

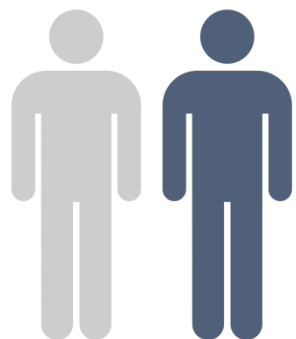
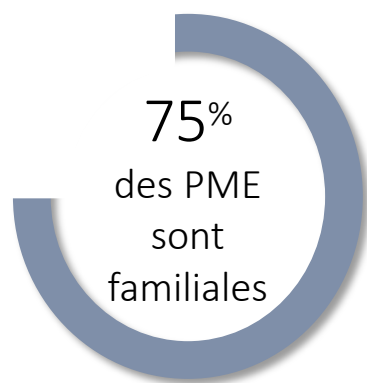


LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE

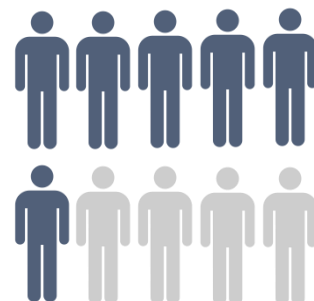
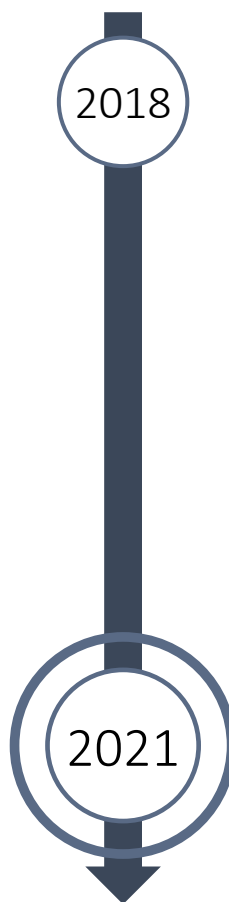
Facteurs-clé de succès



LA TRANSMISSION D'ENTREPRISES – UN THÈME CENTRAL



1 sur 2
directeur de PME est
âgé de 50 à 65 ans



Pour 6 entrepreneurs sur 10,
la première préoccupation est la
pérennité de la société

70'000 entreprises, soit
400'000 places de travail
seront concernées


LES PETITES ENTREPRISES SONT LES PLUS EXPOSÉES



13.4% des entreprises en Suisse sont concernées.




