

Qu'attendent les sociétés de conseil et les banques d'affaires (M&A) des Experts Comptables ?

M. Matthieu Cassone



Qu'attendent les sociétés de conseil et les banques d'affaires (M&A) des Experts Comptables ?

I. Tour d'horizon

i. Une Boutique M&A c'est quoi ?

- a. Des Experts en quoi ?
- b. Quel est leur modèle économique ?



Qu'attendent les sociétés de conseil et les banques d'affaires (M&A) des Experts Comptables ?

II. Méthodologie de travail

- i. L'analyse du non chiffré
- ii. L'analyse économique et financière
- iii. La gestion de projet



Qu'attendent les sociétés de conseil et les banques d'affaires
(M&A) des Experts Comptables ?

III. Les Besoins respectifs et la convergence d'intérêts



Qu'attendent les sociétés de conseil et les banques d'affaires (M&A) des Experts Comptables ?

I. Tour d'horizon

i. Une Boutique M&A c'est quoi ?

Société qui accompagne un Dirigeant/Entreprise dans un projet, souvent ponctuel, de Capital Risque, Capital Développement, Reclassement d'actions, Cession.

Des projets ayant un impact sur le capital de la société et/ou sur son bilan à travers les financements mis ou à mettre en place (Rarement sur le Compte de Résultat).



Qu'attendent les sociétés de conseil et les banques d'affaires (M&A) des Experts Comptables ?

I. Tour d'horizon

i. Une Boutique M&A c'est quoi ?

a. Des Experts en quoi ?

- Dans l'analyse du non chiffré ;
- De la relation avec les fonds d'investissement et les banques ;
- De la conduite de processus avec des équipes multidisciplinaires (Gestion de projet) ;
- De la négociation et des montages haut de bilan ;



Qu'attendent les sociétés de conseil et les banques d'affaires (M&A) des Experts Comptables ?

I. Tour d'horizon

i. Une Boutique M&A c'est quoi ?

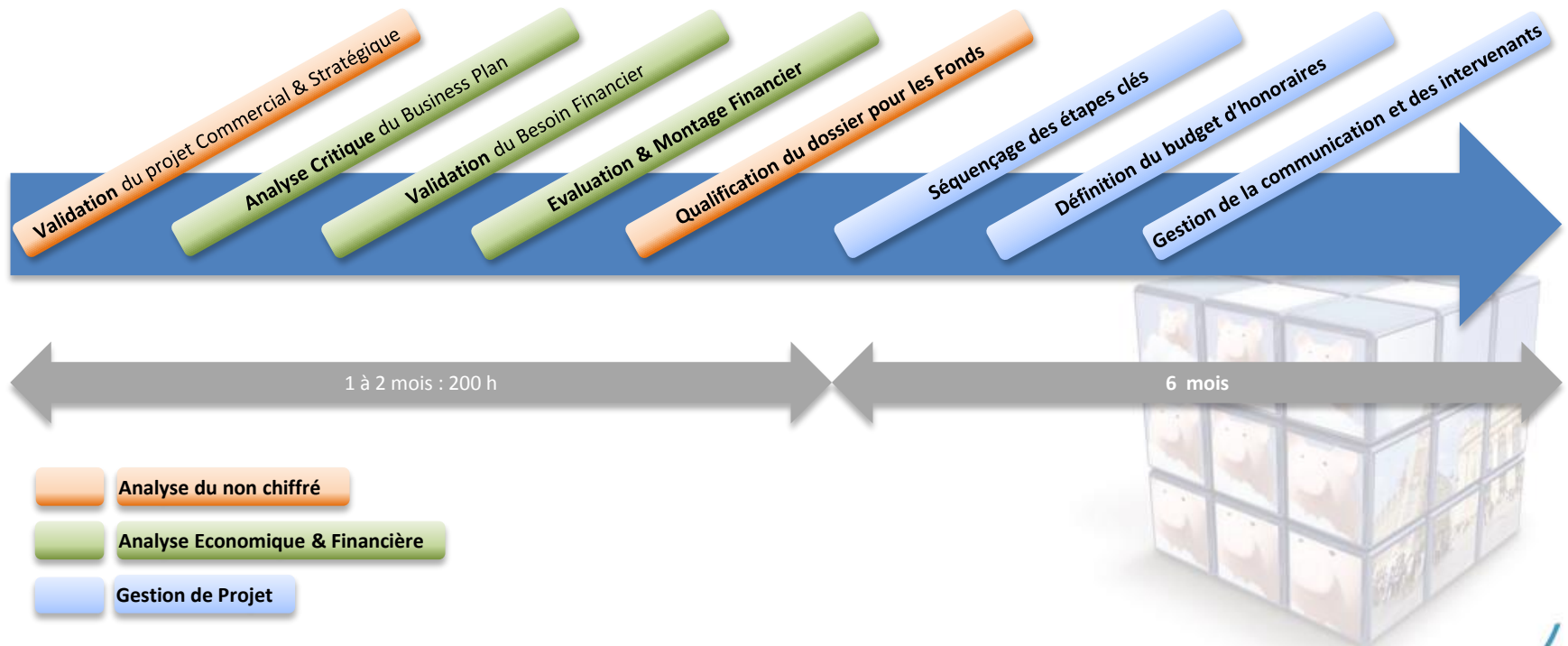
b. Quel est leur modèle économique ?

