

TRANSMISSION D'ENTREPRISES

Comment se préparer et anticiper ?



FEDERATION NATIONALE DU BOIS
15 Décembre 2016

Vincent JUGUET – Président de l'ACIFTE
Christophe ROUVIERE – Administrateur



Une nécessaire préparation

- Limiter les gros écueils :
 - Intuitu Personae du dirigeant – cédant
 - Importance du 1^{er} client
 - Dépendance fournisseurs
 - Fidélité du personnel
 - Niveau d'investissement
 - Réglementation nouvelle
 - ...



Une nécessaire préparation (Suite)

- Extérioriser les résultats récurrents
- Aspects financiers :
 - Niveau de trésorerie normatif
 - Immobilier dans l'entreprise
 - Limiter les retraitements
- Etablir des comptes consolidés

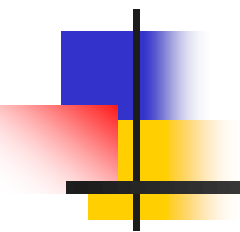


Cession d'entreprise : un état d'esprit

- La cession comme l'acquisition, c'est un état d'esprit :
 - Il faut s'y préparer
 - C'est une course de fond

- Bien entreprendre ce moment important pour :
 - L'entreprise
 - Son personnel
 - Ses dirigeants-actionnaires

PROCESSUS D'UNE OPERATION





La préparation

- Une parfaite compréhension de l'entreprise pour :
 - Approcher une fourchette de valorisations cohérente
 - Déterminer la typologie des acquéreurs potentiels
 - Choisir la méthodologie



La valorisation

- Temps I : Diagnostique économique
- Temps II : Analyse financière : passé présent futur

- Méthodes d'évaluation :
 - Comparables : boursiers et de transactions
 - Actualisation des flux
 - Patrimoniale
 - Composite : Goodwill
 - Sectorielles

- Valeur d'entreprise \neq valeur des titres



DE LA VALEUR AU PRIX

- Facteurs propres au vendeur
 - Intuitu personae
 - L'existence d'un véritable encadrement
 - Barrières à l'entrée

- Facteurs liés aux acquéreurs
 - Leur situation financière
 - Leur motivation à l'achat



DE LA VALEUR AU PRIX (Suite)

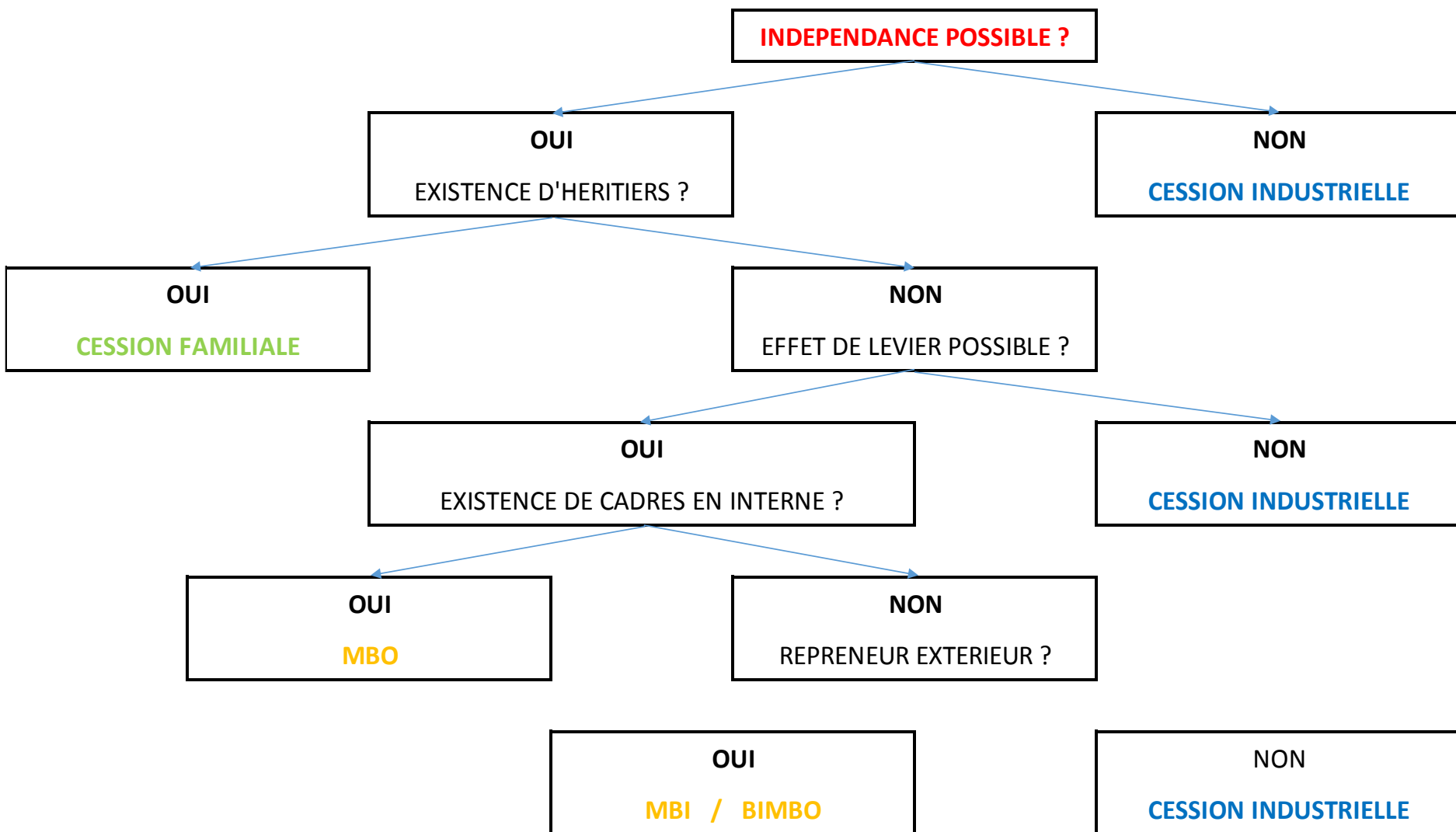
- Facteurs externes aux acteurs
 - L'environnement économique
 - L'état des marchés
 - Le niveau des taux
 - La législation



L'acquéreur

- Trois types d'acquéreurs :
 - Les groupes
 - Les personnes physiques
 - Les financiers
- Qui ont chacun :
 - Leur motivation à l'achat
 - Leur approche de valorisation
 - Leur centre d'intérêt prioritaire

Comment choisir son acquéreur ?





La démarche

- Rédaction du mémorandum
- Etablissement de la liste d'acquéreurs
- Approche des acquéreurs
- Signature de l'accord de confidentialité
- Envoi du mémorandum
- Demande d'une première marque d'intérêt
- Établissement de la short list
- Rencontre avec le management
- Visite des sites
- Passage en data room



La démarche (suite)

- Lettre d'intention
- Négociation finale
- Protocole d'accord
 - Prix, modalités, clauses particulières, « earn out », ...
 - G.A.P
 - Autres clauses, ...
- Due diligence
- Rédaction des actes définitifs
- Finalisation et signature



La démarche (suite)

- C'est un processus
 - Long : entre 12 et 18 mois
 - Très chronophage
 - Qui doit être mené dans la confidentialité
 - Auquel il faut se préparer
- Sans oublier que rien n'est fait avant la signature finale