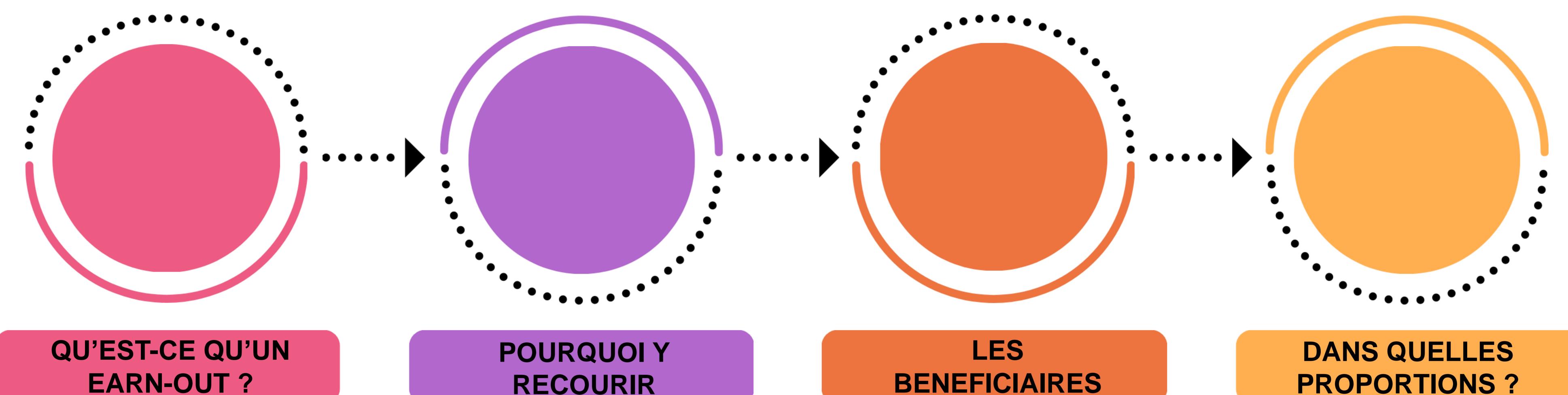
L'EARN-OUT: PARLONS-EN!

Lors d'un processus de cession/ d'acquisition d'une entreprise, que vous soyez cédant ou acquéreur, vous vous interrogez peut-être sur l'opportunité de recourir à une clause d'Earn-out.



L'Earn-out a pour objet le versement au cédant par l'acquéreur, en complément d'une partie du prix de cession fixe, un complément de prix variable fonction des en opérationnelles performances futures de la société cédée.

C'est donc un "complément de prix" versé :

- o postérieurement à la réalisation de la transaction;
- o conditionnée à la réalisation de certaines conditions et objectifs.

L'Earn-out :

- permet un compromis sur le prix de cession qui est attendu par le cédant et celui que l'acquéreur est disposé à payer : les parties s'accordent sur le fait qu'une partie du prix sera conditionnée à la performance future de la société. L'acquéreur limite ainsi son risque et le cédant bénéficiera de l'intégralité de la les objectifs de valeur si performance sont atteints.
- o est un **outil de motivation** des fondateurs de la start-up cédée : ces derniers restent aux commandes de la startup afin de s'assurer de la réalisation des objectifs définis conjointement entre les parties avec à la clé le versement du complément de prix à leur profit.

principe des Il s'agit en fondateurs.

L'acquéreur souhaite :

- o s'assurer de la motivation de l'équipe opérationnelle après la transaction qui partage ainsi une part du risque sur le prix;
- la fidéliser sur une période suffisamment longue pour permettre bonne une intégration.

