SYNERCOM FRANCE

VOTRE CONSEIL TRANSMISSION

NEWS LETTER

N°105

Toutes voiles dehors… en tenant fermement la barre !



CONSEIL EN CESSION ET ACQUISITION DE PME

WWW.SYNERCOM-FRANCE.FR

PAROLES D'EXPERTS P. 2
Christophe BERTHIER
Valérie CHAYS
Fabrice ROTH

COMMUNIQUÉS P. 5
Cessions / Acquisitions

NOS INDICATEURS P. 10
Nombre d'opérations réalisées par secteur d'activité

NOS MISSIONS P. 11
Extrait des opérations en cours



Christophe BERTHIER
Associé SYNERCOM FRANCE

Regardons au large, au-delà de la seule sortie du Covid

La COVID a, dans un 1er temps, créé une situation inédite du fait des confinements massifs de population.

Le confinement semble durablement derrière nous, au moins pour cette épidémie, grâce au taux très élevé de vaccination.

Pour autant, les entreprises sont confrontées à un ensemble de désordres consécutifs au redémarrage plus ou moins chaotique de l'activité : rupture d'approvisionnement de matières premières et produits finis, saturation des moyens de transport maritimes, explosion du prix de l'énergie, accroissement des difficultés de recrutement...

Mais, au-delà des conséquences à court terme de la sortie du COVID, les entreprises sont confrontées à plus long terme :

- à l'accélération des conséquences de la digitalisation des activités,
- à des plans publics et privés de transformations majeures pour réduire les conséquences de la crise climatique,
- à une exigence croissante de respect d'engagements RSE,

le tout, dans un contexte géopolitique mondial durablement complexe.

Il y a donc, à la fois, des risques, mais également de formidables opportunités à saisir !

Il est nécessaire périodiquement de questionner sa stratégie pour l'entreprise ; c'est d'autant plus important dans les situations de crise ou de fortes transformations.

Dans cette réflexion stratégique, il convient d'inclure les questions sur le développement de l'entreprise et donc la croissance externe, mais aussi sur l'actionnariat et la direction de l'entreprise : les deux sont-ils adaptés aux enjeux de demain ? Comment les faire évoluer ?
C'est notre métier que de vous aider à y répondre.

SYNERCOM FRANCE, acteur à 360° sur le marché des PME

SYNERCOM FRANCE est un acteur de référence sur le marché des opérations de cession et d'acquisition de PME depuis plus de 35 ans ; si les PME sont notre spécialité, nous sommes capables de travailler avec toutes les catégories d'acteurs sur ce marché : les dirigeants de PME bien sûr, mais aussi d'ETI et de grands groupes, les fonds d'investissement et les repreneurs personnes physiques.

Travailler avec chacun de ces acteurs requiert des savoir-faire spécifiques :

la façon d'organiser et de piloter l'opération, les points d'attention principaux dans son analyse, les facteurs potentiels de risque d'échec et les processus de prise de décision sont en effet très différents, et il faut les maitriser avec chaque profil d'acteur.

SYNERCOM FRANCE est capable de travailler avec ces différents acteurs, à la fois comme client (nous signons des missions avec chacun d'entre eux), mais également comme contreparties de nos missions, c'est-à-dire, comme acquéreur sur nos missions de cession et comme cédant sur nos missions d'acquisition.

C'est, bien entendu, un de nos atouts pour nos clients, mais c'est également très rassurant pour nos contreparties.



Valérie CHAYS
Directrice associée gestion de fortune, chez Cyrus conseil Dijon

Apport/cession de ses titres : quelles conséquences ?

L'entrepreneur a la possibilité d'apporter les titres de sa société à une holding afin de bénéficier d'un report automatique de la fiscalité de cession. Une disposition intéressante qui lui permet de réinvestir librement sous réserve qu'il ait respecté un certain délai.

