PASSPORT POUR LA RÉUSSITE

Une consultation sans frais et sans engagement de votre part ne peut être que bénéfique pour vous et votre entreprise. Nous nous engageons immédiatement à protéger la confidentialité des informations en signant un document de confidentialité dès la première rencontre.

Aujourd’hui, les propriétaires de PME exigent une efficacité à toute épreuve de leur fournisseurs et partenaires de service. C’est dans cette perspective que nous avons mis sur pied des équipes spécialisées qui deviennent de véritables conseillers auprès de nos clients.

On ne fait pas que vous écouter, on vous comprend.

MISSION

Votre entreprise est votre passion. Il est important de l’amener a maturité et d’en assurer la pérennité.

Notre mission : aider le propriétaire de PME dans le développement de leur entreprise. Unir des forces pour obtenir le maximum de résultats avec le plus d’économie de moyens possibles. Mettre en commun des talents qui se complètent pour obtenir le succès.

Notre objectif est simple, maximiser les profits en obtenant les résultats fixés conjointement avec le propriétaire de PME. Développer une stratégie claire et bien arrêtée pour la réalisation d’un rendement ciblé.

Des conseillers chevronnés qui vous aident vers une profitabilité accrue.

Des professionnels dédiés qui comprennent la réalité des propriétaires d’entreprises, qui offrent un service adapté, qui répondent au besoin immédiat, dans le but de maximiser la profitabilité d’une transaction. Une équipe vouée au développement des PME afin d’en assurer leur croissance, leur continuité et leur succès financier. Contrairement à plusieurs courtiers, nous ne travaillons pas à titre d’intermédiaire entre les parties.

Notre partie c’est vous et uniquement vous. Toutes nos actions apportent une valeur ajoutée à votre entreprise pour votre seul bénéfice et pour la réussite du mandat.

À bien y penser !

Les PME doivent s’attaquer à la gestion de nombreux dossiers qui sortent de leur zone de confort naturel et qui affectent grandement leur profitabilité. Que ce soit la vente de leur entreprise ou la croissance par acquisition, elles n’ont pas toujours les moyens de s’offrir un spécialiste en la matière à temps plein.

Notre objectif est de répondre à vos besoins de façon ponctuelle. Nos professionnels vous font profiter de connaissances spécialisées, variées et complémentaires en vente ou acquisition d’entreprises, financement et accroissement des ventes.

À titre de conseillers spécialisés en développement de PME, nous travaillons selon une méthode unique comme mandataire de votre besoin. Vous êtes assurés d’une confidentialité complète et d’une absence de tout conflit d’intérêts. Votre projet est évalué et exécuté par une équipe de conseillers chevronnés qui possèdent une expérience éprouvée dans le domaine relié à votre besoin. Nous avons l’expertise nécessaire pour vous aider.

C’est avec rigueur et sans compromission que l’on atteint un haut niveau de professionnalisme qui mène vers un travail étanche. Chaque projet est étudié dans le but d’apporter une valeur ajoutée à toute intervention pour le seul bénéfice du client. Notre modèle d’affaires est basé sur la connaissance de l’environnement de nos clients, et l’anticipation de leurs besoins. Notre volonté est de leur rendre la vie plus facile. Chez nous, ce sont les d’équipe qui font toute la différence. Ce sont nos experts et leur tenacité qui nous permettent de dépasser les attentes de nos clients.

Groupe SynergiePME impose l'excellence dans toutes les facettes de son entreprise. Notre culture d'entreprise repose sur un engagement envers le service axé sur le client et sur l'adhésion aux plus hauts standards d'intégrité personnelle et professionnelle. Les négociateurs de Groupe SynergiePME sont guidés par ces valeurs qui sont les clés de notre succès continu:  
  
    Nous nous demandons toujours ce qui est dans l'intérêt de notre client?  
    Nous sommes optimistes et croyons que l'enthousiasme est contagieux.  
    Nous croyons en nos clients et nous les défendons.  
    Nous croyons qu'un effort d'équipe gagnera toujours.  
  
Groupe SynergiePME comprend également la nécessité de la confidentialité. En parlant à notre équipe, vos informations ne seront jamais partagées, vendues ou redistribuées sous quelque forme que ce soit à des tiers. Comme indiqué ci-dessus, nous aurons toujours votre intérêt supérieur comme une priorité.

Chez Groupe SynergiePME, notre vision est de fournir le modèle de fusions et acquisitions le plus efficace pour nos clients. Cela signifie combiner la pensée globale avec l'action locale.  
  
