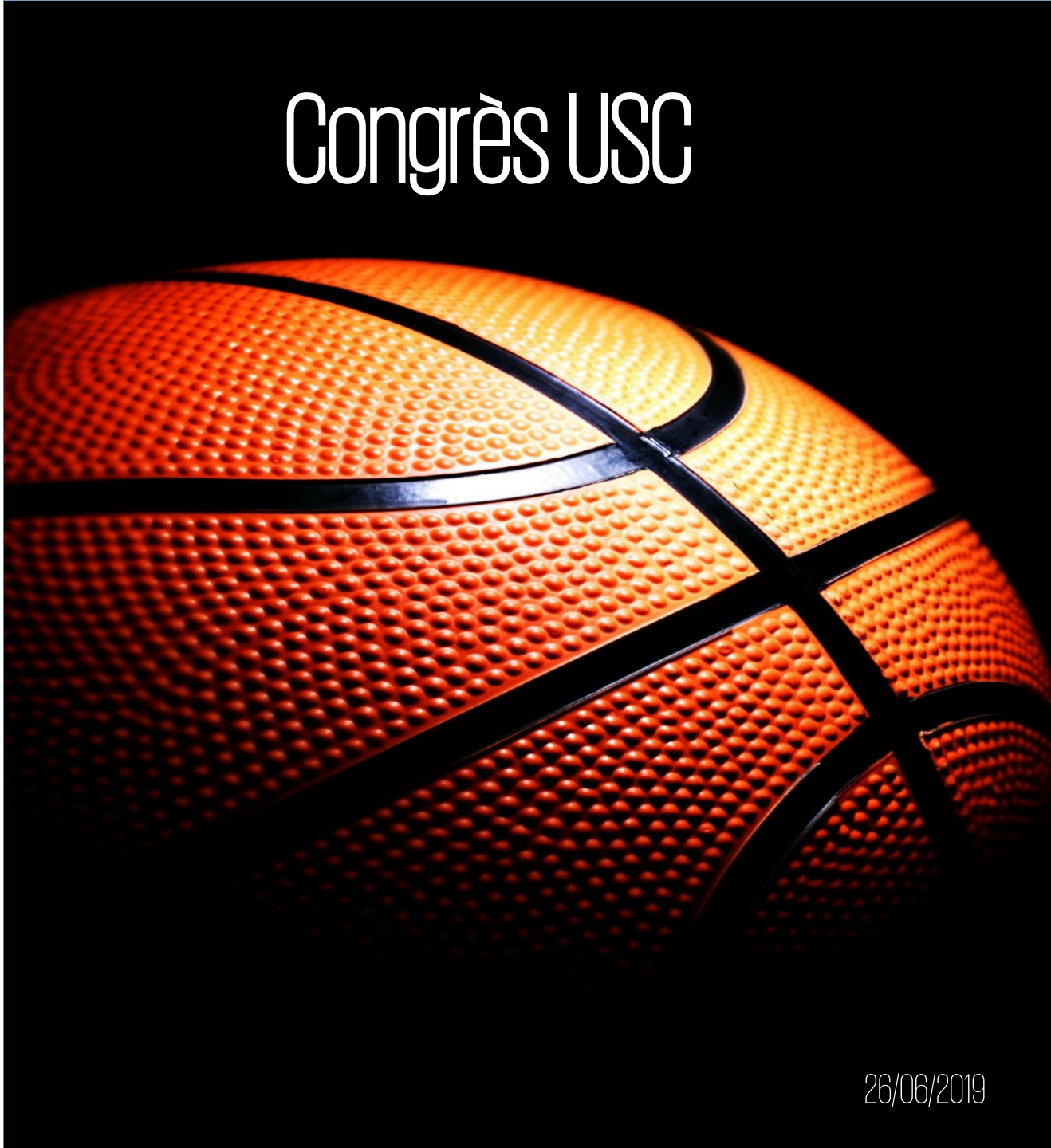
# Congrès USC



26/06/2019

# KPMG en France

## Cabinet leader français

**238**
implantations

**30%**
des PME de plus de 50 salariés

**50%**
des 100 ETI les plus importantes en France

**84**
pays

**Audit**

**Advisory**

**Expertise Comptable**

## Notre offre M&A

- Conseil en Cession
- Conseil en Acquisition
- LBO
- Levées de fonds
- Situations spéciales

**Global M&A League Tables**

| 2018 | | # deals |
|---|---|---|
| 1 | KPMG CF | 446 |
| 2 | PwC | 365 |
| 3 | Deloitte | 339 |
| 4 | Rothschild & Co. | 313 |
| 5 | Houlihan Lokey | 261 |
| 6 | Ernst & Young LLP | 235 |
| 7 | BDO | 229 |
| 8 | Lazard | 201 |
| 9 | Sumitomo Mitsui. | 184 |
| 10 | Oaklins | 173 |

KPMG

© 2019 KPMG Corporate Finance S.A.S, member firm of KPMG International, a Swiss cooperative. All rights reserved. KPMG and the KPMG logo are registered trademarks of KPMG International, a Swiss cooperative.

