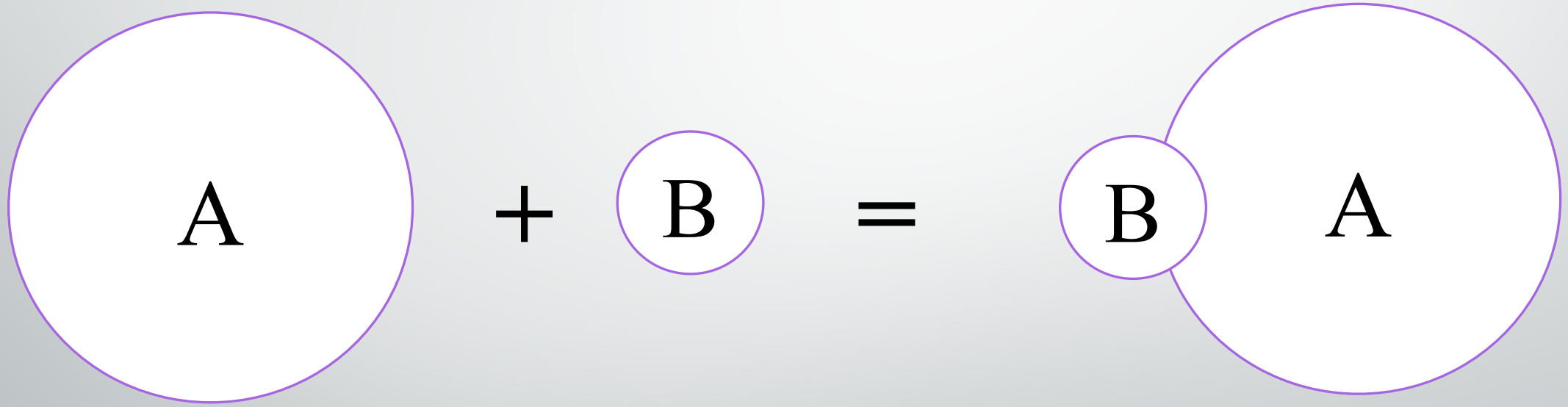
Acquisition des enterprises entrepreneuriat

Dr. BELAID Med

Etablir des montages de financement complexes (financement de projet, titrisation de crédits, **fusion-acquisition (اندماج واقتناء)**...).

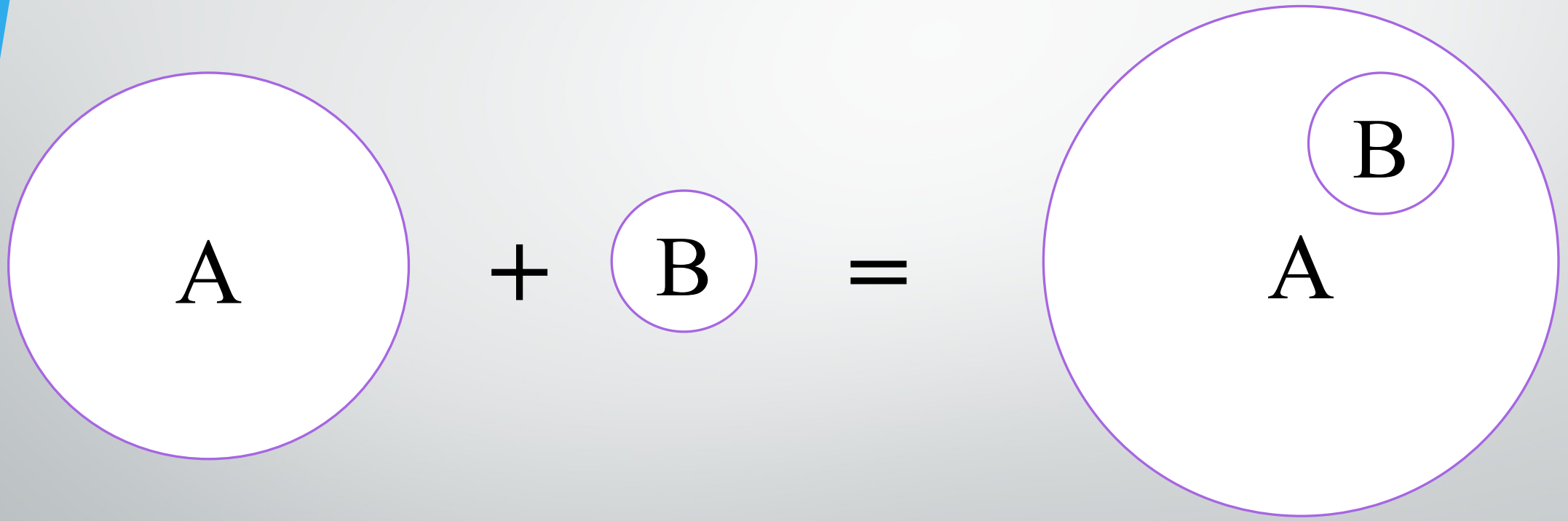
اندماج واقتناء؟

F&A



Fusion (اندماج)