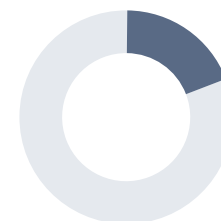
41% | Family-Buy-Out

 6,6 ans




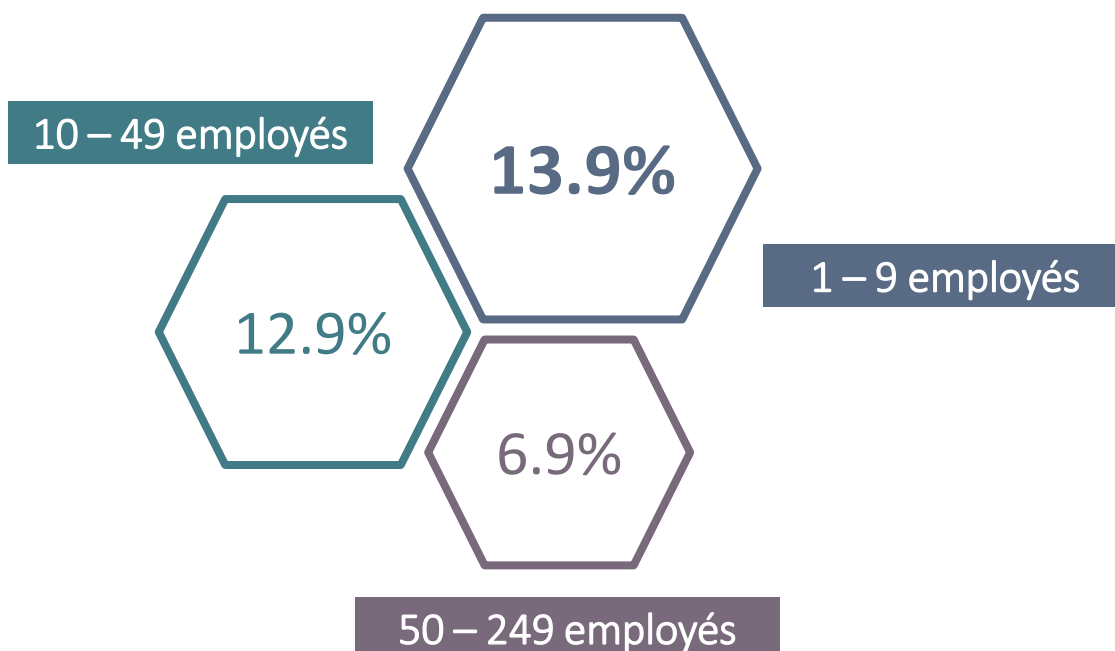
40% | Management-Buy-In

 1,6 ans



19% | Management-Buy-Out

 3,3 ans



INTRODUCTION

Le processus de remise en général

Les différents aspects du processus de remise

PARTIE NON DISPONIBLE ONLINE



Alain Richard

Directeur
Expert fiduciaire diplômé

Nicola Ostini

Fondé de pouvoir
Avocat

Sources de financement

Processus d'octroi de crédit

Outils d'analyse bancaire

Structure de la transaction



Alain Pauli

Sous-Directeur
Resp. Etat-Major Division Marché

Christophe Grivel

Fondé de pouvoir
Analyste crédits

CONCLUSION | QUESTIONS & RÉPONSES

ACCORD ACHETEUR - VENDEUR

Le prix est l'ultime **résultat de l'offre et de la demande**. Il reflète ce qui a été payé pour un actif.

En outre, les questions de tactique, la durée, les conditions du marché, et les **comportements irrationnels** influencent également le prix.

Le prix est par conséquent **objectif**.

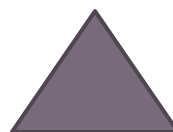
La valeur est obtenue par l'application de **méthodes théoriques** d'évaluation et reflète le résultat de différentes hypothèses.

La valeur fait office de **base de discussion / négociation**.

La valeur est par conséquent **subjective**.

PRIX

VALEUR



PANORAMA

Fonds propres

- + Procure à l'acheteur une totale autonomie financière
- Le rendement des fonds propres n'est pas optimisé

Prêt mezzanine

- + Financement hybride entre les fonds propres et fonds étrangers
- + Prêts octroyés sans garantie pour une durée oscillant entre 5-8 ans
- Remboursement de manière unique à l'échéance du contrat

