



ACHETER OU VENDRE UNE SOCIETE? PLANIFIER POUR REUSSIR

Fribourg, le 25 septembre 2019

Portrait Mazars SA

UNE APPROCHE ENTREPRENEURIALE POUR CRÉER DE LA VALEUR ET APPORTER DES SOLUTIONS INDIVIDUELLES ET PRAGMATIQUES



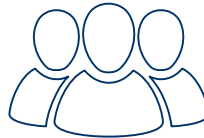
8
BUREAUX



89
PAYS



230
COLLABORATEURS



40,000
COLLABORATEURS



+24%



+8,7%

Portrait Business Broker SA

- Création en 2007, depuis 2014 dans **le Groupe Raiffeisen**
- 20 collaborateurs
- Processus structuré / Accompagnement global
- Large réseau d'acquéreurs
- Actuellement plus de 150 projets en cours
- Plateforme Internet reconnue avec plus de 30'000 visites par mois

**Votre spécialiste dans le domaine des
transactions d'entreprises au sein des PME**

500

**entreprises
vendues**

3'500

**emplois transmis et
conservés**

CHF 370 MIO.

**total des prix de
vente**

25'000

**acheteurs potentiels
enregistrés**



1. Phase de préparation

Étapes clés



minimum 5 ans

2 – 24 mois

2 – 4
mois

2 – 4
mois

2 – 4
mois

2 – 24
mois

environ 6 – 12 mois

Se préparer à la vente – aspects «personnels»

Aspects familiaux et successoraux

- S'agit-il d'une transmission familiale ?
- Faut-il désintéresser d'autres héritiers ?
- Est-ce la bonne personne ?
- Comment transmettre ?
- Compréhension des obligations légales
- Anticipation des «frictions» familiales

Aspects financiers, retraite, train de vie

- Comment se présentent mes revenus futurs ?
- Quel est mon train de vie ?
- Comment équilibrer mes revenus et mes charges à l'avenir ?
- Planification financière
- «Dernière chance» d'amélioration de la situation

Aspects structurels

- Blocages graves au sein de la société ?
- Dépendance envers le propriétaire / certains employés / cadres ?
- Eviter la paralysie de l'entreprise
- Identifier les personnes clés

Se préparer à la vente – aspects «entreprise»

Fiscalité et restructuration

- Quel est l'impact fiscal de la vente à ce jour ?
- Est-ce que la structure peut être améliorée ?
- Est-ce qu'un délai est applicable ?

- Compréhension de la charge fiscale
- Amélioration de la situation si possible anticipation !
- Nécessité d'anticiper !

Structure du bilan de l'entreprise

- Est-ce que la société détient de l'immobilier (nécessaire ou non à l'exploitation) ?
- Y-a-t-il des réserves ou des liquidités excédentaires ?

- Impact sur le prix !
- Procéder aux sorties nécessaires / possibles

Documentation et préparation

- Suis-je prêt(e) à faire face aux questions de l'acheteur ?
- La documentation est-elle disponible ?
- Dois-je compléter cette documentation au préalable ?

- «Autocontrôle» de la situation
- Zone(s) de risque(s) pour l'acquéreur



2. Phase de mise en vente

Profils des cédants



Entrepreneurs âgés de + 55ans

- Patron de PME depuis de nombreuses années
- Entreprises familiales de longue date
- Fort lien émotionnel



Entrepreneurs âgés de 30 à 55 ans

- Indépendants qui ont lancé un business
- Entrepreneurs dans l'âme avec d'autres projets en tête



Entreprise en situation de crise

- Entreprises en difficultés
- Incapacité de travail, décès de l'entrepreneur
- Pression au niveau du timing

Motivations différentes = Enjeux différents = Attentes différentes

Profils des acquéreurs



Personnes privées

- Devenir indépendant
- Sortir d'une structure hiérarchique
- Achat d'une entreprise existante au lieu d'en créer une nouvelle
- La société sert de gagne-pain



Investisseurs stratégiques

- Acquisition pour de la croissance externe
- Opportunité d'agir rapidement sur le marché
- Synergies et ouverture sur de nouveaux marchés
- Diversification



Investisseurs financiers

- Family Offices et Private Equity
- Recherche d'objets d'investissement appropriés
- Concentration sur un rendement constant et sur le potentiel de croissance de l'entreprise

