



MASTER CLASS : CESSIONS, ACQUISITIONS, FUSIONS, LEVÉES DE FONDS, ... DANS LA COMMUNICATION

Vendre, acheter, s'associer, lever des fonds, LBO, OBO, ... : chacune de ces options stratégiques passent obligatoirement par les cases : «quelle valorisation ?», «Avec qui ?», «quels sont les risques et opportunités ?» ...
La valorisation d'une société ne se limite pas à de simples considérations financières. La technique retenue dépend de l'objectif voulu.



OBJECTIF

- ▶ Permettre aux participants de disposer de références claires et d'outils d'aide à la décision, dans les défis que doivent relever les agences-conseils pour rester compétitives.



À SAVOIR

Public concerné :

Cadres dirigeants.

Formation d'une demi-journée, réservée aux membres de l'AACC.

8.30 | 12.30

10 pers

650 € HT

MATINÉE



PROGRAMME

introduction : pourquoi acheter, pourquoi vendre ?

I. Quelques rappels sur la lecture des états financiers
Compte de résultat, bilan, trésorerie.

ii. La valorisation :

- La méthode DCF ;
- Les multiples boursiers ;
- Les multiples de transaction ;
- Les comparaisons de valorisation ;
- Les facteurs qui influent sur la valorisation

iii. quel type de transaction et avec qui ?

- L'Owner-Buy-Out, ou la vente à soi-même ;
- Les natures de transaction: earn-out, cash-out...

IV. Les grandes étapes d'un deal :

- Les différents types de processus ;
- La phase préparatoire ;
- La phase de discussion ;
- La due diligence ;
- La phase finale

V. La cession d'un point de vue fiscal

- Les régimes d'imposition de la plus-value ;
- La donation avant cession ;
- L'apport-cession.

pré-conclusion : les facteurs clés de succès et les pièges à éviter.

Conclusion : au-delà des formules, des négociations, du juridique...une opération bien maîtrisée et comprise est au service d'une stratégie d'entreprise et d'un projet.

MÉTHODE

Tout au long de la formation, s'alterneront exposés théoriques et cas pratiques.
À l'issue de la formation un questionnaire d'évaluation et un support pédagogique seront remis aux participants.



INTERVENANT

Cette formation est animée par deux anciens dirigeants d'agences qui ont vécu «en live» des acquisitions et cessions. Après avoir quitté leurs fonctions opérationnelles, ils ont créé leur propre structure de conseil. Ils interviennent dans de nombreuses opérations de ce type.

- **emmanuel CHAMBon** : 7 ans chez Eurocom (Havas), 2 ans chez CEP Communication, 17 ans chez JWT (Vice-Président Directeur Général du Groupe JWT France), Fondateur et Président de Lelel.com SAS depuis 2011.

- **Jean-pierre seGure T** : 3 ans chez Arthur Andersen et 24 ans chez Omnicom dont 6 ans comme Président du Groupe DDB France jusqu'en 2011. Associé Fondateur de Ryder & Davis, Boutique de M&A et Président du Conseil de Surveillance d'Intescia (Groupe éditeur de Stratégies).

CONTACT : Laetitia HARDY