En effet, si l'apport a lieu plus de 3 ans avant la cession, il n'y a aucune obligation d'investissement. Dans le cas contraire, il aura une obligation de réinvestir au moins 60% du produit de cession dans une activité économique réelle (commerciale, industrielle, artisanale, libérale, agricole) au travers de sa holding, dans un délai de 24 mois suivant la cession. Le réinvestissement peut se faire en direct, par augmentation de capital, ou acquisition de titres de sociétés éligibles, voire de fonds type FCPR, FPCI…

Si ces conditions sont respectées, la taxation de la plus-value d'apport, définie lors de la réalisation de celui-ci, est reportée à la date où se réalisera l'un des événements suivants : cession, échange ou annulation des titres.

Le report prend fin aussi bien si l'opération porte sur les titres de la holding reçus en échange de l'apport que si elle concerne les titres apportés à la holding. Dans ces différents scénarii, l'impôt est dû personnellement par le contribuable bénéficiaire du régime de report d'imposition.

Nous vous recommandons de choisir avec soin les professionnels qui vous conseilleront dans ces opérations complexes et d'anticiper la cession de votre outil de travail en menant une réflexion dans les 5 ans qui précèdent le moment présumé de la vente.



Fabrice ROTH
Professeur des Universités, IAE Lyon School of Management, Associé Entropy-Consulting

Les questions ESG : un sujet en transmission de PME ?

Cette question peut prêter à sourire tant les débats se rapportant à l'Environnement, au Social et à la Gouvernance (les 3 piliers de ESG) sont aujourd'hui présents. Les PME sont certes encore peu soumises aux contraintes ESG réglementaires, mais plus à celles de leurs donneurs d'ordre.

Lors des transactions de PME, le pragmatisme économique parait principal et les questions ESG secondaires. L'ESG s'invite néanmoins progressivement , puisque ses données peuvent traduire une excellence ou, au contraire, une sous-performance opérationnelle :

Sur la thématique Environnement, un audit uniquement focalisé sur le coût et non la consommation d'énergie pourrait ne pas mettre en évidence des pratiques opérationnelles peu efficaces et donc une performance financière amoindrie.

Les thématiques Sociales et de Gouvernance révèlent, elles, la portée plus profonde de l'ESG. La valeur d'une entreprise est aujourd'hui largement liée à l'immatériel, en particulier à l'humain. Or, la valeur du capital humain repose sur trois attributs essentiels : la capacité à se mobiliser pour l'action, le pouvoir-compétence, dans le sens de la maîtrise d'une compétence clé et la légitimité, ou incarnation du système de valeur du groupe.

C'est la robustesse de ces 3 attributs clés qu'il s'agit d'apprécier lors d'une transaction, et tout particulièrement son maintien après la cession.

L'introduction par la dernière loi PACTE des notions de raison d'être et d'entreprise à mission devrait aider les dirigeants à les renforcer.

BRÈVES ÉCONOMIQUES



2021 : La Banque de France relève à 6.3% sa prévision de croissance annuelle

Selon la dernière projection macroéconomique de la Banque de France de septembre 2021, la croissance du produit intérieur brut (PIB) français s'élèverait à 6,3% en 2021 contre 5,75% lors de sa dernière estimation de juin 2021. Cette révision à la hausse de la croissance intervient notamment en raison d'un « rebond un peu plus fort qu'anticipé à la fin du premier semestre ». Cette prévision dépasse celle de l'Insee (6,25%) et celle du gouvernement (6%).

L'accélération du rythme de la vaccination, conjuguée à la persistance des dispositifs de soutien public au pouvoir d'achat des ménages et à la trésorerie des entreprises, permettrait à l'économie française de retrouver son niveau d'activité pré-Covid dès la fin 2021.

Par ailleurs, les perspectives de croissance du PIB 2022 sont bonnes (3,7%), tirées par la vigueur des dépenses des ménages et le dynamisme des investissements privés.

L'embellie de la commande publique se confirme au premier semestre 2021

Selon le baromètre de l'Assemblée des Communautés de France (AdCF) et de la Banque des Territoires de septembre 2021, le volume d'achats publics augmente de 43% au premier semestre par rapport à la même période de 2020, et surpasse les niveaux d'avant crise.

Si toutes les catégories d'acheteurs publics participent à la hausse des carnets de commande, ils sont portés par les collectivités locales (+ 49%) et les grands opérateurs (+ 64%).

