



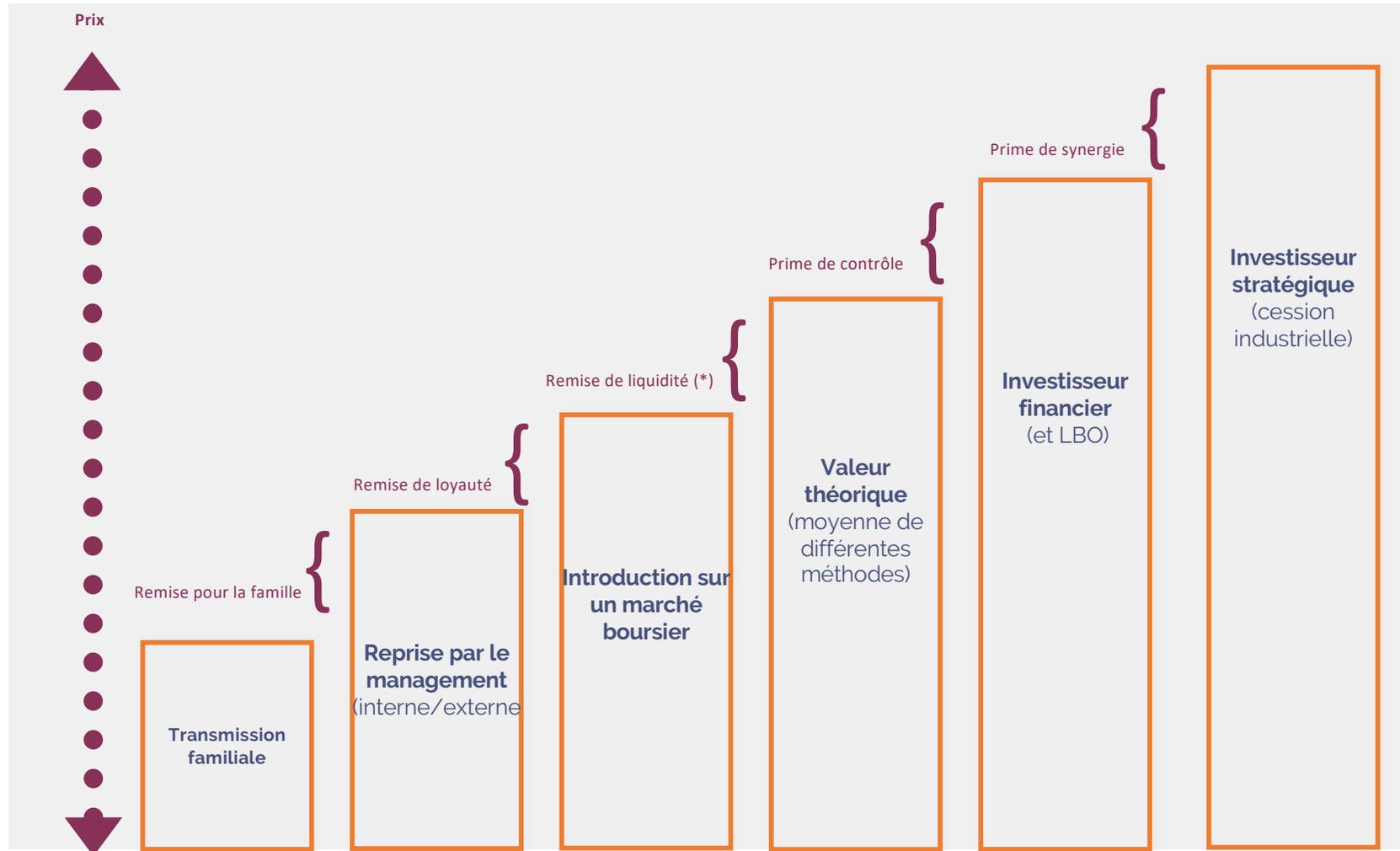
PRIX & VALORISATION

DANS UN PROCESS DE CESSION D'ENTREPRISE





L'ESTIMATION DU PRIX DÉPEND DE L'OPTION CHOISIE

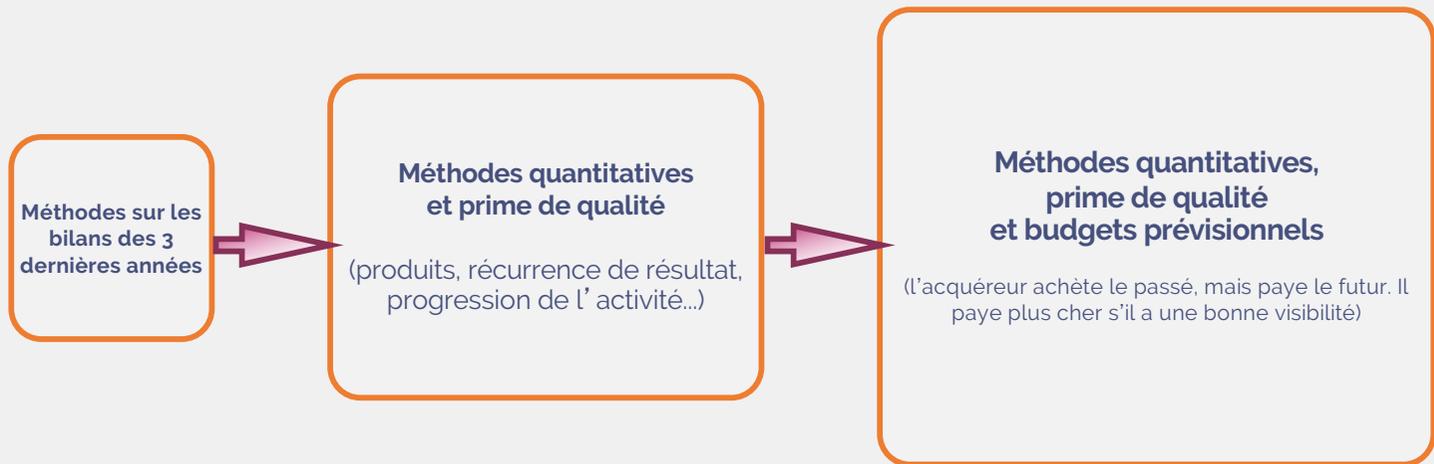


(*) déduction pour les premiers souscripteurs



LA VALORISATION DÉPEND DU MARCHÉ ET DU FUTUR

Dans les opérations de cession, la valeur d'une entreprise reste soumise à la loi de l'offre et de la demande





PRÉPARER LE POTENTIEL

- Développer le potentiel de nouveaux clients, produits, marchés, export compris si applicable
- Déterminer les synergies de coûts en termes de négociation avec les fournisseurs pour diminuer les BFR
- Etudier la concurrence pour se positionner en terme de points forts/points faibles
- Assurer la bonne couverture des besoins de financements CT, MT (BFR, exploitation, R&D)
- Gérer le risque financier dans son ensemble pour le réduire
- Eclairer le fonctionnement de l'entreprise (marchés, croissance, acteurs, barrières, fournisseurs...)
- Simplifier la gouvernance et l'actionnariat si possible
- Etre ouvert sur des opportunités d'acquisition (actuelles ou futures)
- Bien préparer la transition managériale



METHODES & CHIFFRES

