



SYMPHONIE[®]
— FINANCE —

Transmettre en harmonie

LE LIVRE BLANC

Symphonie Finance[®]
cabinet d'affaires
national, indépendant,
partenaire expert de vos projets
de cession, audit et acquisition
www.symphonie-finance.com

A photograph taken from the deck of a sailboat, looking out over the ocean. The boat's white sail is visible on the left, and the wooden deck with stainless steel railings is in the foreground. The water is a vibrant blue-green with white foam from the boat's wake. The sky is clear and light blue. The text is centered in the upper half of the image.

PRÉSERVER L'ESSENTIEL,
VALORISER L'EXCELLENCE,
EN TOUTE INDÉPENDANCE

SYMPHONIE FINANCE

Transmettre en harmonie

POURQUOI CE LIVRE BLANC ?

Vous dirigez votre entreprise depuis 10 ans, 20 ans voire plus. Fatigué par la charge mentale que représente le pilotage d'une PME, ou par simple envie de changement, vous pensez à transmettre votre entreprise.

De nombreux questionnements surgissent, légitimes, et vous ne savez pas vers qui vous tourner.

QUI SOMMES-NOUS ?

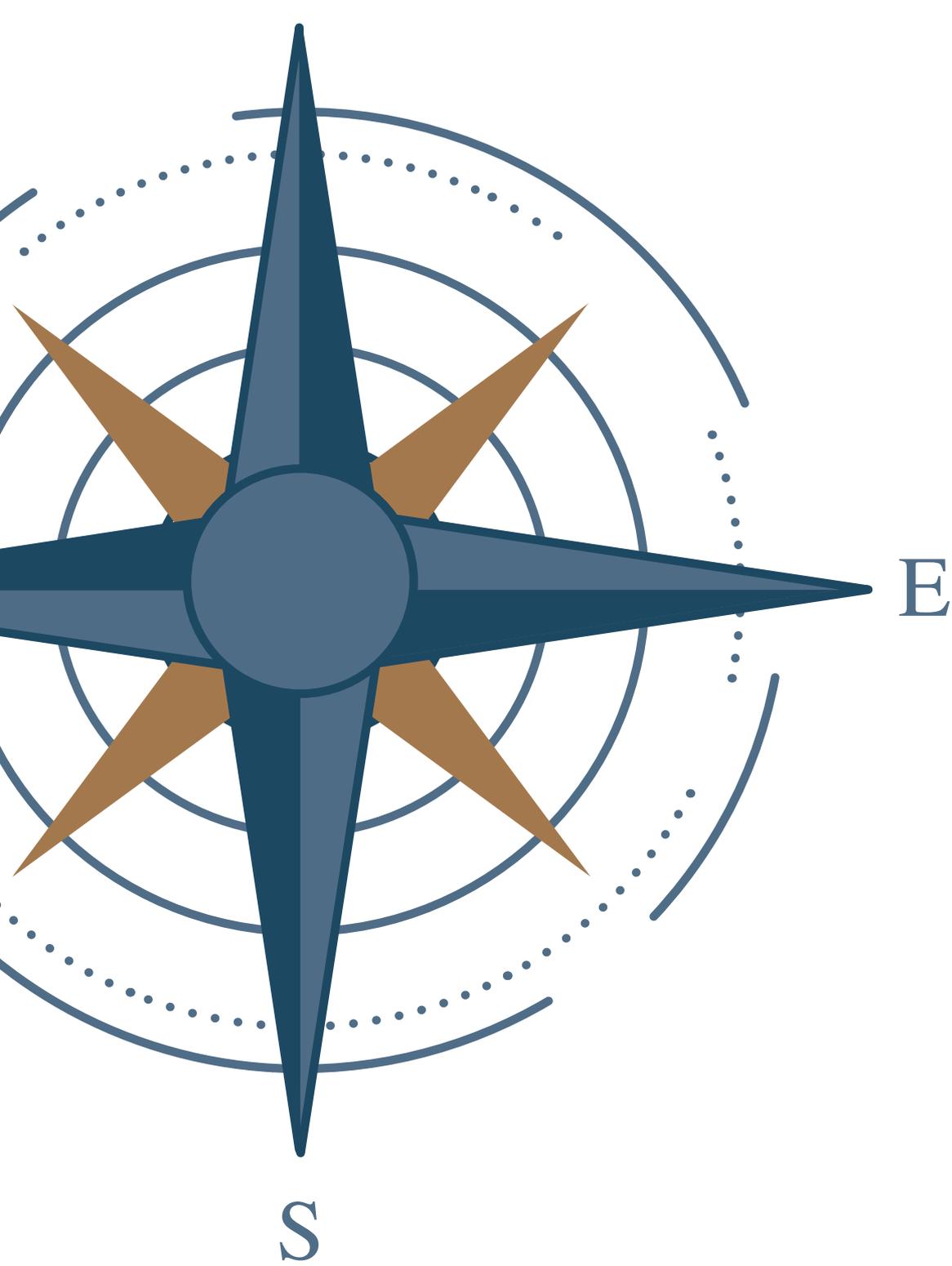
Le cabinet d'affaires SYMPHONIE FINANCE, national et indépendant, répond aux interrogations récurrentes des dirigeants qui envisagent une cession pour prendre leur retraite, ou plus souvent commencer une autre vie.

