



La croissance externe en temps de crise



Programme



- I Quelles cibles et quels risques ?**
 - I.1 Comment repérer les opportunités de croissance externe en temps de crise ?**
 - I.11 Quels sont les risques particuliers à faire du M&A dans le contexte actuel pour les PME/PMI ?**
- II Quelle valorisation et quels leviers de financement ?**
 - II.1 Valorisation d'entreprise en tant de crise : quels changements d'approche ?**
 - II.11 Quels leviers de financement d'une croissance externe en temps de crise ?**
- III Questions & réponses**





Quelles cibles et quels risques ?

- I.I) **Comment repérer les opportunités de croissance externe en temps de crise ?**
- I.II) **Quels sont les risques particuliers à faire du M&A dans le contexte actuel pour les PME/PMI ?**



Comment repérer les opportunités de croissance externe en temps de crise ?



- I La croissance externe : un moyen, pas une fin en soi
- II Une opération créatrice de valeur pour les parties prenantes



Comment repérer les opportunités de croissance externe en temps de crise ?



- I La crise fluidifie des situations « visqueuses » ou statiques
- II Cette fluidification accélère les transformations ...
- III ... et nécessite une plus grande réactivité des acquéreurs



Quels sont les risques particuliers à faire du M&A dans le contexte actuel pour les PME/PMI ?



- I Une opération chronophage ...
- II ... où le timing est fondamental ...
- III ... et qui nécessite d'être accompagnée





Quelle valorisation et quels leviers de financement ?

- II.1 Valorisation d'entreprise en tant de crise : quels changements d'approche ?
- II.11 Quels leviers de financement d'une croissance externe en temps de crise ?



Quels sont les risques particuliers à faire du M&A dans le contexte actuel pour les PME/PMI ?



Méthodes d'évaluation

- I Les barèmes
- II L'analogie
- III L'évaluation patrimoniale
- IV Les multiples
- V Les FCF

Éléments hors prix

- I Lien avec les objectifs stratégiques
- II Alignement des cultures
- III Temporalité de l'intégration
- IV Timing des synergies (coûts et nouveaux business)

En temps de crise

- I *Le Futur a changé*
- II Le passage de la valeur au prix a été modifié



Quels leviers de financement d'une croissance externe en temps de crise ?

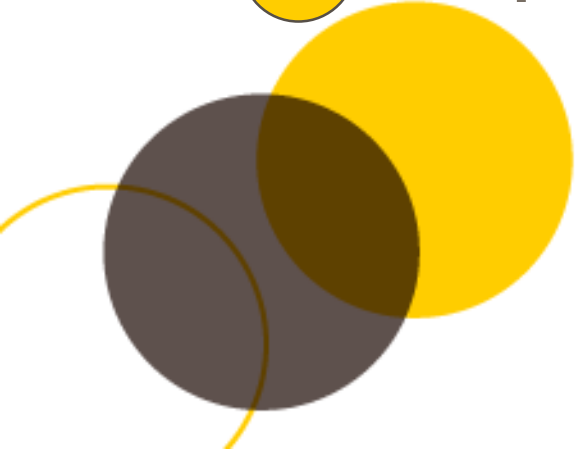


Des liquidités apparemment abondantes

- I Des fonds d'investissements aux poches pleines
- II Un PGE sécurisé (pour certains d'entre vous)
- III Une planche à billet qui ne faiblit pas



L'argent gratuit
n'existe pas





Comment pouvons-nous vous accompagner ?



Bpifrance Initiative Conseil : On vous accompagne sur 3 moments clés !



1

« Préparation à la croissance externe »

➔ Vous donner les clés pour préparer au mieux dirigeants et équipes sur ce projet de développement

2

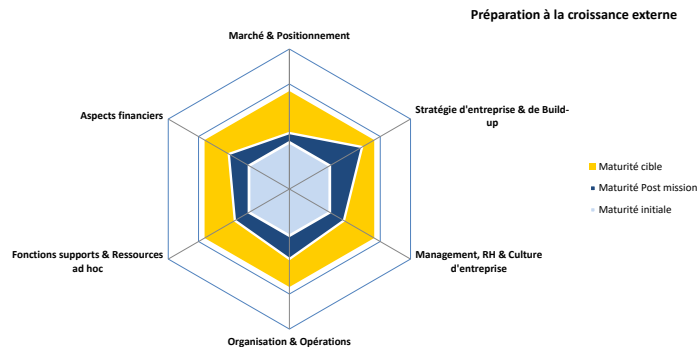
« *Screening* des cibles d'acquisition »

➔ Vous permettre d'identifier et qualifier des cibles en fonction de la stratégie retenue

3

« Préparer les 100 premiers jours »

➔ Sécuriser votre intégration pour maximiser les chances que $1+1 = 2...$ à minima !



1 Profil idéal

2 Super

3 Bien

4 Pas mal

... Etc.

- Mesurer les impacts réels de fonctionnement entre l'acquéreur et la société cible
- Partager les bonnes pratiques
- Accompagner les acteurs clés de l'entreprise sur ce projet clé mais néanmoins chronophage
- Co-construire la feuille de route pour écrire une histoire commune du jour 1 au jour 100
- Maximiser les synergies le plus vite possible et réduire les risques au minimum possible



Modalités d'intervention : Consultez nous pour plus d'informations



Votre société



**Le
consultant**

**Des taux de satisfaction
de l'ordre de 95%**

**+20
CONSULTANTS
HABILITÉS**

**10 jours de
conseil**

**12K€ (hors
accélérateurs)**

**Tous secteurs d'activités &
toutes zones géographiques**



À retenir



- I La croissance externe : un moyen au service d'un plan stratégique, pas une fin en soi**
- II 2/3 des opérations ne délivrent pas la valeur espérée, souvent en cause une sous-estimation des difficultés post acquisition**
- III Les miracles sont rares. Soyez bien accompagnés pour éviter les mauvaises surprises**
- IV Le financement le moins onéreux pour une entreprise, ce sont ses clients**

