



**BERNARD BESSON**  
SYNERCOM FRANCE  
ÎLE-DE-FRANCE



**FRANÇOISE LOUVEL**  
DISCERN PARTNERS

**PRIX DES AFFAIRES,  
ANALYSE DES CIBLES,  
MODALITÉS DE FINANCEMENT...**

**CE QUE LA COVID-19  
VA CHANGER POUR  
LES CÉDANTS ET REPRENEURS**

**WEBINAIRE**  
**JEUDI 1ER OCTOBRE 2020**  
**DE 10H30 À 12H00**

Inscription sur  
[www.medef-idf.fr](http://www.medef-idf.fr)



**ALEXANDRE TELLIER**  
AUDIT TRANSMISSION  
CORPORATE



**MARC CHAMOREL**  
REPRENDRE & TRANSMETTRE  
MAGAZINE

## POUR LES CEDANTS ET LES REPRENEURS

*Webinaire animé par Marc Chamorel, directeur de la publication R&T magazine. En introduction, Christiane Chevallier, déléguée CRA Paris.*

### LES EXPERTS

 **BERNARD BESSON – Synercom France IDF**

 **ALEXANDRE TELLIER – Audit Transmission Corporate**

 **FRANCOISE LOUVEL – Discern Partners**

#### Principaux points abordés

1. Marché de la transmission/reprise : vers un marché acquéreur
2. A quelles conditions s'intéresser à une affaire fragilisée ou en difficulté ?
3. Prix des affaires : une situation très contrastée
4. Analyse des cibles : les nouveaux points de vigilance des repreneurs
5. Montage de reprise, modalités de financement : comment les lignes bougent

**En fin de conférence, 15' de réponses aux questions posées par les internautes**

## 1. Marché de la transmission : vers un marché acquéreur

Face à la dégradation des résultats des entreprises, aux incertitudes qui persistent et à la baisse des multiples de valorisation, comment réagissent cédants et acquéreurs ?

### **Du côté des cédants, quel état d'esprit ?**

- Marché qui se contracte en volume au niveau des affaires à céder
- Beaucoup d'attentisme et de cessions différées (ne veulent pas baisser leur prix pour l'instant)
- Des situations très disparates en fonction du secteur et de la taille de l'entreprise
- Une minorité de cédants pour qui c'est la crise de trop et qui sont prêts à vendre avec une décote significative par rapport à 2019
- Des cédants ouverts à des schémas alternatifs : à lever des fonds et ouvrir leur capital pour passer leur crise, à céder en deux temps, à « recruter » leur futur repreneur...
- Des cédants qui doivent préparer leur cession sur 2020 pour être prêt quand le rebond se fera sentir.

### **Du côté des acquéreurs, qui est à la manœuvre ?**

- Les acheteurs industriels solides qui cherchent à reprendre des concurrents fragilisés. Gros appétit de croissance externe
- Les fonds d'investissement qui ont des participations engagées dans des stratégies d'acquisitions successives et les fonds de retournement
- Les cadres de haut niveau qui vont sortir du salariat à la faveur des plans sociaux (plus de 400 depuis mars) et le marché fera vite le tri entre des repreneurs de circonstance ou par défaut et des repreneurs « assumés » pour qui la reprise d'une entreprise est un vrai projet de vie professionnel
- Les serial repreneurs qui sont moins dépendants des banques
- Les managers ayant un profil de restructurateurs.

## 2. A quelles conditions s'intéresser à une affaire fragilisée ou en difficulté ?

Exercice à hauts risques plutôt réservé aux personnes morales même si ces dernières savent qu'un redressement prend toujours plus de temps et consomme plus d'argent que prévu.

Les repreneurs individuels peuvent envisager ce scénario mais à condition de cocher plusieurs cases :

- Une parfaite connaissance du marché de la cible
- Une solide expérience du retournement d'entreprise acquise dans leurs fonctions précédentes
- Avoir finement identifié les causes réelles des difficultés et ne pas se contenter des causes apparentes
- Etre conseillé par des spécialistes du restructuring (avocat, expert-comptable) surtout si l'entreprise est à reprendre dans un cadre judiciaire (redressement ou liquidation).
- En l'absence de recours à la dette, disposer de fonds propres pour financer le BFR.