Evaluation d'entreprise

Motifs

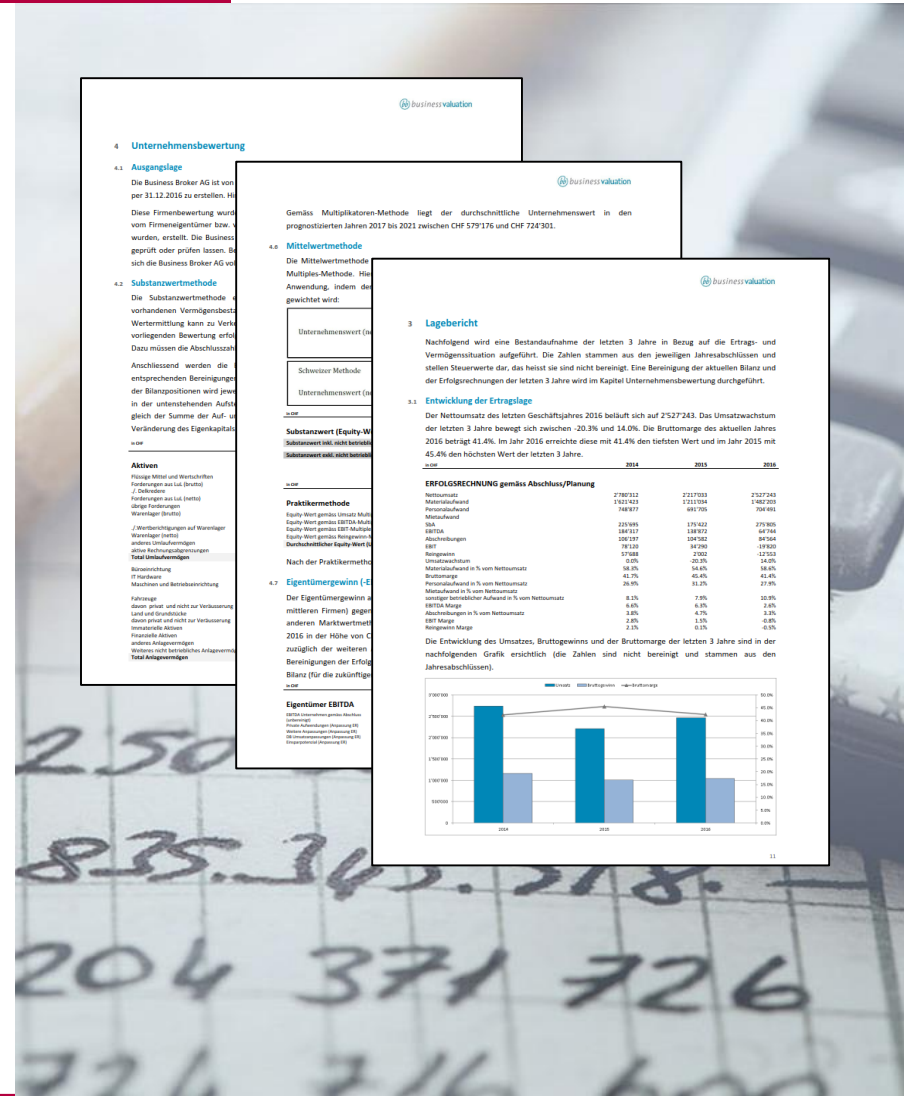
- Point de situation neutre et basée sur des faits
- Règlement de succession (FBO, MBO, MBI)
- Cas de litige (p.ex. conflit entre associés, divorces)

Valeurs d'entreprise théorique

- Valeur de substance: avoirs moins les dettes
- Valeur de rendement: revenus attendus découlant de l'activité



BB évalue les PME selon une méthode orientée marché et selon les multiples issus de sa propre expérience de + de 500 transactions



4 Unternehmensbewertung

4.1 Ausgangslage
Die Business Broker AG ist von per 31.12.2016 zu erstellen. Diese Firmenbewertung wurde vom Firmeneigentümer bzw. wurden, erstellt. Die Business geprüft oder prüfen lassen, sich die Business Broker AG vor

4.2 Substanzwertmethode
Die Substanzwertmethode vorhandene Vermögensbest. Wertermittlung kann zu Verk. Vorliegenden Bewertung erfol. Dazu müssen die Abschluss. Anschliessend werden die entsprechenden Bereinigungen der Bilanzpositionen wird jeweils in der untenstehenden Aufz. gleich der Summe der Aufz. Veränderung des Eigenkapitals

3 Lagebericht
Nachfolgend wird eine Bestandaufnahme der letzten 3 Jahre in Bezug auf die Ertrags- und Vermögenssituation aufgeführt. Die Zahlen stammen aus den jeweiligen Jahresabschlüssen und stellen Steuerwerte dar, das heisst sie sind nicht bereinigt. Eine Bereinigung der aktuellen Bilanz und der Erfolgsrechnungen der letzten 3 Jahre wird im Kapitel Unternehmensbewertung durchgeführt.

3.1 Entwicklung der Ertragslage
Der Nettoumsatz des letzten Geschäftsjahres 2016 beläuft sich auf 2'527'243. Das Umsatzwachstum der letzten 3 Jahre bewegt sich zwischen -20.3% und 14.0%. Die Bruttomarge des aktuellen Jahres 2016 beträgt 41.4%, im Jahr 2016 erreichte diese mit 41.4% den tiefsten Wert und im Jahr 2015 mit 45.4% den höchsten Wert der letzten 3 Jahre.

