

**Bonjour,
Nous sommes Berney Associés**

Transmission d'entreprise

Aperçu des différentes étapes

Raphaël Leveau
Associé

David Carletti
Sous-directeur

Mai 2026

Programme

- Évaluation et préparation
- Mise sur le marché
- Due Diligence
- Finalisation et closing

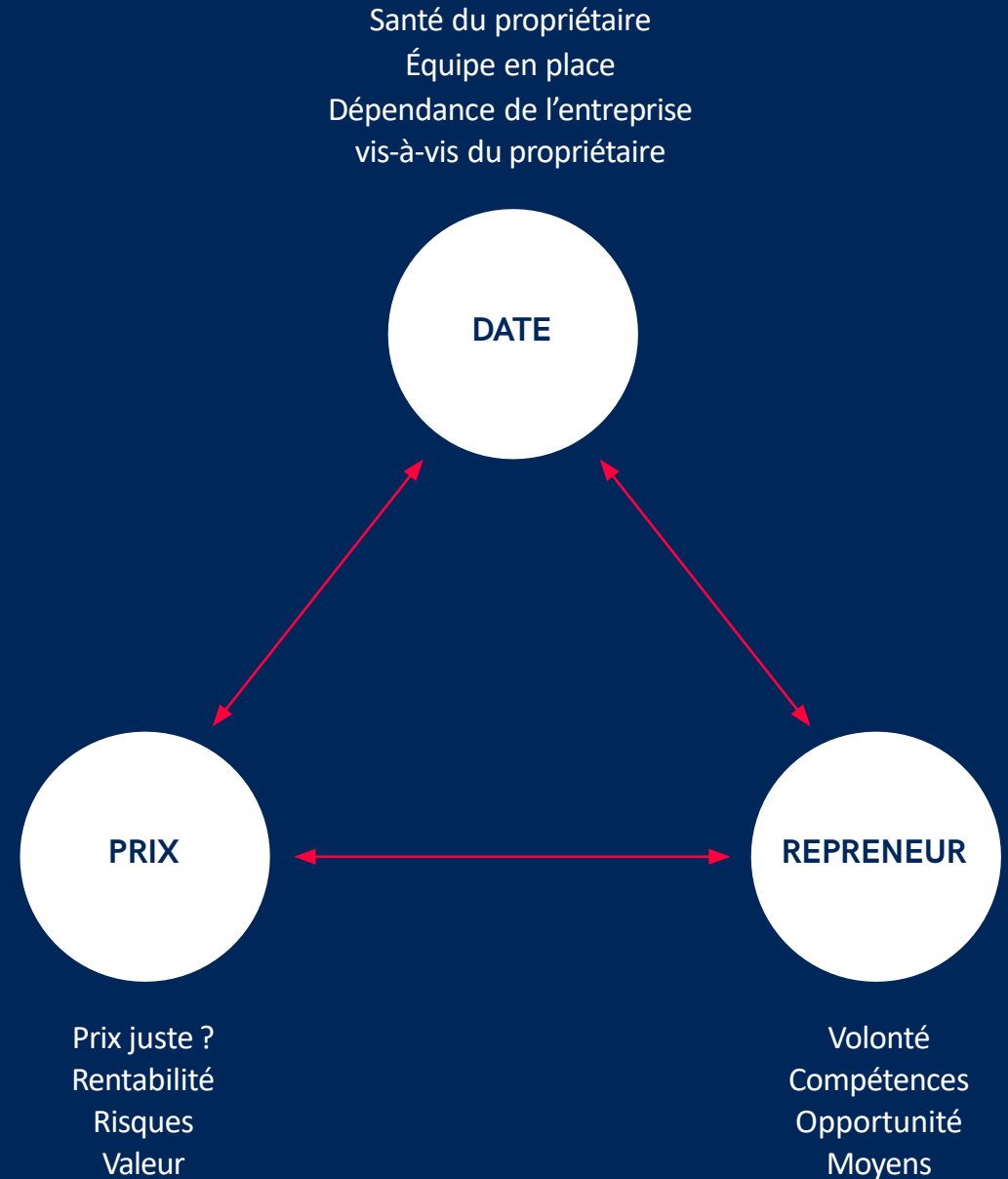


Étape 1

Évaluation et préparation

Étape 1: Préparation / Petite introduction

Facteurs influençant les attentes du propriétaire



Étape 1: Préparation / Petite introduction

Le processus de vente

Étape 1 Préparation

Analyse du marché
et de la société

Valorisation