## 3. Prix des affaires : une situation très contrastée

- Des corrections très disparates en fonction du secteur et de la taille de l'entreprise
- Quel pourcentage de baisse moyen sur des petites PME avec faiblesses valorisées en 2019 entre 4 et 6 fois l'Ebitda ?
- Quels sont les profils qui échappent à la baisse ? Si trou d'air de 3 mois, sont-elles valorisées comme des entreprises qui ont connu un exercice plus difficile par le passé.

Incidence de la mise en place d'un PGE sur l'endettement de la cible et la capacité d'emprunt du repreneur.

## 4. Analyse des cibles : les nouveaux points de vigilance des repreneurs

- Oublier l'idée que ce sera « **les grandes soldes** ». Les repreneurs vont devoir faire attention à ne pas agacer des cédants chauffés à blanc par la crise.
- Aller chercher des entreprises « **protégées** » en termes de récurrence d'activité ou présentes sur des niches de marché dopées par la crise.
- Eviter les secteurs touchés de plein fouet – tourisme, hôtellerie-restauration, événementiel, aéronautique, interim.
- Dans un marché de pénurie de l'offre, explorer plus que jamais le « **marché caché** »
- Toute la difficulté pour l'acquéreur s'agissant du trou d'air de 2020 : faire la part des choses entre le structurel et le circonstanciel. Ne pas hésiter à prendre en compte les performances de l'environnement concurrentiel de la cible.
- Plus que jamais se donner les moyens d'ajuster le prix jusqu'au dernier moment en fonction des résultats des audits et de l'atterrissage de l'exercice en cours.
- Recourir à bon escient à l'outil du complément de prix (earn-out)
- Quel business plan pour convaincre son (ses) banquiers ? Sur des marchés à faible visibilité, quelle valeur accorder à un prévisionnel ?

## 5. Montages de reprise, modalités de financement : comment les lignes bougent

- Des repreneurs individuels beaucoup plus dépendants des banques que les personnes morales. Faut-il pour autant accepter de donner une caution personnelle qui sera plus souvent demandée par les banques?
- Sur des cibles d'une certaine taille, se donner des marges de manœuvre financières supplémentaires en sollicitant un fonds. Beaucoup de capitaux dans le private equity. Il peut être opportun d'envisager le réinvestissement du cédant dans la holding de reprise.
- Face à des effets de levier à la baisse, est-il opportun de demander un crédit vendeur ?
- Des apports en fonds propres plus conséquents : de 30 à 50% du prix ?
- Des ratios prudentiels plus exigeants de la part des prêteurs. L'annuité de remboursement de la dette – aujourd'hui fixée à 70% du RN – est-elle aujourd'hui revue à la baisse par les banques ?
- Des délais de prise de décision plus longs de la part des banques sollicitées. Voire des banques qui se désengagent du financement des LBO.

Prix des affaires  
Analyse des cibles  
Modalités de financement

CLICK HERE 

## CE QUE LA COVID-19 VA CHANGER

POUR LES CÉDANTS ET REPRENEURS

MATINÉE WEBINAIRE

JEUDI 01 OCTOBRE 2020

MEDEF ÎLE-DE-FRANCE  
en partenariat avec CRA Paris

### Principaux points abordés

- 10h30 Attentisme des cédants, prudence des repreneurs, exigences des prêteurs  
Les nouvelles tendances après 5 mois de déconfinement
- 11h00 La vérité sur les valorisations – Les nouveaux outils d'ajustement du prix
- 11h30 Analyse de la cible : Comment apprécier la capacité de rebond d'une cible ?  
Les nouveaux points de vigilance à anticiper  
A quelles conditions s'intéresser à une affaire fragilisée ou en difficulté ?

En fin de conférence, 15' de réponses aux questions posées par les internautes

10H30/12H00

4 GRANDS EXPERTS PRENNENT LA PAROLE



VISIO-CONFÉRENCE ANIMÉE PAR MARC CHAMOREL,  
Directeur de la rédaction de Reprendre & Transmettre magazine

Pour toute information :  
Hélène Belle-Croix, Medef IDF  
secretariat@medef-idf.fr



Avec le soutien



Arts &  
Métiers  
ALUMNI

CLENAM



Réseau  
Entreprendre  
PARIS

Partenaires experts

SYNERCOM FRANCE



VOTRE CONSEIL TRANSMISSION

Audit Transmission  
Corporate

DISCERN  
PARTNERS

RT  
L'information  
100 % transmission  
Reprendre & transmettre magazine



Mouvement des Entreprises de France  
MEDEF Ile-de-France



Cédants & Repreneurs  
d'Affaires