



Saint-Ouen, le 3 juin 2010

ACQUISITIONS, CESSIONS, TRANSMISSIONS D'ENTREPRISES Les bonnes pratiques

Les opérations de transmission d'entreprise, qu'il s'agisse d'acquisitions ou de cessions, font partie intégrante de l'évolution de toute activité économique. En tant que chef d'entreprise, vous êtes régulièrement confronté à des besoins variant avec vos orientations stratégiques : diversifier vos activités, saisir une opportunité face à un concurrent, rebondir face à la baisse de votre marché historique, vous recentrer au contraire sur votre cœur de métier, sortir du capital sans opportunité ou au contraire pour la transmission familiale ... Mais acquérir ou céder une entreprise suppose de se rapprocher d'autres acteurs du marché (entreprises concurrentes ou non, investisseurs,...) tout en maîtrisant les effets d'une telle démarche : gestion efficace du temps consacré, contrôle des informations confidentielles diffusées, maintien de l'égalité dans les négociations avec les tiers et surtout réussite de l'opération pour éviter le sentiment de frustration qui ressort comme la première cause d'abandon de la part des chefs d'entreprise !

Pour vous conseiller, de nombreux dispositifs d'information sont en place, d'accès public ou privé, mais ces interlocuteurs variés distillent trop souvent une information théorique, très spécialisée sans être ciblée sur la problématique du demandeur. Au sein du Club Transmission d'Entreprise vous êtes nombreux à être des chefs d'entreprise porteurs de projet dont les préoccupations sont avant tout opérationnelles; résoudre les détails techniques est le rôle des spécialistes et conseils dont vous savez vous entourer.

L'objet de ce cycle de réunions, lancé en décembre dernier, est justement de vous apporter l'information dont vous avez réellement besoin : des réponses pragmatiques aux problématiques clés de la prise de décision, c'est-à-dire ce qu'il faut savoir sur le terrain à travers une lecture pratique du discours des spécialistes, depuis l'identification des prospects jusqu'à la signature du protocole d'accord.

C'est pourquoi, dans le cadre du Club du MEDEF 93 OUEST, le cycle de réunions « Acquisitions, Cessions, Transmissions D'entreprises : Les bonnes pratiques » se déroule en 7 étapes complémentaires

1. Techniques d'approche des prospects
2. Approche pragmatique de l'évaluation
3. Effectuer les bonnes vérifications
4. Mesurer l'environnement social
5. Bien se positionner dans la négociation et la formalisation des accords
6. Solutions innovantes en matière de financement
7. Une fiscalité de la transmission intelligente

Pour cela, nous avons conçu ces réunions pour être au plus près de vos attentes en terme de format, de débouchés pratiques et surtout de souplesse :

- un format petit-déjeuner consacré à 1 thème précis
 - o 1h de présentation par des spécialistes praticiens
 - o 30 minutes de discussion ouverte en fin de réunion
- un nombre de participants limité à 20 de façon à garantir la qualité des échanges
- des outils pratiques remis à la fin de chaque réunion pour vous permettre de mettre en application immédiatement les conseils partagés.

Vous pouvez d'ores et déjà retenir la date du cinquième rendez-vous :

Mardi 15 juin 2010

de 8h15 à 10h00

Siège du MEDEF 93

Bien se positionner dans la négociation et la formalisation des accords

A l'image des précédentes réunions, vous y trouverez les réponses pratiques aux principaux enjeux du dirigeant à ce stade (sources d'information, écueils à éviter mais aussi bonnes pratiques identifiées) :

- Maîtriser la dimension stratégique de la lettre d'intention
- Comprendre la couverture réelle des garanties
- Savoir rédiger les clauses les mieux adaptées dans le protocole d'accord
- Gérer au mieux les dommages qui surviennent pendant ou après l'opération

Yazid CHIR
Président

Jacques POTDEVIN

Responsables du Club Acquisitions,
cessions, transmissions d'entreprises

Hugues CHALLAN BELVAL