de la société

Etablissement des
documents de vente

Détermination de la structure
juridique et préparation de la LOI

Identification des
acheteurs potentiels

Étape 2 Marketing

Contact des
acheteurs potentiels

Lettre de
confidentialité

Envoi des mémorandums
de vente

Préparation de la
Due Diligence

Offres
indicatives

Étape 3 Due diligence/évaluation

Stratégie de
négociation

Due Diligence
Visite de la société

Offre
finale

Evaluation des offres
Clarification

Étape 4 Négociation

Accord

Négociations

Contrat de vente

Signature

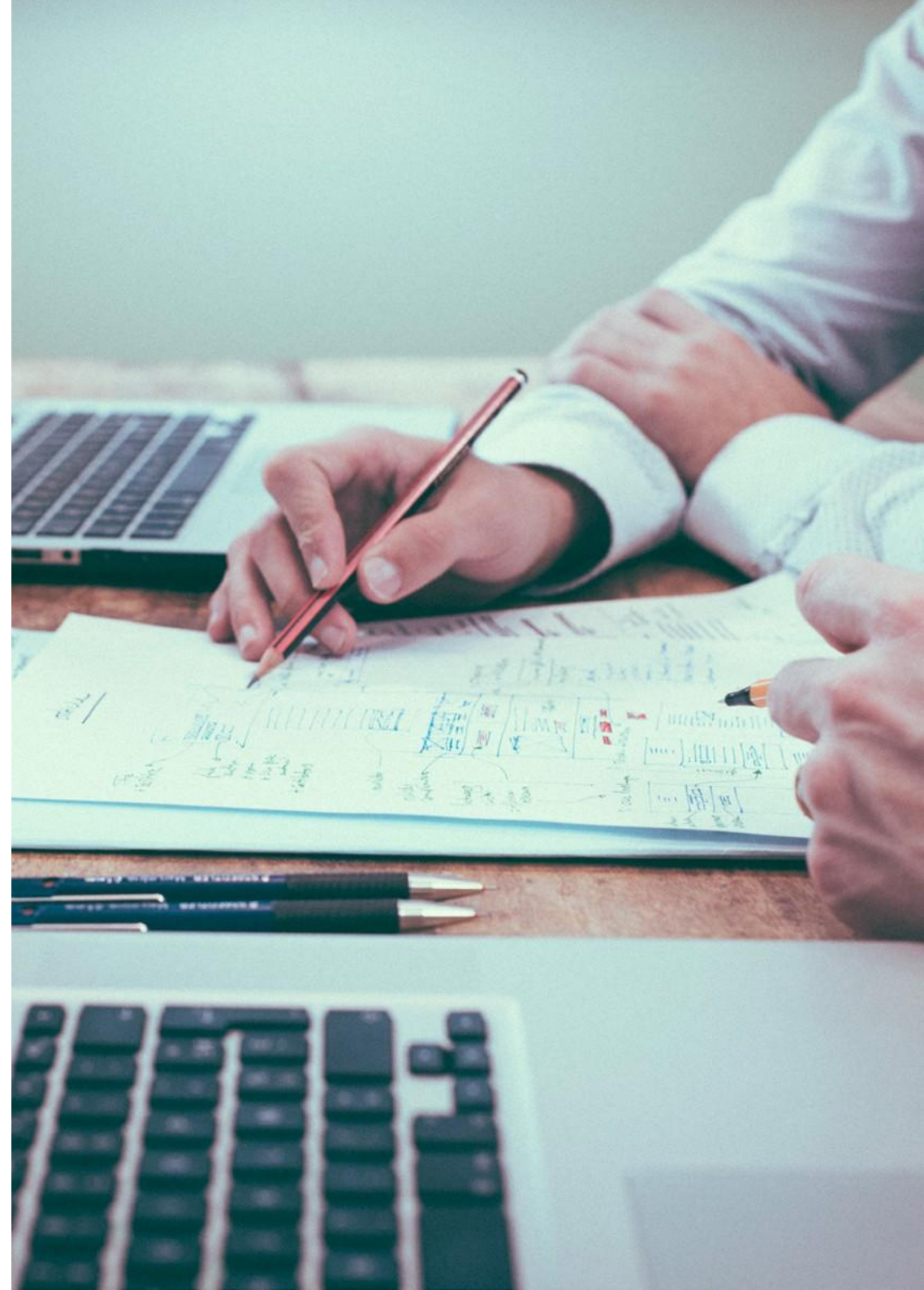