Nous accompagnons des dirigeants depuis plus de 15 ans dans leurs projets de transmission.

Nous avons rédigé ce livre blanc pour vous donner les premières réponses, et vous aider à envisager cette étape sans appréhension excessive, à travers 6 points essentiels.

Bonne lecture !

L'équipe Symphonie Finance



ET SI VOUS CHANGIEZ DE CAP ?

Sommaire

- 1 LA CONFIANCE
À qui confier mes craintes quand j'envisage de vendre mon entreprise ?
- 2 LA CONFIDENTIALITÉ
Comment vendre mon entreprise en préservant la confidentialité de ce grand projet ?
- 3 LA VALEUR
Quelle est la valeur de mon entreprise ?
- 4 LES ACHETEURS
Avez-vous un acheteur à me présenter ?
- 5 LE TARIF
Combien la prestation de SYMPHONIE FINANCE va-t-elle me coûter ?
- 6 LA DISCRÉTION
Pourquoi s'adresser à SYMPHONIE FINANCE ?
- 7 L'ÉQUIPE
Vos interlocuteurs à chaque étape du dossier
- 8 NOS RÉFÉRENCES
Ils ont eu raison de nous faire confiance



1

LA CONFIANCE

À QUI CONFIER MES CRAINTES
QUAND J'ENVISAGE DE VENDRE
MON ENTREPRISE ?



Tout changement de vie procure des émotions en dents de scie.

Il est légitime d'avoir de l'appréhension à l'idée de céder son entreprise, dans laquelle on a investi du temps et de l'énergie pendant des années.

Les craintes, voire les tabous parfois, évoqués par nos clients, concernent en premier lieu le risque de perte d'information lié au projet de cession. Sa confidentialité doit être protégée, et cette exigence fait partie de l'ADN de notre mission d'accompagnement.

Dans un autre registre, nos clients appréhendent le départ de certains salariés. Constituer une équipe de bons professionnels n'est pas une mince affaire, et les dirigeants espèrent que leurs collaborateurs auront de bonnes raisons de rester après la transmission.



Nos consultants, d'anciens dirigeants en majorité, vous font bénéficier de leur expérience et placent ces sujets au cœur de leur accompagnement.

2

LA CONFIDENTIALITÉ

COMMENT VENDRE MON
ENTREPRISE EN PRÉSERVANT
LA CONFIDENTIALITÉ DE
CE GRAND PROJET ?



La confidentialité est au cœur de notre mission d'accompagnement, elle en est un élément essentiel.

Notre équipe est formée et sensibilisée à cette particularité de notre métier.



Nous nous entourons d'un maximum de précautions, car un projet de cession qui s'ébruite peut fragiliser une entreprise.

Ainsi, dès la signature d'un mandat de cession, nous attribuons un nom de code à l'entreprise. Nous utilisons exclusivement ce pseudo dans nos échanges d'informations, en interne, avec nos clients et les repreneurs.

Nous ne nommons pas la société.

- 1 Nous rédigeons un teaser, une fiche de présentation anonyme du dossier, afin que l'entreprise à reprendre ne puisse pas être identifiée.
- 2 Lorsqu'un repreneur manifeste son intérêt, nous lui faisons signer un NDA (Non-Disclosure Agreement), un engagement de confidentialité.
- 3 Le NDA signé, avec l'accord de notre client, et si les critères sont conformes au profil souhaité, nous lui donnons accès au dossier numérique, dans le respect de notre **process de sécurité**. Si les critères ne sont pas conformes, il sera éconduit.
- 4 Enfin, nous organisons des rendez-vous dans des lieux neutres pour un premier contact entre le client et le repreneur potentiel.

