

PROCESSUS DE CESSION : APERÇU ET CALENDRIER

1. MATURATION DU PROJET

Une cession réussie s'anticipe et se prépare:

- Analyser vos motivations, vos objectifs, et le profil d'acquéreur souhaité (secteur d'activité, région, taille de l'entreprise...)
- Structurer vos équipes pour ne plus être indispensable dans l'opérationnel en disposant de personnes clés et favoriser un climat social apaisé
- Anticiper sa stratégie patrimoniale
- Anticipation des éventuelles contraintes juridiques (pacte d'associés) ou réglementaires liées à la cession

Être un candidat à la cession rassurant pour l'acquéreur et choisir ses conseils.

3. ENTRÉE EN DISCUSSION

- La signature d'un accord de confidentialité (NDA) permettra de communiquer les informations clés sur votre entreprise pour entrer en discussion avec le(s) acquéreur(s).
- La rencontre avec le(s) acquéreur(s) est un moyen rapide de comprendre leurs objectifs et motivations et de voir si les positions peuvent être rapprochées notamment sur le prix d'achat.
- La signature de la lettre d'intention (LOI) fixe le cadre de la négociation et exprime les intentions des parties pour la réalisation de l'opération. Elle ouvre une phase d'audit et de négociation (exclusive ou non).

5. PRE-CLOSING / CLOSING

- Le pré-closing a pour but de résoudre toutes les questions en suspens et les conditions préalables. De durée variable (de quelques semaines à quelques mois) en fonction des conditions qui restent à lever : obtention du financement, rapatriement ou cession d'actifs, renégociation des baux, consultation des institutions représentatives du personnel...
- Le Closing : c'est la réalisation définitive de la cession avec la signature du contrat de cession (Share Purchase Agreement -SPA) formalisant le transfert des actions de la société à l'acquéreur en échange d'un transfert de fonds par la banque.

9-12 Mois

Avant Jour-J

6-9 Mois

Avant Jour-J

3-6 Mois

Avant Jour-J

1-3 Mois

Avant Jour-J

1 mois au Jour-J

100Jours

Post Acquisition

2. CIBLAGE

Plusieurs solutions de ciblage sont possibles en fonction de la taille de votre entreprise et des profils d'acquéreurs ciblés:

- Experts M&A, banques, intermédiaires
- Plateformes numériques
- Réseau (professionnel et amical/ familial)

Echangez avec vos conseils avocats, comptables et financiers sur les conditions de marché et la valorisation (CAP et FLOOR)

Faites préparer un mémorandum d'information destiné à présenter votre entreprise aux acquéreurs

4. AUDIT ET NEGOCIATIONS

L'issue souhaitée de l'audit et des négociations est la signature d'un protocole d'acquisition qui :

- énonce les droits et obligations de chacune des parties
- détermine les termes et conditions du projet d'acquisition : prix et paiement, conditions suspensives, déclarations et garanties, clause de non-concurrence, accompagnement à la transition ...
- précise le reste du calendrier des opérations et des actes à réaliser pour mener à bien cette acquisition.

6. POST- CLOSING

- Annonce interne susceptible de rassurer les employés - éviter la période de flottement
- Annonce publique aux principaux clients et au marché
- Formalités devant le tribunal de commerce, les banques, les autorités de régulation

Pour en discuter : Alexandre JAMES ajames@woogassociés.com et Frédéric LAFOND flafond@woogassociés.com

Cabinet WOOG - www.woog-associés.fr