Ajustements
post-clôture

Étape 1: Préparation

Phase de préparation

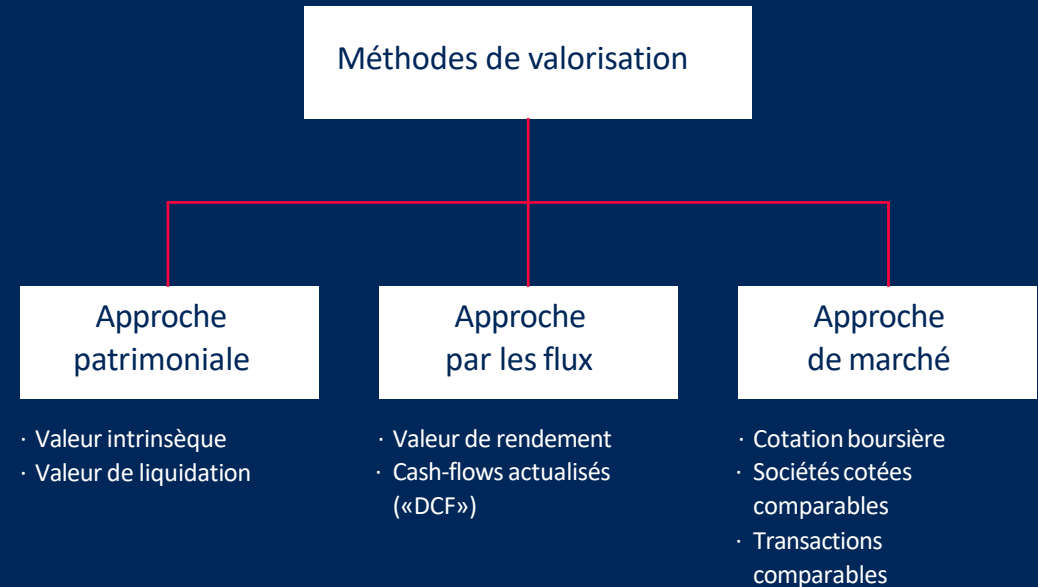
Objectif: Préparation de la mise sur le marché de la société

- Structure et organisation du processus
- Analyse quantitative et qualitative de la société à vendre
- Élaboration d'une fourchette de prix
- Élaboration de la liste des acquéreurs potentiels
- Préparation des documents de vente (teaser et memorandum d'information)
- Préparation de la lettre de confidentialité, de la lettre de procédure
- Réflexions préliminaires sur le processus de Due Diligence