3

LA VALEUR

QUELLE EST LA VALEUR
DE MON ENTREPRISE ?



Une entreprise a une valeur financière et une valeur de marché.

VALEUR FINANCIÈRE

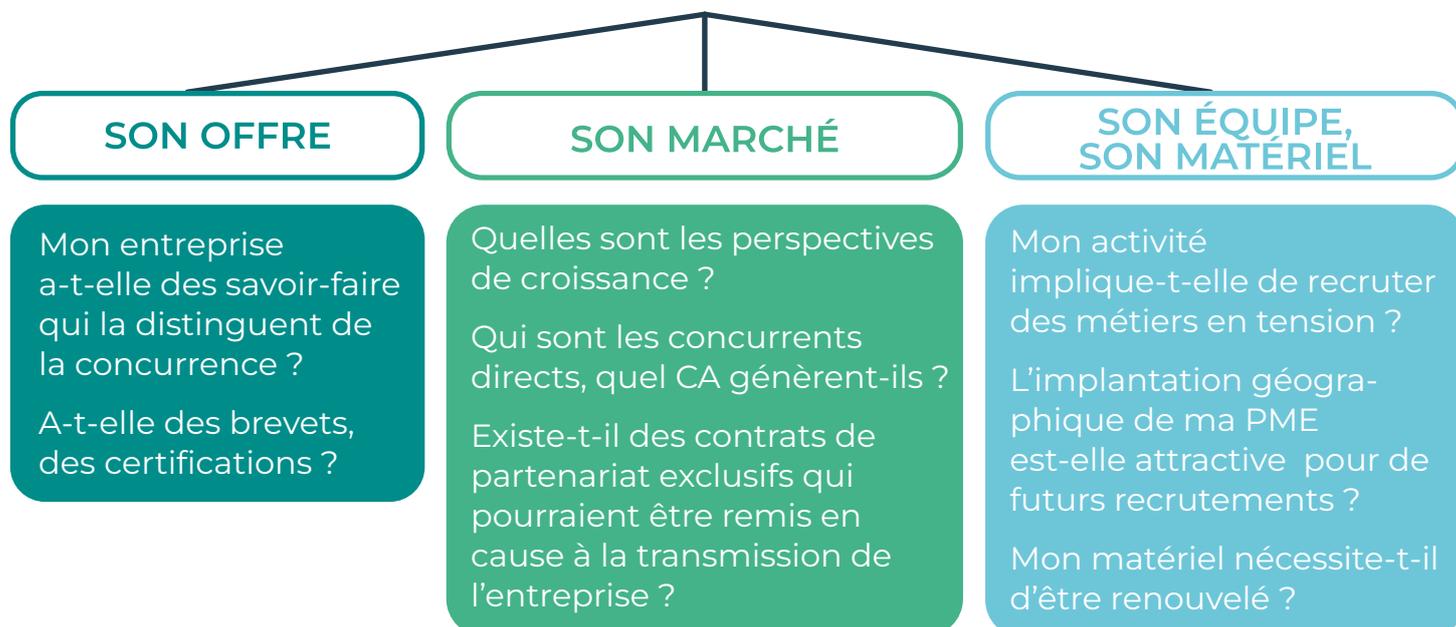
La valeur financière est un multiple de la rentabilité moins l'endettement net.

VALEUR DE MARCHÉ

La valeur de marché est la valeur financière, plus une surcote dans le meilleur des mondes ; à l'inverse, si l'attractivité de l'entreprise n'est pas optimisée, la valeur financière est amoindrie.

Le calcul s'effectue d'abord sur la base de données chiffrées. Les trois derniers exercices sont généralement pris en compte. Ils fournissent les indicateurs de la capacité d'une entreprise à créer de la rentabilité ; **on parle de free cash-flow**. Des bilans solides sur plusieurs années consécutives contribuent évidemment à augmenter la valeur marchande d'une entreprise.