- Business modèle non récurrent ;
- Honoraires majoritairement (80%) aux résultats ;
- Opération « coup de poing » ;



Qu'attendent les sociétés de conseil et les banques d'affaires (M&A) des Experts Comptables ?

II. Méthodologie de travail



Qu'attendent les sociétés de conseil et les banques d'affaires (M&A) des Experts Comptables ?

✓ La validation de son projet en terme commercial et stratégique :

➤ Compréhension de l'offre / produit ou de la prestation offerte :

- Quelle différenciation vis-à-vis des concurrents ?
- Est-elle innovante et en quoi ?
- Le marché ou secteur est-il porteur ? Est-il apprécié par les investisseurs ?
- Est-elle correctement adressée en terme de stratégie commerciale, de prix, de modèle de vente ?
- Le Business Modèle est-il adapté ?
- L'organisation humaine est-elle efficiente ?
- Les compétences sont-elles bien présentes pour parvenir aux objectifs ? Lesquelles seront achetées, sous-traitées ?
- Existe-t-il une dépendance ? Clients ? Fournisseurs ?



Ce travail alimentera la rédaction d'un Mémoire d'Informations.

Analyse du non chiffrée

Qu'attendent les sociétés de conseil et les banques d'affaires (M&A) des Experts Comptables ?

✓ La validation de son projet en terme commercial et stratégique :

➤ Compréhension du profil du client :

- Est-il prêt à s'associer avec un fonds d'investissement demain ?
- En comprend-il les avantages et inconvénients ?
- Est-il averse au risque ou au contraire un peu « joueur » ?

(L'expert comptable de part sa relation privilégiée et de long terme, connaît bien son client)



Analyse du non chiffrée

Qu'attendent les sociétés de conseil et les banques d'affaires (M&A) des Experts Comptables ?

✓ Analyse Critique du Business Plan :

➤ Challenger les Hypothèses : S'assurer de la cohérence entre le projet, la stratégie de commercialisation, l'organisation humaine, et la rentabilité future

- Chiffre d'Affaires : Prix, Volume, Croissance
- Charges :
 - Directes, Indirectes, sont elles correctement dimensionnées et réparties ? Ne doit-on pas anticiper certaines charges en n-1 ?
 - Répartition de la masse salariale, est-elle cohérente avec le projet ?
- Quel niveau de Point mort ?
- Quels investissements sont nécessaires ? Typologie, Séquencement ?
- Etc...



Analyse Economique & Financière

Qu'attendent les sociétés de conseil et les banques d'affaires (M&A) des Experts Comptables ?

✓ Validation du besoin financier :

➤ Selon les choix fait par le dirigeant sur son business modèle, les besoins peuvent très différents :

Le premier rôle du conseil est d'optimiser les choix de business modèle afin d'optimiser / minimiser les besoins en financement et donc...

- Chasser les partis pris du dirigeant, pas d'égo dans le monde des affaires et du TRI...
- ...Puis....
- Valider les montants d'investissements Corporels, Incorporels, BFR et leurs méthodes de financement

Ce travail demande de réaliser de nombreux scénarii de business plan par le client aidé de son responsable financier et/ou de son expert comptable.

Tous ces scénarii de business plan font l'objet d'une mise en perspective en terme de plan de financement, de besoin financier afin d'aboutir à la meilleure des solutions.



Analyse Economique & Financière

Qu'attendent les sociétés de conseil et les banques d'affaires (M&A) des Experts Comptables ?

✓ Evaluation et montage financier :

➤ Suite à la validation du Business Plan et du Plan de Financement :

- Le conseil en M&A réalise ou commande une évaluation financière du projet ;

Cette dernière étape permettra au conseil en M&A d'appréhender le montage financier à proposer aux fonds d'investissements et aux banques.

En effet l'expertise et l'expérience du conseil en M&A est importante dans cette phase, car sa connaissance des us et coutumes en terme de méthodologie d'évaluation, de montage financier, d'approche et de présentation d'un dossier ou encore en terme d'objectifs de rendement / TRI selon la typologie des dossiers sera la clé pour qu'un dossier passe les fourches caudines des fonds d'investissements. Encore une fois la cohérence globale du projet sur l'ensemble de la chaîne est déterminante.