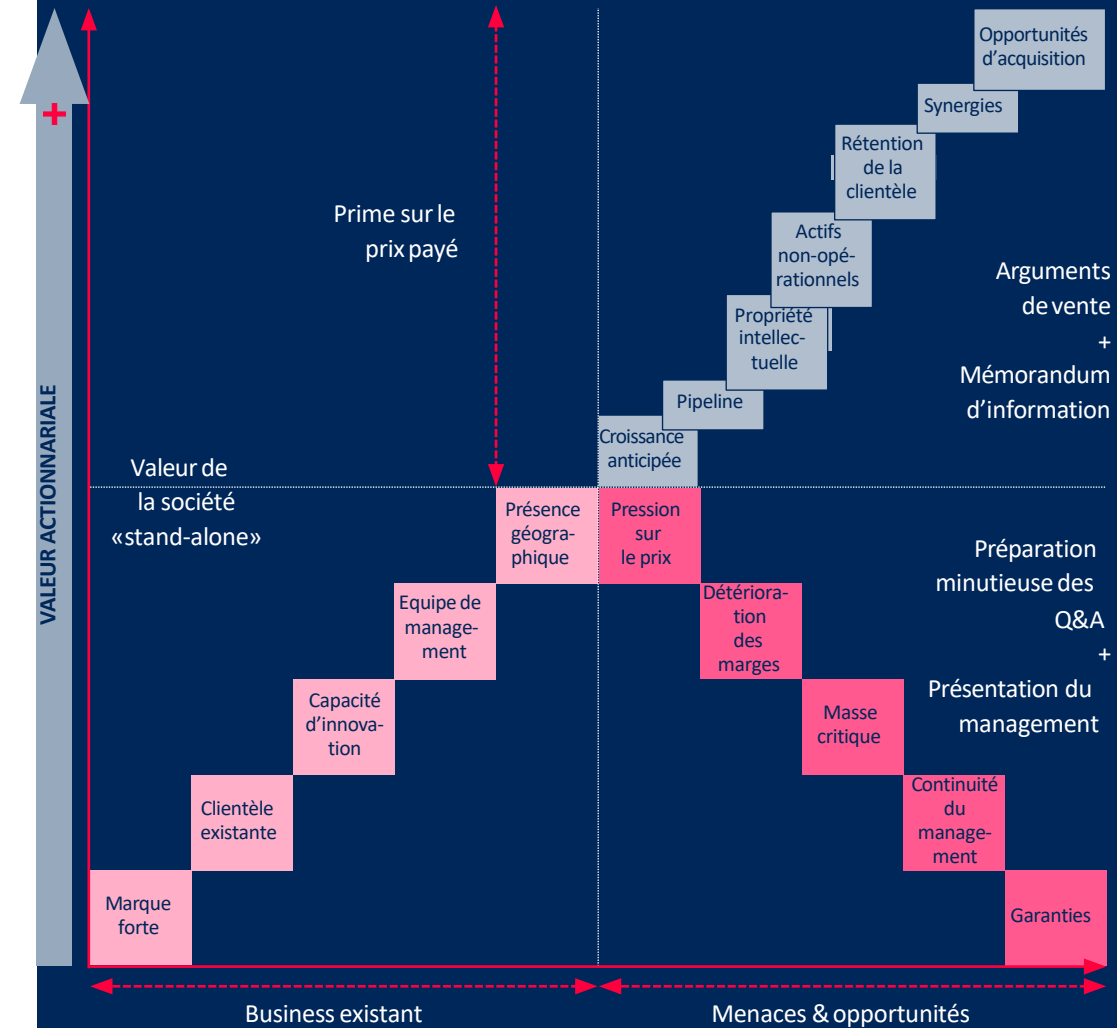
Étape 1: Préparation

Évaluation indicative de la société: principales méthodes



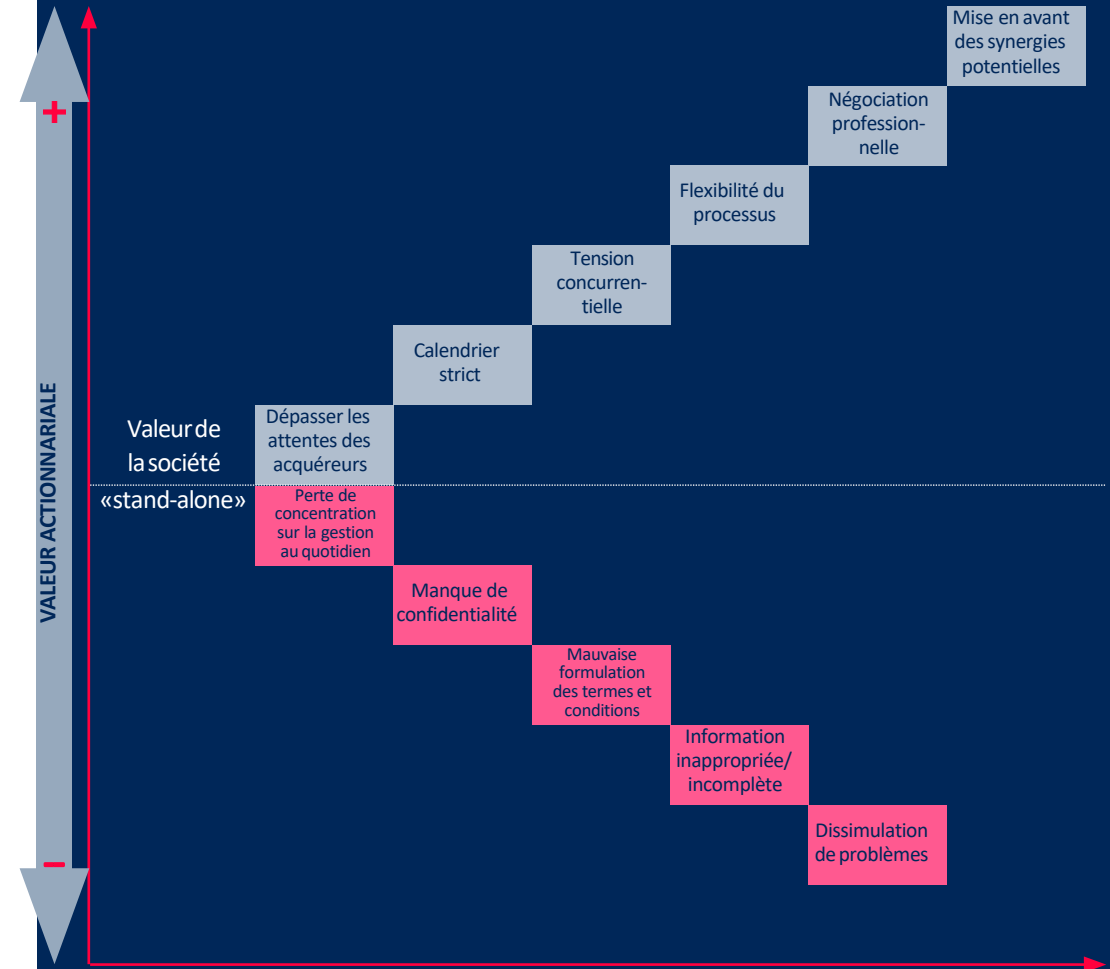
Étape 1: Préparation

Mise en avant du potentiel de la société...



Étape 1: Préparation

... et optimisation du processus de vente



Étape 1: Préparation

Repreneurs
potentiels
Points de vue

	Prix	Pérennité	Garanties	Transmission
Famille				
MBO				
MBI				
Industriel				
Financier				

Étape 1: Préparation

Teaser et lettre de confidentialité

- Premier document marketing:
 - Description anonyme de l'opportunité pour les acquéreurs potentiels
- Objectif: provoquer un intérêt de la part des acquéreurs potentiels et les inviter à intégrer le processus:
 - Description succincte de la société
 - Quelques chiffres-clés
 - Délimitation de l'objet de la vente
 - Description de la transaction envisagée
 - Éléments clés de l'opportunité d'investissement
- Adjonction d'une lettre de confidentialité afin d'assurer la confidentialité du processus et des informations présentées par la suite (ex. memorandum d'information)

Étape 1: Préparation

Mémorandum d'information et lettre de procédure

- Description et mise en avant des aspects importants de la société
 - Éléments clés de l'opportunité d'investissement
 - Développements récents/futurs du marché et concurrence
 - Organisation, management et personnes-clés
 - Éléments financiers et retraitements économiques
- Notion importante de transparence, exactitude et intégralité de l'information présentée
- Organisation en amont de la forme de communication avec le management afin d'optimiser la période de rédaction et la discrétion du processus
