

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

À L'AACC

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

L'objectif de cette Master Class est de permettre au public mentionné ci-dessus 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 : Aux dirigeants d'agence, directeurs administratif et financier, membres du comité de direction.

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

12 PERS. max



PROGRAMME

Introduction : pourquoi acheter, pourquoi vendre ?

Les bonnes et les mauvaises raisons :

- Du point de vue de l'acquéreur ;
- Du point de vue du cédant.

I. Quelques rappels sur la lecture des états financiers :

- Compte de résultat : détail des différents agrégats, comment le lire et l'analyser, exemple d'un compte de résultat d'agence.
- **Bilan** : détail des postes, comment le lire et l'analyser, exemple d'un bilan d'agence, la notion de bilan économique.
- **Trésorerie** : comment lire un tableau de flux de trésorerie, analyse des 3 types de flux de trésorerie, exemple d'un tableau de flux d'agence.

II. La valorisation

- **Première approche** : l'exercice de valorisation s'appuie sur une analyse détaillée de l'agence et de ses comptes.
- **La méthode DCF** : valorisation basée sur la capacité de l'agence à générer des flux de trésorerie dans le futur, méthode détaillée, effet de levier, avantages et inconvénients.
- **Les multiples boursiers** : méthode détaillée, avantages et inconvénients.
- **Les multiples de transaction** : méthode détaillée, quels multiples retenir, avantages et inconvénients.

- **L'application aux agences** : valorisation des principales agences de communication, les multiples de transaction appliqués aux cas Nurun et Sapient.
- **Comparaisons de valorisation** : GAFA et autres secteurs.
- **Les facteurs qui influent sur la valorisation** : perspectives de croissance, appréciation des risques, perspectives de rentabilité, valeur stratégique, synergies, retraitements éventuels.

III. Quel type de transaction et avec qui ?

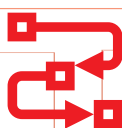
- **Avec un fonds ou un industriel du secteur** : le cycle de vie d'une entreprise -- L'Owner-Buy-Out, ou la vente à soi-même : mécanisme, critères, avantages et inconvénients.
- Les natures de transaction : earn-out, cash-out...

IV. Les grandes étapes d'un deal :

- **Les différents types de processus** : discussions bilatérales, enchères, dual track.
- **Phase préparatoire** : premiers échanges, teaser.
- **Phase de discussion** : signature d'une clause de confidentialité, discussions, info-memo, offres indicatives.
- **Due diligences** : accès à la data room, audit de la société cédée, management meetings, offres fermes.
- **Phase finale** : phase finale des négociations, élaboration des documents juridiques, garanties de passif, closing.

MÉTHODE

Tout au long de la Master Class, s'alterneront exposés théoriques, exemples concrets et pratiques. La validation des acquis de la formation sera réalisée par le biais d'un QCM. Un questionnaire d'évaluation de la formation sera également remis à chaque participant, à l'issue de la formation. Un support pédagogique sera remis à chaque participant.



INTERVENANT

Cette formation est animée par **Jean-Pierre SEGURET** : 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 - lhardy@aacc.fr - 01 47 42 27 43

AACC - Association des Agences-Conseils en Communication - Syndicat Professionnel (loi 1884)
40, boulevard Maiesherbes - 75008 paris | Tél. : +33 (0)1.47.42.13.42 | www.aacc.fr