

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 POUR LE REPRENEUR 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 MARCHÉ 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 regime de croisière (aspects IS, IRPP et ISF).
 - 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, TEPA/ FIP

- Emprunt
- Augmentation de capital, Augmentation de capital avec ouverture / nouveaux investisseurs
- Crédit vendeur

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

Travail sur l'applicatif (étude de faisabilité)

DUREE DE LA SESSION :

24 heures (trois journées).

PRE-REQUIS :

Connaissances générales du monde de l'entreprise et des principaux éléments financiers d'un bilan et d'un compte d'exploitation.

PUBLIC VISE :

Cadres et Dirigeants d'entreprise.

LE FORMATEUR :

Alexis de BERTREN forme et accompagne cadres et dirigeants dans leurs projets de reprise d'entreprise, depuis plus de 13 ans. Il a lui même une expérience de création d'entreprise, puis de reprise de deux sociétés en tant qu'associé minoritaire.

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

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