

Croissance externe en Allemagne

ALLIANCE STRATEGIQUE, PRISE DE PARTICIPATION ET RACHAT D'ENTREPRISE



Programme

Approche, négociation, audits et transactions financières

- Recherche de cibles et entrée en contact
- Plan de négociation
- Formes juridiques
- Fiscalité des acquisitions
- Audits commercial et du management, financier, de gestion, social
- Valorisation d'une entreprise
- Montage financier
- Garanties

Intégration

- Stratégie, accompagnement et appui au changement
- Mise en place et suivi des projets post-intégration

→ Voir programme détaillé pages suivantes

Objectifs

- Définir un profil de cibles garantissant de réelles synergies et engager une approche systématique et large pour multiplier les contacts
- Assurer des audits conséquents au plan des « hard facts », mais aussi et surtout, préalablement, prendre en compte les « soft facts » et auditer les hommes clés pour s'assurer de leur pérennité
- Préparer les outils juridiques
- Connaître le contexte local en termes de droit des sociétés, de fiscalité, de pratiques sociales, de pratiques comptables etc.
- Constituer une équipe et un planning d'intégration

- Préparer et assurer l'intégration
- Prendre en compte « le fait interculturel » en assurant la sensibilisation des hommes aux différences grâce à des séminaires de management comparé de sorte à prévenir les conflits potentiels

Animateurs

STRATEGIE & ACTION

Gilles Untereiner, directeur

M  **M A Z A R S**

Amand Rufin, associé-gérant et expert comptable
Jean-Marc Fournier, expert comptable allemand
Alain Neupel, expert comptable allemand
Frank Lautenbach, avocat fiscaliste, conseiller fiscal allemand
Christoph Debrun, stagiaire-expert comptable

 **Marccus Partners**

Gilles Dubois, avocat
Dr. Michael Schley, avocat

Date et lieu

Mardi 16 juin 2009 à Paris

Inscriptions & Séminaires intra



Christiane Wintzerith
Lebacherstr. 4
D-66113 Saarbrücken
Tél : +49 (0)681 99 63 136
Fax : +49 (0)681 99 63 111
c.wintzerith@e-netmail.com

www.cdfa.de & www.strategie-action.com

Ce programme est disponible en intra et peut être adapté aux besoins spécifiques de votre entreprise.



Faits et réalités

Bon an, mal an, quelque 71.000 sociétés allemandes affrontent la question de leur transmission ; 21,1 % sont l'objet d'une cession, faute de repreneur issu du rang de la famille fondatrice.

Dans les années 2007 et 2008, les transactions étaient fort onéreuses du fait de la forte demande du marché, notamment de la part des investisseurs financiers.

En 2009, le manque de liquidités va handicaper les investisseurs financiers et privilégier les investisseurs stratégiques que sont les entreprises qui auront des ressources disponibles. Par ailleurs, la baisse de la demande va entraîner une modération des prétentions des cédants.

Pour qui veut prendre une part de marché en Allemagne par croissance externe, c'est en 2009 qu'il faut le faire !

Notre apport

- Des spécialistes du marché allemand.
- Des recommandations et conseils immédiatement applicables.
- Une formation interactive : des exposés agrémentés de nombreux tours de table et de discussions.
- L'étude des cas individuels

Auditoire

Lors de notre séminaire vous pourrez confronter votre expérience et échanger avec des représentants des fonctions suivantes : direction générale, direction commerciale, managers, responsables juridiques, responsables fiscaux, responsables financiers ... impliqués régulièrement dans des relations internationales.