- Préparation conjointe de la lettre de procédure, le cas échéant
 - Description du processus et des délais
 - Détails concernant la formulation de l'offre indicative (valeur d'entreprise et hypothèses, financement envisagé, éléments nécessaires à la Due Diligence etc.)

Étape 2

Mise sur le marché

Étape 2: Marketing

Phase marketing

Objectif : Identification du/des acquéreur(s) potentiel(s) démontrant un intérêt à rentrer en phase de due diligence/négociation

- Prise de contacts avec les acquéreurs potentiels
- Envoi du teaser et de la lettre de confidentialité
- Envoi du mémorandum d'information et de la lettre de procédure
- Réception des offres indicatives et sélection des acquéreurs potentiel
- Préparation de la Due Diligence

Étape 2: Marketing

Analyse et sélection des offres indicatives

Objectif : Identification du/des acquéreur(s) potentiel(s) démontrant un intérêt à rentrer en phase de due diligence/négociation

- La comparaison des offres est souvent laborieuse:
 - Méthodologie de valorisation utilisée
 - Restructuration envisagée ?
 - Demande d'exclusivité ?
 - Mécanisme de paiement
 - En une fois vs. par tranches
 - Partie bloquée sur un «escrow account»
 - Prix fixe vs. système de «earn-out»
 - Traitement des actifs non-opérationnels (ex. liquidités excédentaires..)
 - Définition du besoin en fonds de roulement et des investissements futurs
 - Mécanisme d'ajustement du prix «post-closing»
 - Nature du financement
 - Cash vs. endettement vs. prêt vendeur
 - Profondeur de la Due Diligence envisagée
 - Assurances et garanties («representations and warranties»)

Étape 1: Préparation

Lettre d'intention (LOI)