	2014	2015	2016
ERFOLGSRÉCHNUNG gemäss Abschluss/Planung			
Nettoumsatz	2'787'312	2'211'031	2'527'243
Materialaufwand	1'925'243	1'511'038	1'582'203
Personalaufwand	349'877	491'705	704'491
Equity Wert gemäss Umsatz Multipl.			
Equity Wert gemäss EBITDA Multipl.	238'995	170'420	275'965
Equity Wert gemäss EBIT Multipl.	184'917	138'972	187'744
Equity Wert gemäss Anlagevermögen	205'197	237'582	307'564
Abschreibungen			
EBIT	74'120	14'200	19'800
Nettoumsatz	17'008	2702	127'512
Materialaufwand	0,0%	-20,3%	14,0%
Personalaufwand in % vom Nettoumsatz	12,5%	22,2%	27,8%
Bruttomarge	41,7%	45,4%	41,4%
Personalaufwand in % vom Nettoumsatz	28,9%	21,7%	27,9%
Materialaufwand in % vom Nettoumsatz	6,1%	7,8%	10,3%
EBITDA Marge	2,6%	4,7%	2,6%
Abschreibungen in % vom Nettoumsatz	2,8%	1,3%	2,4%
EBI Marge	2,6%	1,3%	-0,5%
Return on Equity	2,1%	0,1%	-0,5%

Die Entwicklung des Umsatzes, Bruttogewinns und der Bruttomarge der letzten 3 Jahre sind in der nachfolgenden Grafik ersichtlich (Die Zahlen sind nicht bereinigt und stammen aus den Jahresabschlüssen).

Jahr	Umsatz	EBITDA Marge	EBI Marge
2014	2'787'312	2,6%	2,6%
2015	2'211'031	4,7%	1,3%
2016	2'527'243	2,6%	-0,5%

Eigentümergeinn (-E)
Der Eigentümergewinn (in mittleren Firmen) gegen andere Marktmetriken 2016 in der Höhe von CHF zuzüglich der weiteren Bereinigungen der Erfolgs Bilanz (für die zukünftige Bilanz)

Eigentümer EBITDA
EBITDA gemäss Jahresabschluss
Eigentümergeinn
Erfolgsbereinigungen (Planung 2016)
Erfolgsbereinigungen (Planung 2015)
Erfolgsbereinigungen (Planung 2014)

Méthodes de valorisation



Importance du prix de vente

Attentes du propriétaire cédant

- Emotions, besoin en capital pour d'autres projets, prévoyance-retraite

Evaluation de l'acquéreur

- Analyse des risques et opportunités

Possibilité de financement

- Fonds propres
- Bailleurs de fonds
- Tenue des charges

Un prix de vente est le résultat d'un processus de négociation, alors que la valeur théorique de l'entreprise est le résultat d'une analyse.