Tarif

| Tarif HT | 1 participant | À partir de 2 participants |
|--|---------------|----------------------------|
| Public | 790,00 € | 550,00 € |
| Adhérents CCFA, clients SAA, MAZARS et Marccus Partner | 640,00 € | 490,00 € |

Programme détaillé

1. Croissance organique ou croissance externe dans le contexte franco-allemand

2. Etapes pour la recherche de cibles et l'entrée en contact

Définition du profil des cibles à approcher

Elaboration d'un panel de cibles

Stratégie d'approche et d'identification de décideurs :

- Préparation d'une argumentation : pour les détenteurs de capital et pour les managers en place
- Modalités d'approche des cibles : anonymat ou approche à découvert

3. Aspects spécifiques à une transaction financière

Programmation des étapes de négociation : un plan de négociation pour arriver à la lettre d'intention

- Les finalités de la transaction
- Modalités d'implication et niveau de contrôle souhaités
- Conditions de paiement
- Garanties souhaitées
- Prix d'acquisition

La négociation proprement dite

Formes juridiques allemandes

Les garanties

- Garantie de bilan
- Retenue de garantie
- Pollution
- Clause de non-concurrence

4. La fiscalité des acquisitions

Acquisition de parts (Share deal)

Acquisition d'actifs (Asset deal)

- Dans quels cas fait-on une acquisition d'actifs ?
- Modalités d'acquisition d'actifs
- Due diligence juridique réduite
- Conclusion du contrat d'acquisition (forme, clauses importantes)
- Transfert du personnel
- Risques particuliers de l'acquisition d'actifs



5. Audit de l'entreprise cible

Audit commercial et du management

- Audit du potentiel commercial et organisationnel de la force de vente
- Audit des talents / key positions, potentiel individuel des acteurs, capacité de pérennisation des individus.

Audit financier et de gestion

- L'information financière disponible
- Différences majeures des normes comptables allemandes avec le plan comptable français et les normes internationales (HB1-HB2)
- Thèmes clés de l'audit financier :
 - la formation du résultat
 - la structure financière
 - Revue des engagements hors bilan (ex : crédit-bail, commandes fermes...)
 - Le cas échéant, revue du périmètre et des méthodes de consolidation (ex. véhicules de type SPE non consolidés)
 - Impacts possibles de l'imposition différée (ex. valorisation des reports déficitaires)
 - Revue des passifs éventuels non comptabilisés
- L'audit de gestion :
 - Les procédures, situation fiscale, trésorerie et financement
 - Relations clients / fournisseurs
 - Les facteurs de risques
- Particularités fiscales :
 - Principe de prédominance, reports déficitaires, thin capitalisation, contrats de répartition de charges
 - L'intégration fiscale

6. Valorisation d'une entreprise

- La méthode patrimoniale, la méthode intrinsèque (actualisation des flux de trésorerie - DCF),
- la méthode analogique des multiples de sociétés ou transactions comparables (résultats - PER), la méthode de la valeur de rendement (« Ertragswertmethode »)

7. Financement

Financement de la croissance externe

Validation du business plan et de la capacité distributive (crash test - approche BFR)

Montage financier

Share Deal ou Asset Deal : conséquences financières et comptables

Choix de la structure

La société d'exploitation existante, une holding ad-hoc, une holding commune à différentes structures d'exploitation

Importance de l'intégration fiscale dans les différents montages permettant de déduire fiscalement les intérêts d'emprunt de la dette d'acquisition des produits de la cible

Respect des équilibres Financiers

En fonction des résultats attendus et préhensibles par la structure emprunteuse :

- Apports en fonds propres, quasi-fonds propres et rémunération (OC avec ou sans versement de coupons; capitalisation des primes de non-conversion etc.)
- Calibrage de la structure de la dette
- Augmentation de capital ; modalités, coûts
- Réduction de capital : formalités, délai
- Traitement de la dette et déductibilité des intérêts de la dette
- Modalités de paiement : échanges de part ou paiement, calendrier des paiements
- Earn out - conditions, taux et durées

8. Etapes de l'intégration

- **Constitution d'une équipe d'intégration**
- **Définition d'une stratégie innovation**
- **Accompagnement de l'intégration et appui au changement**
- **Sensibilisation interculturelle par des séminaires de management comparé**

Pour que les différences ne paralysent pas l'action dans de stériles conflits, mais deviennent complémentarités et soient enrichissement, pour favoriser la coopération et promouvoir l'esprit d'équipe, pour optimiser ses équipes, il importe de donner aux acteurs impliqués dans la relation franco-allemande les « clés de la compréhension de l'autre » sur les points suivants :