F&A



Acquisition (اقتناء)

Le processus (عمليات) de fusion et acquisition

1) Le développement de la stratégie de F&A;

2) L'identification et le choix des cibles potentielles de F&A;

3) L'identification des facteurs clés et l'entré en contact avec les cibles;

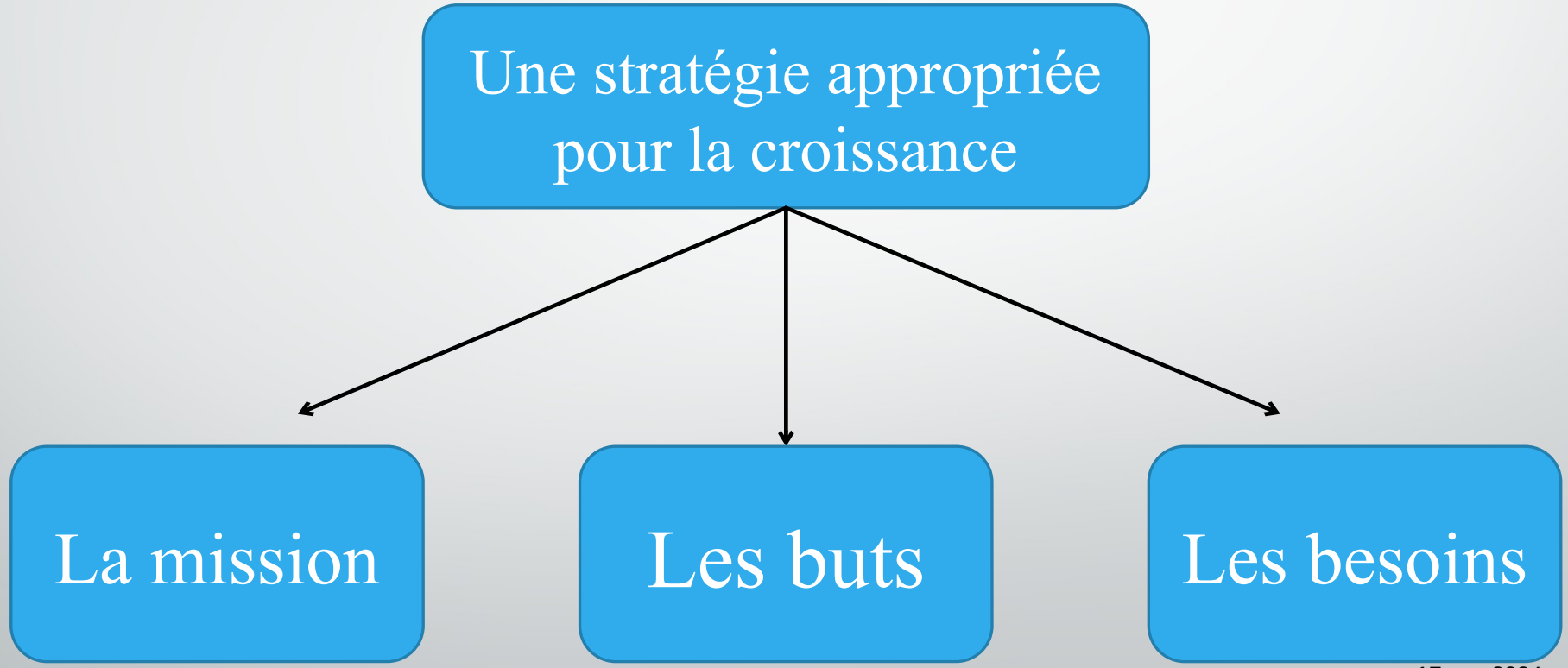
4) La structuration de la transaction;

5) Le processus de confirmation.

