientèle: entreprises + administrations + marchés publics = 90 %. Terrain de 3 000 m² + bureau de 60 m² + atelier de 800 m² = en location. Fonds propres # 250 k€; pas d'endettement; marge brute # 60 %

NIVEAU: 100% des titres sur proposition

V 8205 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITE: Consolidation de sols

TAILLE: # 7 M€

EFFECTIF: # 40 personnes

LOCALISATION: France

A NOTER: Maîtrise de plusieurs techniques de consolidation de sols. Personnel polyvalent et mobile géographiquement. Intervention toute France. Clientèle: entreprises et marchés publics. Terrain (6 000 m²) + bâtiment industriel (350 m²) + bureaux (230 m²). Fonds propres # 800 k€, trésorerie positive, endettement # 20 %.

NIVEAU: sur proposition pour 100 % des titres

V 11558 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITE: Etanchéité des toitures; terrasses par membrane PVC, bardage industriel métallique et désenfumage naturel.

TAILLE: CA = 1,5 M€

LOCALISATION: Région Picardie

A NOTER: Retraite du dirigeant. Forte technicité du personnel. Rigueur organisationnelle réputée (aucun sinistre sur ses prestations depuis l'origine). Fort potentiel de développement. Clientèle: collectivités locales, industriels, marchés publics. Fonds propres: 510 k€; REX: 300 k€; trésorerie: 200 k€. Structure financière solide et bonne rentabilité

NIVEAU: 100% des titres sur proposition

Services

V 4684C ☎ 03 80 24 11 45

LE PRODUIT: ce progiciel hébergé a pour vocation de permettre aux organisations professionnelles et au monde associatif de gérer leurs adhérents et de communiquer avec eux. Il comporte une partie « CRM » et une partie « portail internet/extranet ».

A NOTER: Utilisateurs: vaste potentiel de plusieurs dizaines de milliers de clients en France comme à l'export (produit déjà multi-langues). Particularités: autorisations d'accès très poussées, multi-langues, multi-structures, multi-profiles, exportations, etc. Il permet de toucher la plus grande partie des entreprises d'un pays. Modèle économique: mode locatif; facturation d'installation puis revenus récurrents: sur la base de 5 000 utilisateurs facturés 50 € HT /mois, le CA récurrent est de 3 M€. Points forts: produit créé par

un transfuge du monde patronal: produit unique (pas de solution alternative connue) très adapté à sa cible.

Cession: l'entreprise qui a développé ce progiciel a moins de 25 clients actuellement, très satisfaits du produit: la recherche d'abonnés reste à faire.

PRIX: sur proposition

V 5044 ☎ 04 72 19 10 16

ACTIVITE: Pré-presses, composition, mise en page, typographie, retouche, traitement de la couleur.

TAILLE: CA 2008 720 k€

LOCALISATION: Rhône-Alpes

A NOTER: Clientèle: professionnels, agences de communication, industries. Equipement numérique et classique. Fonds propres: 500 k€; RN: 18 k€; trésorerie > 400 k€

NIVEAU: 100% des titres sur proposition

V 8181 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITE: Transport routier de marchandises

TAILLE: # 4 M€

LOCALISATION: France

A NOTER: Transport sur toute la France. Marque des véhicules de très bonne qualité. Très bonne organisation interne. Société très saine. Endettement faible. Bonne trésorerie. Résultat net satisfaisant. Clientèle: grands comptes.

NIVEAU: Sur proposition pour 100 % des titres

V 8204 ☎ 05 49 49 45 70

ACTIVITE: Ingénierie, bureau d'études travaux publics

TAILLE: # 2 M€

EFFECTIF: # 12 personnes

LOCALISATION: Quart nord-ouest de la France

A NOTER: Investissements réguliers, bonne notoriété, intervention sur toute la France, bon carnet de commandes. Clientèle: entreprises + marchés publics. Terrain de 1 200 m² + bâtiment de 310 m² (location à une SCI). Fonds propres # 500 k€; RN # 150 k€; bonne rentabilité, trésorerie # 500 k€

NIVEAU: Sur proposition pour 100 % des titres

V 11570 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITE: Bureau d'études spécialisé dans l'audit et la maîtrise d'œuvre de mise en conformité pour ascenseurs

TAILLE: 1,25 M€

LOCALISATION: Ile de France

A NOTER: Haute technicité du personnel. Fortes synergies avec le groupe maintenues après cession. Clientèle: Sociétés immobilières (gestion locative, gestion de copropriété, bureaux, parc tertiaire, centres commerciaux) et organismes spécialisés dans le logement social. REX retraité: 200 k€. Motivation cession: Recentrage du Groupe sur son cœur de métier en évitant les conflits d'intérêts.