Nos clients mettent leurs affaires entre nos mains. Nous devons récompenser cette confiance avec une détermination et une éthique de travail sans failles. Mais surtout, nous devons récompenser cette confiance avec des résultats.  
  
Ici, nous sommes libres d'explorer de nouvelles façons de penser. Nous ne sommes soumis à aucune perspective ou catégorie. Notre seul objectif est la réussite de nos clients. Notre seul but est la poursuite implacable d'avoir un impact positif sur le destin des clients que nous servons.  
  
Nous ne devons jamais oublier: aucun d'entre nous n'est aussi intelligent que nous tous. L'équipe Groupe SynergiePME n'est pas une entreprise de fusions et acquisitions typique. Pas dans notre structure ou dans la manière dont nous abordons les affaires de nos clients. Nos gens le savent et nos clients le savent. La collaboration est l'un de nos principes fondateurs, et il est difficile de trouver du travail ici qui n'a pas été affecté par beaucoup, tant à l'interne qu'à l'externe.

Ce site web est en constante évolution. Vos suggestions sont appréciées. Nous vous remercions de nous avoir visités et nous sommes impatients de travailler avec vous.

Top of Form

Une vente ou une acquisition se produit lorsqu'une entreprise en achète une autre et devient le nouveau propriétaire. Une vente ou une acquisition débute habituellement par une série de discussions informelles entre le vendeur et l’acheteur, suivies d'une négociation formelle, d'une lettre d'intention, d'une vérification diligente raisonnable, d'un contrat d'achat et enfin, de l'exécution de l'opération et du paiement de la transaction.  
  
Souvent, ces transactions peuvent prendre de six à neuf mois (les transactions plus petites prennent souvent moins de temps et les transactions plus importantes prennent souvent plus de temps), et elles peuvent être complexes, surtout du point de vue juridique et comptable. Pour ces raisons, les entreprises embauchent souvent des spécialistes pour faciliter les opérations de vente et acquisitions.  
  
Ces intermédiaires peuvent aider les vendeurs à trouver des acheteurs (ou vice versa), mener les négociations pour un client, gérer la paperasse et effectuer la diligence raisonnable sur l'autre partie. Pour cela, l'intermédiaire reçoit une redevance, qui est habituellement un pourcentage du montant de la transaction.

Pourquoi c’est important:  
  
L'idée centrale derrière M & A est la création de synergie - c'est-à-dire la création de valeur qui est plus grande que la somme des parties des entreprises combinées. Cette notion, et les personnes qui en facilitent la fusion, graisse les rouages du commerce en aidant les entreprises à se développer, à perdre du poids, à trouver de l'argent pour poursuivre de nouvelles idées et à mettre sur le marché de nouveaux produits de meilleure qualité.  
  
Lorsque deux entreprises se joignent de manière optimale, l'entité qui en résulte a de meilleures économies d'échelle, une meilleure utilisation des ressources et une présence sur le marché plus efficace, ce qui conduit à plus de profit et un avantage concurrentiel durable. Ainsi, pour de nombreux PDG, naviguer dans une fusion ou une acquisition réussie peut être un joyau de la couronne professionnellement.  
  
Mais si les gestionnaires manquent de prévoyance, (en ne s'occupant pas des affaires quotidiennes en travaillant sur une fusion ou une acquisition), ou ne peuvent pas surmonter les défis qui se présenteront, les fusions et les acquisitions peuvent se révéler être des erreurs coûteuses.

Raisons des fusions et acquisitions:  
  
• Synergie financière pour un coût moindre du capital  
• Améliorer la performance de l'entreprise et accélérer sa croissance  
• Économies d'échelle  
• Diversification pour les produits ou les marchés à plus forte croissance  
• Accroître la part de marché et le positionnement en donnant un accès plus large au marché  
• Réorientation stratégique et changement technologique  
• Considérations fiscales  
• Diversification des risques

Le principe derrière toute acquisition est 1 + 1 = 3  
  
Il existe toujours une synergie créée par l’acquisition ou la fusion de deux sociétés. La valeur de synergie peut être vue soit par le chiffre d'affaires (revenus plus élevés), les dépenses (diminution des dépenses) ou le coût du capital (abaissement du coût global du capital).

Dans notre domaine, les grands cabinets comptables livrent une forte concurrence, mais nous sommes plus efficace en faisant tendre nos frais fixes vers zéro. Dans les grands cabinets, les frais fixes attribuables à l’entretien d’une adresse prestigieuse sont astronomiques. Ils ont forcément un impact sur les tarifs qui deviennent de plus en plus intenables pour les clients. Ce n’est plus un modèle économique viable. Nous ne facturons que notre valeur ajoutée. Bottom of Form