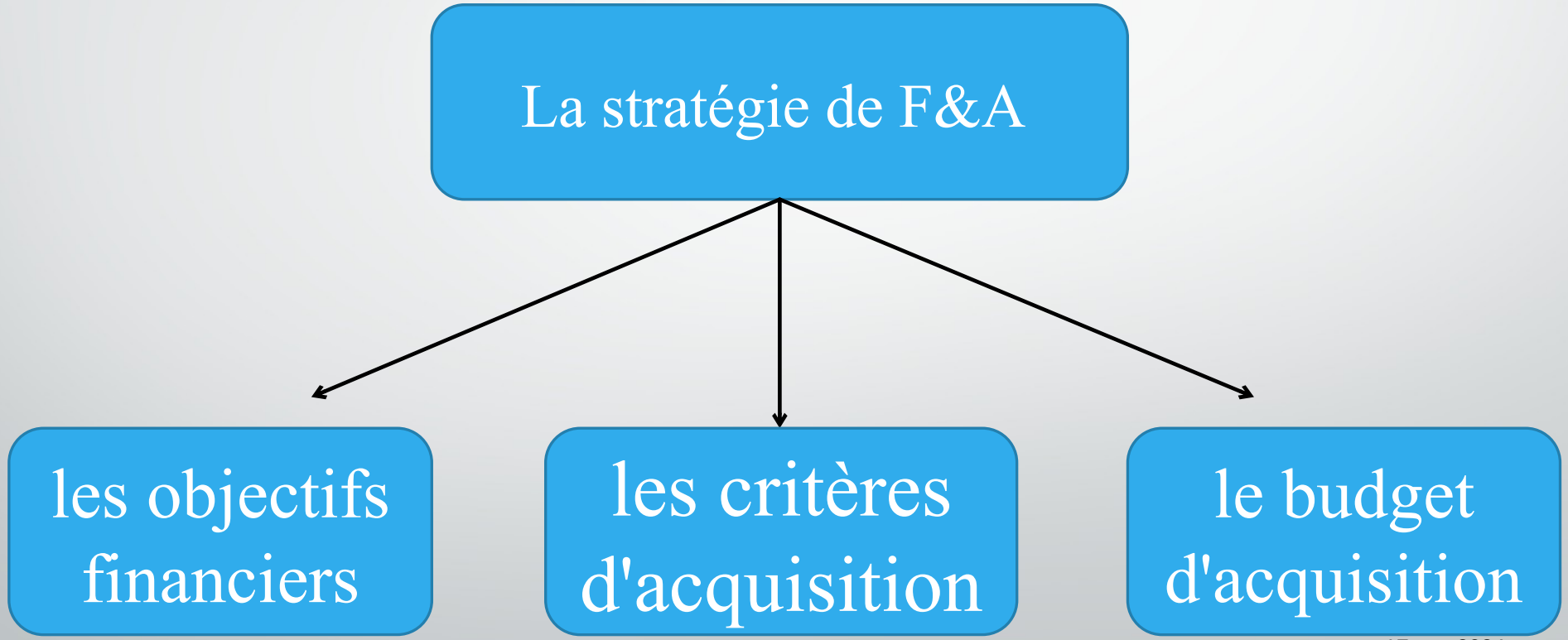
Le développement de la stratégie de F&A

تطور استراتيجية الاندماج والاقتناء

تطور استراتيجية الاندماج والاقتناء



تطور استراتيجية الاندماج والاقتناء



تطور استراتيجية الاندماج والاقتناء

Les objectifs financiers :

Le prix d'achat (سعر الشراء)

Les critères d'acquisitions

Les critères (المعـايير) d'acquisitions devraient (ينبغي) spécifier (تحديد) les objectifs de l'acquisition qui sont :

Les critères d'acquisitions

- La diversification (تنويــع) des produits, des services et du risque relatif aux affaires.
- L'expansion (توسع) de la part (حصة) de marché en acquérant les concurrents.

Les critères d'acquisitions

- L'intégration (التكامـل) verticale en acquérant les fournisseurs et les distributeurs (الموزعين).
- Le budget (ميزانيـة) d'acquisition doit spécifier les qualifications (مؤهلات), les talents (المواهب) et le plan (خطة) de gestions.

