



Jeudi 29 août

avec

Thématique du talk

Les différentes étapes d'un processus d'acquisition



Lucie Mabit
Omegro
Corporate
Development, M&A



Jérémy Guidon
Omegro
Corporate
Development, M&A



Sommaire



01

Qui sommes-nous ?

02

Comment s'organise le marché ?

03

Les principales étapes du processus d'acquisition ?

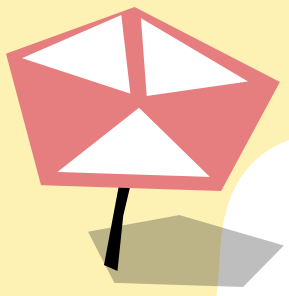
04

Comment optimiser votre processus d'acquisition ?

05

A quoi s'attendre après un processus d'acquisition ?





Omegro : Une entité de *Constellation Software*



CONSTELLATION
SOFTWARE
INC.



**Stratégie
"Buy and hold
forever"**

Les sociétés ne sont jamais revendues



**8.4 \$
milliards**
Chiffre d'affaires total



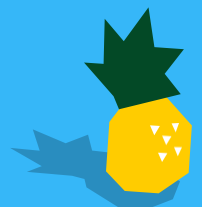
**6 groupes
opérationnels**
sur plus de 100 marchés verticaux
dans le monde



50,000+
employés à travers
le monde



125,000+
clients dans plus de
100+ pays



**DIGITAL
SUMM'R**

made with ♥ by
**DIGITAL
LEAGUE**
Auvergne-Rhône-Alpes



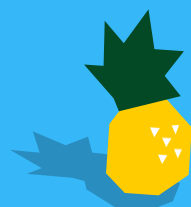
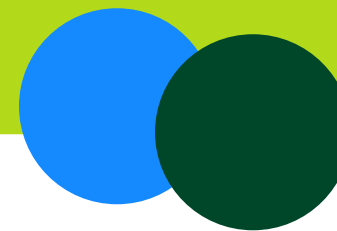


Omegro : présence mondiale



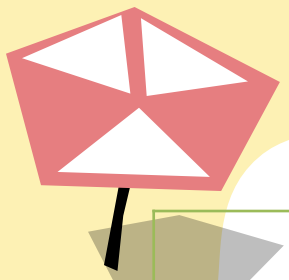
Opérations mondiales du portefeuille Omegro

30+	Business Units
40+	Bureaux dans le monde
70+	Pays
2000+	Employés
15000+	Clients

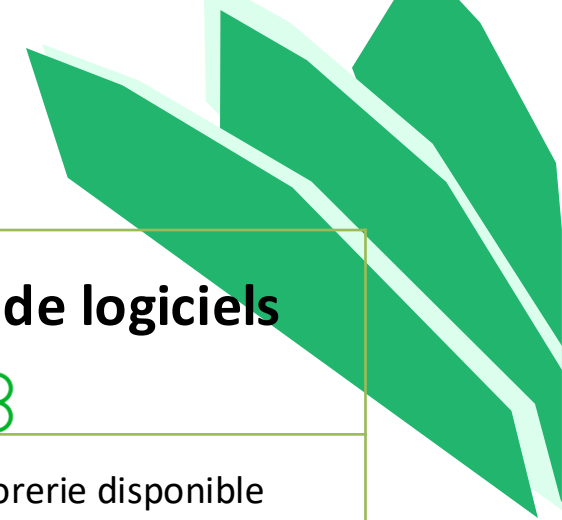


DIGITAL
SUMM'R

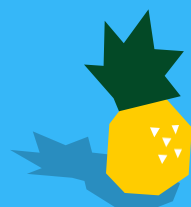
made with ♥ by
**DIGITAL
LEAGUE**
Auvergne-Rhône-Alpes



Comment s'organise le marché ?



