





Vous voulez sécuriser une acquisition ou une cession mid-cap?

Votre groupe envisage de procéder à la cession d'une activité devenue non stratégique ou d'acquérir une activité ou une société pour porter son développement futur.





VOS PREOCCUPATIONS

-  Vous souhaitez vous appuyer sur une expertise externe pour faciliter les négociations avec la partie tiers ou par manque de ressources internes.
-  Vous souhaitez sécuriser la transaction via un expert qui vous offre, outre ses compétences, la disponibilité et la réactivité nécessaire pour adresser les points les plus critiques.
-  Vous recherchez un partenaire qui puisse vous accompagner tout au long de la transaction, de l'élaboration du projet aux problématiques post acquisition ou post cession : purchase accounting, intégration dans les cycles de gestion groupe.
-  Vous souhaitez une implication forte des intervenants senior du partenaire, tout en maîtrisant le coût d'une telle intervention.



NOTRE OFFRE

-  **Dans le cadre d'une cession**, nous pouvons aider le vendeur :
 - Avant la transaction,
 - à auditer l'activité à céder afin de préparer les data room et de conforter la position du vendeur dans la négociation ;
 - à définir le prix de cession en définissant ensemble les conditions de cession et en réalisant une valorisation de l'activité.
 - Au cours de la transaction et après :
 - à auditer les comptes du closing ;
 - à déterminer les ajustements éventuels de prix.
-  **Dans le cadre d'une acquisition**, nous pouvons aider l'acheteur :
 - Dans les phases précédant les due diligences, à préparer une offre indicative par une première analyse des comptes ou par la réalisation de premiers travaux comptables comme une consolidation ;
 - Dans les phases de due diligences, à mener les diligences appropriées avec la possibilité d'inclure les aspects fiscaux et sociaux ainsi qu'un audit.

AVANT

- Diagnostic et pré-évaluation en cas d'acquisition
- Assistance à la stratégie de vente et vendor's due diligence

PENDANT

- Assistance à la négociation
- Due Diligence financière
- Détermination des mécanismes d'ajustement de prix, garantie d'actifs et de passifs
- Audit des comptes de closing

APRES

- Calcul de l'ajustement du prix
- Intégration dans les comptes et purchase accounting (consolidation, impact IFRS, goodwill,...)
- Conduite de l'intégration post-acquisition (fonction financière, cycles et normes de l'acheteur)



VOS AVANTAGES



Un associé du cabinet sera votre interlocuteur privilégié pendant toute la durée de la transaction. C'est lui qui s'investira à vos côtés, assurera la majeure partie des étapes du processus.



Vous bénéficiez de l'expérience des équipes et de leurs compétences acquises sur des missions diverses auprès de grands groupes (Contrôle de Gestion, Système d'information, Consolidation, IFRS, compétences sectorielles dans les télécoms et l'énergie, nombreuses interventions à l'étranger...).



QUELQUES REFERENCES



Cession de TSV
CA : 12 M€
Audit des comptes de closing



Acquisition d'ESPAS
CA : 12 M€
Due diligences financières



Acquisition du groupe Financière des Hauts de France
Valeur d'acquisition : 69 M€
Due diligences



Pour plus d'informations, contactez : **Matthias Collot**
Membre de la Société Française des Evaluateurs d'Entreprises (SFEV)
Email : matthias.collot@exponens.com
Tél. direct : 06 84 37 95 37