تطور استراتيجية الاندماج والاقتناء

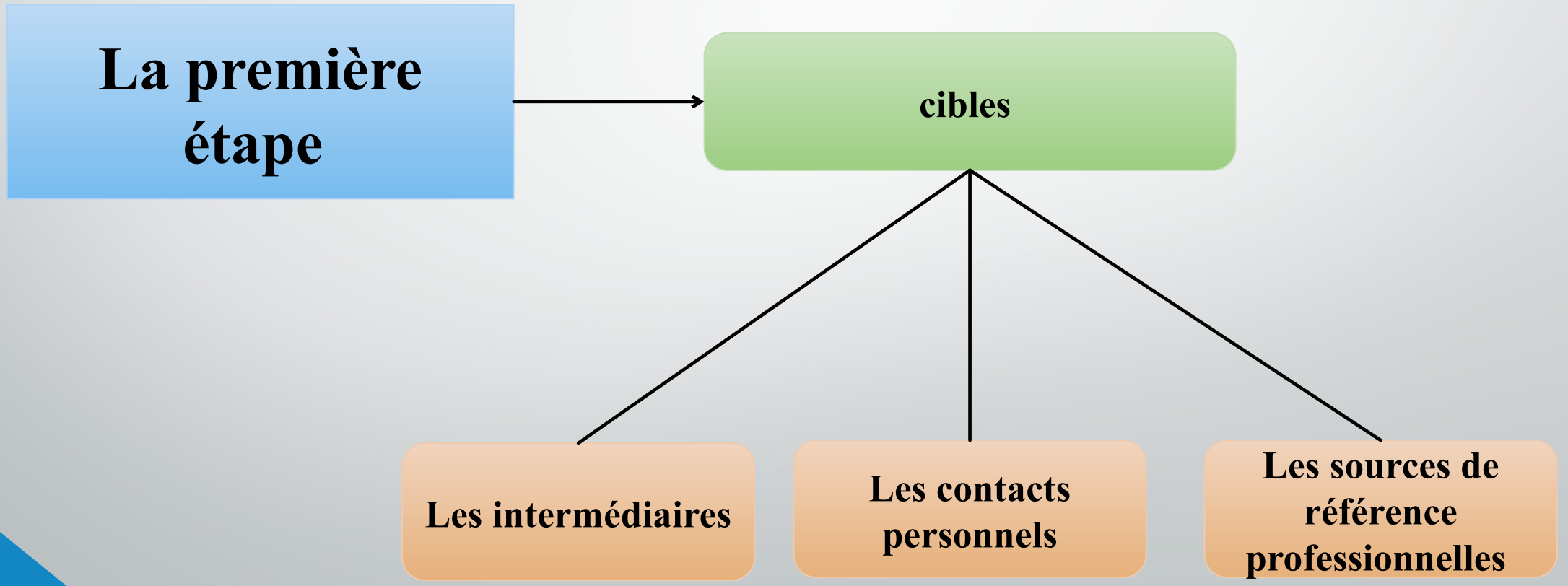
La stratégie de F&A devrait également spécifier les types de conseillers (المستشـــارين) financiers et intermédiaires (الوســيط) requis (مطلوب) pour des consultations (استشارة) de F&A :

