

Fusions et acquisitions

# Un message aux entrepreneurs

PASCAL GIRARD

pgirard@lequotidien.com

CHICOUTIMI - Les entrepreneurs de la région ne doivent pas avoir peur de regarder à l'extérieur pour procéder à une acquisition ou à une vente.

C'est le message que sont venus livrer Luc Moreau et Stéphane Le Bouyonnec, de Synergis Capital, une firme spécialisée dans le marché des acquisitions et fusions d'entreprises de moyenne taille.

Ils étaient en visite à Chicoutimi pour rencontrer d'éventuels clients.

**Financement**

À l'opposé, lors d'une vente, la démarche est aussi élaborée. « On va aider à magasiner. Ça peut notamment être d'acheter un concurrent dans le même territoire. Ça peut aussi être pour acheter des composantes de propriété intellectuelle. Des fois, un petit peut acheter un plus gros. Dans ces cas-là, on va aller chercher un gros qui le secondera financièrement », poursuit-il, citant notamment des sources de financement comme les FIER, Investissement Québec et la Banque de développement du Canada.

« Au Canada, on est des vendeurs nets de sièges sociaux. On veut passer le message, qu'après avoir perdu l'Alcan, il faut que nos entrepreneurs se lèvent et achètent. En région, on dit souvent qu'on n'a pas accès au capital. Ce n'est pas vrai, car l'accès au capital de risque est disponible. »

- Stéphane Le Bouyonnec

« Au Canada, on est des vendeurs nets de sièges sociaux. On veut passer le message, qu'après avoir perdu l'Alcan, il faut que nos entrepreneurs se lèvent et achètent. En région, on dit souvent qu'on n'a pas accès au capital. Ce n'est pas vrai, car l'accès au capital de risque est disponible », clai-ronne M. Le Bouyonnec, un des deux cofondateurs de Synergis Capital.

Sa collègue Allison Dent a quitté pour devenir présidente-directrice générale de Global M & A, le réseau mondial dont fait partie Synergis.

**La vente aussi à retenir**

À l'opposé, M. Le Bouyonnec affirme qu'il ne faut pas avoir peur non plus de vendre son entreprise au bon moment.

« L'entrepreneur, il faut qu'il sache préserver son capital. Il y a des secteurs très mûrs pour de la consolidation », indique-t-il. Le fait de vendre doit être aussi valorisé, si la personne qui empoche le réinvestit dans la nouvelle économie. Et trop attendre avant de vendre peut parfois mener à des résultats négatifs.

« Pierre-Karl Péladeau a voulu persister avec l'imprimeur Quebecor World. Il a tout perdu. Aujourd'hui, ça vaut zéro », souligne-t-il.

Synergis Capital peut être actif dans les deux options. « Pour vendre, on va faire une liste de gens qui peuvent t'acheter. Il faut créer un environnement compétitif à l'intérieur d'une démarche structurée. On contacte les 30 ou 40 clients potentiels de la liste. On ne fait pas juste deux coups de téléphone », détaille-t-il.

**International**

Du côté international, la firme peut aider à éviter différents pièges. Global M & A compte des bureaux dans 40 pays.

« Il y a des endroits dans le monde où la poignée de main ne veut rien dire. En Chine, par exemple, c'est plus compliqué », mentionne-t-il.

Synergis Capital est payé à 90% une fois la transaction complétée. « Le montant varie entre 2% et 4% », chiffre-t-il. □



▲ Stéphane Le Bouyonnec, président de Synergis Capital, et Luc Moreau, associé.

(Photo Sylvain Dufour)

R.B.Q.: 8271-8974-17

Prenez rendez-vous

418 695-6646

802935

**IMPÔTS \$ IMPÔTS**

Déclarations d'impôts  
Offre promotionnelle: \$50

Alain Paré Pl.fin, D.fisc.  
Planificateur Financier  
**Fiscaliste**

Saguenay-Alma (418) 690-8940

804524



**76 237 maisons vendues... sans commission!**

1 866 387-7677

À 0% de commission, fini le temps où vous deviez payer des milliers de dollars pour bénéficier d'un service professionnel et réaliser la vente de votre propriété.



DuProprio.com - Le plus important réseau immobilier sans commission au Canada