En ce qui concerne les collectivités locales, les communes (+ 58%) et les intercommunalités (+ 53%), elles contribuent très fortement à la progression en raison notamment des programmes d'investissements engagés par les nouvelles mandatures, aux mesures de France Relance destinées aux collectivités locales et aux majorations de la dotation de soutien à l'investissement local (DSIL).

Les seconds acteurs majeurs de l'augmentation des commandes publiques sont les grands opérateurs (+ 64%) comme la RATP, la SNCF ou encore Aéroports de Paris, qui ont relancé d'importants chantiers à la suite de la fin des périodes de confinement strict.

CEC : 150 dirigeants se réunissent pour lutter contre le réchauffement climatique

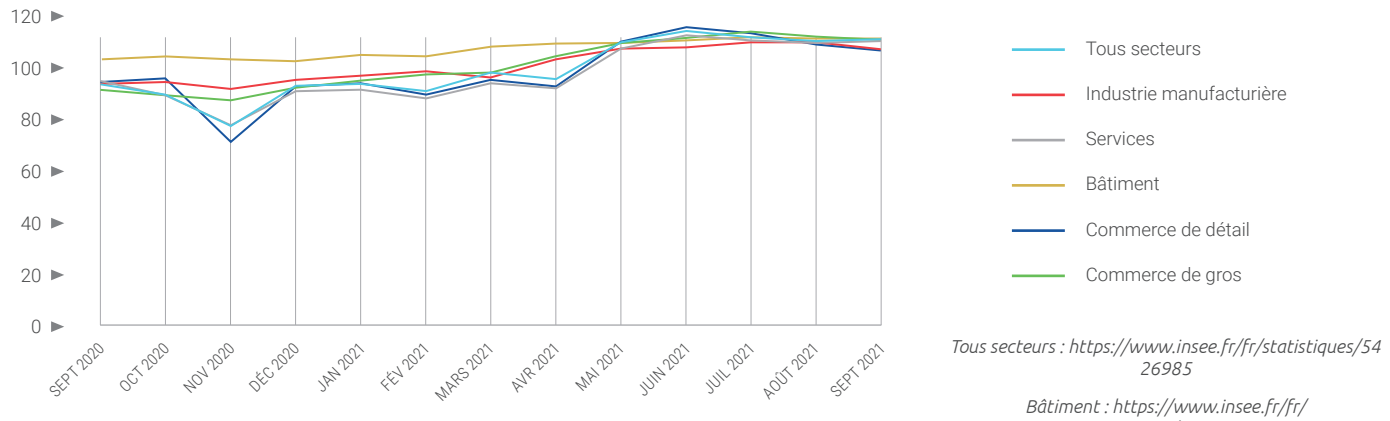
Dans le cadre de la Convention des Entreprises pour le Climat (CEC), 150 dirigeantes et dirigeants représentatifs de la diversité du tissu économique français se rassembleront entre le 9 septembre 2021 et le 18 juin 2022 au cours de huit sessions de travail pour prendre part à l'accélération de la transition écologique.

Concrètement, la CEC est une initiative privée qui vise à formuler des propositions ambitieuses et chiffrées dédiées au monde de l'entreprise, dans le but de réduire les émissions de gaz à effet de serre de 55% d'ici 2030 par rapport aux niveaux de 1990 conformément à l'Accord de Paris.

Encadrés par les travaux d'experts et scientifiques indépendants, ces dirigeantes et dirigeants qui réalisent ensemble 36 milliards d'euros de chiffre d'affaires, souhaitent entrainer ensuite d'autres entreprises et peser de manière non-partisane sur les décisions politiques à venir.

INDICATEURS ÉCONOMIQUES

CLIMAT DES AFFAIRES



Tous secteurs : https://www.insee.fr/fr/statistiques/5426985

Bâtiment : https://www.insee.fr/fr/statistiques/5426911

Un climat des affaires au plus haut !

Depuis mai 2021, l'indicateur du climat des affaires est au-dessus de 110, à un niveau très supérieur à la moyenne depuis janvier 2005 (100). Il traduit la bonne confiance des chefs d'entreprise en l'avenir pour tous les secteurs d'activité.