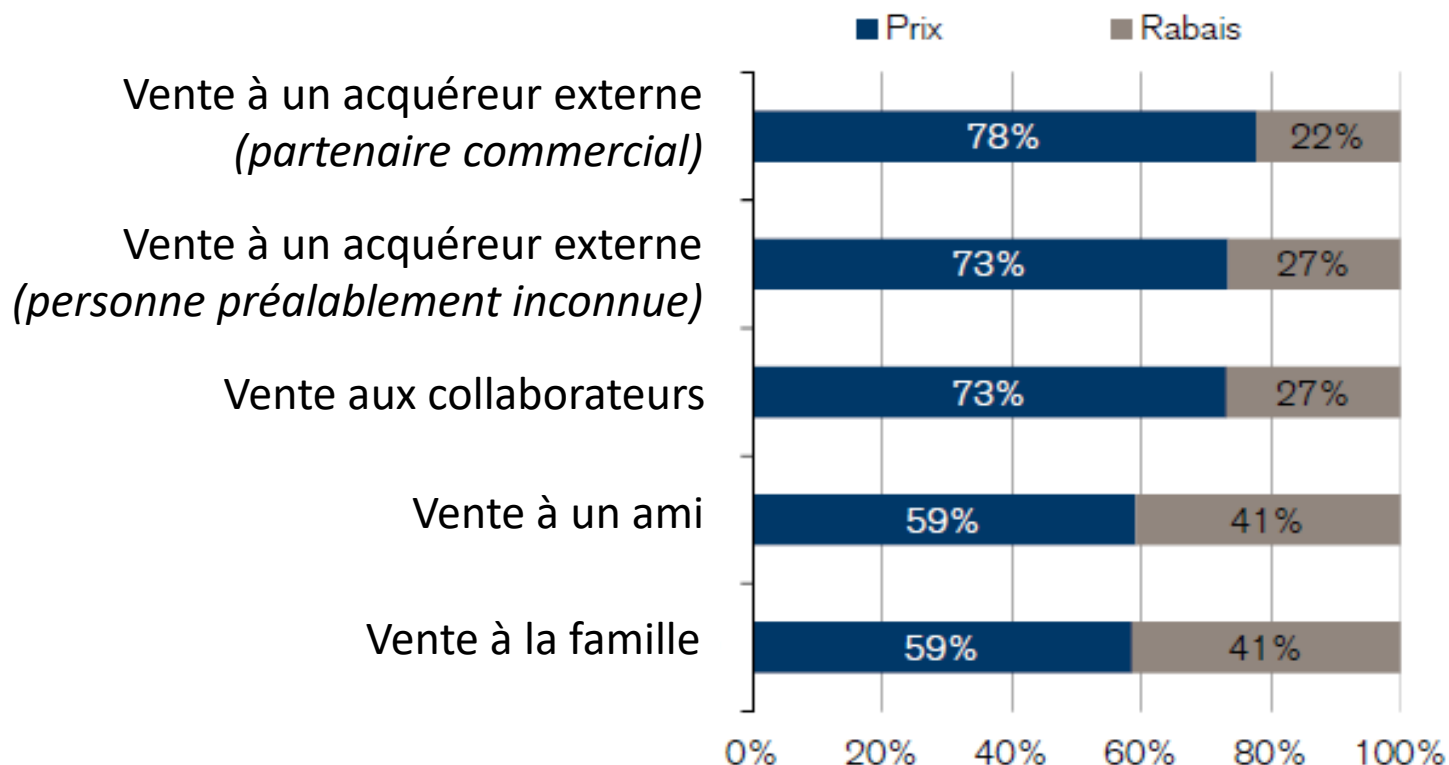
MULTIPLES BB PERIODE: 08.2007 à 06.2018

Bau / Architektur / Immobilien	22	0,06	0,55	1,21	16	0,61	6,46
Beratung / Audit / Treuhänder / Recht	20	0,14	0,73	1,79	14	1,92	6,13
Bildung / Wissenschaft / Schule	22	0,06	0,66	1,67	12	0,86	5,87
Entwicklung & Unterhalt	6	0,21	0,46	0,76	4	3,76	9,23
Freizeit / Sport / Reisen (inkl. Verkehr)	6	0,10	0,57	1,21	4	2,14	4,56
Gastronomie / Hotellerie / Kultur	11	0,07	0,64	1,10	7	0,56	5,63
Graphik / Design / Werbung	19	0,06	0,60	3,44	17	0,51	6,61
Handelsunternehmung	113	0,03	0,51	1,64	62	0,60	7,36
Online Handel / Versandhandel	39	0,06	0,63	2,30	24	0,50	4,62
Handwerk (Kfz)	29	0,06	0,50	1,46	23	1,07	5,94
Industrielle Produktion	6	0,45	1,23	2,46	4	4,76	6,64
Internet / Telekommunikation / TV	6	0,19	1,45	3,04	6	0,30	4,66
Kosmetik / Beauty / Wellness	23	0,13	0,66	2,90	11	0,79	6,06
Logistik / Verkehr / Versand	4	0,16	0,34	0,63	4	1,20	3,50
Manuelle bzw. Halbautomatische Produktion / Kleinstserien	15	0,10	0,66	1,61	12	1,71	7,50
Maschinenbau	13	0,16	0,63	1,07	12	1,07	6,93
Medien / Zeitung / Information	6	0,13	0,56	1,11	5	2,17	6,64
Medizin / Gesundheit / Soziales	16	0,14	0,51	2,16	13	0,63	6,26
Nahrungsmittelproduktion	9	0,16	0,52	1,41	6	1,50	5,33
Reinigung / Hauswartung / Garten	12	0,16	0,67	1,46	6	0,61	4,04
Sicherheitsdienstleistungen	1	1,54	1,54	1,54	0	0,00	0,00
Sonstige Dienstleistungen	12	0,22	0,74	2,27	7	4,40	6,66

