

M&A / Due Diligence – Volet 2 : Quelles « Techniques » pour bien valoriser votre Entreprise ?
Accompagnement sur vos opérations de cession, acquisition, ou levée de fonds

M&A / Due Dil.

Par :



Olivier PICAUD
Associé, co-fondateur
Secteur Assurance
et M&A



Othman BENNIS
Consultant Sénior
Spécialiste sur les
Activités M&A



Pourquoi vaut-il mieux ne pas être seul lors de vos opérations de M&A ?

1 Pour soulager l'entrepreneur / fondateur tout au long d'un processus « sensible » et à la fois très méthodique...

Votre conseil spécialisé en M&A a l'expérience et vous aidera à préparer :

- La batterie de différents documents financiers et stratégiques que vos investisseurs potentiels ont l'habitude de lire et d'analyser
- Les négociations et vous éviter ainsi d'être seul en 1^{ère} ligne lors des échanges itératifs...

2 Pour optimiser la structuration de l'Opération (répartition fonds propres / dette, ROI attendu, conditions de sortie, etc.) à votre avantage

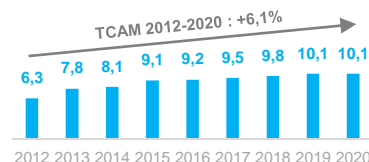
En plus de fournir une valorisation juste et précise de l'entreprise, un conseil en M&A met tout en place pour garantir une structuration intelligente afin d'aligner les intérêts de l'entrepreneur avec ceux de l'investisseur. L'ART est d'arriver à trouver le bon point d'équilibre...

3 Pour vous présenter à des Investisseurs potentiels (entre 3 et 5)

Votre conseil spécialisé en M&A vous aidera à choisir un panel de 3 à 5 repreneurs ou Investisseurs potentiels, afin de créer un certaine émulation entre eux...

Vos chances de succès seront d'autant plus fortes que vous aurez au préalable recouru à un cabinet de conseil spécialisé

Un marché du M&A très résilient



➔ 10,1x Multiples EV / EBITDA moyen des dernières transactions⁽¹⁾ (Q3 2020)

- Remontée de l'ARGOS Index® à 10,1x l'EBITDA (vs. 9,2x au Q2 2020), quasiment à son niveau pré-crise Covid
- Un marché sélectif a prévalu, concentré sur les acquisitions de qualité
- Reprise relative de l'activité M&A, en augmentation de 40% en volume par rapport au trimestre précédent

(1) payés par les acquéreurs dans le mid-market non coté de la zone euro

Source : Argos Index®/mid-market / Epsilon Research

Choisissez des experts reconnus et indépendants, qui sauront protéger vos intérêts

L'accompagnement que vous offre O&B Consulting est littéralement bordé et packagé en 6 points :

- 1 Rédaction d'un **info memo** ou "mémoire d'information" (en cas de cession d'activité ou de levée de fonds) : **document stratégique et financier** présentant les grandes lignes de l'opération, et offrant une description aussi détaillée que possible de votre entreprise, ses actifs, son positionnement stratégique et ses principaux points de différenciation, afin de motiver les investisseurs à participer à l'opération
- 2 **Recherche et sélection des potentiels acquéreurs** (à l'aide notamment de différentes bases de données)
- 3 Organisation et réalisation de **Management Présentations** : préparation et animation d'une série de rencontres entre l'Equipe Dirigeante et les investisseurs potentiels
- 4 **Valorisation de votre entreprise** et **Coordination des Due-Diligences** financières, stratégiques et également juridiques. Sur ce dernier point, les cabinets d'Avocats qui sont partenaires avec O&B Consulting ont l'expérience et les réflexes pour éviter les « pièges »...
- 5 Accompagnement lors des **négociations**
- 6 **Signing et Closing**

Nous maîtrisons parfaitement les 3 principales méthodes de Valorisation

Méthode #1 : DCF
(Discounted Cash Flow)

- La **valeur théorique des fonds propres** correspond à la somme actualisée des flux futurs de trésorerie générés par l'**exploitation courante** et augmentée d'une **valeur terminale**
- Approche majoritaire mesurant les **performances financières futures** de la société et la pertinence des décisions stratégiques de l'actionnaire
- Méthode mesurant la **valeur intrinsèque** de l'entreprise

Méthode #2 : Comparables Boursiers

- **Approche comparative basée sur des multiples boursiers de sociétés comparables cotées**, opérant dans des domaines d'activité similaire à ceux de la société à valoriser
- Peuvent ainsi être appliqués des ratios tels que :
 - Valeur d'entreprise / CA
 - Valeur d'entreprise / EBITDA
 - Valeur d'entreprise / EBIT
 - Valeur des fonds propres / RN

Méthode #3 : Comparables Transactionnels

- **Approche comparative basée sur des transactions** réalisées sur des sociétés opérant dans des domaines d'activité similaires à ceux de la société à valoriser
- Les multiples d'acquisition sont les mêmes que ceux utilisés pour l'approche des comparables boursiers

Nous disposons de tous les outils nécessaires pour vous garantir une valorisation à la juste valeur