COMMUNIQUÉS

CESSION

ACQUÉREUR

SAS DARDONVILLE

MÉTIER : Négoce d'équipements industriels et transformation de produits / solutions industrielles
IMPLANTATION : Orléans (45)
CHIFFRE D'AFFAIRES : 7 M€
EFFECTIF : 25 personnes

CÉDANT

BARACHER MATHAT

MÉTIER : Négoce de fournitures industrielles et de produits de quincaillerie pour les professionnels
IMPLANTATION : Vierzon (18)
CHIFFRE D'AFFAIRES : 1,6 M€
EFFECTIF : 6 personnes

Une opération conduite par Jean-Pierre VERGNAULT - SYNERCOM FRANCE CENTRE ATLANTIQUE

ACQUÉREUR

ACTEUR MAJEUR DU SECTEUR



MÉTIER : Gestionnaire d'EHPAD
IMPLANTATION : NC
CHIFFRE D'AFFAIRES : >500 M€
EFFECTIF : 3000 personnes

CÉDANT

EHPAD INDÉPENDANT DE 100 LITS



MÉTIER : Etablissement de santé / retraite
IMPLANTATION : NC
CHIFFRE D'AFFAIRES : 5 M€
EFFECTIF : 50 personnes

Une opération conduite par Christophe BERTHIER - SYNERCOM FRANCE IDF NORD

COMMUNIQUÉS

CESSION

ACQUÉREUR

Groupe SARIC

MÉTIER : Plasturgie
IMPLANTATION : Pleucadeuc (56)
CHIFFRE D'AFFAIRES : 30 M€
EFFECTIF : 200 personnes

Créé en 1951, le Groupe SARIC transforme aujourd'hui plus de 1000 tonnes de matières plastiques par an (400 tonnes de PMMA et polycarbonate, 300 tonnes d'ABS…) dans 11 000 m² d'usines sur 4 sites de production.

Fort de ses 70 collaborateurs, le Groupe SARIC met son savoir-faire au service d'une centaine de clients. SARIC est une organisation industrielle structurée, au service des projets de ses clients dans les domaines d'applications les plus exigeants.

Raison de l'acquisition : M. Jegaden poursuit sa stratégie de création d'un pôle d'excellence en plasturgie et plus précisément via la technologie du thermoformage. En ce sens, Thermo Ouest y contribue parfaitement.



CÉDANT

THERMO OUEST

MÉTIER : Plasturgie
IMPLANTATION : St Nazaire (44)
CHIFFRE D'AFFAIRES : 2,5 M€
EFFECTIF : 15 personnes

Thermo-Ouest est une entreprise spécialisée dans la transformation de plaques plastiques très variées (de 1 mm à plus de 10 mm) qu'elles soient opaques ou transparentes.

C'est avant tout une équipe au sein de laquelle la qualité de la relation avec l'ensemble de ses partenaires est l'objectif n°1.

L'entreprise est basée à Saint-Nazaire (44), dans un bassin économique particulièrement dynamique.

Raison de la cession : Le dirigeant actuel souhaite changer de mode de vie tout en offrant à son entreprise les moyens de poursuivre sa croissance.



INTERVENANTS

CONSEILS CÉDANT

Avocat : cabinet CVS – Maitre Bertrand Coste – associé à Nantes (44)

CONSEILS ACQUÉREUR

Avocat : cabinet Synegore – Maitre Nolwenn Hadet – associée à Nantes (44)

TÉMOIGNAGES

« La culture de deal maker, favorisant le rapprochement des positions des deux parties sur des sujets d'intérêt parfois opposés, a été essentiel à la réussite de cette opération. Le processus a été cadré et structuré pour avancer vite et bien. L'esprit constructif et créatif établi par Synercom permet aux parties d'avoir plaisir à travailler ensemble en phase pendant la phase post-opération de transition. Tout ceci est essentiel à l'intérêt des parties, des équipes et des entreprises regroupées. »

