TRANSFAIR

LES RENCONTRES DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

4 décembre 2018

au Palais Brongniart, Paris

INFOPRO digital

TRANSFAIR

LES RENCONTRES DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Nos intervenants

- CHEMOULI Audrey

  Avocat au Barreau de Paris

- LUZU Fabrice

  Notaire

- BENOUDIZ Laurent
  Expert-comptable et Commissaire aux comptes

TRANSFAIR

LES RENCONTRES DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Comment sensibiliser vos clients aux enjeux de la transmission?

QUI ?

Les interlocuteurs de proximité « naturel » du chef d'entreprise

- Ses associés
- Sa famille
- Ses confrères
- Ses collaborateurs

Les interlocuteurs professionnels de la transmission

- Notaire
- Avocat
- Expert comptable / CAC
- CGP / banquier / family Office
- Professionnels de la mise en relation

POURQUOI ?

Pourquoi anticiper la transmission ?

- Assurer la pérennité de l'entreprise ;
- Valoriser le résultat de son travail ;
- Se prémunir contre une baisse de valeur (vendre au bon moment) ;
- Préparer sa retraite ;
- Autres raisons…

QUAND ?
COMMENT ?

Témoignages de praticiens

TRANSFAIR

LES RENCONTRES DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Comment l'accompagner dans ses démarches ?

La valeur ajoutée de l'interprofessionnalité dans la transmission

- Fluidité de l'information
- Davantage de transparence
- Un rassemblement des compétences
- Une synergie au service du client

La feuille de route de la transmission

1. Quels sont les objectifs de l'opération ?
   - Que souhaite le client ?
   - Quel arbitrage du prix de vente ?
   - Quel management post transmission ?
   - Quelles priorités ?

1. Qui fait quoi ?
   - Le client, manager de l'équipe de conseils
   - Eviter les guerres d'ego
   - Eviter les trous dans la raquette

La feuille de route de la transmission

3. Quel calendrier ?
   - Les décisions à prendre 15 ans avant
   - Les décisions à prendre 6 ans avant
   - Les décisions à prendre 3 ans avant
   - Les décisions à prendre 1 an avant

TRANSMISSION A TITRE GRATUIT

- La boite à outil : Dutreil, réduction de droit et PDF
- Donation-Partage
- Soulte & Holding
- Adaptation des statuts
- Gouvernance, charte familiale
- Le rôle des ENR

TRANSMISSION A TITRE ONÉREUX

QUEL PROCESSUS ?

Un meilleur apport stratégique sur le marché

CLIENT

VALEUR AJOUTEE

MISE EN COMPETITION ENTRE FINANCIERS ET INDUSTRIELS

- Comment mettre en compétition des financiers et des industriels ?
- Quel cahier des charges pour obtenir des offres comparables ?
- Comment maintenir la compétition jusqu'à l'offre ferme ?

IDENTIFIER, ET APPROCHER LES MEILLEURES CONTREPARTIES POTENTIELLES

- Coordination d'un processus *dual track* auprès d'une pluralité de contreparties potentielles (industriels, family office, financiers)
- Comprendre les stratégies des différentes contreparties potentielles

TRANSFAIR
LES RENCONTRES DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Une orientation efficace dans le choix de l'investisseur

CLIENT

VALEUR AJOUTEE

CHOIX DE L'ACQUEREUR

- Comment choisir entre financier et industriel ?
- Quel niveau d'implication et de suivi de l'investisseur dans la vie de l'entreprise ?
- Quelles clauses accepter dans le pacte ?

GESTION EFFICACE DU PROCESSUS

- Trouver le partenaire qui apportera à la société une forte notoriété, une pérennité dans ses résultats et qui comprenne l'esprit et les valeurs du groupe
- Comprendre les capacités / contraintes financières (durée de détention, gouvernance, etc.)

TRANSFAIR
LES RENCONTRES DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Une optimisation temporelle du processus de cession

CLIENT

VALEUR AJOUTEE

CALENDRIER / GESTION DU TEMPS

- Comment tenir un calendrier rythmé ?
- NDA, LOI, promesse, protocole
- Loi Hamon

- Comment limiter votre intervention pour garder du temps pour la gestion opérationnelle de l'entreprise ?

OPTIMISER VOTRE IMPLICATION DANS LE PROCESSUS

- Organiser et gérer les informations sur la Société lors de la phase préparatoire
- **Préempter la phase audit avec une VDD permettant de potentiellement maintenir plusieurs candidats en phase finale**

TRANSFAIR
LES RENCONTRES DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

Anticiper les difficultés de la rédaction des actes de cession

CLIENT

VALEUR AJOUTEE

LE TEMPS DE LA REDACTION

- La questions de l'exhaustivité de la LOI
- Comment gérer les déclarations de la GAP ?
- Est-il nécessaire de faire une GAP spécifique ?
- L'intérêt des sides letters

OPTIMISER VOTRE IMPLICATION DANS LE PROCESSUS

- Gérer les risques identifiés dans les audits
- Apprendre au dirigeant à appréhender ces risques
- Traduire ces risques en respectant les intérêts des parties

Le départ du dirigeant

CLIENT

VALEUR AJOUTEE

VALORISATION

- La transmission est-elle partielle ?
- Le management participe-t-il à l'opération ?
- Comment aborder la cessation des fonctions du dirigeant ?

COMPRENDRE ET METTRE EN AVANT LES AVANTAGES DE LA CESSION

- Savoir approcher les managers clés
- Rencontre avec les acquéreurs
- Anticiper le départ du dirigeant et l'éventuel accompagnement

CLICK TO EDIT

MERCI