تطور استراتيجية الاندماج والاقتناء

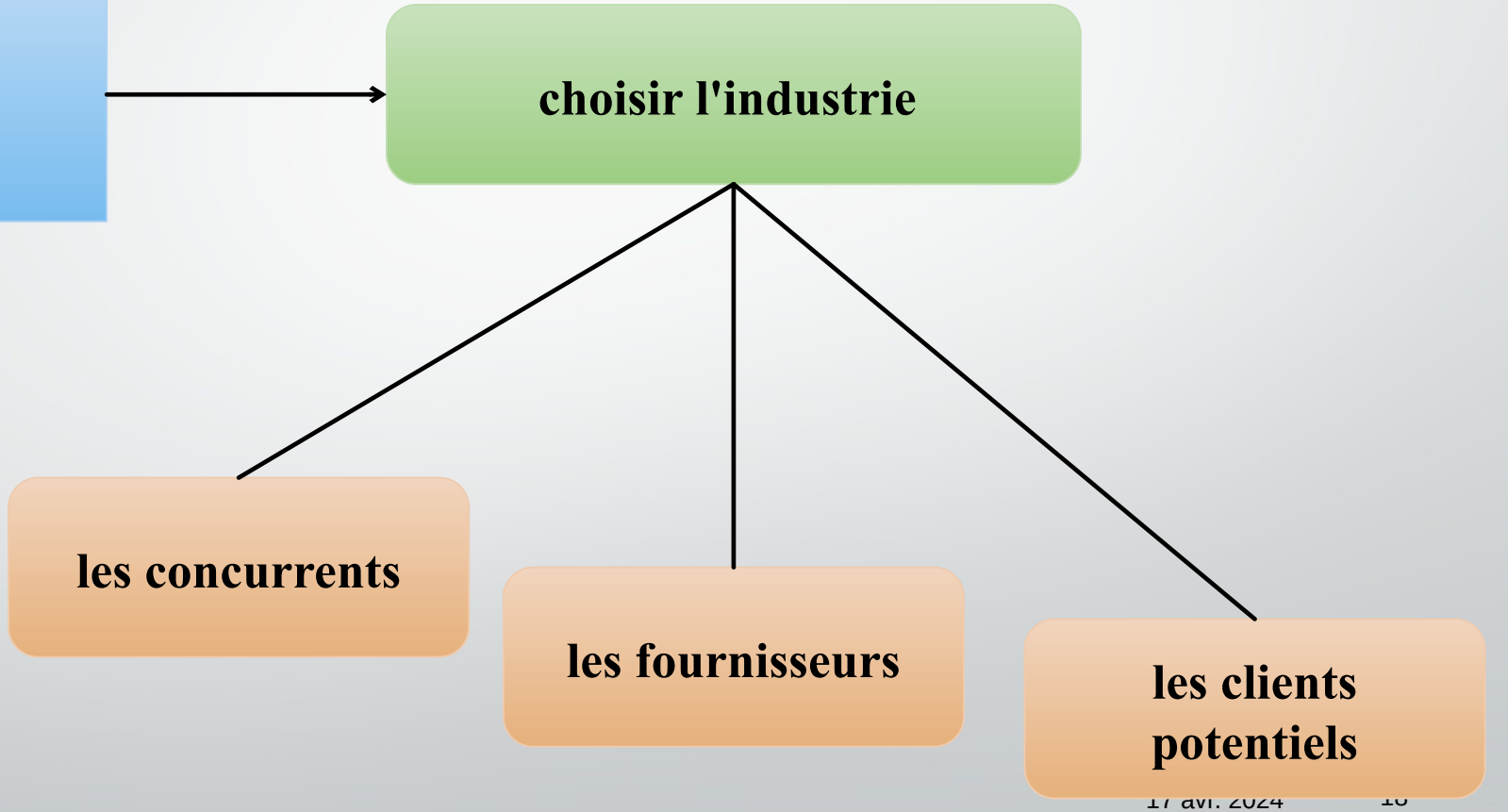
- Les comptables;
- Les mandataires (وكلاء),
- Les courtiers (سمسار) d'affaires;
- Les banquiers commerciaux ;
- Les consultants (المستشير) spécialisés en F&A.