Marc Jegaden, Président groupe Saric

« Très satisfait de l'accompagnement de M. Damien Guillard. Son intermédiation a été un facteur clé de succès de l'opération. Son positionnement adéquat tout au long des discussions a favorisé une qualité des échanges avec l'acheteur propice à un deal gagnant-gagnant. »

Alexandre Loisance, Dirigeant Thermo Ouest

COMMUNIQUÉ DE CESSION RÉALISÉE

Une opération conduite par SYNERCOM FRANCE OUEST
Associé en charge de la mission : Damien GUILLARD
7 rue de l'ouche de Versailles - 44000 NANTES

02 28 29 66 51 - dguillard@synercom-france.fr - www.synercom-france.fr



COMMUNIQUÉS

CESSION

ACQUÉREUR

CICLAD

MÉTIER : Fonds d'investissement
IMPLANTATION : Paris (75)
CHIFFRE D'AFFAIRES : Nombre de participations = 30
EFFECTIF : 16 personnes

Le fonds d'investissement CICLAD a été retenu du fait de sa grande expertise pour la reprise d'affaires familiales performantes.

Le schéma a en effet été conçu en associant les parents Thibault, ainsi que leur fille, leur gendre et le Directeur Commercial, au tour de table, en position minoritaire.

Ce montage permet de bénéficier de la grande expérience sectorielle de M. et Mme Thibault et d'assurer une continuité de gestion.

Raison de l'acquisition : Fort potentiel de développement



CÉDANT

Groupe COLOR / VPA / LINK

MÉTIER : Distribution de peinture automobile et autres gammes d'accessoires
IMPLANTATION : Neuilly sur Marne (93)
CHIFFRE D'AFFAIRES : 16 M€
EFFECTIF : 20 personnes

Ce groupe détenu par la holding familiale de M. et Mme Thibault s'est développé progressivement sur une quarantaine d'années, d'abord avec VPA : distribution traditionnelle pour les carrossiers automobiles, puis en 2001 avec LINK, créée avec l'ouverture des marchés européens au niveau du sourcing et enfin, avec COLOR, qui a développé la distribution par Internet. Aujourd'hui, le groupe est le premier distributeur indépendant multimarques de peinture automobile et consommables pour les carrossiers et autres ateliers de réparation de véhicules de transport collectif.

Raison de la cession : Départ à la retraite



INTERVENANTS

CONSEILS CÉDANT

Conseil juridique : Nadine BENICHOU, cabinet SCP BENICHOU & RONTCHEVSKY – Paris (75)

CONSEILS ACQUÉREUR

Conseils juridiques : Thomas HERMETET, cabinet HPML – Paris (75)

Banques de financement :
Dette senior BNP Paribas et LCL

TÉMOIGNAGES

« Après avoir créé puis développé notre groupe pendant près de 50 ans, la décision de le transmettre était à la fois nécessaire mais, comme toujours, difficile à prendre.

Nous nous félicitons d'avoir fait appel à Bernard Besson et SYNERCOM France pour nous accompagner dans cette démarche complexe, il a su comprendre les atouts de notre affaire et rechercher l'acquéreur correspondant à nos objectifs : assurer la pérennité et le développement du groupe en associant l'encadrement et nous -même à cette nouvelle étape. Il a su jouer avec constance son rôle de « médiateur » entre les objectifs de chacun pour parvenir à une transaction équilibrée.

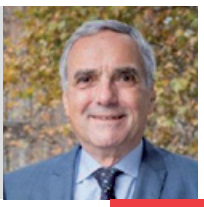
Nous anticipons très positivement la poursuite de la croissance de notre groupe aux côtés de CICLAD dont nous partageons les objectifs ambitieux de développement. »

M. et Mme THIBAULT, Cédants

COMMUNIQUÉ DE CESSION RÉALISÉE

Une opération conduite par SYNERCOM FRANCE ILE-DE-FRANCE
Associé en charge de la mission : Bernard BESSON
8, place de la Madeleine - 75008 Paris

01 43 48 78 78 - bbesson@synercom-france.fr - www.synercom-france.fr



COMMUNIQUÉS

CESSION

ESPRIT PME

ACQUÉREUR

M. GOTMAN - ESPRIT PME

MÉTIER : Holding d'investissement
IMPLANTATION : PACA
CHIFFRE D'AFFAIRES : Holding récente
EFFECTIF : 4 personnes

Laurent Gotman a un parcours riche en expériences dans plusieurs PME et secteurs d'activité en tant que manager de transition.

