

**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 :

- ⌘ Acquérir les compétences et d'être formés sur les outils indispensables pour être autonome dans les phases qui vous concernent directement ;
- ⌘ Avoir une connaissance globale de l'ensemble des enjeux d'une acquisition pour pouvoir être force de proposition et comprendre le discours de vos conseils.

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.