	Acquéreur stratégique (ex : groupe industriel..)	Acquéreur financier (ex : fond d'investissement..)	Agrégateur d'éditeurs de logiciels OMEGRO 
Disponibilité du capital	Financement par flux de trésorerie disponible Possible augmentation de capital ou financement par emprunt	Capitaux engagés Financement par emprunt fréquent Examen minutieux des prêteurs	Financement par le flux de trésorerie disponible Pas de dépendance à l'égard de potentiels créanciers
Approche management	Relation parent-filiale ; pas ou peu d'autonomie Modification souvent importante de l'activité	Contrôle par le biais du conseil d'administration Souvent axé sur l'extraction de liquidités	Décentralisation ; degré élevé d'autonomie Perturbation limitée des activités
Valeur ajoutée	Accès marché et clients Support meilleures pratiques Capital pour fusions-acquisitions Expertise sectorielle	Excellence opérationnelle : Gouvernance rigoureuse Optimisation des coûts Enseignements limités des investissements Capital pour fusions-acquisitions (acheter et construire)	Connaissances acquises : Centaines d'acquisitions de logiciels Accès réseau mondial Capital & expertise en fusions-acquisitions
Alignement sur le long terme	Alignement à long terme basé sur les performances de l'unité opérationnelle	Alignement 3-5 ans : "Sweet equity" & attributions d'actions Participation minoritaire des dirigeants	Structure décentralisée Incitations basées sur la performance locale
Exit	Aucune pression exercée pour une sortie (sauf si actif "non essentiel")	Sortie requise d'ici 3 à 5 ans	Pas de pression de sortie





Les principales étapes du processus d'acquisition



1 à 2 mois



Premier contact

Première prise de contact .
Parler de vos projets actuels et futures.



NDA signé

La signature d'un accord de confidentialité permet de préserver la confidentialité et la protection des informations partagées.



Offre Indicative

Offre Indicative sans engagement pour acquérir votre entreprise.



Lettre d'Intention

Il s'agit d'un accord formel sur les conditions commerciales de l'opération d'acquisition.

2-3 mois



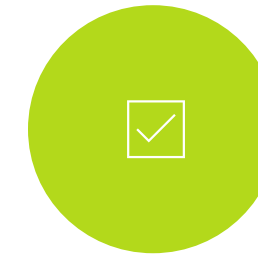
Due Diligences

Une évaluation complète qui comprend des analyses sur divers aspects (financier, juridique, fiscal, commercial, technologique, etc.).



Contrat d'achat

L'exécution finale d'un accord d'achat d'actions (Share Purchase Agreement) ou d'un accord d'achat d'actifs (Asset Purchase Agreement).



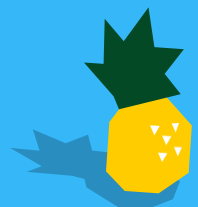
Recevez les bénéfices

L'affaire est désormais conclue, mais le voyage ne fait que commencer.



Acquisition Finalisée

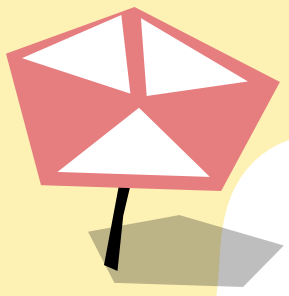
Le contrat est signé, l'administratif réglé ,
l'opération est terminée



DIGITAL
SUMM'R

made with ♥ by
**DIGITAL
LEAGUE**
Auvergne-Rhône-Alpes





Comment optimiser votre processus d'acquisition ?



Comprendre

Quelles sont vos attentes d'un point de vue opérationnel, financier, perspectives personnelles ?

