



Edgar Brandt  
Advisory

- **Transmission d'entreprise :  
que cherchent les investisseurs  
stratégiques?**

**17 janvier 2019**

# ■ Sommaire

---

## **SECTION I: L'ACQUEREUR STRATEGIQUE**

1. Les types d'acquéreurs
2. Les acquéreurs stratégiques: Qui sont-ils?
3. Typologies d'acquéreurs et prix
4. Les motivations particulières des acquéreurs stratégiques
5. Les avantages de la vente à un stratégique

## **SECTION II: LE PROCESSUS A METTRE EN PLACE**

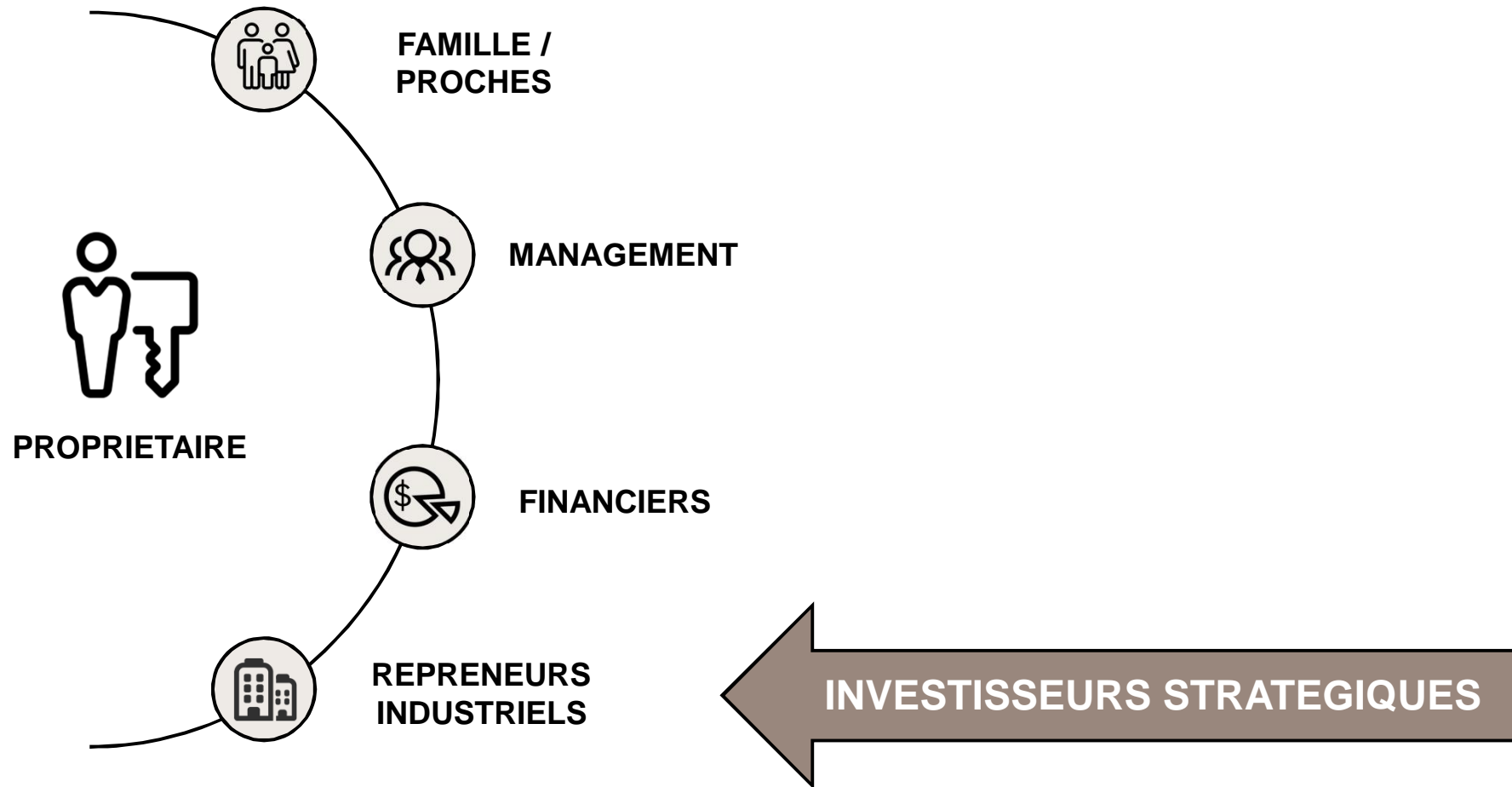
1. Le processus de transmission
2. Le dossier de transmission
3. Susciter l'intérêt de l'acquéreur stratégique
4. Négociations tout au long du processus
5. Termes de l'accord
6. Intégration post-acquisition