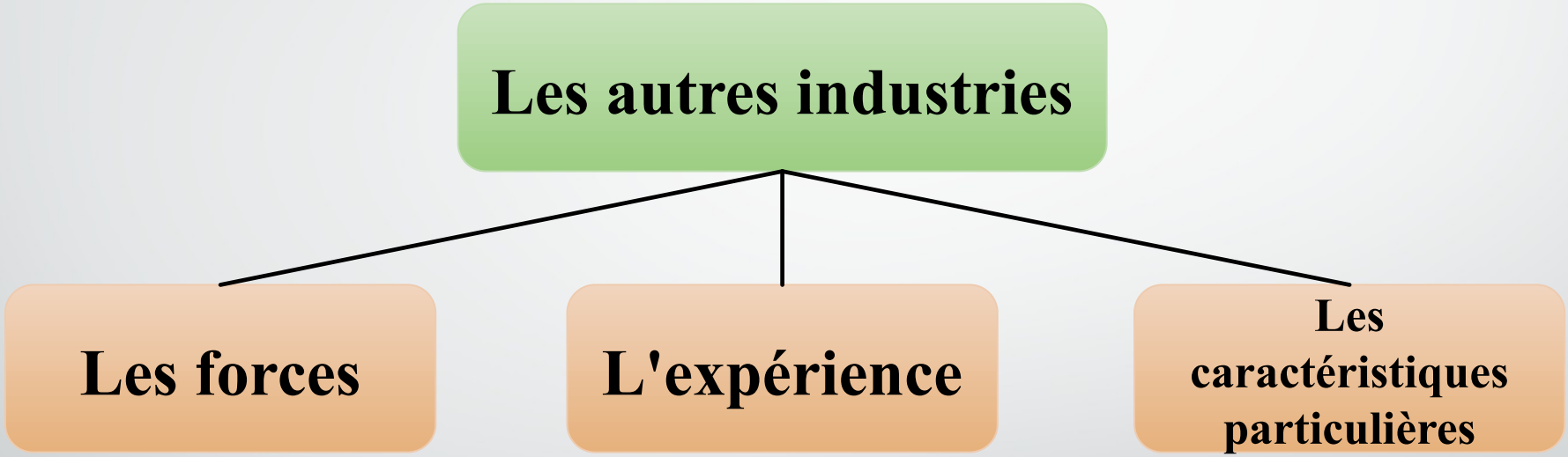
Ingénieur financier

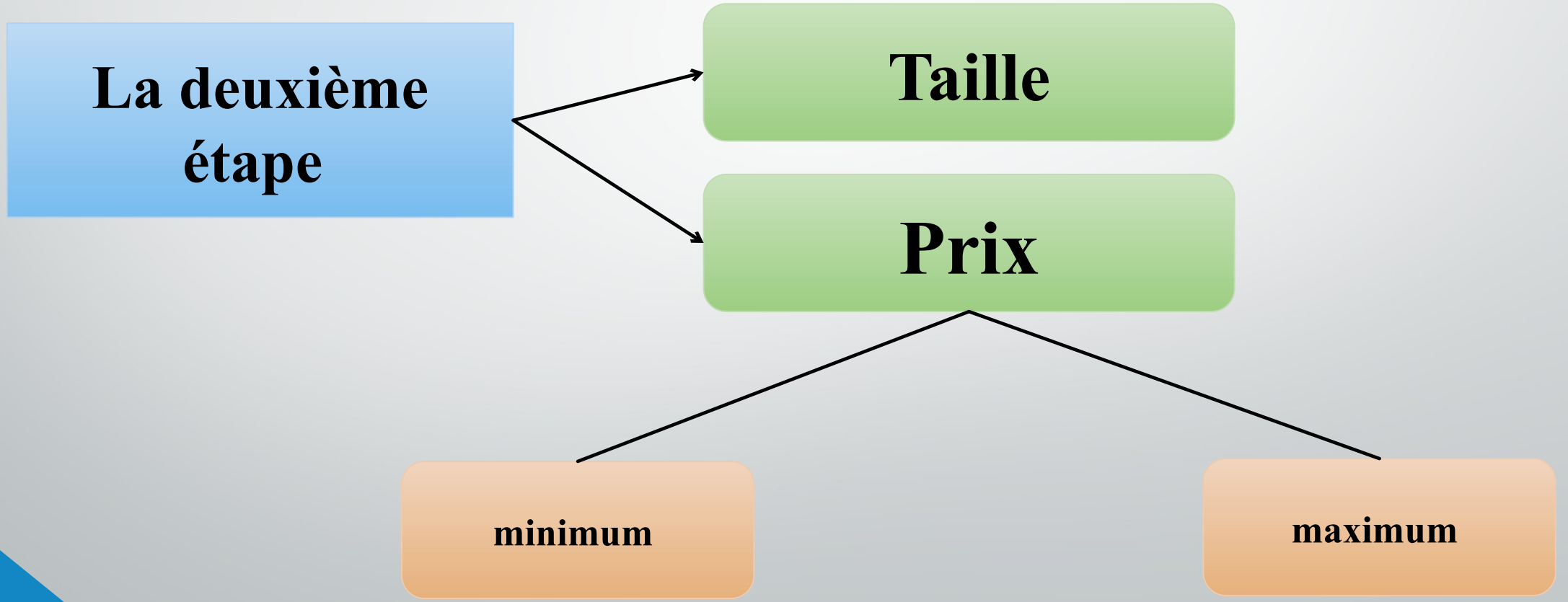
L'identification (تحديد) et le choix (الاختيار) des cibles potentielles (محتمل) de F&A