TOTAL transactions 414

Prix de vente selon type d'acquéreur

Part moyenne de la valeur de marché par type de transmission

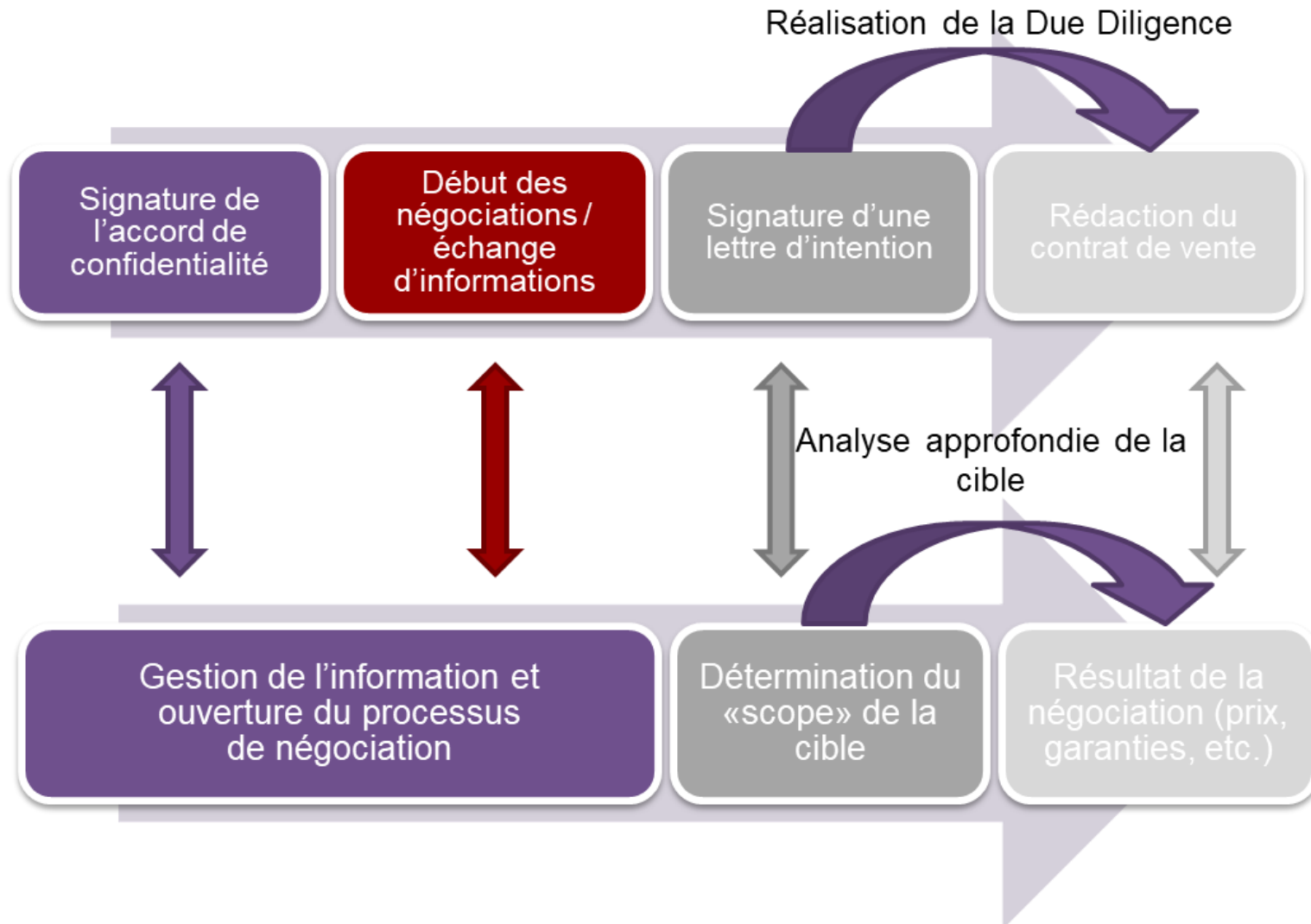


Source: Enquête sur la succession d'entreprise 2016 du Credit Suisse



3. Phase de conclusion

Phase de conclusion



La Due Diligence

Processus par lequel l'acquéreur analyse de manière approfondie la cible

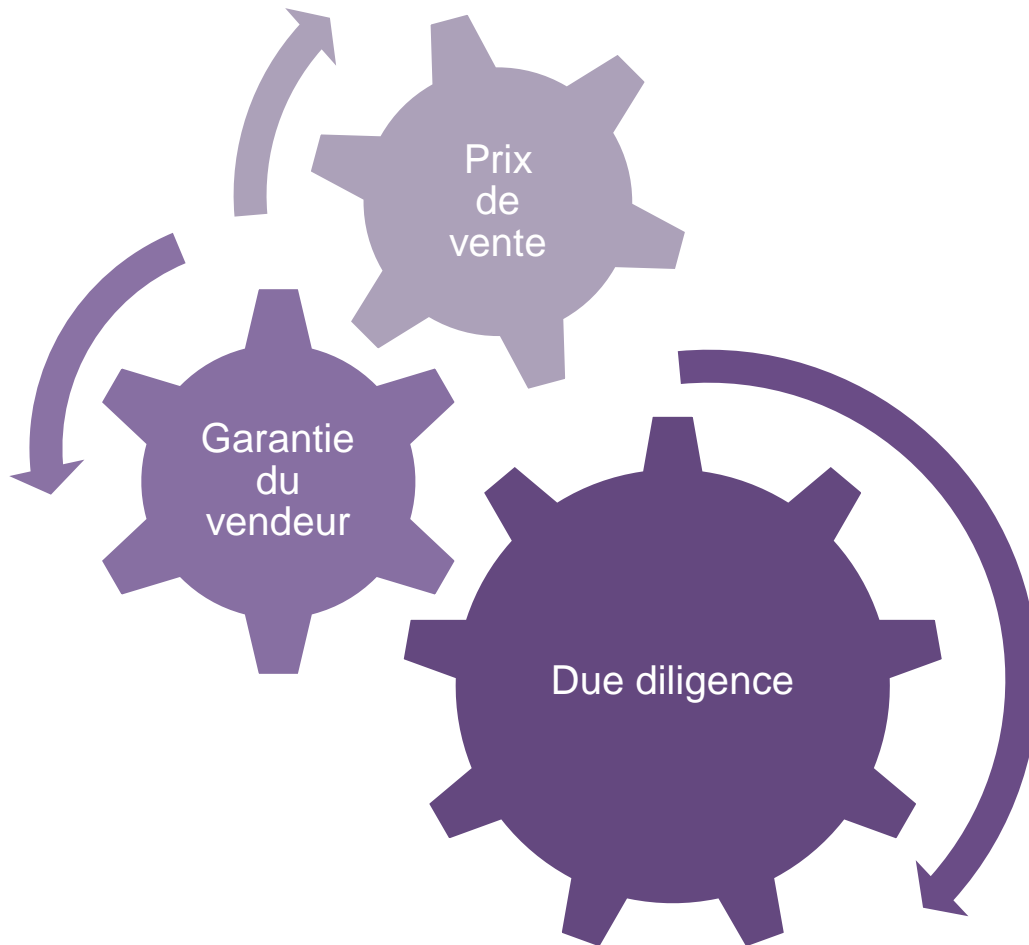
But : rassembler un maximum d'informations afin de faciliter :

- ✓ La décision d'acquisition
- ✓ La détermination du prix
- ✓ La détermination / l'étendue des garanties
- ✓ L'élaboration du contrat de vente

De manière synthétique, ce processus permet d'obtenir une vision claire et précise de la situation globale de la cible ou concernant des éléments particuliers de celle-ci (aspects financiers, juridiques, fiscaux, etc.)