NIVEAU DE NEGOCIATION: 100% des titres sur proposition

V 11579 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITE: Maison de retraite médicalisée

TAILLE: 900 k€

LOCALISATION: Normandie

A NOTER: Clientèle: 35 lits + extension en cours à 60 lits. Fonds propres: 400 k€; RN: 100 k€

NIVEAU DE NEGOCIATION: Sur proposition

V 11569 ☎ 01 43 48 78 78

ACTIVITE: Société spécialisée dans le transport combiné et la location de véhicules avec chauffeur en France et à l'étranger

TAILLE: 13 M€

LOCALISATION: Ile de France

A NOTER: Transport combiné (rail-route-maritime): France, Italie, Portugal. Un actionnaire/client qui fait partie des leaders du fret français. Clientèle: Prestataires en logistique et notamment des acteurs de premier rang. Fonds propres: 700 k€

NIVEAU DE NEGOCIATION: 100% des titres sur proposition

Négoce

V 8194 ☎ **05 49 49 45 70**

ACTIVITE : Représentation commerciale en équipement ménager. Négoce de gros en équipement ménager.
TAILLE : # 2 M€
EFFECTIF : # 12 personnes
A NOTER : Bureaux et entrepôt en location. Clientèle : les fournisseurs français ou étrangers de la grande distribution. Fonds propres # 200 k€; dettes = 0; trésorerie # 400 k€.
NIVEAU : 100 % des titres sur proposition

V 8201 ☎ **05 49 49 45 70**

ACTIVITE : Librairie, papeterie, presse
TAILLE : # 2 M€
EFFECTIF : # 13 personnes
LOCALISATION : Région Centre Ouest
A NOTER : Clientèle : PME, collectivités, associations et particuliers. Entrepôt de 500 m² avec bureaux entièrement rénovés; magasin de 500 m². Fonds propres # 150 k€; REX # 7 %; trésorerie positive.
NIVEAU : 100 % des titres sur proposition.

V 3009 ☎ **03 89 66 33 23**

ACTIVITE : Négoce de matériel pour la restauration et l'hôtellerie; fabrication de meubles sur mesure pour la restauration et l'hôtellerie.
TAILLE : CA 2009 : # 800 k€ (le CA se divise également entre les 2 activités).
EFFECTIF : 9 p
LOCALISATION : Centre- Est à proximité d'autoroutes
A NOTER : La clientèle est presque exclusivement constituée de professionnels. En location magasin d'exposition de 150 m² + atelier d'ébénisterie de 300 m², en centre-ville. Fonds Propres # 150 k€; marge brute > 50 % du CA; résultat positif. Motif cession : retraite des associés.
NIVEAU : Cession de 100 % des titres sur proposition

V 7178 ☎ **05 61 14 90 22**

ACTIVITE : Conception, fabrication, distribution de vêtements féminins
TAILLE : 6 M€
EFFECTIF : 165 personnes
LOCALISATION : Sud de la France
A NOTER : Distribution de marques en propre
NIVEAU : sur proposition

V 11563 ☎ **01 43 48 78 78**

ACTIVITE : Concession automobile (marques étrangères)
TAILLE : 2,6 M€
LOCALISATION : Ile de France
A NOTER : Emplacement de premier ordre. Exclusivité territoriale sur tout le département. Clientèle : particuliers (90%) et entreprises (10%). Aucun endettement bancaire. Fonds propres : 102 k€. RN : 82 k€.
NIVEAU DE NEGOCIATION : 100% des titres pour 480 k€