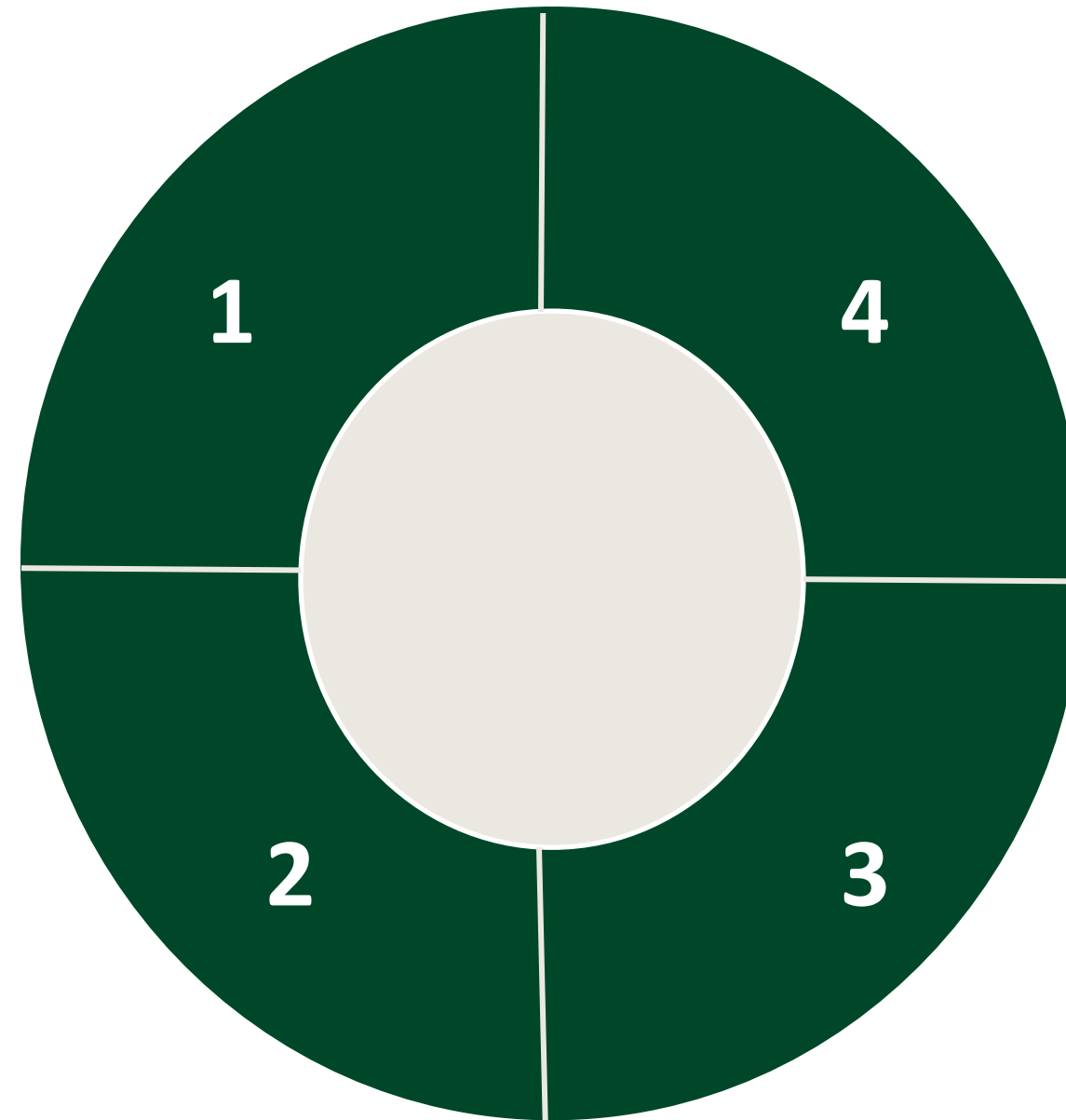
Quels sont les différents acquéreurs potentiels ?

Quelles sont les propositions de valeur des acquéreurs ?

Être accompagné

Avoir des experts dans les scopes clés d'une démarche de cession (juridique, financier..)

Mobiliser des ressources internes ou externes



Évaluer

Examiner l'acheteur potentiel

Apprécier les spécifications des offres reçues

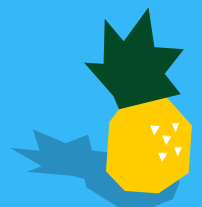
Quel est l'alignement entre votre société et votre futur acquéreur ?

Quels sont les objectifs à long terme ?

Anticiper

Planifier votre processus de cession (timing, ressources mobilisées)

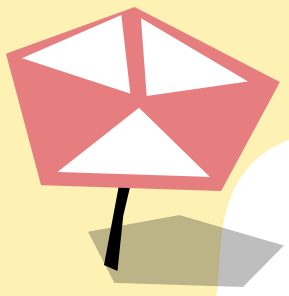
Préparer les informations nécessaires (phase due dilligence)



DIGITAL
SUMM'R

made with ♥ by
**DIGITAL
LEAGUE**
Auvergne-Rhône-Alpes

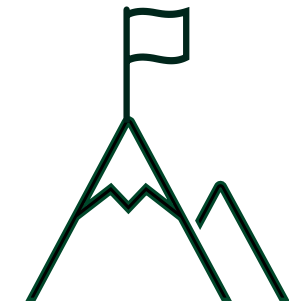




À quoi s'attendre après l'acquisition ?

Un processus de cession : une opportunité de croissance ?

Rejoindre un nouveau groupe permet de découvrir des pratiques différentes, d'élargir son réseau et d'intégrer une nouvelle communauté. C'est aussi une chance pour enrichir ses compétences, échanger des idées et pour créer des connexions précieuses.