L'acquéreur obtiendra ainsi un profil de l'entreprise qu'il pourra comparer avec celui décrit par le vendeur

Le résultat de la Due Diligence



Le résultat de la due diligence va avoir des conséquences sur la détermination du prix de vente et la négociation des garanties entre l'acheteur et le vendeur :

- Couverture des risques identifiés par une garantie du vendeur
- Réduction du prix de vente

Le contrat de vente

Une transaction de cette envergure ne peut se réaliser que sur des bases solides, à savoir :

Un acte juridique fort !

- Un contrat de vente d'actifs et passifs

OU

- Un contrat de vente d'actions

En cas de problème, c'est tout ce qui reste !!!

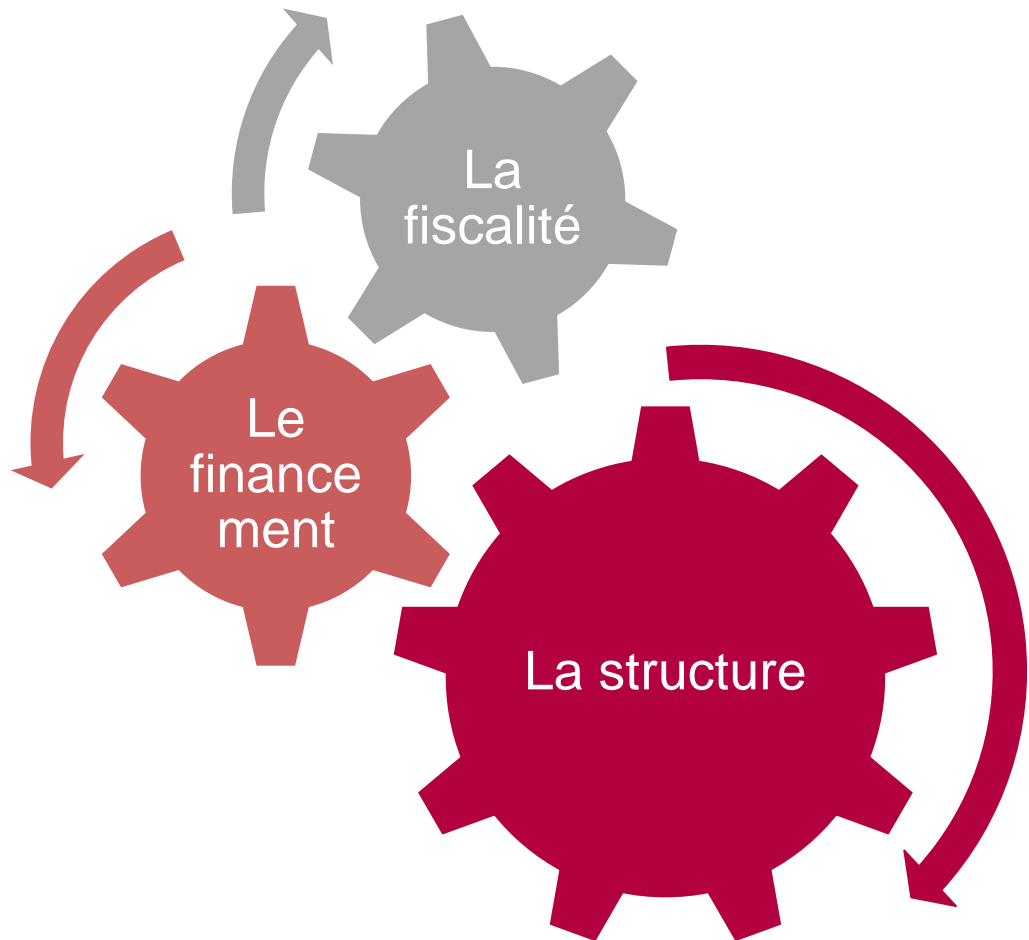
Quelles garanties pour le vendeur et / ou pour l'acheteur ?