Les ressources de l'entreprise fournissent d'autres données concrètes, utiles à sa valorisation :



Enfin, tout ce qui concourt, de façon plus ou moins objective, à la notoriété et à l'attractivité d'une entreprise entre en compte pour sa valorisation :

- sa renommée, nationale, internationale,
- la qualité des liens tissés avec les clients, les fournisseurs,
- son ancrage dans un territoire,
- sa stratégie de sponsoring,
- sa politique de RSE ...

Nous sommes à votre disposition pour estimer, de manière fine, la valeur financière et la valeur de marché de votre entreprise.

4

LES ACHETEURS

AVEZ-VOUS UN ACHETEUR
À ME PRÉSENTER ?



Non ... nous en avons plusieurs.

Si la confidentialité est la première pierre des fondations d'une cession, proposer plusieurs repreneurs en est la seconde. Trouver un repreneur sérieux, capable de pérenniser l'entreprise qu'on a développée est une affaire complexe.

Le métier de SYMPHONIE FINANCE est de défendre les intérêts de ses clients, donc de leur **présenter plusieurs acheteurs pour maximiser les conditions de la cession.**

Nous sommes des spécialistes de la transmission de PME depuis plus de 15 ans. Notre notoriété nous permet de capter

deux types de repreneurs : les personnes morales et les personnes physiques, les unes et les autres pouvant être soutenues par des fonds d'investissement, avec lesquels nous établissons des partenariats sur certains de nos dossiers.

Par ailleurs, nos réseaux nous font connaître et nous envoient le cahier des charges de repreneurs potentiels qui viennent agrandir notre vivier de candidats à la reprise.

Enfin, nous déposons également des annonces anonymisées sur des sites spécialisés.



Personnes morales

Nos consultants et chargés d'affaires sont au contact régulier des dirigeants. Ils prennent note, avec le **souci constant de la discrétion**, de leurs projets à terme, **cession, acquisition, levée de fonds pour un projet de développement, restructuration de l'entreprise ...**

Nous disposons ainsi d'un fichier fiable que nous travaillons quotidiennement.

Nos process nous permettent de mettre en adéquation des projets, et de soumettre des dossiers à des entreprises que nous savons en recherche de **croissance externe**.

En plus de ces contacts déjà qualifiés, nous mettons en place une campagne de prospection active dès la signature d'un mandat de cession. Nous identifions les entreprises qui présentent des synergies avec l'activité de l'entreprise à reprendre : synergies par rapport à son activité pour une **croissance verticale**, ou pour une **croissance horizontale** avec une diversification des produits ou services.



Repreneurs physiques

SYMPHONIE FINANCE dispose d'un **fichier de plus de 600 candidats à la reprise**, avec au moins 300k€ d'apport, jusqu'à plusieurs millions d'euros.

Nos outils nous permettent de cibler les candidats dont les critères de recherche concordent : métier, secteur géographique, niveau d'investissement, majoritaire ou minoritaire, montant de l'apport personnel.

Nous faisons aboutir nos dossiers grâce, notamment, à notre implication pour trouver des partenaires financiers, fonds d'investissement et investisseurs à titre minoritaire.

5

LE TARIF

COMBIEN LA PRESTATION
DE SYMPHONIE FINANCE
VA-T-ELLE ME COÛTER ?



La majeure partie de notre rémunération est au succès.

Nous sommes principalement payés à la signature de l'acte de cession.

Notre rémunération est indolore pour notre client, le vendeur : nous lui présentons plusieurs acheteurs qui sont mis en concurrence, pour lui permettre de vendre au mieux, dans les meilleures conditions.



Quelles sont ces conditions optimales pour vendre son entreprise ?

L'anticipation est essentielle : les diagnostics financier et juridique s'imposent dès le début de la réflexion.

Il s'agit aussi d'identifier les forces et faiblesses de la société.

Cela permet d'établir un plan d'action pour améliorer ce qui peut l'être avant la cession.



6

LA DISCRÉTION

POURQUOI S'ADRESSER
À SYMPHONIE FINANCE ?



Qu'est-ce qui distingue notre cabinet d'affaires de ses concurrents ?

Les associés de SYMPHONIE FINANCE sont majoritairement d'anciens dirigeants, qui ont connu eux-mêmes un process de cession d'entreprise.

À ce titre, nous avons une parfaite compréhension des enjeux de pilotage d'une PME en matière de stratégie, RH, politique d'investissement, relation client ...