---

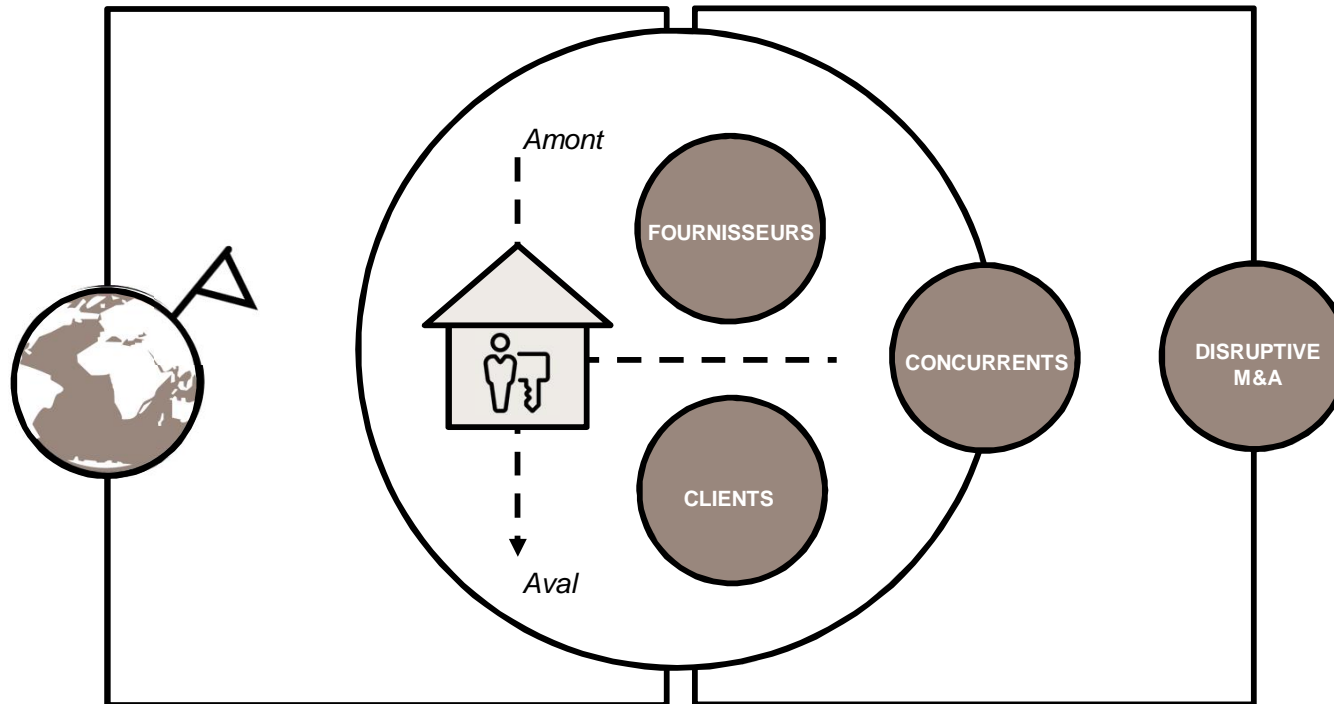
# I. L'acquéreur stratégique

---

# ■ 1. Les types d'acquéreurs

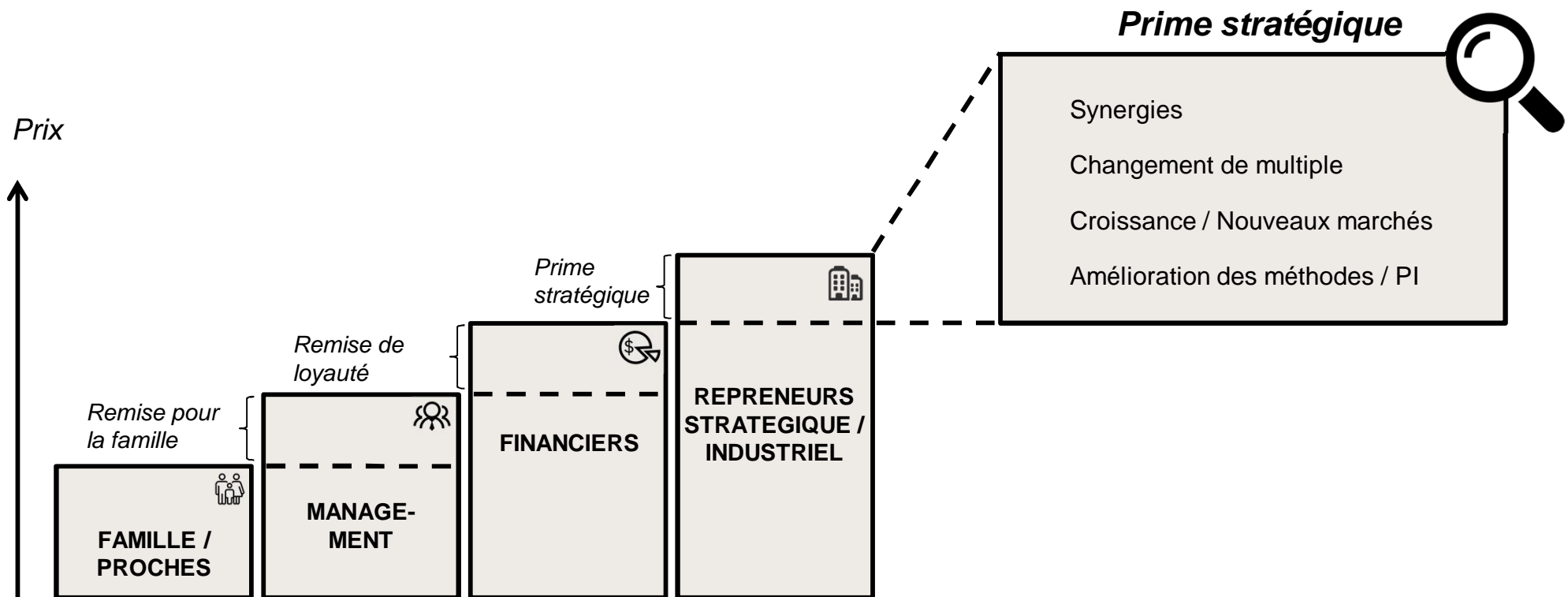


## 2. Les acquéreurs stratégiques: Qui sont-ils?



- Certains acquéreurs stratégiques peuvent être connus du cédant, mais rarement tous

### ■ 3. Typologie d'acquéreurs et prix



- ▶ La valorisation par l'acquéreur stratégique est souvent plus élevée, et la prime peut être substantielle

## ■ 4. Les motivations particulières des acquéreurs stratégiques

- Structure / processus
- Propriété intellectuelle / offre / produit
- Client / Marché
- Personnel
- Consolidation
- Logique défensive
- Actifs
- Couverture géographique
- ò



- ▶ L'acquéreur stratégique a un objectif clair et il sait ce que votre entreprise peut lui apporter

