



Les matinales

= TRANSMISSION =

VOTRE
= NOUVEAU =
RENDEZ-VOUS



ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES

ec

Région Paris Ile-de-France



Accompagnez vos clients dans l'acquisition d'une entreprise

Hervé BELOEUVRE

EC, CAC

Membre du Comité Transmission du CROEC

Jacob LEVY

EC, CAC

Membre du Comité Transmission du CROEC

Branka BERTHOUMIEUX

Responsable du service reprise-transmission à la CCI Paris Ile-de-France



Les Étapes d'accompagnement d'acquisition d'une entreprise

1. Définir le projet et la cible
2. Evaluer l'entreprise et proposer un prix
3. Etablir une lettre d'intention
4. Réaliser un Audit
5. Rechercher les financements
6. Montage juridique et rédaction des actes
7. Après la reprise mise en place des Objectifs et des outils de pilotage



1. Définir le projet et la cible: Y aller ou pas ?

- **Apprécier les capacités, la motivation et la volonté du repreneur**
- **S'assurer de l'adaptation du profil aux ambitions:**
Compétences techniques, moyens financiers....
- **Aider le repreneur à définir les cibles susceptibles de l'intéresser**
- **Analyser l'étendue et les conditions de la mission:**
Proposer une lettre de mission d'accompagnement



Evaluer l'entreprise et Proposer un prix

Il s'agira souvent d'interpréter l'évaluation du cédant

➤ **Identifier les forces et faiblesses par un diagnostic général**

Analyse sectorielle, Identifier les ressources stratégiques, Identifier l'avantage compétitif de l'entité (Innovation, analyse des coûts..)

➤ **Cerner les données qualitatives nécessaires à la pondération d'une fourchette d'évaluation,**

➤ **Déterminer une fourchette d'évaluation de l'entreprise,**

➤ **Apprécier les conditions et la faisabilité de l'opération.**



Etablir une Lettre d'Intention- LOI

La LOI fixe les conditions relatives au projet d'acquisition

- **Absence d'effet Obligatoire: ne constitue pas une promesse,**
- **Structure de l'Opération: périmètre, valorisation, conditions déterminantes (audits, garanties..),**
- **Hypothèses de valorisation sur la base d'informations communiquées,**
- **Accords définitifs: liste des actes à signer,**
- **Calendrier de réalisation de l'opération,**
- **Exclusivité des négociations à réserver sur une période**
- **Confidentialité, Frais, Droit applicable et juridiction**



Réaliser l'Audit d'Acquisition - Objectifs

- L'audit d'acquisition (ou due diligence) doit permettre à l'acquéreur de rétablir la symétrie d'information et d'apprécier tous les risques susceptibles d'affecter sa décision d'investissement.
- L'audit d'acquisition consiste à mener un audit Comptable et financier, Juridique , Organisation, Ressources humaines...
- En fin d'audit d'acquisition, l'acquéreur doit pouvoir apprécier:
 - :Que le vendeur a été sincère dans ses affirmations
 - Que l'acquéreur a une bonne vision des risques encourus
 - Qu'il pourra défendre la valorisation proposée



Réaliser l'Audit d'Acquisition – Méthodologie

- Collecte d'informations sur l'environnement interne et externe de l'entreprise (marché, réglementation...),
- Entretiens avec les personnes clés et visites sur site,
- Analyse des documents juridiques et des principaux contrats,
- Analyse du contrôle interne et de l'organisation
- Analyse des principaux cycles de comptes annuels (obtenir les rapports des CAC et attestations de l'expert-comptable)
- Analyse de la rentabilité (évolution des taux de marge,...),
- Analyse des risques fiscaux et sociaux



LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT

- **Bien dimensionner le financement : coût d'acquisition + financement du BFR conséquent**
- **Faire le tour des « marges de manœuvre » dans l'entreprise cible (trésorerie disponible, mobilisation du poste clients, vente d'actifs non essentiels à l'exploitation, lease-back sur l'immobilier...)**
- **Une Ponction de la trésorerie est-elle envisageable et à quel niveau, sans que la cible en soit fragilisée ?
Proposer à la banque de l'entreprise cible de s'associer au montage de la reprise**
- **Cadrer les limites d'un complément éventuel du prix (earn out)**
- **Intégrer la solution de l'ouverture éventuelle du capital à un investisseur financier**