Comment s'assurer que le contrat est « exécutable » ?

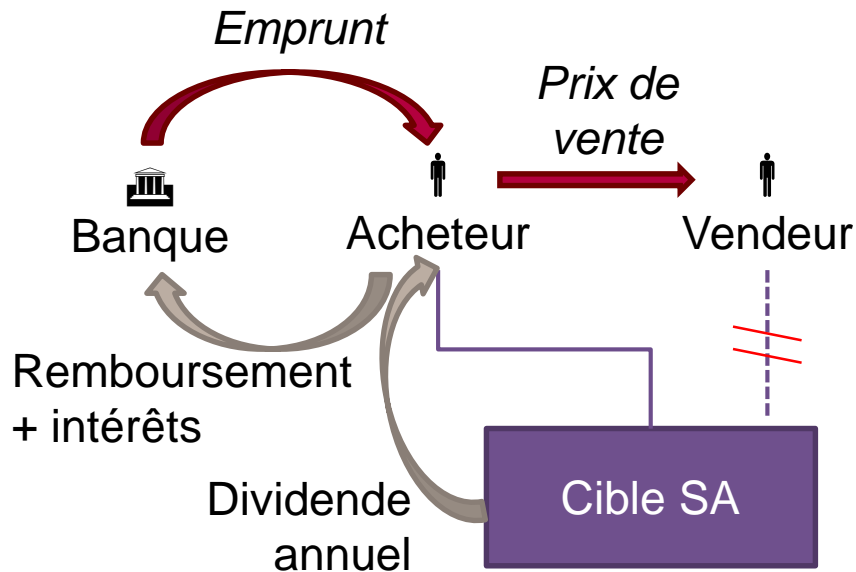
Et côté acheteur ?

La structure d'acquisition est déterminante car elle influence :

- La fiscalité de l'acquéreur
- Le financement possible, notamment auprès d'une banque



Structurer l'achat : exemple(s)



Solution intuitive :

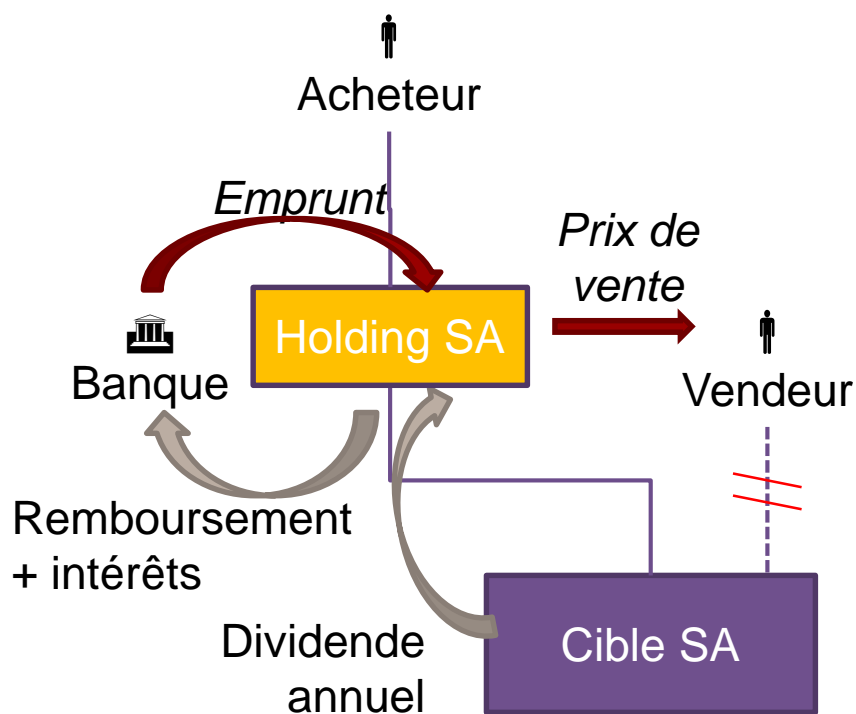
- L'Acheteur contracte directement un prêt auprès d'une banque
- Le résultat annuel de Cible SA sert à rembourser la dette personnelle de l'actionnaire

