

vous présentent

Décrypter LE MIROIR DÉFORMANT de l'après-covid

Cédants : les dernières tendances de la rentrée 2021

Acquéreurs : des opportunités à saisir mais aussi des pièges qui guettent

Partenaires experts



Avec le soutien



CLENAM

LES EXPERTS

- > **ARIANE OLIVE – Spark Avocats**
- > **CHRISTOPHE BERTHIER – Synercom France**
- > **ALEXANDRE TELLIER – Audit Transmission Corporate**
- > **DONATIENNE PIRET – Marketplace Infogreffe**

*Avec le témoignage de **RENAUD WOLFFSHEIM**, récent repreneur de la société francilienne **NVBuro***

Marché de la transmission : les tendances et stratégies de 2021

Etat d'esprit des cédants :

Les dernières tendances de la rentrée 2021

1. Amorce d'un « retour » des cédants. Une bonne nouvelle pour les acquéreurs.

- **Ceux qui avaient différé leur cession à des jours meilleurs au printemps 2020**
A condition d'avoir apporté des correctifs à certaines faiblesses révélées par la crise.

- **Ceux que l'épisode Covid a convaincu de vendre**

Ont pris conscience qu'ils n'étaient pas immortels et préfèrent vendre une affaire en bonne santé aujourd'hui plutôt que prendre le risque d'une nouvelle crise. Avant de mettre leur entreprise sur le marché, doivent s'assurer qu'il n'y a pas de points bloquants (géographie du capital, sort à réserver à l'immobilier, détention des actifs immatériels).

- **Ceux qui veulent céder avant les élections présidentielles et législatives de 2022**

Crainte toujours possible d'un alourdissement de la fiscalité sur la cession par le nouveau gouvernement. Ou de la suppression de certains avantages acquis comme par exemple le bonus fiscal réservé aux cédants qui font valoir leurs droits à la retraite.

- **Ceux qui sont « fatigués » de la succession de crises - gilets jaunes, covid - et de leurs conséquences**

Ont dû travailler à **repositionner** leur entreprise dans l'urgence et n'ont plus la force de se projeter dans un nouveau cycle. Sont prêts à céder à condition d'avoir le bon profil d'acquéreur.

2. Deux catégories de cédants qui n'ont pas les mêmes marges de manoeuvre

I. Les cédants peu exposés voire dopés par la crise.

Opportunistes, ils veulent profiter de l'épisode covid qui leur a été favorable. Mais le bon exercice 2020 sera-t'il forcément reproductible en 2021 et 2022 une fois les effets covid dissipés?

II. Les cédants fragilisés par l'épisode covid

Leur modèle économique a souffert et leurs fondamentaux ont été mis à mal par la crise. Alors que les aides prennent fin et que se profile en mars 2022 l'échéance du remboursement du PGE, certains peuvent être tentés de vendre ou de rechercher un adossement « pendant qu'il en est encore temps ». Mais à **deux conditions** :

- ✓ Accepter d'en rabattre sur le prix et montrer de la souplesse sur les modalités de paiement (prix fixe + complément de prix conditionné par l'atterrissage de 2021)
- ✓ Faire preuve d'une totale transparence sur les forces et faiblesses de l'entreprise. Face à des acquéreurs, plus méfiants que jamais, toute rétention ou dissimulation d'information peut être fatale.

3. Quels sont les multiples de valorisation qui ont cours sur de petites PME avec faiblesses ?

Toujours de grandes disparités en fonction de la taille et du secteur d'activité de la cible.

Si les ETI de secteurs dopés par la crise ont retrouvé voire dépassé les niveaux de 2019 (multiple moyen de 9 fois l'ebitda), de petites affaires sur des secteurs sinistrés « ou très exposés » restent toujours très difficilement vendables.

Acquéreurs :

Des opportunités à saisir mais aussi des pièges qui guettent

1. Qui sont-ils ?

➡ **Personnes morales** : ont montré de l'appétit pour les cibles in bonis en 2020 et 2021. Certains groupes se mettent en veille pour reprendre en 2022 des concurrents fragilisés ou en difficulté.

➡ **Personnes physiques** : beaucoup de cadres - des quinquas mais aussi des trentenaires - ont mis à profit l'épisode covid pour sauter le pas et se mettre en recherche d'une entreprise à reprendre.

Le contexte compliqué du covid a fait le jeu de 3 profils de repreneurs individuels :

- LES REPRENEURS INTERNES

- LES REPRENEURS DU MÉTIER DE LA CIBLE

- LES REPRENEURS « RESTRUCTURATEURS » qui de par leurs expériences passées dans le retournement d'entreprise peuvent s'intéresser aujourd'hui à la reprise de « belles endormies » à réveiller ou à repositionner.

2. Le « marché caché », antidote à la raréfaction de l'offre

Pour compenser la diminution mécanique du flux d'entreprises à vendre, l'exploration du « **marché caché** » devient un précieux levier. Certains l'approchent en direct, d'autres confient un mandat à l'achat à des cabinets qui se sont fait une spécialité de l'accompagnement des acheteurs personnes physiques et morales.

