



BANQUE PRIVÉE
EDMOND DE ROTHSCHILD EUROPE
GROUPE LCF ROTHSCHILD

ANVERS, BARCELONE, BORDEAUX,
BRATISLAVA, BRUXELLES, FRIBOURG,
GENÈVE, GUERNESEY, HONG KONG,
LAUSANNE, LIÈGE, LISBONNE,
LONDRES, LUGANO, LUXEMBOURG,
LYON, MADRID, MARSEILLE, MILAN,
MONACO, MONTEVIDEO, NANTES,
NASSAU, PARIS, PEKIN, PORTO,
SHANGHAI, STRASBOURG, TAIPEH,
TEL AVIV, VARSOVIE.

www.lcf-rothschild.lu



GROUPE
LCF ROTHSCHILD



LE GROUPE LCF ROTHSCHILD

Banque et finance

Basé à Genève, Le Groupe LCF Rothschild emploie plus de 3 000 collaborateurs répartis mondialement dans plus de 30 bureaux stratégiquement localisés.

Le Groupe LCF Rothschild tout entier symbolise les valeurs fondamentales du Private Banking — expérience, savoir-faire, intégrité, confiance et confidentialité.

Une même culture d'entreprise au service d'une même vocation : appliquer l'expérience acquise par sept générations de financiers avisés dans la gestion de portefeuilles privés ou institutionnels.



Nos activités principales

- ▶ Private Banking
 - ▶ Administration de fonds
- ▶ Ingénierie financière et patrimoniale
 - ▶ Gestion Institutionnelle
 - ▶ Gestion de fonds alternatifs
 - ▶ Administration de fonds
 - ▶ Corporate Finance



« BPERE au service des chefs d'entreprises »

Le savoir faire de BPERE au service des chefs d'entreprises s'appuie sur plusieurs piliers : Ingénierie patrimoniale, Family Office, Gestion d'actifs et Conseil aux entreprises.

L'expérience et l'expertise des équipes de BPERE dans l'ingénierie patrimoniale et financière permet d'intégrer de façon cohérente les aspects d'une cession d'entreprise.

BPERE peut s'appuyer sur l'image de banquier d'affaire du groupe LCF et l'indépendance et la neutralité de la BPERE vis-à-vis de l'acquéreur, des opérateurs financiers et des conseils du client.

BPERE peut se positionner en tant que coordinateur, en collaboration avec les autres conseillers du client. (Experts-comptables, fiscalistes, avocats...)

Dans sa mission, BPERE s'entourera de partenaires juridiques et fiscaux sélectionnés parmi les meilleurs professionnels de la place.

Notre offre de services

Une mission d'accompagnement dans la cession d'une entreprise comporte en général les phases suivantes :



Une lettre de mission spécifie le champ et les modalités de l'intervention de BPERE, et un planning est élaboré en début de mission.

Pendant toutes les étapes de la cession, nous offrons :

- ▶ Une parfaite confidentialité.
- ▶ Une analyse de qualité.
- ▶ Des recommandations individualisées.
- ▶ Une continuité du suivi grâce à une équipe dédiée.





Analyse patrimoniale du cédant

Cette phase est primordiale car elle permet de détecter en amont ce que seront les priorités du cédant pendant le processus de la cession.

Arbitrage temps/prix de cession

Le cédant peut souhaiter céder rapidement, obtenir le prix de cession maximum, ou privilégier d'autres considérations (sociales, affectives...)

Conditions de sorties du chef d'entreprise et de ses proches

Est-il envisageable que le cédant continue à travailler dans l'entreprise, ou préfère-t-il couper tout lien dès le transfert des parts ?

Un membre de la famille du cédant souhaite-t-il rester en tant qu'employé après la cession ?

L'entrepreneur est-il lié à des personnes clés qui quitteront l'entreprise après la cession ?

Conséquences patrimoniales de la cession

Problématique ISF, liée à la déprofessionnalisation du patrimoine.

Engagement collectif de détention des titres.

Régime spécifique du dirigeant de PME.

Organisation de l'entreprise avant la cession

Plusieurs étapes sont souvent nécessaires pour rendre l'entreprise plus attractive :

- ▶ Sortir les liquidités de l'entreprise.
- ▶ Arrêter les activités peu rentables ou ne faisant pas partie du cœur de l'activité.
- ▶ Régler d'anciens litiges.
- ▶ Isoler les biens immobiliers que l'entrepreneur souhaite conserver.
- ▶ Rationnaliser les coûts.
- ▶ Réorganiser la détention grâce à la création d'un holding de tête.

Préparation des documents financiers et évaluation de l'entreprise

Le banquier accompagnateur dans la cession doit connaître l'entreprise comme si elle était sienne afin de pouvoir négocier au mieux face à un investisseur potentiel.

BPERE procède à une due-diligence, après une période d'analyse financière, organisationnelle et juridique de l'entreprise.

BPERE pourra faire appel à des consultants externes si le domaine d'activité de l'entreprise le nécessite. Le compte rendu de ce travail prend la forme d'un rapport de due-diligence, contenant des informations factuelles, chiffrées, vérifiables.