Conséquences pour l'Acheteur :

- Charges financières importantes
- Risques personnels
- Limitations de la déductibilités des intérêts passifs
- Imposition du dividende de Cible SA chez l'Acheteur

- ⇒ **Inefficience fiscale probable !**
- ⇒ **Déperdition quant à la capacité de rembourser !**

Structurer l'achat : exemple(s)



Solution alternative :

- L'Acheteur crée une holding qui contracte un prêt auprès d'une banque
- Le résultat annuel de Cible SA sert à rembourser la dette de la Holding

Conséquences pour l'Acheteur :

- Pas de risque personnel direct
- Pas d'impact fiscal direct

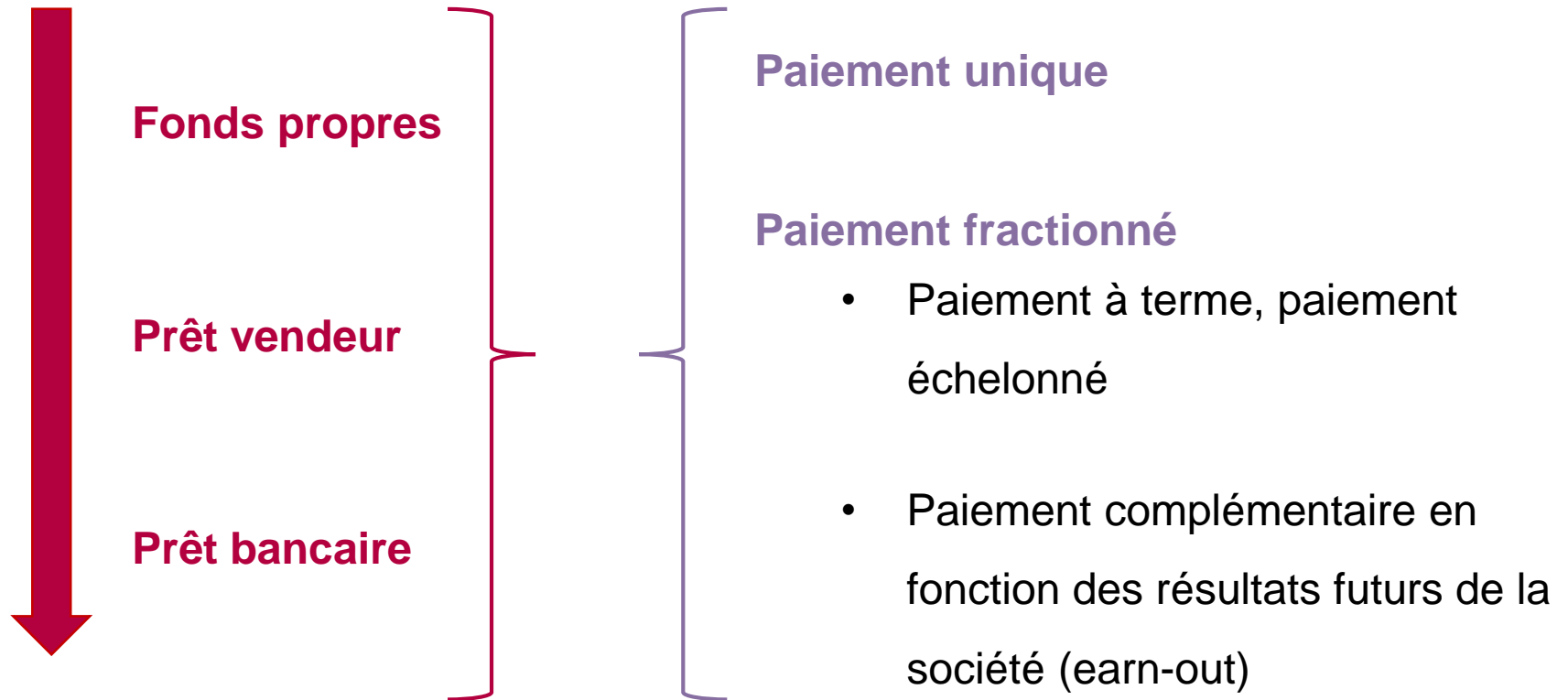
Conséquences fiscales pour la Holding :

- Déductibilité des intérêts (pas de limitation)
- Réduction pour participations sur le dividende de Cible SA (effet fiscal limité)

⇒ **Réduction de la charge fiscale !**

⇒ **Capacité maximale à rembourser !**

Structurer l'achat : le financement





Échange et discussion