



Edgar Brandt
Advisory

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

17 janvier 2019

■ Sommaire

SECTION I: L'ACQUEREUR STRATEGIQUE

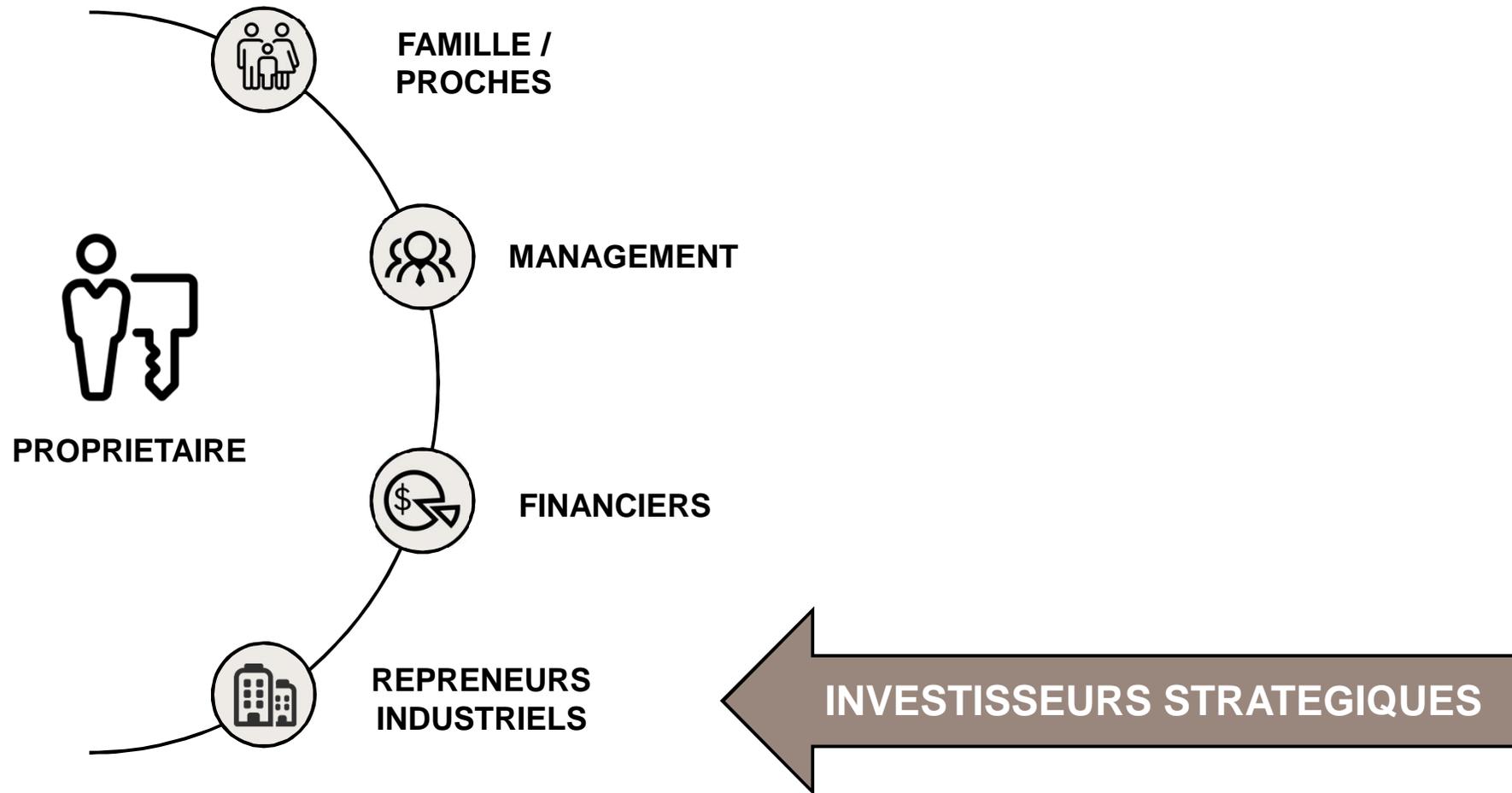
1. Les types d'acquéreurs
2. Les acquéreurs stratégiques: Qui sont-ils?
3. Typologies d'acquéreurs et prix
4. Les motivations particulières des acquéreurs stratégiques
5. Les avantages de la vente à un stratégique