MONTAGE JURIDIQUE DE L'OFFRE DE REPRISE

- **Les actes**
 - Lettre d'intention
 - Protocole d'accord
 - Garantie Actif / Passif
 - Définition des éléments garantis
 - Garantie de la Garantie
 - Complément de prix
 - Impacts fiscaux
 - Liste détaillée des actes à établir
 - Actes définitifs (closing)
- **A réaliser avec les professionnels du droit**
 - Avocats
 - Notaires
- **Assistance de l'expert-comptable**
 - Identifier les risques
 - Avoir une vue synthétique, coordonner
 - Anticiper le planning



APRES LA REPRISE...

- **L'achat n'est que le début de l'aventure**
 - Le chef d'entreprise doit :
 - Continuer de piloter son activité existante
 - Prendre en main l'entreprise acquise
 - Les clients
 - Les fournisseurs
 - Le personnel
- **L'Expert-Comptable peut assister**
 - Prise en main des problématiques administratives
 - Réglementaire
 - La gestion : tableaux de bord etc.
 - Traiter les risques identifiés en amont
 - Contribuer à développer les synergies entre les structures
 - Envisager la collaboration avec l'EC de l'entreprise reprise



QUELQUES OUTILS À VOTRE DISPOSITION

- **Le Réseau Transmettre et Reprendre**

- 8 partenaires
 - OEC
 - Agence France Entrepreneurs
 - BPI France
 - CCI Entreprendre
 - Chambres des Métiers et de l'Artisanat
 - Notaires
 - Avocats
 - CRA
- Guide « Du cédant au repreneur »
- Fiches techniques

- **Les solutions OEC**

- Kit transmission
- Accompagner ses clients dans la recherche de financement (« kits missions » CSOEC)
- Pré-garantie bancaire (« Solutions Connectées » Conseil Sup' Network)



« TRANSENTREPRISE », un réseau reconnu sur le marché de la reprise



Réseau national intégré de la CCI dédié à la reprise transmission d'Entreprise (Ile de France + Province hors Bretagne et Alsace).

Une antériorité de plus de 20 ans.