Avec un fond ami, il décide de faire cette première acquisition.

Raison de l'acquisition : Investir dans une activité de e-commerce



CÉDANT

M. et Mme Bachelery - ARROSAGE DISTRIBUTION

MÉTIER : Distributeur spécialisé dans l'arrosage
IMPLANTATION : PACA
CHIFFRE D'AFFAIRES : 2,1 M€
EFFECTIF : 4 personnes

Jacques et Anne Bachelery ont repris ARROSAGE DISTRIBUTION en 2009 ; grâce à leur savoir-faire et à leur motivation, l'entreprise a atteint en 10 ans 2,3 M€ de CA. Jacques Bachelery a fait évoluer le positionnement de la société vers une offre plus technique, auprès d'une clientèle professionnelle et particulière. Anne Bachelery a initié la vente sur le net : le e-commerce représente aujourd'hui plus de 65% des ventes ; c'est un exploit pour la vente de produits si techniques !

Raison de la cession : Autre projet de vie



INTERVENANTS

CONSEILS CÉDANT

Maître Sébastien Antomarchi (Nice)

CONSEILS ACQUÉREUR

Maître Michael Assouline (Marseille)

Banque Préteur CIC Marseille et BPI

TÉMOIGNAGES

Acquéreur :

« SYNERCOM FRANCE, représentée par Pascal FAUCON, a été, par sa parfaite connaissance du dossier tant sur le plan financier que sur le plan de l'exploitation de cette cible, d'une réelle valeur ajoutée. Il a su créer un climat serein tout au long du processus pour aboutir à une signature dans des délais inespérés. »

M. GOTMAN, Acquéreur

Cédant :

« Nous sommes satisfaits du profil de ce repreneur trouvé par SYNERCOM FRANCE, qui a le potentiel pour faire croitre encore davantage le CA d'Arrosage Distribution. »

M. et Mme BACHELERY, Cédants

COMMUNIQUÉ DE CESSION RÉALISÉE

Une opération conduite par SYNERCOM FRANCE SUD EST
Associé en charge de la mission : Pascal FAUCON
5, rue des Allumettes - 13090 AIX EN PROVENCE

06 40 70 39 11 - pfaucon@synercom-france.fr - www.synercom-france.fr



COMMUNIQUÉS

CESSION

ACQUÉREUR

SAS REVERT

CÉDANT

ETABLISSEMENTS GERVAIS

MÉTIER : Négoce de fournitures industrielles et de produits de quincaillerie pour les collectivités, l'industrie et le bâtiment
IMPLANTATION : Versailles (78)
CHIFFRE D'AFFAIRES : 8 M€
EFFECTIF : 30 personnes

MÉTIER : Négoce de fournitures industrielles et de produits de quincaillerie pour les collectivités, l'industrie et le bâtiment
IMPLANTATION : Les Loges en Josas (78)
CHIFFRE D'AFFAIRES : 4 M€
EFFECTIF : 17 personnes

Une opération conduite par Jean-Pierre VERGNAULT - SYNERCOM FRANCE CENTRE ATLANTIQUE

ACQUÉREUR

AKORIS

CÉDANT

MTG

MÉTIER : Conseils juridiques et financiers, second œuvre du bâtiment
IMPLANTATION : Paris (75)
CHIFFRE D'AFFAIRES : 15 M€
EFFECTIF : 80 personnes

MÉTIER : Electricité, plomberie, chauffage et domotique en B to B et B to C
IMPLANTATION : Nantes (44)
CHIFFRE D'AFFAIRES : 1,5 M€
EFFECTIF : 15 personnes