SECTION II: LE PROCESSUS A METTRE EN PLACE

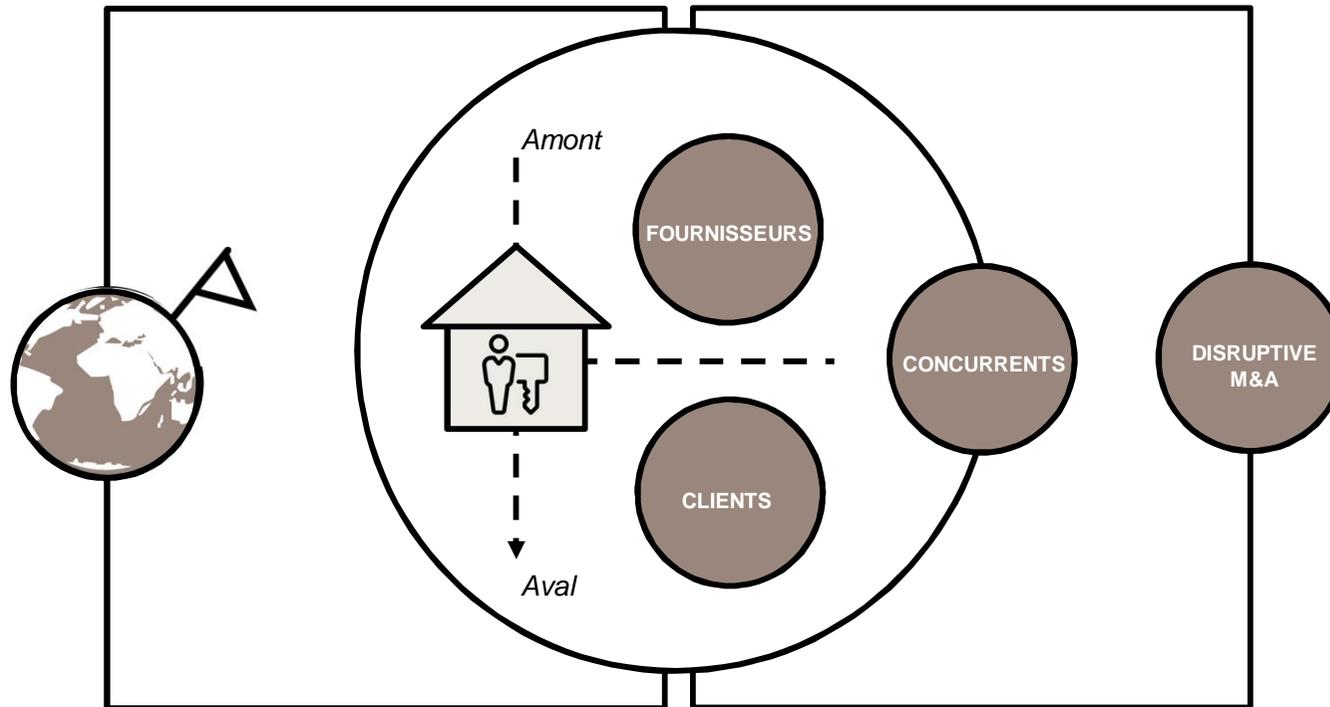
1. Le processus de transmission
2. Le dossier de transmission
3. Susciter l'intérêt de l'acquéreur stratégique
4. Négociations tout au long du processus
5. Termes de l'accord
6. Intégration post-acquisition

