

Optimiser et sécuriser vos transactions

*Des compétences multiples,
un partenaire unique*



pwc

Des compétences multiples, un partenaire unique

Conseil en Stratégie

Accompagner les entreprises dans la définition de leur stratégie de croissance organique ou externe

- Identifier les segments prioritaires dans la stratégie de croissance (interne ou externe), en analysant l'attractivité des segments, les positions concurrentielles, les atouts de l'entreprise
- Valider les projections de chiffre d'affaires du management
- Identifier des meilleures cibles d'acquisition par rapport à la stratégie de croissance externe
- Préparer et affiner les opportunités de croissance interne : nouveaux produits /services, nouveaux pays,...
- Analyser en profondeur la profitabilité de l'entreprise pour mieux comprendre quels clients / produits / contrats sont les plus profitables
- Identifier les attentes des clients vis à vis de l'entreprise, son positionnement et la qualité de sa relation commerciale
- Aider à la définition des stratégies de prix, de forces de vente, de réseau de distribution
- Optimiser un réseau de distribution : implantation des magasins, optimisation des surfaces en magasin et du mix produit

Fusions & Acquisitions

Accompagner les entreprises, les fonds d'investissement et les dirigeants actionnaires dans le cadre de leurs opérations de haut de bilan

- Conseil sur la cession d'un actif ou d'une entreprise
 - Préparation en amont d'une cession : approche « Dirty Dozen »
 - Mandat de vente
- Conseil à l'achat
 - Identification des cibles
 - Mandat d'achat
- Conseil dette
 - Financement d'acquisition ou soft staple
 - Refinancement et restructuration de dette
- Conseil des équipes de management dans le cadre de LBO
 - Ingénierie patrimoniale (OBO, transmission)
 - Levée de fonds

Entreprises en Difficulté

Aider toutes les parties impliquées dans une situation de crise financière à concevoir et mettre en œuvre des solutions pour sortir des difficultés

- Effectuer un diagnostic financier et opérationnel de la situation de l'entreprise et proposer différents scénarios de restructuration
- Établir ou revoir les budgets et prévisions de trésorerie pour anticiper les problèmes de covenants bancaires et de crise de liquidité
- Réaliser une revue indépendante de la situation financière et des projections
- Définir les mesures à déployer pour améliorer la trésorerie et restructurer l'endettement
- Identifier les mesures de prévention dont peut bénéficier l'entreprise compte tenu de sa situation
- Accompagner une entreprise en procédure collective
- Établir un plan de continuation
- Accompagner la reprise d'une entreprise en dépôt de bilan dans le cadre d'un plan de cession

Conseil en Immobilier

Conseiller les investisseurs immobiliers dans leurs opérations d'acquisition, de cession et d'externalisation

- Accompagner les opérations d'acquisition d'un portefeuille d'actifs ou d'une société immobilière
- Conseiller les opérations d'arbitrage d'actifs ou de participations
- Accompagner les asset managers, property managers, facility managers ou promoteurs qui envisagent une cession ou un LBO
- Conseiller les propriétaires utilisateurs sur l'externalisation de leurs actifs immobiliers et la sous-traitance de leur gestion
- Renégocier des baux immobiliers

Évaluation

Aider les entreprises à mesurer la valeur de leurs actifs et à fiabiliser leurs décisions stratégiques

- Analyser et modéliser les projets d'investissements
- Évaluer la valeur des marques
- Mettre en avant les bons arguments pour négocier le prix d'une société
- Apprécier les valeurs à retenir pour la restructuration juridique d'un groupe
- Allouer un goodwill d'acquisition dans les comptes de l'acquéreur
- Réaliser des études économiques concernant des environnements régulés

Accompagnement des Cessions Complexes

Accompagner les entreprises dans la préparation et la mise en œuvre des cessions complexes

- Identifier et évaluer les enjeux financiers et opérationnels liés à un projet de séparation ou de cession d'une branche d'activité
- Planifier et accompagner le processus de séparation
- Optimiser l'organisation afin d'accroître la valeur des activités cédées
- Préparer les comptes pro forma correspondant au périmètre détourné
- Définir la structure juridique et fiscale du projet de séparation
- Rédiger les Transition Services Agreements (TSA)
- Accompagner la mise en place de la nouvelle organisation

Due Diligence

Analyser les caractéristiques clés de la cible, sécuriser et optimiser les transactions à l'achat et à la vente

- Due diligence financière
- Due diligence commerciale et stratégique
- Due diligence vendeur
- Due diligence des engagements sociaux
- Due diligence juridique, fiscale et sociale et optimisation du montage des transactions
- Due diligence opérationnelle
- Rédaction des clauses financières des contrats d'acquisition et évaluation des impacts sur le prix d'acquisition
- Gestion des litiges éventuels liés aux transactions

Intégration Post-Acquisition

Réussir la prise de contrôle et l'intégration d'une nouvelle acquisition

- Définir la stratégie, préparer et structurer le projet d'intégration
- Mobiliser les équipes et remporter l'adhésion autour du projet d'intégration
- Accompagner les dirigeants dans l'identification et la mise en place des initiatives favorisant une prise de contrôle efficace
- Identifier et hiérarchiser les chantiers clés de création de valeur
- Réussir la mise en œuvre du business plan d'acquisition

Le pôle Transactions de PwC vous propose les services et les expertises sectorielles nécessaires pour que chaque étape de vos projets d'acquisition, de cession ou de restructuration soit un succès

Optimiser et sécuriser vos transactions

Leader en France, le pôle Transactions de PwC intervient chaque année et depuis plus de 20 ans sur plusieurs centaines de transactions. Les équipes sont constituées en France d'environ 300 professionnels expérimentés, s'appuyant sur un réseau mondial Transactions actif dans 70 pays.

Le pôle Transactions propose une offre de services pluridisciplinaires pour accompagner toutes les étapes d'un processus d'acquisition ou de cession : identification des cibles, évaluation stratégique et financière, négociation, coordination et gestion de processus, conseil en financement, due diligence financière, stratégique et opérationnelle, intégration post-acquisition.

Cette offre inclut l'accompagnement des entreprises en difficulté : diagnostic financier et opérationnel de la situation de l'entreprise, définition et mise en oeuvre de différents scénarios de restructuration, recherche de partenaires industriels ou financiers, plans d'optimisation de la trésorerie.

Le pôle Transactions développe une approche sectorielle organisée autour d'équipes dédiées disposant d'une expérience significative dans l'industrie concernée.

Les aspects juridiques et fiscaux sont traités par le cabinet d'avocats correspondant, Landwell & Associés.

Autant de savoir-faire que nous mettrons en oeuvre pour améliorer durablement vos performances.

Votre contact

Stéphane Meffre,
Associé responsable Pôle Transactions

.....
stephane.meffre@fr.pwc.com
+33 (0)1 56 57 82 95