

# INCERTITUDES, REBOND, CROISSANCE, CONTRÔLE CAPITALISTIQUE ET GOUVERNANCE

- ① L'INCERTITUDE, UNE BONNE PERIODE POUR CROITRE ?
- ② VOTRE ENTREPRISE PEUT ELLE EXPLOITER L'INCERTITUDE ?
- ③ CONVICTIONS SUR LES ELEMENTS DE METHODES A AVOIR
- ④ OBJECTIFS ET ARBITRAGES ENTRE VOS CONTRAINTES

# L'INCERTITUDE, UNE BONNE PERIODE POUR CROITRE ?

## ❑ Par définition le futur est incertain, mais la quantité d'incertitude est plus ou moins importante

Exemples de risques macro pour 2024 :

- ✓ Ralentissement économique avec une inflation moyenne ou forte (stagflation ?)
- ✓ Renouvellement politique : la moitié de la planète vote cette année avec une montée des populismes
- ✓ Conflit(s) armée(s)
- ✓ ...
- Défaillances plus importantes, ralentissement de certains marchés, niveau des taux d'intérêts. Impact sur CA, marge et valeur d'entreprise
- Historiquement la croissance est négativement affectée par ces courants. Quels réels contre-pouvoirs institutionnels ? Quels risques de conflits civils ?
- Quelle conséquence sur la croissance de votre CA, l'augmentation des risques cyber, la désinformation et son impact sur le point précédent

## ❑ Les incertitudes sont toutefois une source d'opportunité pour certaines entreprises

- ✓ Acquisition de sociétés en difficultés ou en vente par décision du dirigeant (arrivée à la retraite, réalisation plus-value, lassitude,...)
- ✓ Un niveau de taux plus élevé couplé à plus d'incertitude qui met une pression inévitable sur le prix de l'entreprise en vente que vous convoitez
- ✓ La possibilité de vendre de nouveaux services (outil de protection cyber, chaine d'approvisionnement rapatriée et favorisant un besoin local, regain d'intérêt et de compétitivité grâce aux politiques d'onshoring, ...)

# VOTRE ENTREPRISE PEUT ELLE EXPLOITER L'INCERTITUDE ?

## ❑ Quelles sont les grandes typologies d'entreprises concernées par ces opportunités ?

- ✓ Toutes celles dont les finances sont suffisamment saines pour accéder à un mode de financement
- ✓ Celles dont l'ambition est de croître – Tout le monde n'est pas à l'aise avec la prise de risque associée
- ✓ Idéalement sur un secteur non concentré – C'est plus facile pour trouver une cible idéale
- ✓ L'entreprise est suffisamment structurée ou est prête à s'appuyer sur un tiers dédié à ce projet – La recherche, l'intégration et le suivi de la cible ça prend du temps en plus du quotidien
- ✓ Son dirigeant fait partie des optimistes !

## ❑ Ce qui devrait vous inciter à envisager une croissance externe en tant que solution

- ✓ Votre secteur peine à recruter. Vous pouvez ainsi optimiser votre organisation en bénéficiant immédiatement d'une base plus large de collaborateurs pour un même poste
- ✓ Vous n'êtes pas une start-up : oui il n'y a pas qu'elle qui ont droit à la croissance. Le secteur traditionnel reste l'essentiel de l'économie
- ✓ Votre outil de production est sous ou sur utilisé. Trouvez la complémentarité avec la cible
- ✓ Une taille plus importante vous ouvrirait plus de marchés. La frilosité de certains donneurs d'ordre envers les TPE peut vous être préjudiciable
- ✓ ....

# CONVICTIONS SUR LES ELEMENTS DE METHODES A AVOIR

## 1. Construisez des scénarios pour identifier vos risques et opportunités

- ✓ En période d'incertitude il convient de construire plus de scénarios
- ✓ Le(s) scénario(i) de risque(s) extrême(s) doivent vous amener à trouver une solution de couverture (plan de continuité d'activité,...)
- ✓ Le(s) scénario(i) très positifs sont à prévoir pour optimiser la rapidité de développement et/ou le TRI. Le meilleur n'est pas à exclure!
- ✓ Les scénarios moyens, vous donnent des pistes d'améliorations (achat, cycle de production, force de vente, finance, RH,...)