I. L'acquéreur stratégique

■ 1. Les types d'acquéreurs

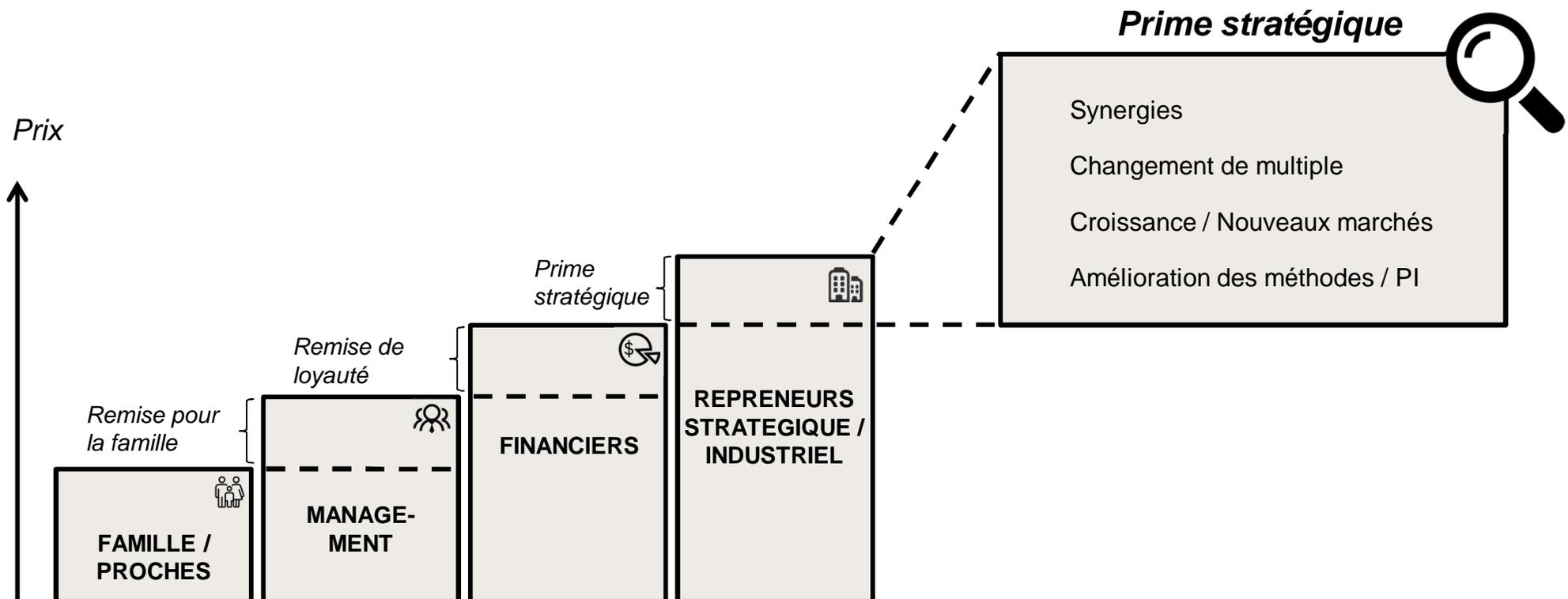


2. Les acquéreurs stratégiques: Qui sont-ils?



- 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



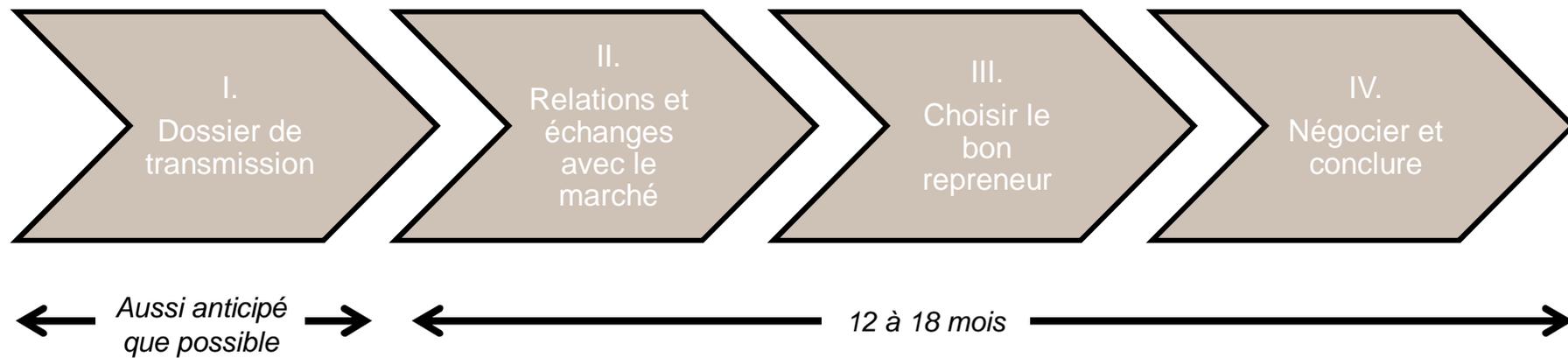