D'une façon générale, **se montrer plus sélectif** dans sa feuille de cadrage :

- Privilégier 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, intérim.

3. Les nouveaux points de vigilance, conséquence directe de l'épisode covid

Dans l'analyse des cibles:

- Vérifier la solidité du modèle économique de l'entreprise qui a pu être mis à mal par la crise. ATTENTION, certains repositionnements ou certains passages au tout numérique ont parfois nécessité de lourds investissements.
- Apprécier et pondérer 2 exercices 2020 et 2021 atypiques et faussés par des éléments circonstanciels (aides, subventions, exonérations, recours à l'activité partielle...). Importance de prendre en compte les exercices 2018 et 2019 pour bâtir un business plan réaliste.
- Nécessité d'opérer des retraitements sur **5 composantes principales de la valeur:**
 - ❖ Les carnets de commande (impact du renchérissement des matières premières ou du coût de l'énergie)
 - ❖ Les postes clients (incidence de donneurs d'ordre fragilisés par la crise)
 - ❖ Les stocks
 - ❖ La trésorerie excédentaire (incidence du PGE)
 - ❖ Le volet social (climat social, démissions ou licenciements causés par le covid, recours à l'intérim, pénurie de personnels qualifiés accentuée par la crise...)

3. Les nouveaux points de vigilance, conséquence directe de l'épisode covid

Dans la conduite de la négociation :

Compte tenu du manque de lisibilité et d'information sur les 6 derniers mois et du manque de visibilité sur le redémarrage de l'activité, il est urgent de **NE PAS SE PRESSER.**

Sur les secteurs exposés, attendre de voir si les prévisionnels se réalisent.

4. Le financement de sa reprise

- **Quel business plan pour convaincre son (ses) banquiers ?**
Sur des marchés à faible visibilité, quelle valeur accorder à un prévisionnel ? Quelles sont les nouvelles marges de manœuvre attendues par les prêteurs ?
- **Quels outils d'ajustement du prix privilégiés ?**
Plus que jamais, le prix doit pouvoir s'ajuster jusqu'au dernier moment pour tenir compte du résultat des audits et de l'atterrissage de l'exercice en cours.

Le schéma prix fixe + complément de prix a tendance à se généraliser. Quelles sont les subtilités de sa mise en œuvre : proportion, horizon, durée d'accompagnement du cédant ? Que faut-il penser de la clause d'earn-out en négatif ?

4. Le financement de sa reprise (suite)

- **Equilibre du montage de reprise : comment les lignes bougent ?**

- Taux d'intérêt : faut-il craindre une remontée en 2022 ?

- Effets de levier revus à la baisse : dans quelle proportion ?

- Les nouveaux ratios prudentiels des prêteurs. L'annuité de remboursement de la dette – aujourd'hui fixée à 70% du RN – est-elle revue à la baisse par les banques ?

- Apport en fonds propres du repreneur: les pistes pour l'augmenter (love money, fonds d'investissement de proximité, obligations convertibles)

- Face à la baisse de l'effet de levier, est-il opportun de solliciter un crédit vendeur ?

Ou d'envisager le réinvestissement du cédant dans la holding de reprise ?



Saisir les opportunités et déjouer les pièges de l'après-covid

Les Rencontres de France de la Transmission d'Entreprise font étape en ligne à Paris

MERCREDI 20 OCTOBRE 2021 À 10H30
Medef IDF
Visio-conférence animée par R&T magazine



4 GRANDS EXPERTS PRENNENT LA PAROLE



WEBINAIRE

- Ariane Olive**
SPARK AVOCATS
- Christophe Berthier**
SYNERCOM FRANCE
- Alexandre Tellier**
AUDIT TRANSMISSION CORPORATE
- Donatienne Piret**
MARKETPLACE INFOGREFFE

Avec le témoignage d'un chef d'entreprise de la Région

 **10H30-12H00 : VISIO-CONFÉRENCE ANIMÉE PAR MARC CHAMOREL,**
Directeur de la rédaction de Reprendre & Transmettre magazine

Décrypter le MIROIR DÉFORMANT de l'après-covid
Profiter des opportunités de l'Après-Covid, oui, mais avec circonspection et pas à n'importe quel prix!
Si l'on entrevoit - enfin - la sortie du tunnel, beaucoup d'incertitudes demeurent et analyser la réalité des cibles reste un exercice à haut risque en raison du miroir déformant de la crise sanitaire.
Des bilans faussés aux postes clients surévalués en passant par des trésoreries excédentaires plus difficiles que jamais à apprécier, la visio-conférence animée en ligne par Marc Chamorel recueillera les conseils de 4 experts sur les pièges qui guettent et les principaux points de vigilance en cette rentrée 2021.
En fin de conférence, 15' de réponses aux questions posées par les internautes

Réponse souhaitée avant le 19 octobre prochain

INSCRIPTION GRATUITE ET OBLIGATOIRE AU WEBINAIRE :
<https://us02web.zoom.us/join/register/1ZAvdO6uqDotGtE4Xv-SAMzWolbWzLUeBbyC>

Pour toute information :
secretariat@medef-idf.fr