ACQUISITION

Industrie

IAS 7176 - 1 ☎ **05 61 14 90 22**

ACTIVITE : Béton prêt à l'emploi
LOCALISATION : Midi-Pyrénées
A NOTER : Recherche effectuée par une société déjà présente dans ce secteur d'activité

IAS 7176 - 2 ☎ **05 61 14 90 22**

ACTIVITE : Carrières, sablières
LOCALISATION : Midi-Pyrénées
A NOTER : Recherche effectuée par une société déjà présente dans ce secteur d'activité

IAS 8200 ☎ **05 49 49 45 70**

ACTIVITE : Conditionnement à façon. Elaboration et fabrication de produits cosmétiques ou agro-alimentaire.
A NOTER : Notre client est un chef d'entreprise qui souhaite diversifier ses activités. Il est ouvert à tous types de montage de reprise: du rachat pur et simple de 100 % du capital, au rachat progressif à étaler dans le temps.

IAP 4681A ☎ **03 80 24 11 45**

ACTIVITE : Directeur salarié d'une entreprise industrielle, de formation Ingénieur + management souhaite, pour son propre compte, acquérir ou prendre une participation dans une entreprise industrielle située en Franche-Comté ou Bourgogne.
A NOTER : S'appuyant lui-même sur un groupe industriel, sa capacité financière n'est pas limitée si le prix est justifié.

IAP 11573 ☎ **01 43 48 78 78**

ACTIVITE : Aménagement-agencement intérieur de locaux tertiaires et magasins, menuiserie intérieure et activités connexes
TAILLE : De 4 à 6 M€ de CA
LOCALISATION : Ile de France
A NOTER : L'acquéreur est un ex-dirigeant de sociétés dans les domaines de la logistique et de la distribution. C'est un homme de terrain, pragmatique, qui a géré des structures à taille humaine avec une dominante commerciale et gestion

IAS 11574 ☎ **01 43 48 78 78**

ACTIVITE : Sociétés dans le secteur bois : emballage industriel et négoce
TAILLE : CA entre 4 M€ et 15 M€
LOCALISATION : France entière
A NOTER : l'acquéreur est un groupe familial centenaire en fort développement organique et spécialisé dans le secteur bois.

IAS 11586 ☎ **01 43 48 78 78**

ACTIVITE : Machines spéciales pour industries
TAILLE : CA : ≤ 25 M€
LOCALISATION : France entière
A NOTER : L'acquéreur est un fonds d'investissement industriel

IAS 11592 ☎ **01 43 48 78 78**

ACTIVITE : Peintures orientées bâtiments, mastic, toiture. Applications sanitaires. Peintures « déco ». Peintures « anti-feu ».
TAILLE : CA compris entre 500 k€ à 5 M€
LOCALISATION : France entière
DISTRIBUTION : Grossistes
A NOTER : l'acquéreur est une société dans le domaine des peintures « bâtiments », avec des spécialités peintures en matière de traitement des sols, toiture, étanchéité, anti-corrosion.

IAS 11584 ☎ **01 43 48 78 78**

ACTIVITE : Atelier de fabrication de menuiserie métallique/serrurerie
TAILLE : CA compris entre 500 k€ et 1 200 k€
LOCALISATION : Ile de France
A NOTER : L'acquéreur est une entreprise de menuiserie aluminium

Services

IAS-3007 ☎ **03 89 66 33 23**

ACTIVITE : Cabinet d'expertise-comptable et commissariat aux comptes
TAILLE : Indifférent
EFFECTIF : Indifférent
LOCALISATION : Lorraine, Champagne

IAS 4680A ☎ **03 80 24 11 45**

ACTIVITE : Recherche entreprise dans le domaine des communications. Il s'agit d'un groupe français, ayant une partie de ses activités dans les infrastructures de communication (informatique, réseaux et télécoms), performant, souhaitant renforcer ses positions régio-

nales et diversifier ses implantations.

A NOTER : Il est prêt à étudier tout type de transaction, avec l'appui de l'encadrement en place. Sa capacité financière n'est pas limitée si le prix demandé est justifié.