PERENNITE



**VALEUR
AJOUTEE
METIER**

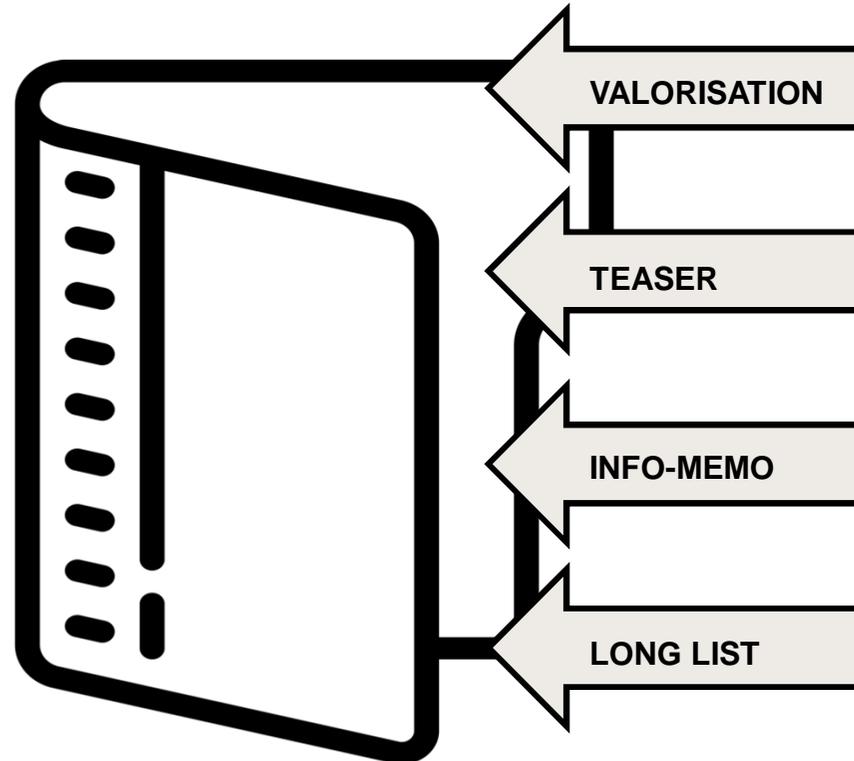
II. Le processus à mettre en place

■ 1. Le processus de transmission



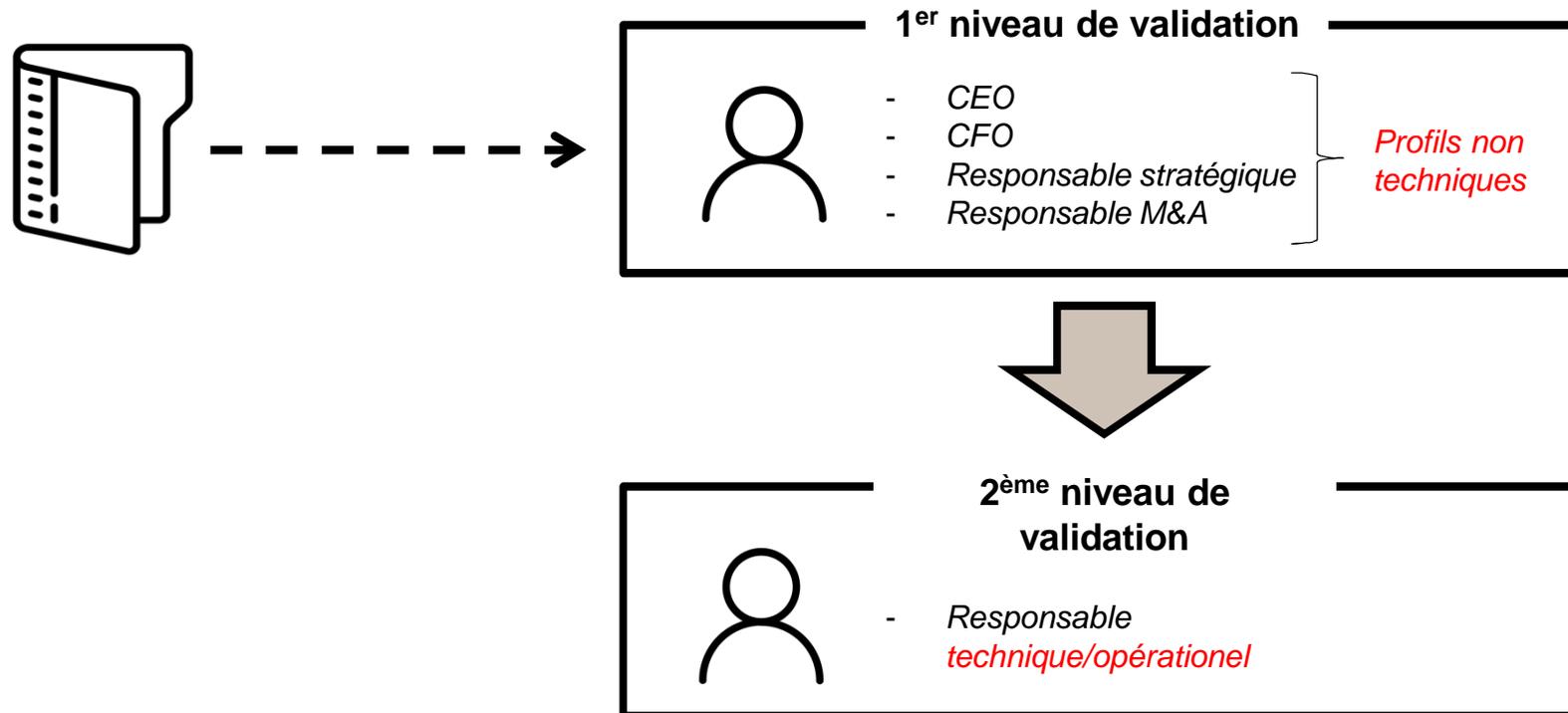
► Un processus normé qui garantit le succès de l'opération