Autre point important, nous sommes des **experts totalement indépendants**. Nous n'avons aucun conflit d'intérêt avec les acheteurs que nous présentons. Après la transmission de l'entreprise, nous n'intervenons jamais dans du financement bancaire ou comme conseil stratégique pour l'acheteur.

Enfin, nous sommes propriétaires de nos outils numériques qui nous assurent des mises en relation vendeurs-acheteurs de qualité et opportunes.

Les échanges entre pairs sont facilités

Notre cabinet d'affaires existe depuis plus de 15 ans.

Nous connaissons les pièges à éviter dans la transmission d'une entreprise.

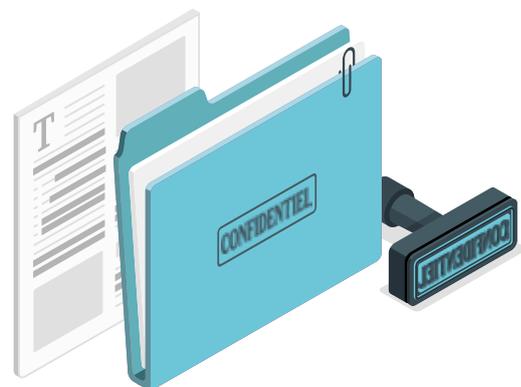
Nous sommes discrets, c'est un des fondamentaux de notre métier. Paradoxalement, notre équipe communique beaucoup, mais avec un niveau de précaution extrême intégré dans nos outils et process.

Nous exerçons notre métier avec sérieux.

Nous aimons le monde de l'entreprise. Nous sommes passionnés et heureux de partager chaque jour avec des dirigeants dont nous savons les difficultés, la fatigue, mais aussi les succès durement remportés et les joies.

par des expériences communes. La majorité des conseillers de SYMPHONIE FINANCE sont d'anciens dirigeants qui ont vendu leur société. À ce titre, ils connaissent les contraintes liées à la direction d'une entreprise, et les enjeux de sa transmission. Dotés d'une forte culture financière et d'expertises multiples, ils savent vous accompagner sans tabou, ni gêne.

Symphonie Finance intervient également sur des dossiers de croissance externe et de financement de haut de bilan. Par ailleurs, nous animons le club Symphonie qui met en relation des primo-entrepreneurs avec des dirigeants seniors pour faciliter les reprises.



7

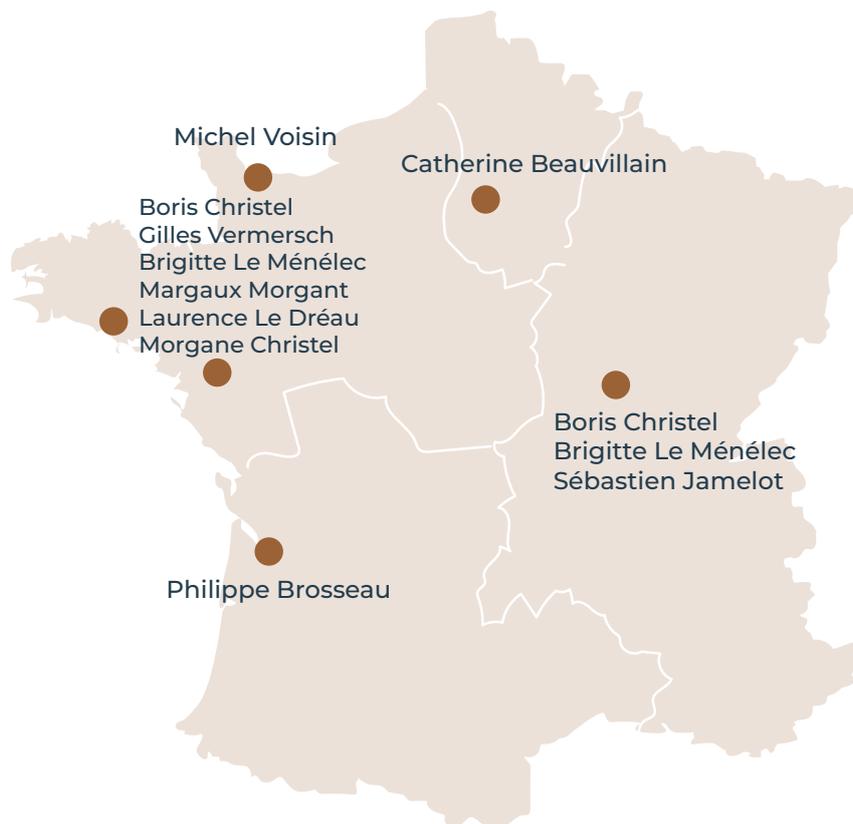
L'ÉQUIPE

VOS INTERLOCUTEURS
À CHAQUE ÉTAPE DU DOSSIER



Vous trouverez ici le nom de vos interlocuteurs privilégiés en fonction de votre situation géographique.