Equipe dédiée de 10 personnes

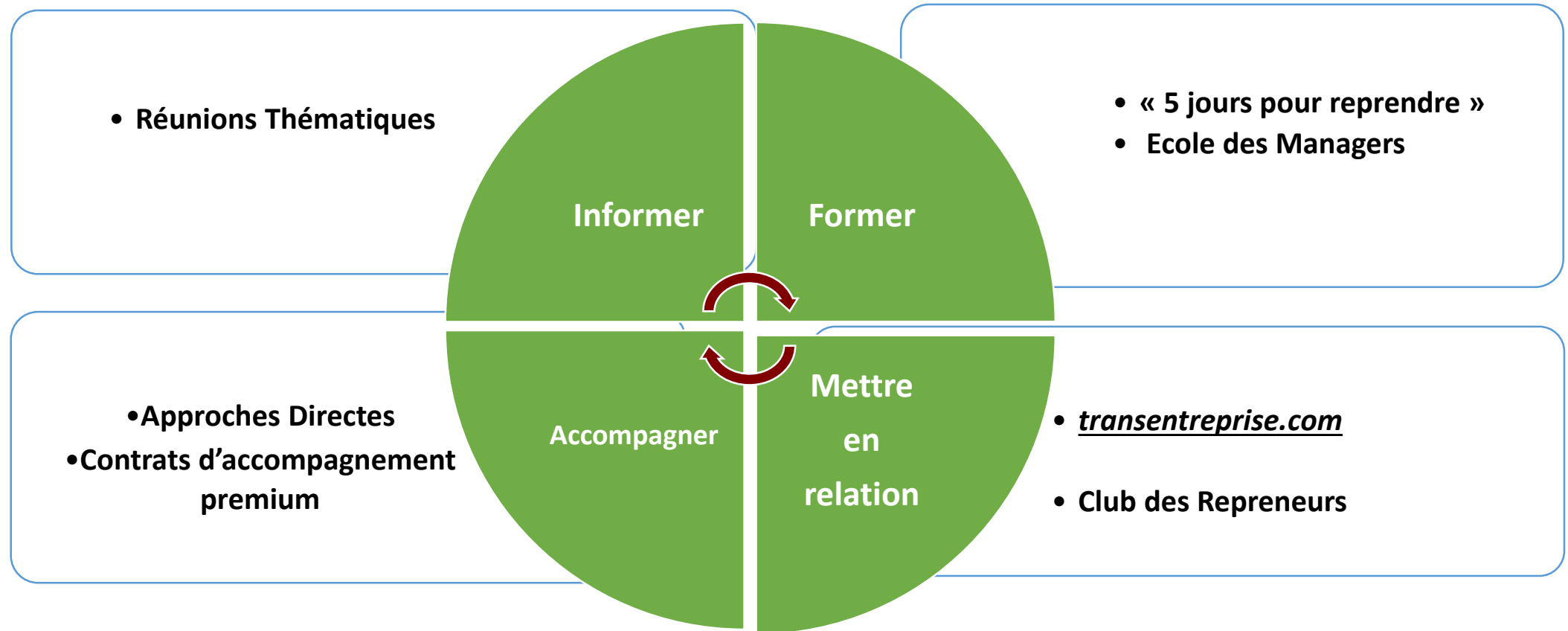


Vocation

- ✓ Accompagnement de Cédants PME-PMI (de 300K€ à 10M€, <50 salariés).
- ✓ Accompagnement de Repreneurs personnes physiques et/ou morales (croissance externe).



Dispositif Reprise & Transmission CCI PARIS



« Informer » : Réunions d'information

- Réunions d'information thématiques sur la reprise-transmission (statut du Repreneur, financement, processus juridique...).
- Assurées par des experts de la reprise-transmission small-Caps.
- 350 participants par an.
- Environ 10 par an



« Former » : 5 jours pour reprendre

Semaine de formation complète dédiée au processus de la reprise.

Couvrant notamment : la méthodologie de reprise, les grandes options juridiques et fiscales, l'analyse de l'entreprise, le diagnostic financier, l'évaluation, la négociation et protocole...

Modules assurés par des experts de la reprise-transmission SmallCap : Avocats, Experts-Comptables, Fonds d'investissement...

6 sessions par an.

Prochaines dates du 24 au 28 février 2020.

<http://www.entreprises.cci-paris-idf.fr/web/transmission/5-jours-pour-reprendre>



« Mettre en relation » : notre bourse

www.transentreprise.com : site dédié, bourse d'opportunités qualifiées qui permet à un repreneur de gérer en direct son projet.

Portefeuille de 300-350 offres de cession par an (PME-PMI).

Offres qualifiées, chaque conseiller a rencontré le dirigeant in situ.

Pool de 1 200 profils de repreneurs potentiels (60% personnes physiques - 40% personnes morales).

Via cet outil : 1 000 mises en relation et plus de 100 transactions par an.

« Club des Repreneurs » : 200 adhérents futurs repreneurs qui se réunissent en moyenne chaque mois.

Réseau interactif avec d'autres clubs repreneurs et entrepreneurs de la place.



« Accompagner » : Suivi personnalisé

Recherche active - Approche Directe (mission courte 3-4 mois)

- ✓ Screening de Cibles sur la France entière
- ✓ Prospection des entreprises ciblées - Gestion des contacts - Mise en relation.

Contrat Premium d'Accompagnement (mission longue 12 mois ou 18 mois)

- ✓ www.transentreprise.com + Club des Repreneurs
- ✓ Approche Directe réitérée autant de fois que nécessaire sur les 12 mois ou 18 mois
- ✓ Sollicitation de nos réseaux partenaires et personnels
- ✓ « Coaching ».



CONTACT

Branka BERTHOUMIEUX

Téléphone : 01 55 65 49 12

Email : bberthoumieux@cci-paris-idf.fr