Les méthodes d'évaluation :

Il existe une multitude de méthodes qui peuvent être classées en trois groupes :

- ▶ **méthode patrimoniale** : il s'agit d'une méthode comptable, assez statique, convenant aux entreprises fortement capitalistiques et en phase de maturité. Elle suppose un retraitement préalable des comptes annuels pour calculer l'actif net réévalué de la société.
- ▶ **méthode des free-cash-flows** : c'est la méthode privilégiée par la profession car elle tient compte des perspectives de croissance de la société. Elle demande un travail important de préparation et la défense d'un business plan sur plusieurs années. Le business plan doit être réaliste et défendable auprès des futurs acquéreurs.

Dans la pratique, le cash-flow est actualisé au coût de la dette et du capital. La détermination du coût du capital suppose de connaître différents paramètres tels que le Beta du secteur et la prime de risque.

- ▶ **méthode des multiples** : cette méthode est incontournable. Il s'agit d'identifier les coefficients multiplicateurs moyens observés sur des marchés et des secteurs comparables. Les multiplicateurs s'appliquent au chiffre d'affaire, à l'EBIT, ou au résultat net.

Ces méthodes donnent le plus souvent une évaluation sensiblement différente. Le banquier établit une fourchette de valeurs et le prix de marché se détermine dans l'arène de la négociation.



Sélection et approche des investisseurs

Grâce à son réseau de partenaires, BPERE prépare une liste d'acquéreurs potentiels et envoie un « Blind-profile », pour susciter l'intérêt en toute confidentialité.

La liste des candidats à l'achat est présentée au cédant qui retiendra une « short-list » en fonction de ses critères : concurrents, investisseurs opérationnels ou financiers, objectifs des candidats à l'achat.

Après signature d'accords de confidentialité, BPERE envoie le rapport de due-diligence à la « Short-List ». L'envoi du rapport est souvent accompagné d'une première lettre de procédure invitant les candidats à déposer une offre indicative « non-binding offer ».

S'en suit une période de due-diligence par les candidats (visite de l'entreprise, « management présentation »...). Il est fréquent que l'acheteur fasse sa propre due-diligence, en faisant intervenir des auditeurs externes.

BPERE a un rôle de coordinateur dans cette phase sensible en collaboration avec des avocats d'affaire. L'importance de la logistique rend cette période difficile mais l'organisation de data-room électronique peut faciliter le processus.

Négociations du Prix et des Conditions de sortie

Dans cette phase, BPERE pourra faciliter les relations avec les acquéreurs potentiels. En plus de la négociation sur le prix, les parties négocient les clauses juridiques :

- ▶ Complément de prix reçus en exécution d'une clause d'indexation (earn-out)

Le complément de prix est indexé sur le bénéfice ou le CA. Cette clause peut prévoir la présence du cédant dans l'entreprise.

- ▶ Garantie de passif

Le cédant s'engage à verser au cessionnaire tout ou partie du prix de cession, en cas de révélation dans les comptes de la société dont les titres font l'objet du contrat, d'une dette ayant son origine antérieurement à la cession ou une surestimation de valeurs d'actifs.

- ▶ Clause d'ajustement de prix : prévoit une révision de prix en cas de variation de l'actif, de l'actif net ou du passif.

- ▶ Garantie d'éviction : garantie l'acheteur d'une possession utile et paisible contre les troubles de fait et de droit du vendeur ou des tiers.

Du signing au closing

Disposition transitoire

La phase entre la signature du protocole (« signing ») et le transfert de propriété (« closing »), est souvent négligée alors qu'elle peut être longue, le temps de la réalisation de toutes les conditions suspensives : accord du conseil d'administration, nécessité d'obtenir l'accord des autres actionnaires, accord de tiers, accord des autorités de la concurrence, ruling demandé par l'acheteur, mise en place du financement...

Plusieurs risques existent pendant cette période : risques de marché, risques liés au management, risques liés aux décisions que pourraient prendre les actionnaires

Il est fréquent que le vendeur soit restreint dans certaines prises de décisions avant le closing.

Closing et sécurisation du paiement du prix

BPERE intervient en ouvrant un compte séquestre afin de sécuriser le paiement du prix de cession.

Afin de décrire le mode de fonctionnement du compte séquestre, et le rôle de la BPERE en tant qu'agent séquestre, une convention séquestre est signée par la banque, l'acheteur et le vendeur.

La convention de séquestre peut inclure des conditions particulières telles qu'une clause de garantie de passif.

Conclusion

L'entrepreneur qui a investi toute son énergie pour faire prospérer son bien, se trouve souvent seul face au défi complexe de la cession d'entreprise.

Soucieuse de rester constamment tournée vers les besoins de ses clients, et forte de son expertise en matière d'ingénierie patrimoniale et financière, BPERE propose ses services dans toutes les étapes de la cession d'entreprise.

Le chef d'entreprise pourra compter sur le réseau de relation du groupe LCF Rothschild et son expertise dans la banque d'affaire pour réussir la cession de son entreprise.





**GROUPE
LCF ROTHSCHILD**

"Document non contractuel.

Avertissement : Les informations contenues dans la présente documentation ne constituent pas un conseil, ni une offre par la Banque de contracter avec toute personne souhaitant devenir un client, ni une offre de prêter tous les services envisagés. L'offre de la Banque peut par ailleurs être restreinte. Les informations contenues ne constituent pas une analyse fiscale ni juridique personnalisée.

Il appartient à chaque personne intéressée de se procurer les informations nécessaires pour analyser son risque et forger sa propre opinion indépendamment de la Banque Privée Edmond de Rothschild Europe, en s'entourant au besoin, de l'avis de tous les conseils spécialisés. Ces données ne peuvent être reproduites ni utilisées en tout ou en partie."