**Dans ce(s) scénarios quel(s) serai(en)t le/les apport(s) d'une acquisition pour couvrir vos risques et exploiter au mieux les opportunités**

## 2. Quels objectifs voulez-vous atteindre ?

- ✓ Croissance locale, en France, EU, Asie, Amérique, Monde ?
- ✓ Optimiser l'usage de votre outil de production ou en acquérir un complémentaire rapidement ?
- ✓ Réduire les risques sur vos intrants, votre supply chain ?
- ✓ Obtenir plus de flexibilité et d'opportunités pour vos équipes et réduire ainsi le turnover et les coûts de recrutements ?

## 3. Quels compromis sont acceptables ?

- ✓ Prise de risques, outils de financement de la croissance et contrôle de votre entreprise/groupe (cf. slide 5)

## 4. Posez-vous la question de l'existence de cibles

- ✓ Pour compléter votre connaissance du secteur prenez contact avec le CRA, Fusacq, le département affaire de votre banque partenaire, Business France, BPI
- ✓ Ces organisations doivent pouvoir vous aider à mieux cibler en fonction des critères du point 2/

## ❑ Les contraintes peuvent être nombreuses et sont propres à chaque décideur. A titre d'exemple on peut citer

- ✓ Choix des outils de financement et de leurs impacts sur le maintien ou non du contrôle du dirigeant sur le groupe d'entreprise
  - Certains instruments sont dilutifs, ou ouvre droit aux décisions de façon certaine ou future et/ou optionnelle (hybride)
- ✓ Arbitrage vitesse de croissance versus prise de risque.
  - Une croissance rapide est possible mais fait porter plus de risques financiers et surtout plus de risques d'intégration (50% des acquisitions ne délivrent pas les synergies attendues faute d'un bon accompagnement et des impondérables)
- ✓ Etes-vous prêt à prendre le risque de surévaluer la valeur pour avancer en acceptant une clause de « ratchet » qui peut vous faire perdre le contrôle si la valeur à créer n'est pas au rendez-vous ?

## ❑ Les points de mitigation

- ✓ Pensez à la séparation droit de vote / droit au dividende
- ✓ Pensez à la structure en cascade de votre futur groupe et à quel niveau l'investisseur doit intervenir (holding, structure opérationnelle acquéreuse ou acquise, etc...)
- ✓ Choisissez votre partenaire de croissance en fonction de vos contraintes et de ses ambitions : banque, marché obligataire, actionnaire individuel, fond d'investissement

# Seaside Conseil Finance

# Ce que disent nos clients

A **Saint Gilles Croix de Vie** depuis 2016

Une **approche est bienveillante**

Une **séniorité**

Une **démarche sur mesure**

Des **actions concrètes**

**Mission de conseil**

**Intérim-Management**

**Management de transition**

**Temps partagé**

**Efficacité opérationnelle**

**Finance, contrôle de gestion**

**Gestion des risques**

**Gouvernance**

**Stratégie**

**Diagnostic et mise en place**

« *Je vous recommande l'accompagnement de François* », **Directeur général de fédération**

« *François a accompagné notre groupe sur un projet complexe d'étude d'opportunités sur un nouveau marché. Nous avons apprécié son grand professionnalisme et la manière dont il nous a accompagné de manière précise et pertinente* », **Directeur Grands Comptes et Partenariats**

« *François est un grand professionnel, compétent, engagé, à l'écoute de ses clients. Il a su s'intégrer parfaitement aux équipes lors de ses missions au sein de notre entreprise. Face à des problèmes complexes, il a le talent de proposer des solutions pragmatiques grâce notamment à ses expériences opérationnelles dans de grands Groupes. C'est un consultant ancré dans la réalité avec un excellent contact et une capacité à obtenir l'adhésion grâce à une grande capacité d'adaptation* », **Directeur des Risques**

« *François a assuré le rôle de manager de transition sur la direction des contrôles et risques opérationnels. Sa mission a permis dans un premier temps de maintenir le dispositif en place. Par la suite, sa faculté d'adaptation et son expertise ont également facilité la mise en place de nouveaux KPI sur nos dashboards* », **Responsable Pôle Risques Financiers**

**Votre contact**

**François Pineau**



francois.pineau@seaside-finance-conseil.com



+33 (0)6 61 97 47 27