Une opération conduite par Damien GUILLARD - SYNERCOM FRANCE OUEST

NOTRE ACTUALITÉ

SYNERCOM FRANCE PARTICIPE AU JURY DU MSC X - HEC ENTREPRENEURS

SYNERCOM FRANCE, représentée par Christophe BERTHIER, a été sollicitée comme expert dans le Jury Final pour le module « Reprise d'Entreprise » du programme de formation : 6 groupes d'étudiants ont présenté les projets de croissance externe de PME sur lesquels ils ont travaillé, aux côtés de repreneurs : intérêt stratégique, analyse de la cible envisagée, valorisation, business plan.
Les présentations ont été de grande qualité, challengées par un jury à la fois bienveillant et exigeant.
SYNERCOM FRANCE est heureuse d'avoir pu ainsi contribuer à la formation entrepreneuriale des étudiants et de sa collaboration avec ces deux établissements prestigieux.

SYNERCOM FRANCE CONSEILLE LES DIRIGEANTS DE PME

SYNERCOM FRANCE a co-animé ces dernières semaines des webinaires sur la transmission d'entreprise, organisés par le magazine R&T ainsi que des syndicats professionnels, s'adressant aux dirigeants de PME et aux décideurs économiques des villes de Paris et Rouen.

Plusieurs centaines d'acteurs ont assisté aux échanges sur les tendances du marché des transactions de PME, et partagé le constat que le marché des transactions reste très actif mais complexe à aborder ; plus que jamais il faut bien choisir ses conseils !

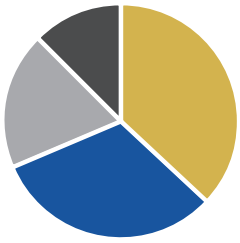
NOS INDICATEURS



Opérations de cessions / acquisitions menées à bien par SYNERCOM FRANCE

DEPUIS 1986

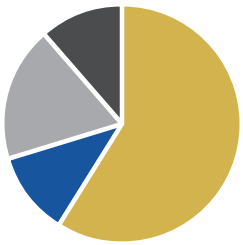
1221



- BTP..... 150
- INDUSTRIE 386
- DISTRIBUTION 233
- SERVICES 452

CES 12 DERNIERS MOIS

44



- BTP 5
- INDUSTRIE 5
- DISTRIBUTION 8
- SERVICES 26

Le réseau SYNERCOM FRANCE accompagne les entreprises françaises dans leurs projets de cession et acquisition depuis 1986 : une expertise toujours plus pointue pour des opérations en toute confiance.

NOS MISSIONS EN COURS

EXTRAIT

V = CESSIONS - IAS/IAP = ACQUISITIONS

BTP

V 8335	Entreprise générale de bâtiment
V 11830	Aménagement et isolation de combles
V 11825	BE Infrastructures télécom
V 11822	Maçonnerie, carrelage, plâtrerie, ravalement
V 11839	Bureau d'études menuiserie
V 1176	Echafaudages : location, montage, démontage
V 1175	Industrie du bâtiment : menuiseries industrielles
V 1180	Rénovation énergétique de l'habitat
V 6038	Charpente métallique
V 6052	Terrassement et VRD
V 6043	Maintenance et rénovation tout corps d'état
IAS 6055	Maintenance tertiaire
V 7327	Installation électrique
V 5345	Maçonnerie spéciale
IAS 5375	Electricité Tertiaire et Maintenance

SERVICES

IAS 11817	Informatique - testing logiciel
IAS 11804	Nettoyage hôtels + tertiaire, logistique
V 11843	Transport aérien et maritime
V 1179	Organisme de formation
V 1174	Structures temporaires
IAS 3064	Clientèle d'expertise-comptable
IAS 3068	Hôtel 70 chambres
V 6041	Maintenance multitechnique en tertiaire
V 6054	Assistance au pilotage pour dronistes
V 6057	Intégrateur GED
IAS 7329	Infogérance
V 5354	Ingénierie Thermique
V 5352	Agence Web
V 5357	Sécurité industrielle
IAS 5344	ESN Nationale
V 8341	Entretien espaces verts, terrassement et dallage
V 11846	Exploitation informatique