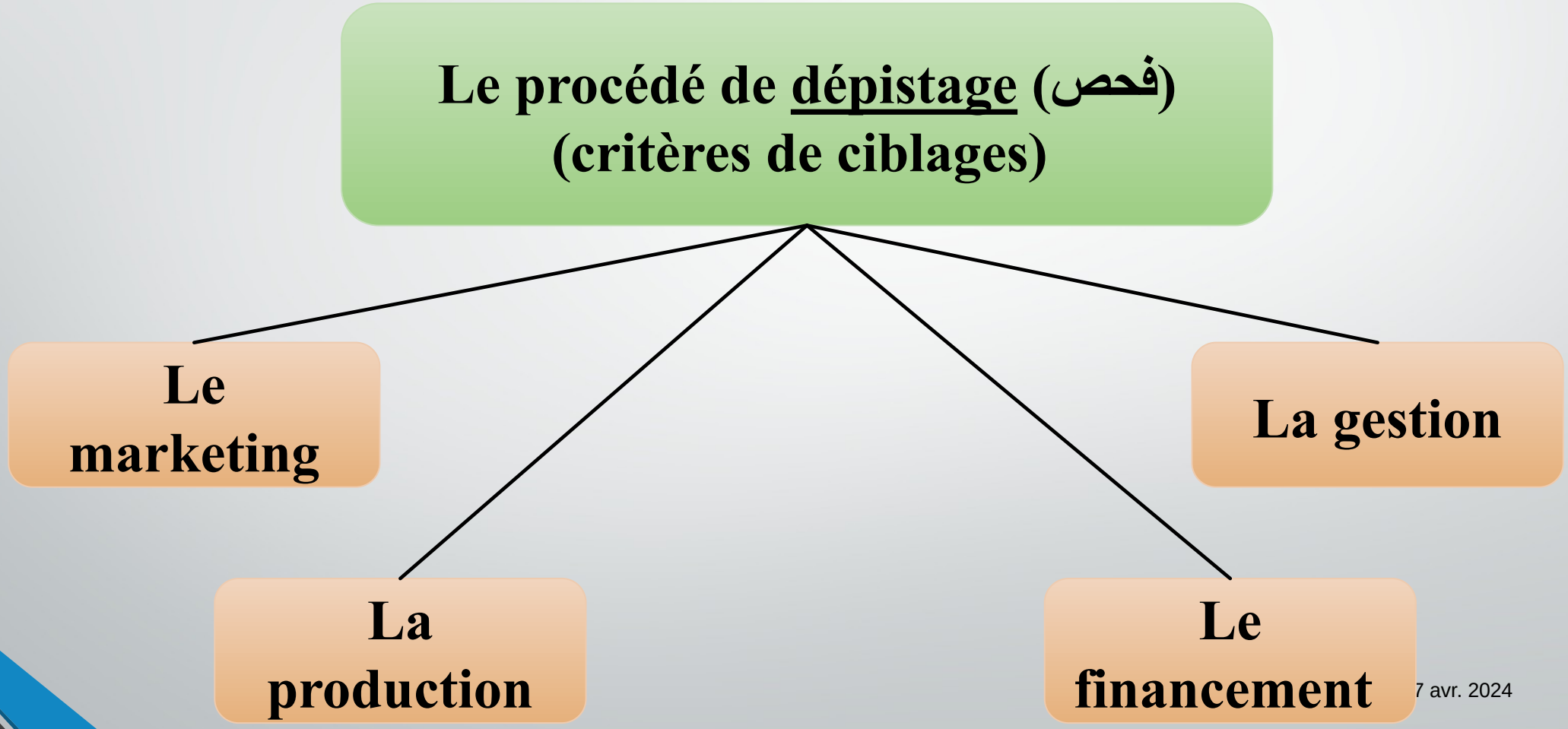

La première étape
cibles
Les intermédiaires
Les contacts personnels
Les sources de référence professionnelles