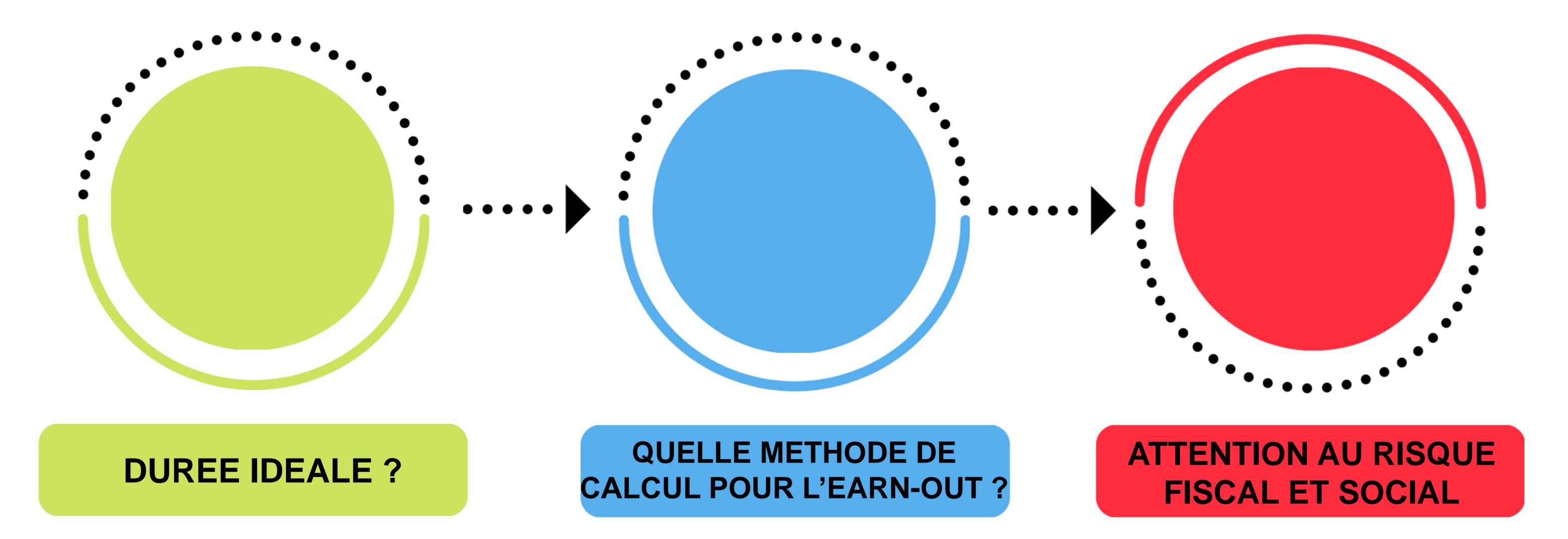
Les investisseurs, qui n'auront aucun contrôle sur l'Earn-out, préfèrent généralement percevoir immédiatement un prix de cession quitte à ce qu'il soit un peu moindre.

PROPORTIONS?

La proportion de l'earn-out dans le prix total (prix fixe + earn-out) varie d'une opération à l'autre.

Il est généralement compris entre 15 et 35% du prix de cession total et reste concentré sur les seuls fondateurs.

Si la cible est dans une situation délicate, cette proportion peu bien évidement monter à plus de 50%.



La durée est bien sûr un sujet très sensible pour toutes les parties.

- Les cédants auront tendance à rechercher une durée relativement courte alors que l'acquéreur privilégiera une durée suffisamment longue pour s'assurer de la bonne intégration dans son organisation;
- Le montant de la transaction aura aussi une influence sur sa durée.

Dans la majorité des cas, on constate que les parties optent pour un Earn-out d'une durée de 2 à 3 ans.

Les méthodes de calcul sont multiples mais généralement les parties retiennent les indicateurs suivants :

- Résultat net ou EBITDA
- Chiffre d'affaires

Ces indicateurs peuvent-être utilisés seuls ou avec une combinaison chiffre d'affaires & Résultat net ou EBITDA.

Afin d'éviter les risques fiscaux, voir une requalification des sommes perçues en « salaires », il convient d'être vigilant sur les conditions et critères retenus qui doivent être en relation directe avec l'activité de la startup et conférer à l'Earn-out un caractère aléatoire.

Dans le contexte actuel de sortie de crise sanitaire, l'Earn-out pourrait constituer un outil intéressant d'ajustement du prix de cession des startups pour les transactions à venir.

Pour en discuter : Alexandre JAMES, WOOG & Associés

ajames@woogassocies.com