## ■ 5. Les avantages de la vente à un stratégique

---



**VALORISATION**



**PERENNITE**



**VALEUR  
AJOUTEE  
METIER**

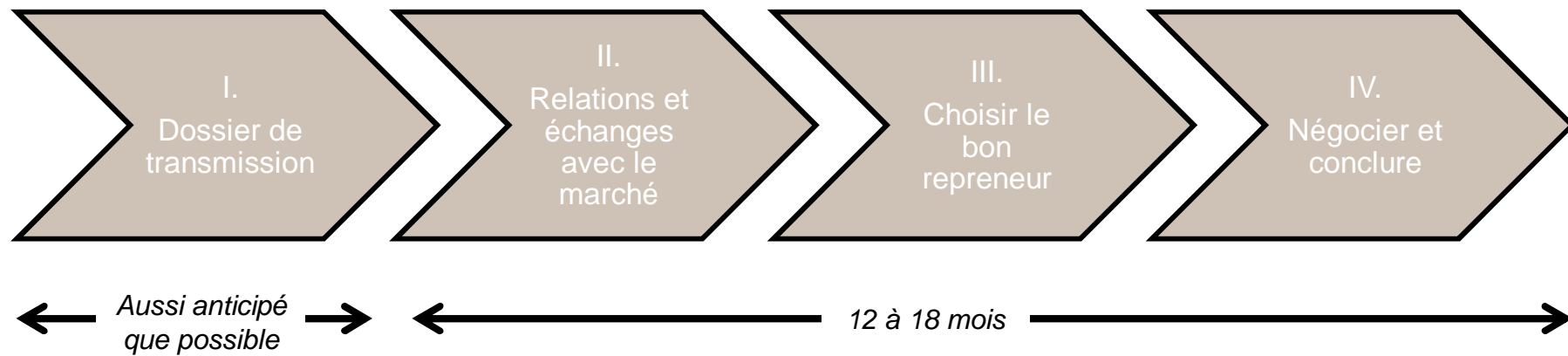


---