Ainsi le travail effectué préalablement avec les conseils : Mémoire, Business Plan, Plan de financement, Evaluation et Montage Financier, servira de base pour les échanges avec les investisseurs et les banquiers.

Analyse Economique & Financière

Qu'attendent les sociétés de conseil et les banques d'affaires (M&A) des Experts Comptables ?

✓ La qualification du dossier pour des investisseurs financiers :

➤ La conviction du conseil en M&A :

A la fin de ce travail représentant environ 200H sur 4 à 8 semaines le conseil M&A dispose d'une bonne conviction sur l'intérêt ou non que porteront les investisseurs et banquiers sur le projet.

Sa rémunération étant essentiellement au succès, il ne peut se permettre de lancer un projet non qualifié, ceci assurant une excellente convergence d'intérêts avec les clients, les experts sollicités, les fonds et les banques.



Analyse du non chiffrée

Qu'attendent les sociétés de conseil et les banques d'affaires (M&A) des Experts Comptables ?

✓ Le séquençage des étapes clés :

➤ Selon le projet et ses caractéristiques intrinsèques, les points de vigilance peuvent être différents :

L'équipe est donc adaptée en fonction des besoins et surtout les étapes clés sont parfaitement identifiées et font l'objet d'une attention toute particulière.

Deux exemples :

- Lors d'une levée de fonds, au-delà de la validation des aspects non chiffrés, le business plan est le point critique : choix des hypothèses de croissance, de charges etc...
 - Ainsi il conviendra que le budget d'heures allouées soit suffisant et correctement valorisé.
- Lors d'une acquisition, l'audit d'acquisition est une étape critique à plusieurs titres :
 - Faire ou ne pas faire l'opération ;
 - L'excellence technique d'analyse, de proposition de corrections ou d'amélioration de points relevés, de pédagogie dans les explications et la qualité des documents remis en terme de forme sont cruciaux dès lors que les rapports d'audits sont communiqués aux investisseurs et aux banquiers.



Qu'attendent les sociétés de conseil et les banques d'affaires (M&A) des Experts Comptables ?

✓ La définition du budget d'honoraires :

- *Ainsi en tant que Maître d'œuvre du projet le conseil M&A définit les étapes critiques et le budget d'honoraires nécessaire pour obtenir la qualité souhaitée / recherchée.*

Cette étape permet de mettre en valeur les étapes importantes et les intervenants, et surtout de correctement les valoriser en terme de temps de travail et de coûts.

Leur modèle économique repose sur des opérations « exceptionnelles » et rémunérées au succès, ainsi ils ne peuvent se permettre de travailler sur une opération sans être assurés de leur correcte rémunération.

Celle-ci dépend de sa capacité à surmonter les étapes clés, à mettre les moyens nécessaires en terme de ressources, et à entretenir/cultiver l'excellence des experts.

L'excellence a un prix et son rôle en tant que maître d'œuvre consiste à valoriser le temps et l'expertise de ces experts.



Qu'attendent les sociétés de conseil et les banques d'affaires (M&A) des Experts Comptables ?

✓ La gestion du processus :

➤ Un projet bien préparé est à 50% terminé...

- La diffusion de l'information vers les investisseurs et banquiers ;
- La gestion de la relation avec les fonds d'investissement et les banques : RDV, Questions Réponses, Visites, etc... ;
- La gestion des équipes multidisciplinaires : Experts Comptables, Avocats, Fiscalistes, Expert Social, Environnemental... ;
- La négociation du montage financier ;
- La négociation des contrats de financement (Contrat de Prêt, Pacte, Contrat de mezzanine, etc...);
- La préparation et l'organisation du Closing ;



Qu'attendent les sociétés de conseil et les banques d'affaires (M&A) des Experts Comptables ?

III. Les Besoins respectifs et la convergence d'intérêts

➤ Les Conseils en M&A :

- Recherchent des dirigeants, des entreprises et des projets de qualités ;
- Recherchent un réseau de prescripteurs ;
- Recherchent un réseau d'experts « pluridisciplinaires » (Experts-Comptables, Avocats, Fiscalistes...);

➤ Les Experts-Comptables :

- Cherchent à bien orienter leurs clients afin de les conserver ;
- Cherchent à ne pas perdre du temps sur des projets non finançables ;
- Cherchent à amener de la valeur ajoutée à leur client ;
- Cherchent à vendre leurs heures et leurs travaux au juste prix ;
- Cherchent à vendre de la valeur ajoutée ;

