** **



**⮚Présentation de SYNERGIE Group :** [**(**www.synergiegroup.fr)]((www.synergiegroup.fr))

Créé en 2003 par Frédérick RICHARD, doté d’expériences de Croissances Externes dans le cadre de ses missions de Direction Général, doublé d’une passion pour la stratégie d’entreprise, SYNERGIE Group a développé une approche très pragmatique de la Croissance Externe intégrant un accompagnement complet de l’entreprise cessionnaire, dont la préparation interne à l’intégration.

Son action est tant nationale par le développement du réseau FRANCESSION, qu’internationale par la création de liens à l’étranger par des cabinets d’avocats juristes, des Chambres de Commerce Internationales dont celle de **Québec**.

Frédérick RICHARD : [frederick.richard@synergiegroup.fr](mailto:frederick.richard@synergiegroup.fr)

Mobile : 06 11 74 73 03

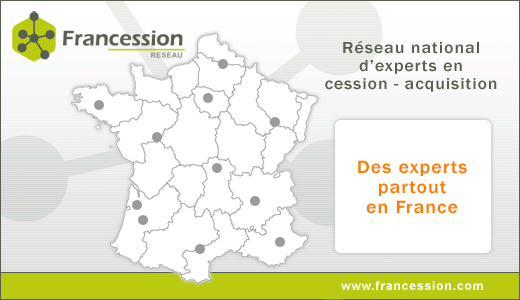
**⮚Présentation du réseau FRANCESSION**

Créé en 2008, **FRANCESSION** ( [www.francession.fr](http://www.francession.fr) ) est un réseau qui regroupe quatorze cabinets actifs dans la fusion/acquisition des PME. Ce réseau est aujourd’hui l’un des plus importants de ce type avec une soixantaine de mandats en cours, soit en cession, soit en croissance externe.

Cette association de talents et compétences permet une présence nationale, une connaissance de la plupart des secteurs d’activités, la disposition de bases de données, et une meilleure visibilité dans une profession réglementée qui en manque singulièrement.

* Adhésion au code de déontologie de Francession [(www.francession.com/[...]deontologie\_francession.pdf)](http://www.francession.com/images/code_deontologie_francession.pdf)

**FRANCESSION** a été sélectionné par la **banque publique OSEO** comme partenaire pour développer les entreprises françaises par croissance externe.



* **MISSION D’ ACCOMPAGNEMENT A LA CROISSANCE EXTERNE**

**1 : Préparation et approche**

* Préparation du dossier stratégie avec l’acquéreur et son encadrement, avec définition des orientations stratégiques potentielles horizontales et verticales et prise en compte d’alternatives de complémentarités,
* Mise en place de l’agenda stratégique du projet,
* Sélection des cibles suivant les critères définis,
* Analyse du/des marché(s) des cibles (situation économique locale, structure du/des marché(s), tendances, acteurs, etc.),
* Recherche approfondie de cibles (screening) et établissement d’une liste initiale (long list),
* Analyse des adéquations stratégiques, culturelles et financières des cibles listées avec l’acquéreur,
* Approche directe de cibles en toute confidentialité,
* Signature avec les cibles potentielles d’un accord de confidentialité qui protègera leurs informations transmises (protocole de discussions exploratoires),
* Conduite d’entretiens et choix de cibles les plus appropriées,
* Préparation d’un dossier de présentation détaillé de l’entreprise cible avec analyse financière,
* Conduite des entretiens entre cessionnaire et cédant,
* Mise en place d’une stratégie de négociation pour l’acquisition avec des conseils,
* Définition d’un calendrier pour le déroulement du processus d’acquisition.

**2 : Négociation**

* Accompagnement du Management de l’acquéreur sur les facteurs et les différences interculturelles en jeu,
* Accompagnement du client en tant que gestionnaire opérationnel du projet avec repérage des débats à venir,
* Aide à la négociation des termes d’un premier accord et rédaction d’une lettre d’intention avec les dirigeants de la cible,
* Organisation de visites du/des sites et de la data room de la cible,
* Suivi des due diligences (diagnostic approfondi de la cible) stratégiques, comptables et financières, organisationnelles, environnementales, sociales, fiscales et juridiques,
* Rassemblement des éléments de réponse aux questions du cédant,
* Coordination des négociations jusqu'à leur aboutissement avec la signature du contrat d’acquisition et de cession final (closing) dans le respect des engagements contractés et du timing prévu avec le client,
* Coordination de la rédaction des documents juridiques par les conseils externes,
* Organisation et tenue du closing