## II. Le processus à mettre en place

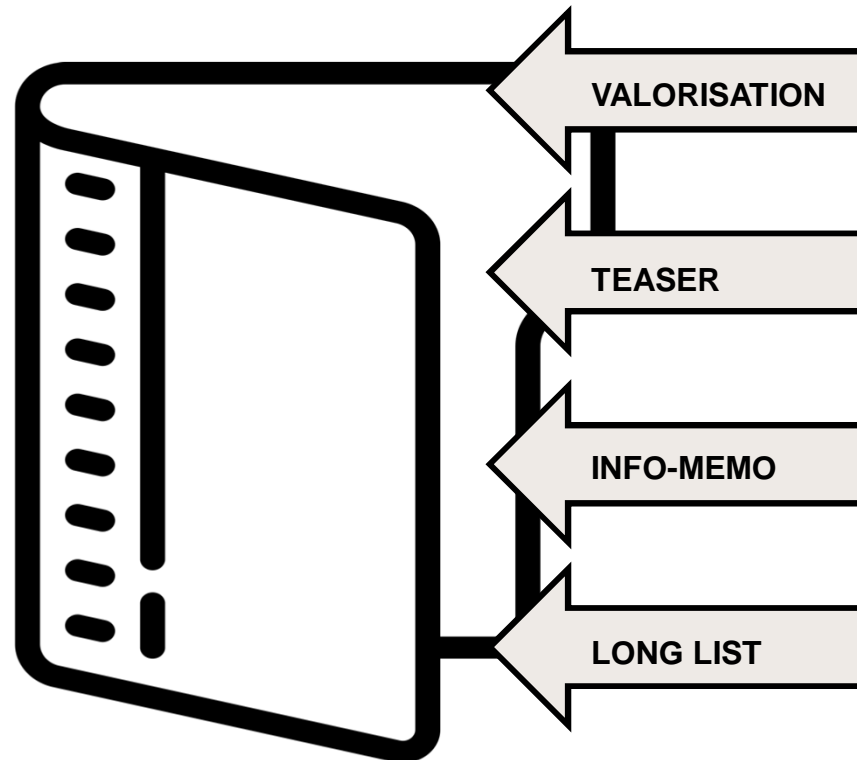
---

# ■ 1. Le processus de transmission



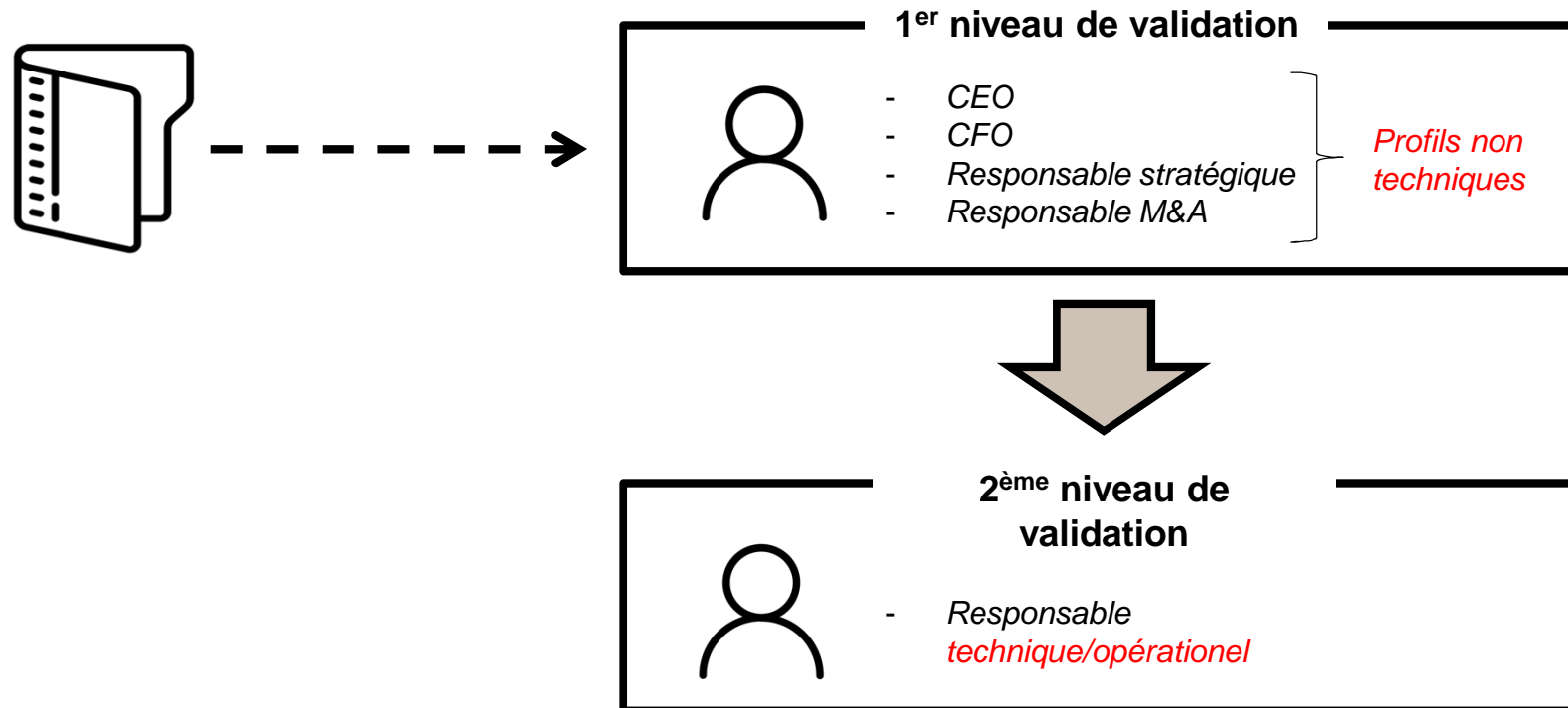
► Un processus normé qui garantit le succès de l'opération