Vous pouvez contacter les chargées de clientèle pour discuter de vos projets et fixer un rendez-vous avec l'associé de votre région, en toute confidentialité et sans aucun engagement de votre part.



BORIS CHRISTEL
Associé fondateur
Territoire Grand Ouest
et Territoire Est
+33 (0)6 77 79 08 65



CATHERINE BEAUVILLAIN
Associée fondatrice
Territoire Île-de-France
et International
+33 (0)6 08 62 78 63



PHILIPPE BROUSSEAU
Associé
Territoire Sud Ouest
+33 (0)6 86 18 44 00



MICHEL VOISIN
Associé
Territoire Normandie
+33 (0)6 82 65 19 82



GILLES VERMESCH
Associé
Territoire Grand Ouest
+33 (0)7 59 67 22 06



SÉBASTIEN JAMELOT
Associé
Territoire Centre Est
+33 (0)7 66 91 40 87



BRIGITTE LE MÉNÉLEC
Chargée de clientèle
Territoire Grand Ouest
+33 (0)7 69 88 72 94



LAURENCE LE DRÉAU
Chargée de clientèle
Territoire Grand Ouest
+33 (0)6 52 14 22 66



MARGAUX MORGANT
Chargée de clientèle
Territoire Grand Ouest
+33 (0)6 71 92 55 05



MORGANE CHRISTEL
Chargée de clientèle
sédentaire
+33 (0)2 97 57 51 47

8

NOS RÉFÉRENCES

ILS ONT EU RAISON
DE NOUS FAIRE CONFIANCE





Spécialiste de l'hydraulique haute pression
www.avhs.fr



Fabricant de mobilier urbain
www.sineugraff.com



Entreprise spécialisée dans la mécanique de précision.
www.kantemir.com



Aménage des utilitaires en véhicules de loisir
www.glenanconceptcars.com



Société de maintenance d'installation de chaudières industrielles.



Société de maintenance maintenance et négoce de machines à bois.
www.gedimo.com



Fabricant français de solutions de stockage
www.francefil.com



Menuiserie industrielle
www.realu.fr



Équipements sportifs
www.nouansport.com



Entreprise spécialisée dans le traitement de surfaces.
www.bts-industrie.fr



Société d'expédition de fruits et légumes.
www.jacobsa.fr



Spécialiste de la litière animale
www.france-copeaux.com



Expert dans les métiers de la haute et basse tension.
www.transformateur-ere.com



Fabricant d'ensembles électroniques
www.cepta.fr



Entreprise leader français du substrat pour la production de champignons.
www.eurosubstrat.com



SYMPHONIE[®]

— FINANCE —

Symphonie Finance[®] intervient partout en France.
Vous cédez votre entreprise ? vous souhaitez réaliser un audit ?
Vous cherchez à reprendre une société ?
Vous pouvez nous contacter
par téléphone : +33 (02) 97 57 51 47
par mail : contact@symphonie-finance.com

Bureaux territoire Grand-Ouest :
Porte Océane, 21 rue du Danemark, 56400 Auray/Brec'h
Asturia bâtiment C, 4 rue Edith-Piaf, 44800 Saint-Herblain

Bureaux territoire île-de-France :
60 avenue Charles-de-Gaulle, 92573 Neuilly-sur-Seine

Bureaux territoire Centre-Est :
12 boulevard Carnot, 21000 Dijon

Bureaux territoire Sud-Ouest :
13 rue des Portes de Cauderan, 33200 Bordeaux

Bureaux territoire Normandie :
1 route de la Basse Vente, 50450 Hambye



Restez informé en nous suivant sur LinkedIn :
<https://www.linkedin.com/company/symphoniefinance/>

www.symphonie-finance.com