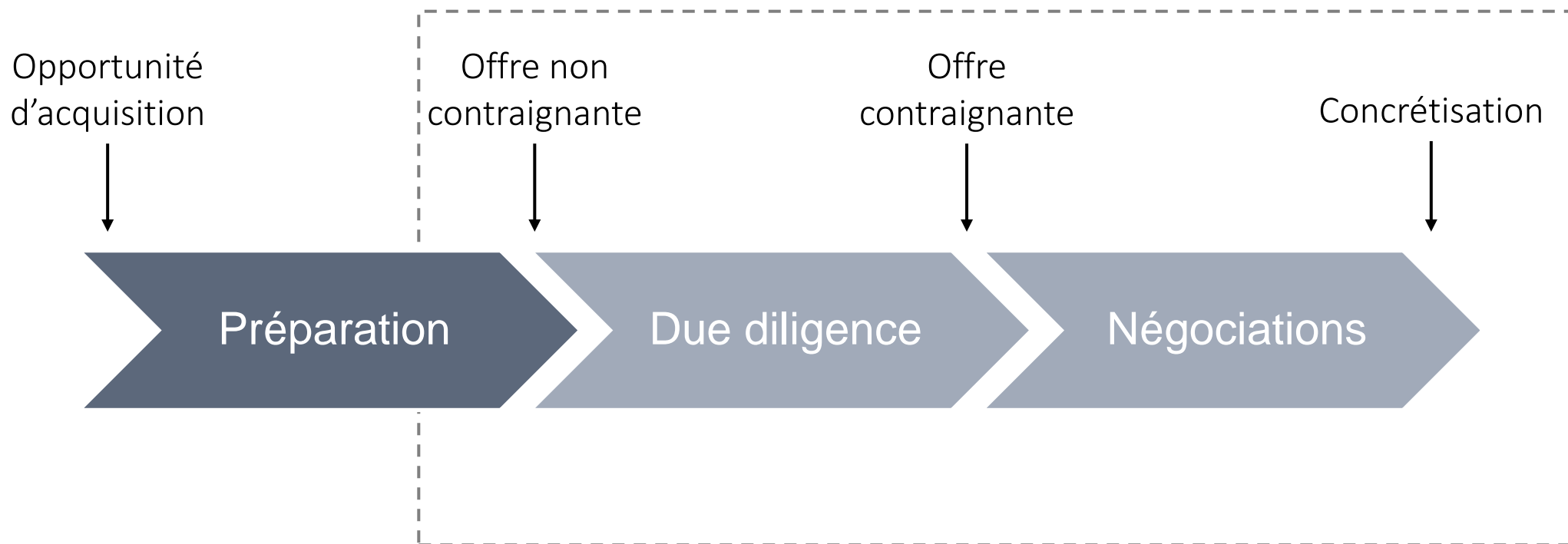
Prêt de tiers

Détail exposé sur le slide suivant

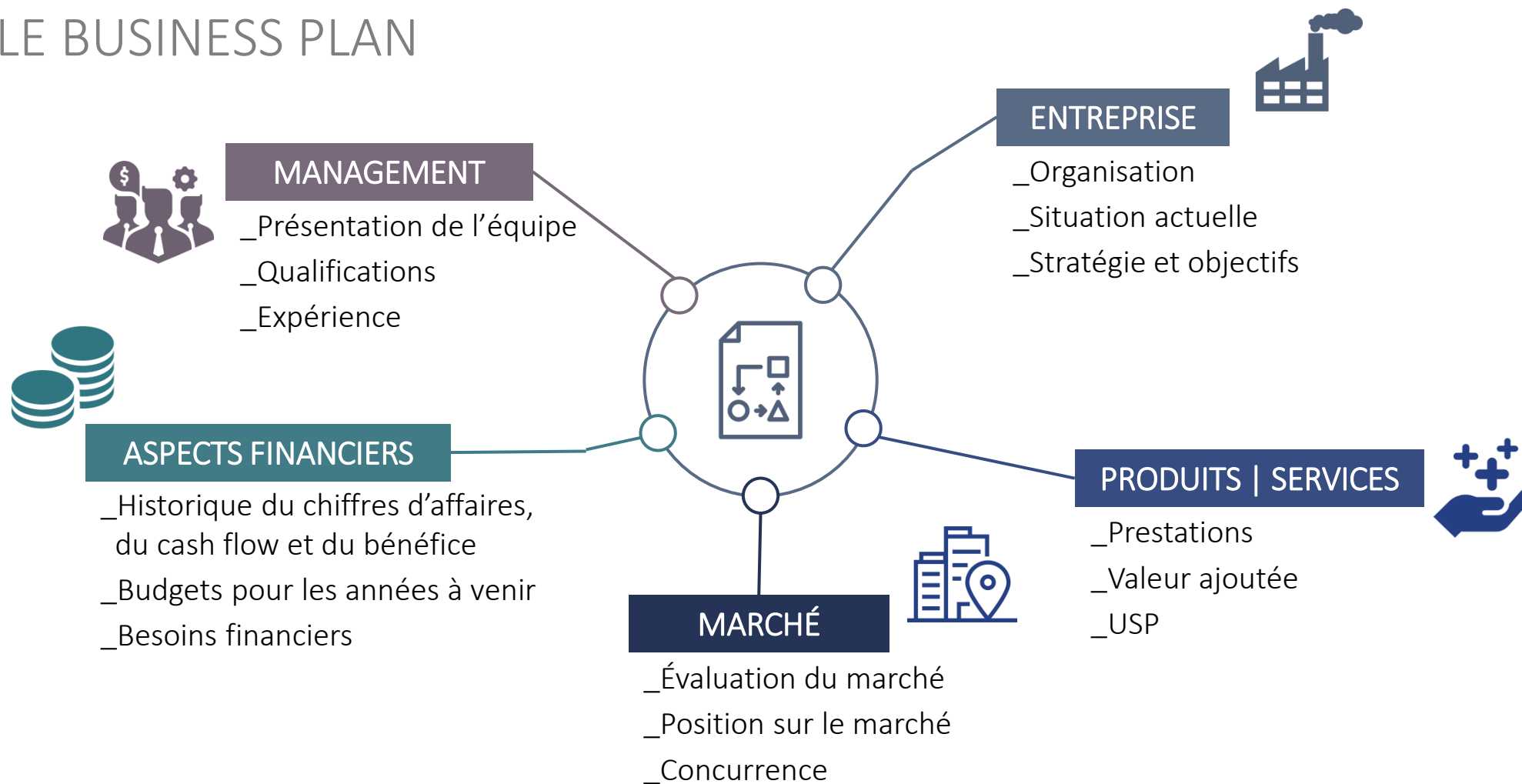
PANORAMA

Prêt de tiers	Dette bancaire (senior debt)	+ Financement bancaire dépendant de la solidité financière de la société-cible, de la durabilité des cash flow et de l'aptitude et de l'expérience du management
	Sales & lease back	+ Permet de «liquéfier» certains éléments de l'actif comptable - en découle une entrée de fonds immédiate - Fiscalité à analyser
	Crédit vendeur	+ Paiement d'une partie du prix de la transaction plus tard* + Implication du vendeur * <i>Un prêt vendeur postposé est considéré comme des fonds propres</i>
	Earn out	Montant variable d'un prêt vendeur payé en fonction des résultats futurs + Clause permettant de rapprocher le vendeur et l'acheteur en cas de vision divergente sur les cash flow
	Vente d'actifs non indispensables	+ Permet de solidifier la situation du bilan avant ou après une vente - Tenir compte du risque de liquidation partielle indirecte, à savoir de la requalification par le fisc d'une remontée de dividendes dans le périmètre du vendeur

