

REUSSIR VOTRE OPERATION DE CROISSANCE EXTERNE

Journée 1 : Stratégies d'acquisition, recherche et études des cibles

1. Définir son projet de croissance externe et trouver la cible

Pourquoi la croissance externe ? Objectifs, risques

Savoir ce que l'on cherche (définir son projet)

Comment trouver la cible, le marché de la reprise

POURQUOI

- Objectifs : Référencement, Inter contrats, Introduction en bourse.
- Finalité du projet.
- Avantages et inconvénients de la croissance externe :
 - Rapidité, économies, capacités humaines (sociétés de services, capacités de production hommes et machines, territoires) ;
 - Inerties, oppositions, freins, clients, sociétés en croissance et rentables, sociétés en difficulté.

RISQUES EN FONCTION DU FINANCEMENT

- Perte de l'indépendance, de la maîtrise du projet, de la maîtrise du risque.

QUELLES CONSEQUENCES

- Commerciales (marques, politique de prix, politiques de produits/services, canaux de distribution),
- Économiques (économies d'échelle, fournisseurs, clients, banques),
- Organisationnelles (gestion des participations, organigramme cible, emplacements).

LE MARCHE DE LA REPRISE

Définition du projet

- Recherche de cibles : Caractéristiques des cibles.
- Plan d'actions.

2. Analyser / Evaluer

- Analyse : soldes intermédiaires de gestion,
- Calculs de FDR et BFR, recherche de la trésorerie,
- Diagnostics,
- Méthodes d'évaluation : patrimoniales, utilisant la capitalisation du résultat, méthodes mixtes ; quelle méthode utiliser,
- Négociation.

Jour 2 : Valoriser les cibles, modalités d'achat / Enjeux fiscaux et sociaux

1. Analyser et valoriser l'entreprise

- Travail sur l'applicatif (analyse financière et diagnostic)
- Présentation de l'application, saisie des données et commentaires.

2. Comment acheter l'entreprise

OPTIMISER LE MONTAGE POUR L'ACHETEUR, REpondre A SES CONTRAINTES
(achat des titres ou du fonds de commerce, implications fiscales et sociales)

- Juridiques :
 - New co
 - Old co
- Fiscales :
 - Contraintes de l'acheteur:
 - Réduire ses coûts d'enregistrement,
 - Optimiser le financement d'acquisition,
 - Optimiser le retour sur investissement en limitant les frottements fiscaux en régime de croisière.
 - Solutions variant en fonction de l'objet de la cession et de la qualité de l'acquéreur
 - Choix du véhicule d'acquisition,
 - Présentation des outils d'optimisation des flux financiers, juridiques et fiscaux.
- Sociales (salariés repris, seuils de représentativité).
- Patrimoniales.

IMPLICATION SOCIALE APRES LA REPRISE

- Connaître les enjeux sociaux (au moyen d'un audit social)
 - Contrats de travail, clauses particulières dérogatoires du droit commun
 - Convention collective applicable
 - Organes représentatifs du personnel et présence syndicale (climat social)
 - Contentieux existants ou passés (jurisprudence)
 - Contrôles URSSAF
 - Respect de la législation sociale par la cible
- Evaluer le coût et les contraintes liés au schéma de reprise retenu
 - Mise en place de la restructuration éventuellement envisagée suite à l'acquisition (engagements pris par le cédant...)
 - Départ envisagé de certains salariés

Mise en conformité avec la législation sociale (mise en place d'instances représentatives du personnel, durée du travail, régularisations diverses, mise aux normes des contrats ...)

Jour 3 : Comment payer le cédant, financer l'acquisition, et sécuriser le montage

1. Comment payer le cédant et financer l'acquisition

COMMENT PAYER LE CEDANT ?

- Cash, Échange d'actions / de parts /
- Participation minoritaire, résiduelle dans sa société
- Contrat de travail, Earn-out

COMMENT FINANCER L'ACQUISITION ?

- Auto financement,
- Dette mezzanine,
- Emprunt,
- Augmentation de capital, Augmentation de capital avec ouverture / nouveaux investisseurs,
- Crédit vendeur, Complément de prix (Earn Out).

POST ACQUISITION

- Ré intégration du capital,
- Rachat des actions / parts nouvelles.

LES AUDITS

2. Comment sécuriser le montage

LA DOCUMENTATION D'ACQUISITION

- Lettre d'intention
- Protocole d'acquisition et pacte d'associés
- Garantie d'actif et de passif
- Contrat de prestation de services.

Travail sur l'applicatif (étude de faisabilité)

OBJECTIFS DE LA FORMATION – PRE REQUIS – PUBLIC VISE

Objectifs :

- ✕ Acquérir le savoir et les outils pour effectuer une opération de croissance externe : les enjeux, la cible, l'acquisition.
- ✕ Définir sa stratégie, comprendre le marché et les différentes étapes d'une acquisition.
- ✕ Une fois l'objectif défini, avoir les clefs pour se positionner face à un dossier.
- ✕ Savoir négocier avec un cédant et comprendre les moyens de monter l'opération de reprise en vérifiant sa faisabilité.

Pré-Requis:

- ✕ Connaissances générales du monde de l'entreprise.
- ✕ Savoir lire un bilan (FR / BFR / Trésorerie) et un compte de résultats (solde intermédiaire de gestion – SIG).

Public visé:

- ✕ Cadres et Dirigeants d'entreprise.

DUREE DE LA SESSION :

24 heures (trois journées).

LE FORMATEUR :

Alexis de BERTREN forme et accompagne cadres et dirigeants dans leurs projets de reprise d'entreprise, depuis plus de 15 ans. Il a lui-même une expérience de création d'entreprise, puis de reprise de deux sociétés en tant qu'associé minoritaire.

Alexis de BERTREN a une formation d'Ingénieur ; il est également titulaire d'un MBA-CAAE de l'IAE de Paris

Un avocat – spécialisé en droit des sociétés, inscrit au barreau de Paris – interviendra sur la partie juridique, fiscale et patrimoniale.

SUIVI et EVALUATION de l'action

Suivi : Feuille d'émargement.

Evaluation : Fiche d'évaluation en fin de session.

LIEU de formation :

FUSACQ – 27 rue Taitbout 75009 Paris.

Pour les personnes en situation de handicap, merci de bien vouloir nous contacter afin d'étudier le moyen d'adapter la formation