■ 2. Le dossier de transmission



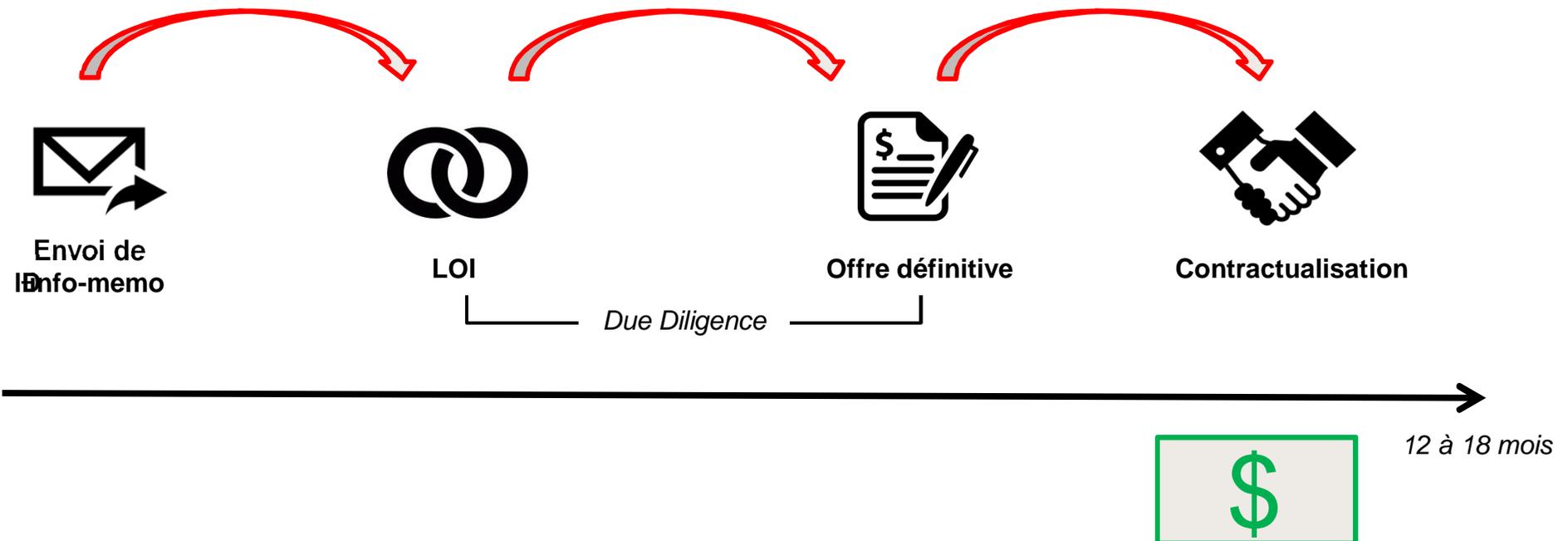
- ▶ Le dossier d'investissement doit avant tout préparer à la négociation et susciter l'intérêt de l'acquéreur stratégique