LA BANQUE INTERVIENT LORS D'UN PROCESSUS NON LINÉAIRE

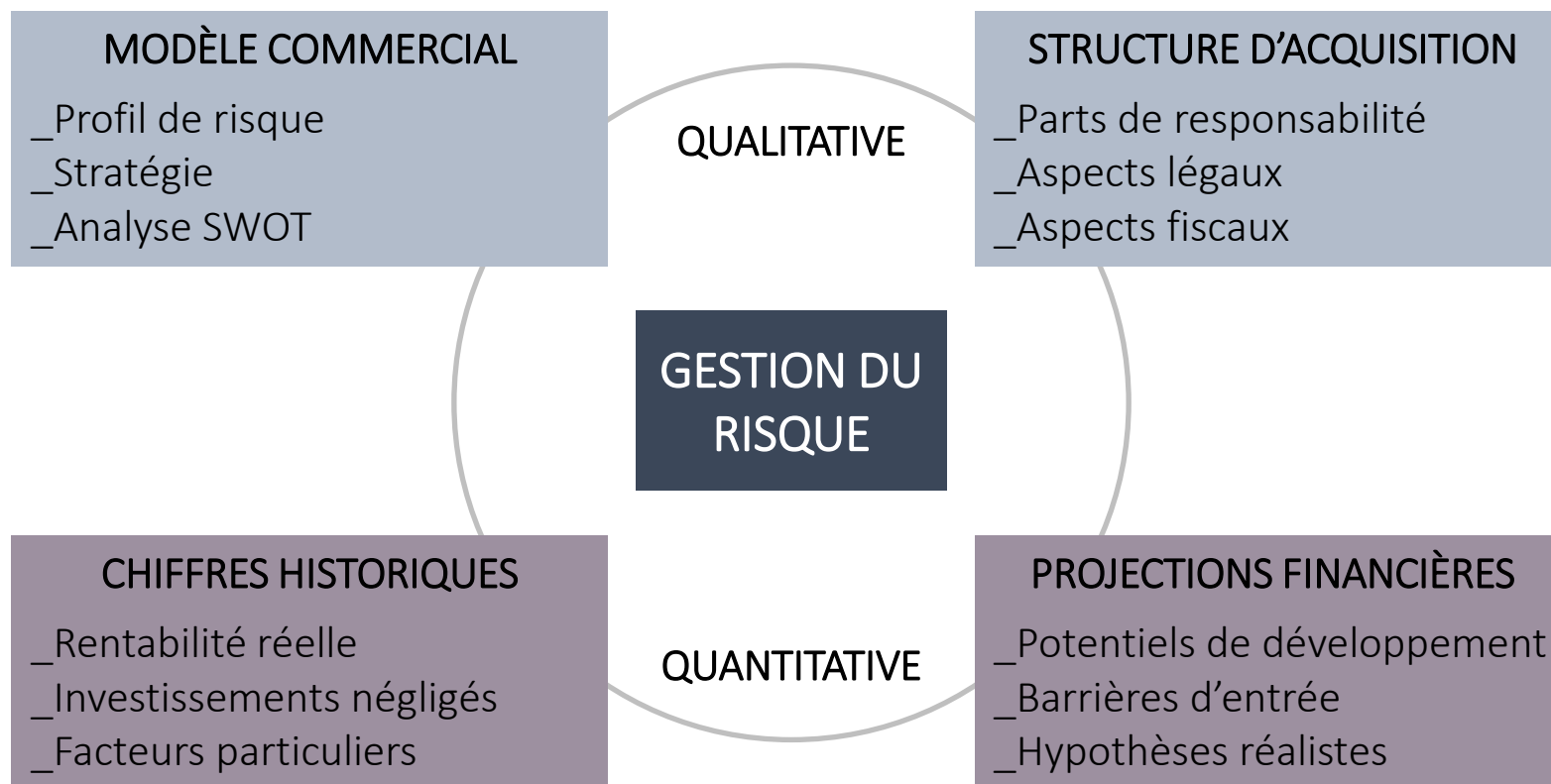


LE BUSINESS PLAN

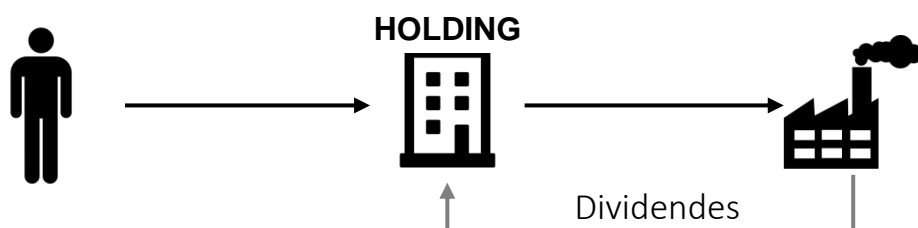


Le business plan est l'occasion pour l'acquéreur de donner sa vision du futur. Ce n'est pas avec les résultats passés que l'entreprise remboursera ses crédits et paiera les intérêts, le positionnement futur en décidera.