- Les retraitements du bilan peuvent être : les engagements hors bilan, les BFR normatifs et non ceux à une date donnée, de la même façon pour la trésorerie et la dette nette. On regardera aussi le niveau de provisions sur stocks et clients, la revalorisation des actifs (immobiliers, immatériels). Si un investissement a été réalisé récemment, l'endettement ne doit pas être pénalisé sur l'année ou les deux ans à venir.
- Les retraitements du compte de résultat : la rémunération du dirigeant, le type d'amortissement ou de provisions, la participation des salariés à ré-intégrer dans l'EBE, les charges de développement en prospection export, d'ouverture de filiales..., les loyers immobiliers, le CA hors exceptionnel, et toutes les opérations atypiques ayant modifié la marge brute (ou nette).
- Les méthodes de valorisation ne sont pas une science. Elles doivent s'adapter à chaque contexte. La moyenne des méthodes n'a pas de sens. Il faut dans tous les cas projeter l'entreprise sur 2 à 3 ans min. pour valoriser le potentiel.
- La décote minoritaire (pour illiquidité) lors d'une cession n'a pas de raison d'être. Si elle n'est pas formalisée, elle serait sous une autre forme intégrée par l'acquéreur.
- Ne pas laisser à l'acquéreur des points de rationalisation opérationnelle.
- Un acquéreur retraitera sa méthode de valorisation par les besoins en fonds de roulement complémentaires du business plan, et les besoins d'investissements nécessaires au développement des activités.