IAS 7175 ☎ **05 61 14 90 22**

ACTIVITE : Cabinet d'expertise comptable
LOCALISATION : Haute-Pyrénées, Pyrénées-Atlantiques
A NOTER : Recherche effectuée par un cabinet régional en croissance

IAS 7166 ☎ **05 61 14 90 22**

ACTIVITE : Cabinet d'expertise comptable
LOCALISATION : Midi-Pyrénées - Languedoc Roussillon
A NOTER : Recherche effectuée par un cabinet régional en croissance

IAS 11590 ☎ **01 43 48 78 78**

ACTIVITE : Sociétés de formation spécialisées dans : droit des affaires, droit social, finances/fiscalité, ressources humaines, vie des affaires, marchés publics, communication
LOCALISATION : Ile de France
A NOTER : Important groupe français spécialisé dans les services d'information et d'aide à la décision auprès des entreprises et collectivités locales. Il bénéficie d'une base de plusieurs milliers de clients récurrents.

IAS 11498 ☎ **01 43 48 78 78**

ACTIVITE : Recherche cabinets d'expertise comptable / commissariat aux comptes
TAILLE : à partir de 500 k€
LOCALISATION : Ile de France
A NOTER : Notre client, un grand groupe indépendant de plus de 10 cabinets en Ile de France souhaite se renforcer par croissance externe et se développer.

Négoce

IAS 5040 ME ☎ **04 72 19 10 16**

ACTIVITE : Distribution de matériel électrique à des professionnels
LOCALISATION : France entière, densification du maillage national de l'acquéreur.
A NOTER : Egalement intéressé par les entreprises en difficulté ou en RJ

IAS 5040 FI ☎ **04 72 19 10 16**

ACTIVITE : Fournitures industrielles à des professionnels
LOCALISATION : France entière, densification du maillage national de l'acquéreur
A NOTER : également intéressé par les entreprises en difficulté ou en RJ

IAS 5040 Pch ☎ **04 72 19 10 16**

ACTIVITE : Fournitures pour les professionnels de la plomberie et du chauffage
LOCALISATION : France entière, densification du maillage national de l'acquéreur
A NOTER : également intéressé par les entreprises en difficulté ou en RJ

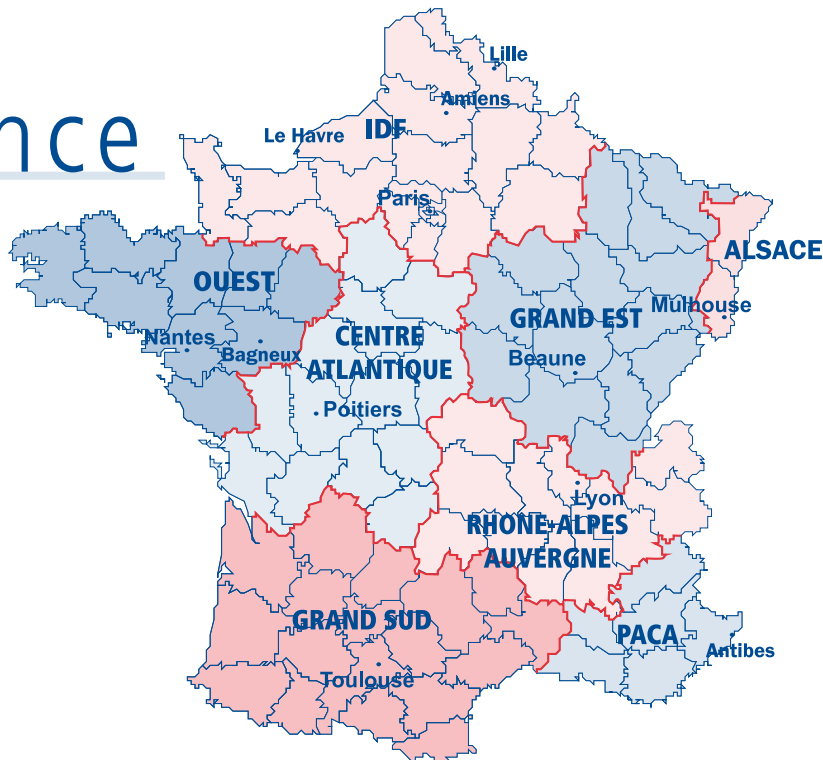
IAS 7173 ☎ **05 61 14 90 22**

ACTIVITE : Négoce de biens de consommations
TAILLE : 2 à 10 M€
LOCALISATION : Midi-Pyrénées
A NOTER : Recherche effectuée par une société régionale en recherche de diversification

IAS 11556 ☎ **01 43 48 78 78**

ACTIVITE : Distribution ou fabrication de produits ou matériels destinés à la pose de revêtement de sols
TAILLE : CA supérieur à 2 M€
LOCALISATION : France entière
A NOTER : L'acquéreur est un grand groupe européen spécialiste en procédés de pose pour revêtement de sols. Recherche une entreprise ou le département d'un Groupe.