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



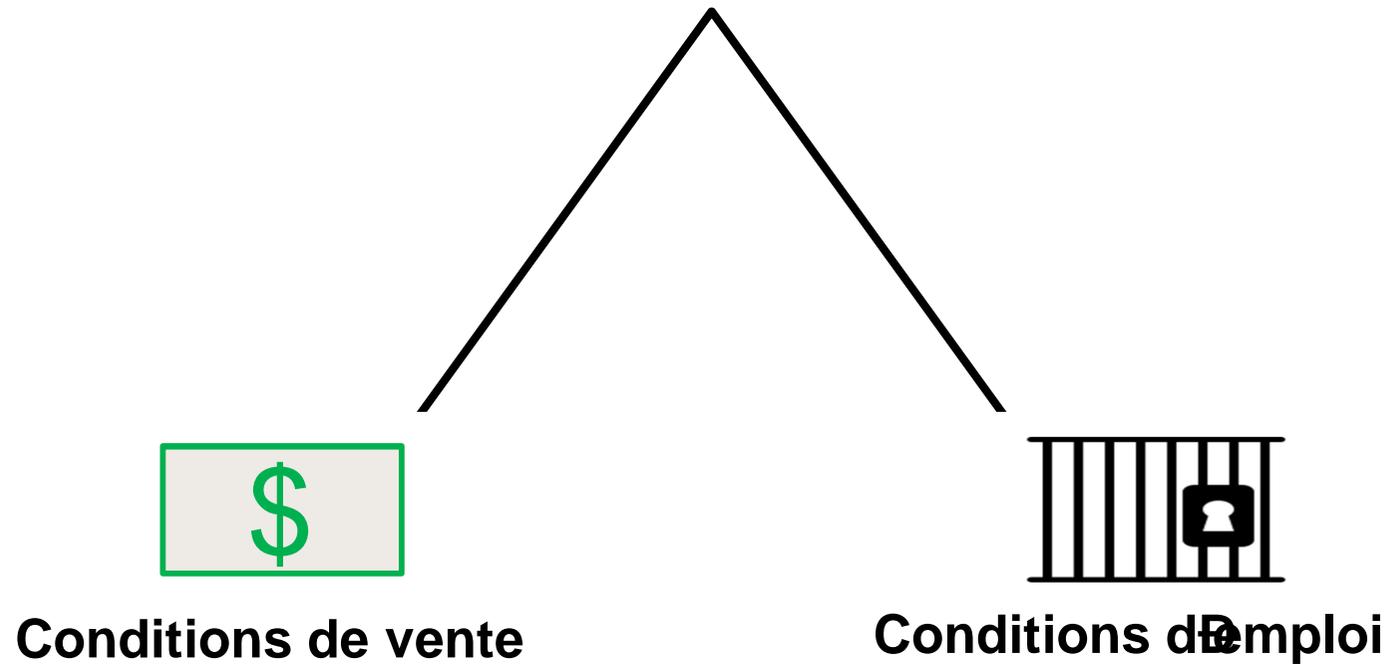
- ▶ La documentation doit pouvoir susciter l'intérêt auprès de profils techniques et non techniques.

■ 4. Négociations tout au long du processus



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

■ 5. Termes de l'accord

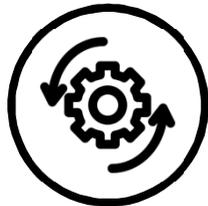


► Attention à prendre en compte tous les aspects de la vente

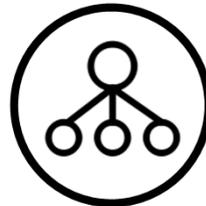
■ 6. Intégration post-acquisition



Communication



Opérations



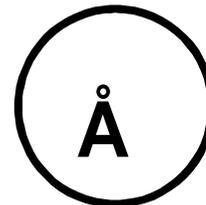
Gouvernance



Ressources
Humaines

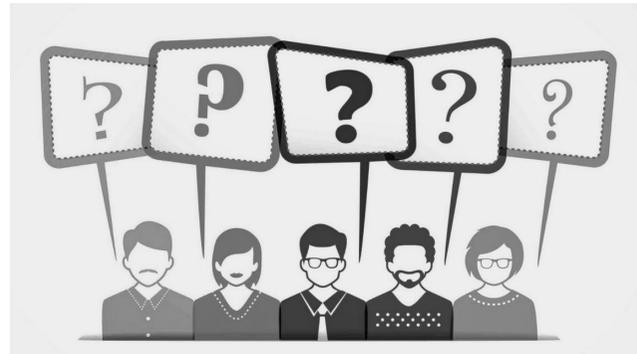


Reporting



► 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