## ■ 2. Le dossier de transmission



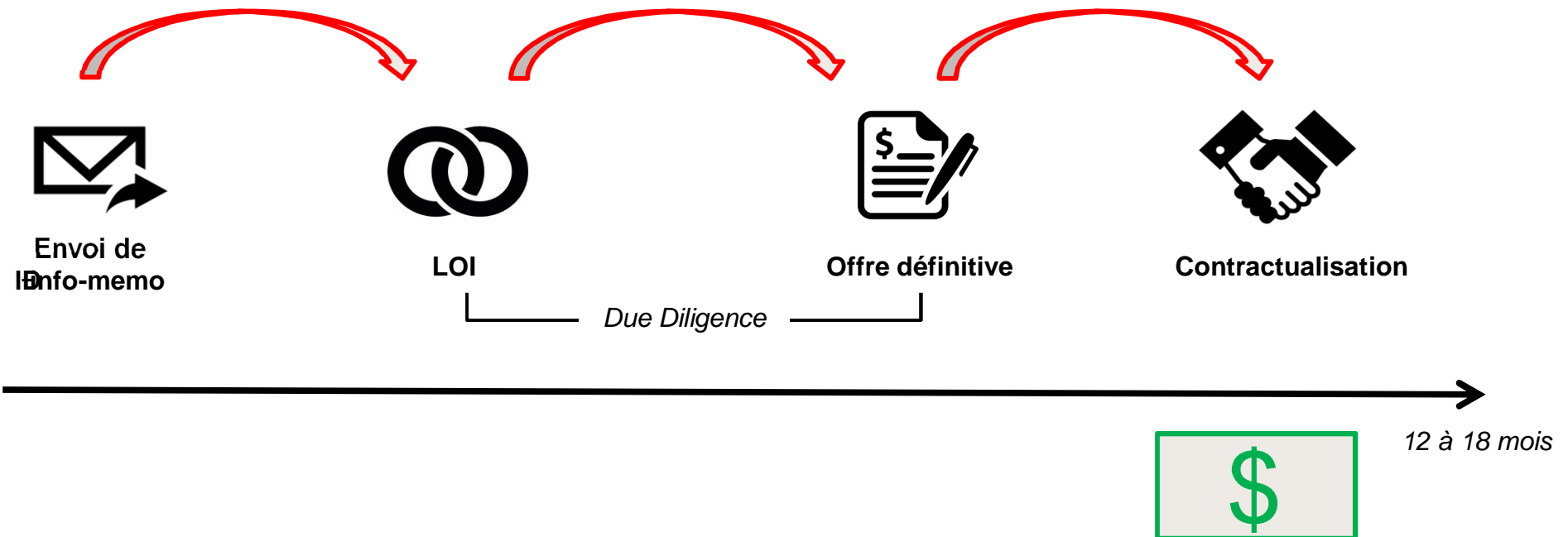
- ▶ Le dossier d'investissement doit avant tout préparer à la négociation et susciter l'intérêt de l'acquéreur stratégique

### ■ 3. Susciter l'intérêt de l'acquéreur stratégique



- ▶ La documentation doit pouvoir susciter l'intérêt auprès de profils techniques et non techniques.

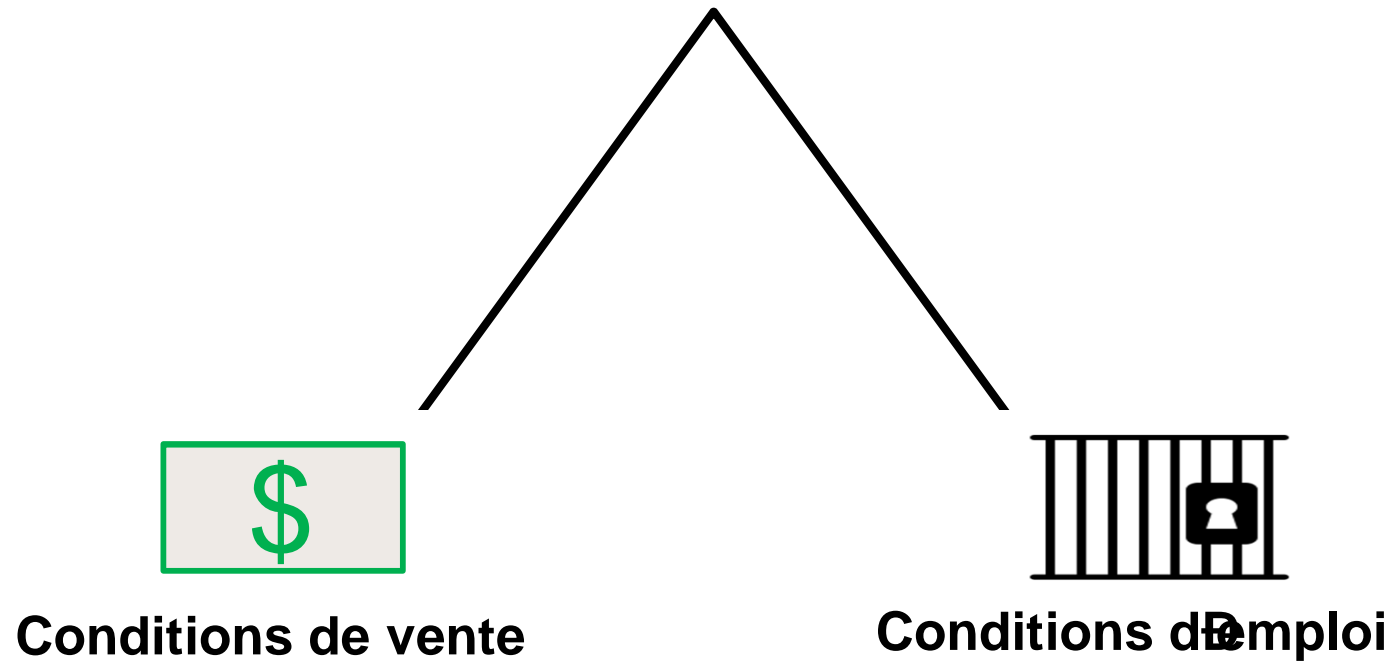
## ■ 4. Négociations tout au long du processus