LES MÉTIERS DE FINADOC ACTIONNAL

FINADOC ACTIONNAL est l'acteur des PME et ETI pour les aider à transmettre leur patrimoine professionnel à la génération, à céder leur entreprise à un groupe industriel ou financier. Nous aidons aussi les actionnaires et dirigeants à valider leurs stratégies actionnariales (politique de dividendes, arrivée des enfants, contrôle majoritaire, sortie de minoritaires, rôle des conjoints...).

A certains égards, notre suivi et notre mode de relation globale sont proches du family office (notamment la gestion dédiée avec FINADOC, département de gestion privée).

Les quelques valeurs profondes pour mettre en oeuvre tout ceci sont la confiance, la discrétion, et une parfaite intégrité. Nous travaillons en coordination intelligente avec les conseils habituels de la famille. Nous intégrons la culture d'entreprise et les principes familiaux dans nos actions, avec une démarche d'accompagnement de long terme.

Notre valeur ajoutée est répartie en 4 segments :

- 1- Conseils aux actionnaires
- 2- Family Office
- 3- Transmissions & Fusions-Acquisitions
- 4- Gestion Privée du Dirigeant



Cession d'entreprise : un process à gérer

Toutes les cessions ne sont pas intermédiées, mais celles qui sont bien organisées, par de bons professionnels, s'assurent d'une plus grande sécurité, et d'un meilleur ajustement du prix en faveur du cédant. Ci-dessous, en bleu, les points positifs à choisir un mandataire, et en rouge, l'inverse. Ceci en toute objectivité.

- Process organisé visant à produire plus de valeur par la mise en concurrence que la négociation stricte du prix
 - Une affaire de spécialistes (les mandataires ont pour unique métier de vendre des entreprises)
 - Un calendrier volontairement serré pour gagner en efficacité et éviter de perturber l'entreprise et son dirigeant
 - Rémunération incitative en cas de réussite (les intérêts sont liés entre vendeur et mandataire)
 - Vitesse d'exécution du mandat (en comparaison d'une vente organisée soi-même, plus longue et délicate)
 - Un spectre d'acquéreurs plus large (les mandataires détectent les acquéreurs)
 - Une valorisation maîtrisée sur tout le process (le vendeur «isolé» se met en position de vendeur, et n'optimise pas son prix)
 - Le mandataire est un tiers permettant de mettre plus de poids face à un acheteur sur des composantes du prix (prix, garantie actif-passif, modalités pratiques...)
 - Une sécurité plus grande sur l'acquéreur potentiel (fiabilité, capacité d'aller au bout du process, réputation...)
-
- Exclusivité (une pratique de la profession)
 - Coût qui se cumule à l'impôt de plus-value (mais déductible à certains égards du prix de revient)
 - Nécessite une coordination et une confiance quasi «sans faille» entre le dirigeant et son mandataire
 - Ne pas se tromper sur le choix du mandataire (d'où notre fiche sur les critères de choix d'un mandataire)

Le mandat est un document juridique liant le dirigeant et la société en charge de vendre son entreprise. Les bons professionnels ne prennent les mandats que s'ils sont «sûrs» de vendre l'entreprise. L'avocat a un rôle essentiel dans l'accompagnement juridique pour sécuriser la transaction, le prix et les conditions du protocole. Le conseiller privé prépare en amont l'optimisation fiscale, et gère post-cession les flux financiers pour optimiser les flux financiers (revenus complémentaires, IFI, IR...). Un process organisé de cession permet de mettre davantage de ressources qui communiquent entre elles pour mieux réussir la mission.

- FINADOC ACTIONNAL, marques commerciales de COSALE, SARL au capital de 600 000 euros.
RCS Lille Métropole 513 969 642
- Les relations avec nos clients font l'objet d'une lettre de mission, signée par les parties, respectant ainsi nos obligations légales de protection de leurs intérêts
- Cadre réglementaire, conformément à l'art. 325-3 du règlement général de l'AMF
- Membre de la CNCGP, agréée par l'AMF
- Courtier en assurances
- Conseiller en Investissements financiers
- ORIAS n° 11 062 831 (www.orias.fr) placé sous le contrôle de l'Autorité de Contrôle Prudentiel (61 Rue Taibout, Paris)
- RC pro : MMA entreprises
- Certifié AFNOR Gestion de patrimoine



Bureaux :
58 Rue de L'Abbé Lemire
59700 Marcq en Baroeul

Tel :
03 66 72 10 81 – 06 01 99 20 51

Email :
f.almaleh@finadoc-actionnal.com

web :
www.finadoc-actionnal.com