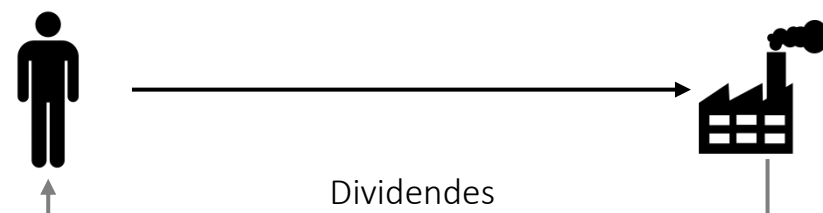
UNE ANALYSE QUANTITATIVE ET QUALITATIVE DÉTAILLÉE RÉPOND AUX INTÉRÊTS DE L'ACQUÉREUR ET DE LA BANQUE



Avec société d'acquisition



Sans société d'acquisition



AVANTAGES

- _ Séparation du patrimoine privé et professionnel
- _ Remontées de dividendes exonérées de l'impôt sur le revenu
- _ Possibilité d'ajuster la remontée de dividendes
- _ Statut de holding: taux de l'impôt sur le capital plus avantageux que dans une société d'acquisition traditionnelle

DÉSAVANTAGES

- _ Coûts administratifs de la structure (organe de révision, constitution, fusion ou liquidation, etc.)

AVANTAGES

- _ Pas de frais de constitution d'une société ad hoc
- _ Démarches administratives moins importantes

DÉSAVANTAGES

- _ Responsabilité illimitée du débiteur (et de sa famille)
- _ Imposition privilégiée sur le revenu des dividendes perçus (double imposition)
- _ Besoin de prélever un dividende ou un salaire plus important pour couvrir les charges du financement d'acquisition (avec charges sociales y relatives)

LA BANQUE S'ASSURERA DE LA PORTABILITÉ DE LA DETTE EN PLAUSIBILISANT LA TENUE DES CHARGES

EXEMPLE		TENUE DES CHARGES FINANCIÈRES	
<u>Données de base</u>		<u>Holding</u>	
CHF 1'300/m	Crédit vendeur	CHF 16/m	Intérêts prêt vendeur (1.25%)
CHF 200/m	Capital-actions	CHF 0/m	Amortissement prêt vendeur
CHF 300/m	Fonds propres cash	CHF 125/m	Intérêts dette bancaire (taux théorique)
<u>CHF 2'700/m</u>	Dette bancaire	<u>CHF 415/m</u>	Amortissement dette bancaire (6.5 ans)
CHF 4'500/m	TOTAL	CHF 556/m	TOTAL CHARGES FINANCIÈRES HOLDING
		<u>Société opérationnelle</u>	
		CHF 100/m	Réinvestissement nécessaire à l'exploitation
		CHF 122/m	Impôts (estimation 18%)
		<u>CHF 556/m</u>	Dividende minimum
		CHF 778/m	EBITDA MINIMUM NÉCESSAIRE

LES RAPPORTS DE FINANCEMENT

La banque participe à hauteur de 60% maximum du montant total de la transaction.

La part de l'acquéreur peut être représentée par un prêt vendeur ou un prêt de tiers subordonné.

LES RATIOS FINANCIERS

Utilisation des critères liés à la capacité d'endettement consolidée.

Ratio net debt / EBITDA < 3 à 5x en fonction de la branche économique et du cycle de vie de la cible.

LA DURATION

Amortissement en principe sur 5 à 7 ans de la dette bancaire.

En principe, un prêt de tiers est amorti une fois le crédit bancaire réduit de 50% minimum.

LES COUVERTURES

Nantissement du capital-actions de la cible et de la société holding d'acquisition.

Cautionnement solidaire de l'actionnaire, ceci dépendant du levier financier et donc des fonds propres.

Les critères décrits sont des standards. Des dérogations ciblées et justifiables peuvent se pratiquer.

Des partenaires locaux pour une orientation client gagnante

- Proximité du marché et des clients
- Développement de relations clients à long terme
- Compétences décisionnelles locales
- Voies décisionnelles courtes
- Modèle d'affaires transparent
- Promotion active de l'économie régionale
- Palette complète de services