- hiérarchie et carrière
- Autorité et prise de décision
- Organisation et coordination de l'action
- Communication
- Animation et reporting
- Gestion de conflits
- Gestion du changement

- **Mise en place et suivi des projets post-intégration :**

- Adaptation des structures locales à celles de la maison-mère; adaptation des délégations de pouvoir...
- Intégration des systèmes de controlling et reporting; éventuellement aide au lancement de projets d'intégration informatique
- Négociation et mise en oeuvre d'un plan social.
- Aide à l'évolution de l'encadrement : formation, constitution d'un plan de carrière, mise en place d'un plan de remplacement

BULLETIN D'INSCRIPTION CI-APRES →



Votre inscription par fax au +49 (0)681 9963 111

Date et lieu

Mardi 16 juin 2009 à PARIS
 en un lieu à définir

Horaires

Accueil 08H30
 Matin 09H00 – 10H45 11H00 – 12H30
 Après-midi 14H00 – 15H45 16H00 – 17H30

Pauses et repas

Pendant les pauses et le déjeuner pris en commun, vous aurez l'occasion d'échanger vos points de vue et expériences avec les experts et participants.

Droits d'inscription

| Tarifs HT | 1 participant | à partir de 2 participants |
|--|---------------|----------------------------|
| Standard | 790,00 € | 550,00 € |
| Adhérent CCFA / client SAA, MAZARS et Marccus Partners | 640,00 € | 490,00 € |

Prestations

Les frais d'inscription couvrent les frais de formation, un dossier de documentation, le déjeuner et les pauses-café.

Modalités d'inscription

Le bulletin d'inscription est à compléter et à nous retourner à votre convenance, par courrier, fax ou e-mail dans les meilleurs délais. Le règlement du prix de la formation est à effectuer lors de l'inscription, comptant, sans escompte. A sa réception nous vous ferons parvenir une confirmation d'inscription, un plan d'accès du lieu du séminaire et la facture.

Le nombre de places disponibles est limité. Les inscriptions sont enregistrées dans l'ordre de réception.

Votre contact / Information

Christiane Wintzerith

Téléphone: +49 (0)681 99 63 136
 Fax: +49 (0)681 99 63 111
 Par courrier : CCFA
 Boîte postale 10 05 43 – D-66005 Saarbrücken
 Email: c.wintzerith@e-netmail.com

CROISSANCE EXTERNE EN ALLEMAGNE

Je participe / Nous participons
mardi 16 juin 2009

1. _____
 NOM/PRENOM

 FONCTION/SERVICE

2. _____
 NOM/PRENOM

 FONCTION/SERVICE

 NOM DE L'ENTREPRISE

 RUE/BOITE POSTALE

 CP/VILLE

 TÉLÉPHONE/FAX

EMAIL

EN COMMUNIQUANT MON ADRESSE E-MAIL J'ACCEPTÉ DE RECEVOIR DES
 INFORMATIONS DE LA PART DE LA CCFA VIA CE MEDIA

 DATE

 SIGNATURE

CONFIRMATION D'INSCRIPTION A: _____
 SERVICE

FACTURE A: _____
 SERVICE

PAIEMENT

Veuillez trouver ci-joint un chèque libellé à la CCFA d'un
 montant de €

En annexe copie du virement effectué au CIC Sarreguemines
 Code Banque 30087 33341 Compte 00019971301/46

Annulation/Changement d'inscription

Une annulation gratuite est possible jusqu'à deux semaines avant la date de l'événement. Après cette date ou en cas de non-participation de l'inscrit, nous vous facturons le tarif complet. Annulation écrite obligatoire. Un changement d'inscription au nom d'une autre personne est possible.

Nous nous réservons le droit d'annuler le séminaire si le nombre d'inscrits est inférieur à 6. Les droits d'inscription versés seront dans ce cas intégralement remboursés.

Je suis / Nous sommes intéressé(s) par votre offre de service :

Séminaires en intra

Conseil stratégique

Optimisation commerciale

Gestion et fidélisation des prospects

Croissance externe

Merci de prendre contact avec nous.