- Document formel confirmant l'intention de l'acquéreur de débiter une Due Diligence et des négociations en vue de la finalisation de la transaction
- Souvent non engageant (possibilité de sortir de la transaction)
- Indications des termes principaux, p.ex.
 - Prix de vente, et données principales d'évaluation
 - Modalités de paiement
 - Conditions (obtention financement, due diligence, etc.)
 - Non concurrence
 - Période de transition
 - Exclusivité
 - Confidentialité

Étape 3

Due diligence
et présentation du
management

Étape 3: Due Diligence

Phase de Due Diligence

Objectif : réponses aux points critiques des acquéreurs potentiels à travers la due diligence et rencontre entre parties

- Exécution des travaux de Due Diligence
- Analyse des «key deal issues»
- Gestion du processus de Q&A
- Présentation/rencontre avec les acheteurs potentiels
- Réception de(s) offre(s) confirmatoire(s)

Étape 3: Due Diligence

But d'une Due Diligence financière

Donner une information complète, transparente et maîtrisée,
en anticipant les attentes de l'acheteur et les problèmes qui vont
vraisemblablement être soulevés.

Ceci implique :

- Vérification et approfondissement des informations financières disponibles
- Identifier :
 - Les risques qui peuvent être assurés
 - Les garanties nécessaires pour les éléments qui ne peuvent pas être assurés
 - Les deal breakers
- Base pour le prix et l'ajustement du prix
- Base pour la définition des termes du contrat

Étape 3: Due Diligence

Côté acquéreur structure d'acquisition

- Investisseur privé
- Société opérationnelle
- Holding d'acquisition
- Autre

Impacts financiers, fiscaux et juridiques de la structure d'acquisitions

- Achat des actifs vs. des actions ?

Impacts financiers, fiscaux et juridiques

Présentation du management

- Présentation de la société, de sa stratégie et de ses membres-clés aux acheteurs potentiels
- Préparation d'un document de support à la présentation avec l'aide des conseillers
 - Mise en avant de la stratégie et des facteurs de croissance
 - Description des aspects fondamentaux au niveau de l'activité, de l'organisation et des éléments financiers
 - Mise en avant des synergies perçues avec l'acquéreur potentiel
 - Présentation par les membres-clés du management
- Session de répétition avec le management; préparation des réponses aux questions potentielles en vue de la rencontre avec les acquéreurs potentiels

Étape 4

Processus de closing

Étape 4: Négociation

Phase de négociation

Objectif : finalisation du contrat de vente et clôture de la transaction

- Finalisation des termes du contrat de vente
- Finalisation des mécanismes liés au prix de vente
- Signature
- Ajustements post-clôture

Étape 4: Négociation

Prix de vente Détermination

- Le prix négocié est en général celui de la valeur d'entreprise («enterprise value»), qui est ajusté de certains éléments
 - Offre initiale: résultat de l'évaluation initiale de l'acquéreur des premières négociations.
 - Après la due diligence: prise en compte des résultats de la due diligence résultant en général sur une baisse du prix. Exemples typiques:
 - Prévisions trop agressives
 - La situation financière telle que présentée ne reflète pas la réalité (éléments hors-exploitation, principes comptables inadaptés)
 - Incertitudes et risques (fréquemment également couverts par les garanties)
- * **Le prix effectivement payé peut être très différent de la valeur estimée de l'entreprise**

Étape 4: Négociation

Mécanismes de clôture liés au prix de vente

Païement cash = valeur de l'entreprise (DCF, multiple, basé sur EBITDA)
- dette nette
+/- variation du fonds de roulement
+/- autres ajustements (ex. participation au résultat)

— Plusieurs mécanismes liés au prix de vente existent:

- «Standard»
- Earn out
- Etc.

Accompagnement du repreneur

- La nature et la durée de l'accompagnement dépendent principalement du repreneur et de l'implication historique du propriétaire dans l'entreprise.
- Phase difficile pour le propriétaire car:
 - Nouveau patron dans l'entreprise, nouvelles méthodes de gestion
 - Fin du pouvoir décisionnel
 - Retrait (éventuel) de la vie professionnelle

Il vaut mieux planifier sa succession que la subir.

Conclusion

**Merci pour
votre attention !**

Restons en contact



rleveau@berneyassociés.com

058 234 90 00

079 456 75 48

dcarletti@berneyassociés.com

058 234 90 00

079 363 98 63