Acquisition finalisée

Évaluation stratégique et
planification d'entreprise

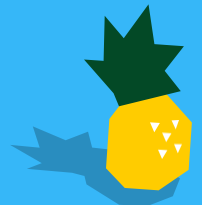
Rencontres managers

Rencontres
fonctionnelles

Conference

Gestion des talents

Autonomie à long terme



DIGITAL
SUMM'R

made with ♥ by
**DIGITAL
LEAGUE**
Auvergne-Rhône-Alpes

Pour ne rien oublier ...

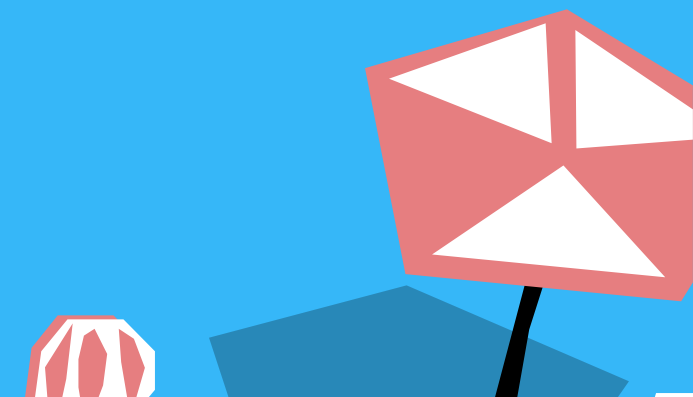
votre anti-sèche !

Les 3 choses à retenir du talk :
Les différentes étapes d'un
processus M&A

1. Comprendre la dynamique de votre
marché

2. Appréhender chaque étape d'un
processus d'acquisition

3. Anticiper et être préparé





La différence Omegro



Proposition de valeur

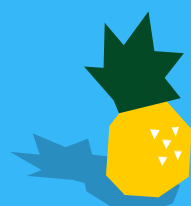
- Axé sur l'humain.
- Accompagnement long terme
- Poursuit l'héritage des sociétés acquises.
- Bénéfice pour les employés, l'entreprise et les parties prenantes.

Notre promesse

- Jamais de vente.
- Développement constant des employés.
- Apprentissage et partage des meilleures pratiques en continu.
- Croyance en la décentralisation et la responsabilité.
- Renforcement des entreprises pour leur indépendance et responsabilité.

Engagement des personnes

Nous sommes un portefeuille axé sur les personnes qui constitue un lieu de développement de carrière pour tous les membres de nos équipes.





1 RÉSUMÉ EXÉCUTIF

- ☐ Aperçu de l'entreprise
- ☐ Principaux éléments financiers et moteurs de l'entreprise
- ☐ Portée de la transaction
- ☐ Considérations clés en matière d'investissement

2 SOCIÉTÉ

- ☐ Historique et événements marquants
- ☐ Structure juridique
- ☐ Modèle d'entreprise
- ☐ Vision et stratégie de l'entreprise

3 ENTREPRISE

- ☐ Unités commerciales et marchés
- ☐ Produits et services
- ☐ Clients, références et réseaux

4 RESSOURCES

- ☐ Organisation
- ☐ Employés
- ☐ Infrastructure

5 OPÉRATIONS

- ☐ Fournisseurs et approvisionnement
- ☐ Production et distribution
- ☐ Gestion de la Qualité
- ☐ Recherche et Développement
- ☐ Logistique
- ☐ Systèmes et processus
- ☐ Marketing et ventes
- ☐ Analyse ABC

6 CLIENTÈLE

- ☐ Aperçu des principaux clients
- ☐ Analyse de la concentration des clients
- ☐ Résumé des tendances en matière d'attrition et projections
- ☐ Compte rendu détaillé des parts de marché actuelles

7 INDUSTRIE

- ☐ Structure de l'industrie
- ☐ Concurrents
- ☐ Position concurrentielle
- ☐ Position stratégique

8 FINANCES

- ☐ Vue d'ensemble
- ☐ Compte de profits et pertes
- ☐ Opérations courantes
- ☐ Bilan
- ☐ Tableau des flux de trésorerie

9 PERSPECTIVES

- ☐ Résumer la situation actuelle
- ☐ Souligner les objectifs à court et à long terme
- ☐ Résumer les principales stratégies appliquées aux tendances du marché
- ☐ Résumer les principales stratégies de croissance

Check-List du Mémoire d'Informations



DIGITAL
SUMM'R

made with ♥ by
**DIGITAL
LEAGUE**
Auvergne-Rhône-Alpes