INDUSTRIE

V 8337	Fabrication et installation de matériel de traitement de l'air industriel
V 8328	Imprimerie, agence de communication
V 8323	Conception, fabrication et installation de protections d'unités de production.
V 11845	Conception et réalisation de bornes communicantes
V 1184	Capital développement dans le traitement des nuisibles
V 1166	Imprimerie offset-numérique et grands formats
IAS 3066	Entreprise de mécanique
V 7333	Fabrication de machines agricoles
V 5353	Equipements extérieurs de la maison
V 5367	Etanchéité et isolation
V 11840	Fabrication et vente de chocolats
V 6049	Fabricant d'accessoires pour opticiens
IAS 6024	Fabrication de pâtes fraîches
V 6060	Fabricant/Distributeur d'outillage dentaire

DISTRIBUTION

V 8343	Négoce de fournitures industrielles
V 8324	Négoce de produits sidérurgiques et quincaillerie
V 8338	Négoce de quincaillerie et équipement de la maison
V 8342	Négoce en bricolage et aménagement de la maison
V 11827	Maquillage professionnel haut de gamme
V 1183	Vente et réparation de véhicules sans permis
V 1186	Ferme de produits bio : vente et cueillette
V 1187	Vente et entretien de cycles et motoculture
V 3063	Reproduction et vente de plantes
V 6030	Import/Export de produits alimentaires
V 7332	Négoce matériaux de construction
IAS 7320	Distribution alimentaire
IAS 7330	Vente de photocopieurs
IAS 7329- 2	Distribution médicale

Retrouvez toutes nos missions de cessions et acquisitions sur www.synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE

VOTRE CONSEIL TRANSMISSION



WWW.SYNERCOM-FRANCE.FR

Plus de 30 ans d'expérience en cession et acquisition d'entreprises et en ingénierie financière

Un réseau de 8 cabinets permettant de couvrir le territoire national

Plus de 1200 opérations dans tous les secteurs d'activité : BTP, industrie, distribution, services

Un des leaders français indépendants de la transmission des PME de 1 à 30 M€ de CA et pour des valorisations comprises entre 0,5 et 20 M€



Nos bureaux

SYNERCOM FRANCE ALSACE-LORRAINE

8, rue de la Justice- 68100 MULHOUSE
Tél : 03 89 66 33 23

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

SYNERCOM FRANCE AUVERGNE / RHONE-ALPES

49, rue Louis Blanc- 69006 LYON
Tél : 06 10 23 42 80

Henri LORETTO : Associé-gérant
hloretto@synercom-france.fr

Jonathan BELLE – Consultant
jbelle@synercom-france.fr

Norma SERRA – Consultante
nserra@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

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

SYNERCOM FRANCE CENTRE EST

3, rue Edouard Joly 21200 BEAUNE

Sarah TRESCH : Associée-gérante
stresch@synercom-france.fr
Tél : 06 80 37 20 60

Jean-Daniel TRESCH : Associé-gérant
jdtresch@synercom-france.fr
Tél : 06 85 13 77 54

SYNERCOM FRANCE GRAND SUD

9 bis, rue Paul Codos 31400 TOULOUSE
Tél : 06 80 61 94 31

Alain de CHANTÉRAC : Associé-gérant
adechanterac@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE IDF - NORD

8, place de la Madeleine- 75008 PARIS
Tél : 01 43 48 78 78

Christophe BERTHIER : Associé-gérant
cberthier@synercom-france.fr

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

Daniel Vanduyvenboden – Consultant IDF
dvdb@synercom-france.fr

Michel Le Bellego - Consultant Normandie
mlebellego@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE OUEST

7, rue de l'Ouche de Versailles - 44000 NANTES
Tél : 06 71 86 43 65- 02 28 29 66 51

Damien GUILLARD : Associé-gérant
dguillard@synercom-france.fr

Gwénaël Roche - Consultant
groche@synercom-france.fr

SYNERCOM FRANCE SUD EST

Les Bureaux de l'Arche - 5, rue des Allumettes
13090 AIX EN PROVENCE Tél : 06 40 70 39 11

Pascal FAUCON : Associé-gérant
pfaucon@synercom-france.fr

Crédits photos : © SYNERCOM FRANCE - © Adobe Stock / Impression réalisée en France sur papier certifié PEFC