La première étape




Les autres industries
Les forces
L'expérience
Les caractéristiques particulières

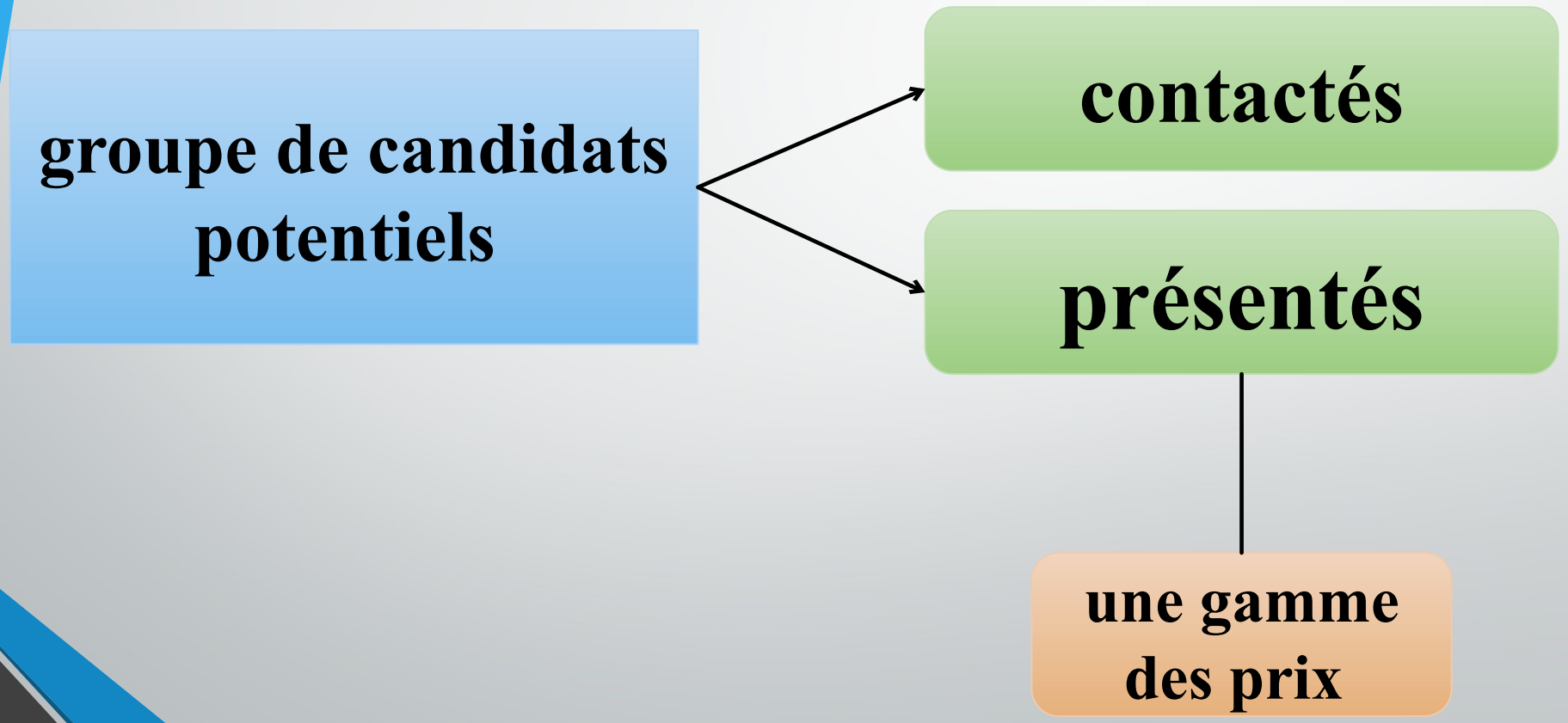

La deuxième étape
Taille
Prix
minimum
maximum


Le procédé de dépistage (فحص)
(critères de ciblages)
Le marketing
La gestion
La production
Le financement

L'identification des facteurs clés et l'entrée en contact avec les cibles

تحديد العوامل الرئيسية واتصال مع المستهدفين

تحديد العوامل الرئيسية واتصال مع المستهدفين



تحديد العوامل الرئيسية واتصال مع المستهدفين

Les candidats potentiels

- **l'industrie**
- **l'endroit**
- **le marketing**
- **les produits**
- **la gestion**
- **la taille**
- **le revenu potentiel**
- **les résultats de l'opération**

تحديد العوامل الرئيسية واتصال مع المستهدفين

L'acquéreur (المستحوذ) doit s'assurer que ces candidats (المرشحين) sont véritablement intéressés à s'engager dans la fusion ou dans la discussion sur la vente.

La structuration de la transaction

(هيكلة الصفقة)

هيكلة الصفقة

Une réunion (اجتماع) entre **l'acquéreur** et **la cible**.

هيكلة الصفقة

la stratégie

l'évaluation de la transaction d'acquisition

les options de financement

هيكلة الصفقة

La détermination de **la valeur** de la cible est probablement l'un des aspects (الجوانب) les plus difficiles de la transaction de F&A.

هيكلة الصفقة

- Les besoins (الاحتياجات) exprimés par la cible.
- Les conditions (الشروط) de l'acquéreur.

هيكلة الصفقة

- Liquidités (سيولة) ;
- Capital (رأس مال) ;
- combinaison de liquidités et de capitaux propres.

هيكلة الصفقة

- L’état (حالة) de l'impôt des deux parties.
- Les Méthodes (طريقة) comptable utilisée pour la transaction.

هيكلة الصفقة

- Le rôle (دور) de la cible et de sa gestion dans les opérations après l'accomplissement de la transaction.

هيكلة الصفقة

- Structure financière (الهيكلة المالية) du prix d'achat.
- Les méthodes d'évaluation employées en établissant (تأسيس) le prix d'achat.

Le processus de confirmation
(عملية التأكد)

عملية التأكد

Les premiers objectifs de ce processus sont :

عملية التأكد

- Examiner (فحص) toutes les informations importantes.

عملية التأكد

- Evaluer les risques potentiels de la transaction de F&A.

عملية التأكد

- Décider quel est le prix d'achat et les méthodes de financement de la transaction.

عملية التأكد

Le processus de confirmation se compose de la confirmation financière, opérationnelle et légale.

عملية التأكد

Une équipe de confirmation doit recueillir des informations appropriées (مناسبة) et fiables (موثوقة) au sujet de la cible par :

عملية التأكد

- L'entrevue (المقابلة) de tout le personnel de gestion ;
- L'identification (كشف) des entraves (عوائق) relatives à l'affaire ;

عملية التأكد

- Règlements (قوانين) ;
- historique des actions ;
- les contrats matériels ;

عملية التأكد

- les contrats de prêt ;
- les contrats de travail……

عملية التأكد

Le processus de confirmation devrait être complété avant de **finaliser** les termes (الشروط) financiers de l'affaire de F&A.

عملية التأكد

Programmer (برمجة) la confirmation avant la **négociation** des prix finaux

عملية التأكد

La cible doit signer un accord de confidentialité mutuel avant d'échanger l'information avec tous les acquéreurs potentiels.