Réseau Synercom France



Contact :

Agnès COMPAS-BOSSARD
Relations extérieures et Communication :

8, place de la Madeleine
75008 PARIS

Tél : 01 43 48 78 78 – Fax : 01 43 48 59 95

acb@synercom-france.fr

www.synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE IDF

(IDF – NORD PICARDIE
– NORMANDIE –
CHAMPAGNE NORD – ARDENNE)

8, place de la Madeleine – 75008 PARIS
Tél : 01 43 48 78 78 – Fax : 01 43 48 59 95

Bernard BESSON : Associé-gérant
bbesson@synercom-france.fr

Agnès COMPAS-BOSSARD :
Relations extérieures – Communication
acb@synercom-france.fr

Peggy RONDET :
Assistante de direction
info@synercom-france.fr

ILE-DE-FRANCE

46, rue du Halage – 78360 MONTESSON
Tél : 01 30 71 35 45 – Fax : 01 30 71 35 85

Daniel VANDUYVENBODEN
dvdb@synercom-france.fr

NORMANDIE

Le Vaisseau
120, Boulevard Amiral Mouchez
76600 LE HAVRE
Tél : 06 16 09 48 39

Michel LE BELLEGO
mlebellego@synercom-france.fr

NORD/PICARDIE

41, Boulevard Montebello
59000 LILLE
Tél : 03 28 38 01 90 – Fax : 03 20 57 48 90

Michaël DEBOUDT
mdeboudt@synercom-france.fr

57, Chaussée Jules Ferry
80000 Amiens
Tél : 06 29 43 44 60

Claude LEBLOND
cleblond@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE OUEST

37, rue Julien – 44300 NANTES
Tél : 09 52 76 74 21 – Fax : 02 40 14 41 50

Yann GUILLARD : Associé-gérant
yguillard@synercom-france.fr

MAINE ANJOU

40, rue de Chantemerle - 49400 BAGNEUX
Jean-Louis HAINE
Tél : 06 71 57 20 50 - Fax : 02 41 67 30 33
jlhaine@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE ALSACE

8, rue de la Justice – 68100 MULHOUSE
Tél : 03 89 66 33 23 – Fax : 03 89 66 16 05

Philippe KOBLOTH : Associé-gérant
pkobloth@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE GRAND EST

5 C, rue du Tribunal – BP 77
21202 BEAUNE cedex
Tél : 03 80 24 11 45 – Fax : 03 80 24 96 42

Claude ROBERT : Associé-gérant
crobert@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE RHONE-ALPES AUVERGNE

1, rue Louis Juttet
69410 CHAMPAGNE AU MONT D'OR
Tél : 04 72 19 10 16 – Fax : 04 78 35 48 78

Henry GORMAND : Associé-gérant
hgormand@synercom-france.fr

Chantal ROCLORE-BOISEN
cboisen@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE PACA

261, chemin des Maures
06600 ANTIBES – SOPHIA ANTIPOLIS
Tél : 06 62 92 47 47 - Fax : 04 83 33 24 08

Hervé NICOLLE : Associé-gérant
hnicolle@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE GRAND SUD

38, rue Monplaisir – BP 44039
31029 TOULOUSE cedex 4
Tél : 05 61 14 90 22 – Fax : 05 61 14 90 24

Alain de CHANTÉRAC : Associé-gérant
adechanterac@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 – Fax : 05 49 49 45 71

Jean-Pierre VERGNAULT : Associé-gérant
jpvergnault@synercom-france.fr

Nathalie CARRION : Assistante de direction

SYNERCOM FRANCE



VOTRE PARTENAIRE CAPITAL