- ▶ *Les acquéreurs stratégiques respectent un processus normé et très chronophage.*

## ■ 5. Termes de l'accord

---

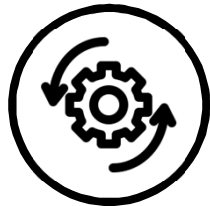


► Attention à prendre en compte tous les aspects de la vente

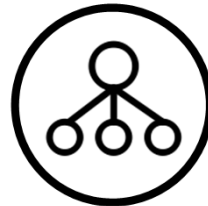
## ■ 6. Intégration post-acquisition



Communication



Opérations



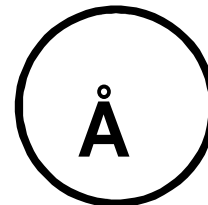
Gouvernance



Ressources  
Humaines



Reporting

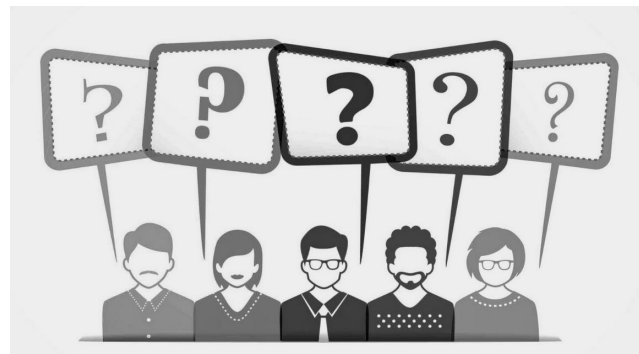


► Capturer la valeur le plus rapidement possible

---

# Questions / Réponses

---





## ■ Les intervenants

---



**Murielle Madrona**

*Directrice*

murielle.madrona@eb-advisory.com

+41 78 693 26 27



**Alexandre Antonietti**

*Consultant*

alexandre.antonietti@eb-advisory.com

+41 79 432 07 42



# Edgar Brandt Advisory

## **LAUSANNE**

Edgar Brandt Advisory SA  
Rue Mauborget 12  
CH -1003 Lausanne  
Tél. : +41 21 311 44 09

## **GENEVE**

Edgar Brandt Advisory SA  
ICC - 20, route de Pré-Bois  
Case postale 1812  
CH - 1215 Genève 15  
Tél. : +41 22 575 69 80

## **MONTHEY**

Edgar Brandt Advisory SA  
Avenue de la Plantaud 8  
CH - 1870 Monthey  
Tél. : +41 24 524 31 47

[www.eb-advisory.com](http://www.eb-advisory.com)