KPMG

# Notre Vision du Sport et de ses enjeux

# Des enjeux qui impactent la stratégie et le business model des acteurs

Un marché de l'économie du sport en croissance régulière dans le monde entier (2% du PIB)

La maitrise du digital (réseaux sociaux, objets connectés, vente en ligne etc.) et des datas

Le développement de nouveaux services/produits souvent portés par des start-up ou PME innovantes

L'importance de la gestion de son réseau de distribution (complémentarité internet/magasin)

Des entreprises du sport innovantes à la recherche de relais de croissance à l'international

Un appétit d'investisseurs étrangers pour les entreprises françaises et notamment les fabricants spécialisés

Une diminution du nombre de petits commerces indépendants

Les nouvelles attentes des consommateurs (expérience en magasin, made in France etc.)

Le développement de la pratique féminine (+ 4 millions en 10 ans) et en entreprise.



KPMG

© 2019 KPMG Corporate Finance S.A.S, member firm of KPMG International, a Swiss cooperative. All rights reserved. KPMG and the KPMG logo are registered trademarks of KPMG International, a Swiss cooperative.

KPMG

# Les facteurs clefs de succès d'une transmission

# Transmettre son entreprise : les questions à se poser

Un chef d'entreprise qui envisage de transmettre son entreprise **doit anticiper** pour ne faire aucune impasse sur la fiscalité, la succession, la retraite, etc. S'y prendre **5 ans à l'avance** est idéal, le minimum étant 18 mois à l'avance.

**Pourquoi transmettre ?**

- Départ à la retraite
- Reprise d'une autre affaire
- Profiter d'un environnement économique favorable
- Pérenniser le développement de l'entreprise

**Etablir un diagnostic**

- Analyser les points forts et les faiblesses de son entreprise
- Identifier des potentiels repreneurs (synergies possibles)
- Faire le bilan de sa situation personnelle

**A qui transmettre ?**

- Fonds d'investissement
- Entreprises du secteur
- Nouvel entrant
- Ses enfants/proches
- Un associé
- Un salarié

**Comment transmettre ?**

- Cession de titres (totale ou partie)
- LBO (apport des titres au NewCo)
- Fusion
- Vente du fonds de commerce
- Mise en location-gérance

**S'installer dans sa nouvelle vie**

© 2019 KPMG Corporate Finance S.A.S, member firm of KPMG International, a Swiss cooperative. All rights reserved. KPMG and the KPMG logo are registered trademarks of KPMG International, a Swiss cooperative.

KPMG

# Processus KPMG M&A

# KPMG : bien plus qu'un simple intermédiaire

Un mandat M&A consiste à prendre en charge l'ensemble du processus d'un projet de cession, d'acquisition ou de levée de fonds. Il met tout en œuvre pour faire aboutir la mission qui lui a été confiée

1

## Identifier les bons partenaires potentiels

- Mettre en place sur une phase préliminaire de "market sounding" permettant de pré-qualifier l'intérêt d'acteurs stratégiques et le métier de la Société afin de faire rentrer un nombre restreint de candidats dans un processus compétitif
- Validation en amont de tous les contacts avec le Management dans le respect d'un cahier des charges défini

2

## Maximiser la Valeur

- Préparer une documentation marketing permettant de faire ressortir le potentiel de croissance de la Société
- S'appuyer sur un Business Plan avec des hypothèses validées par des données de marché et par un rapport de Vendor Assistance /Vendor Due Diligence (le cas échéant)
- Elaborer des discours adaptés à chacun des acquéreurs potentiels, mettant en avant les complémentarités et synergies

3

## Assurer le contrôle et la dynamique du processus de cession

- Mettre un processus concurrentiel court, avec de la tension compétitive et une remise des offres des acquéreurs de manière simultanée
- Contrôler la distribution de l'information, et notamment des performances de l'exercice en cours
- Assurer un rythme pour permettre d'atteindre l'objectif de signing/closing dans le respect d'un calendrier établi

4

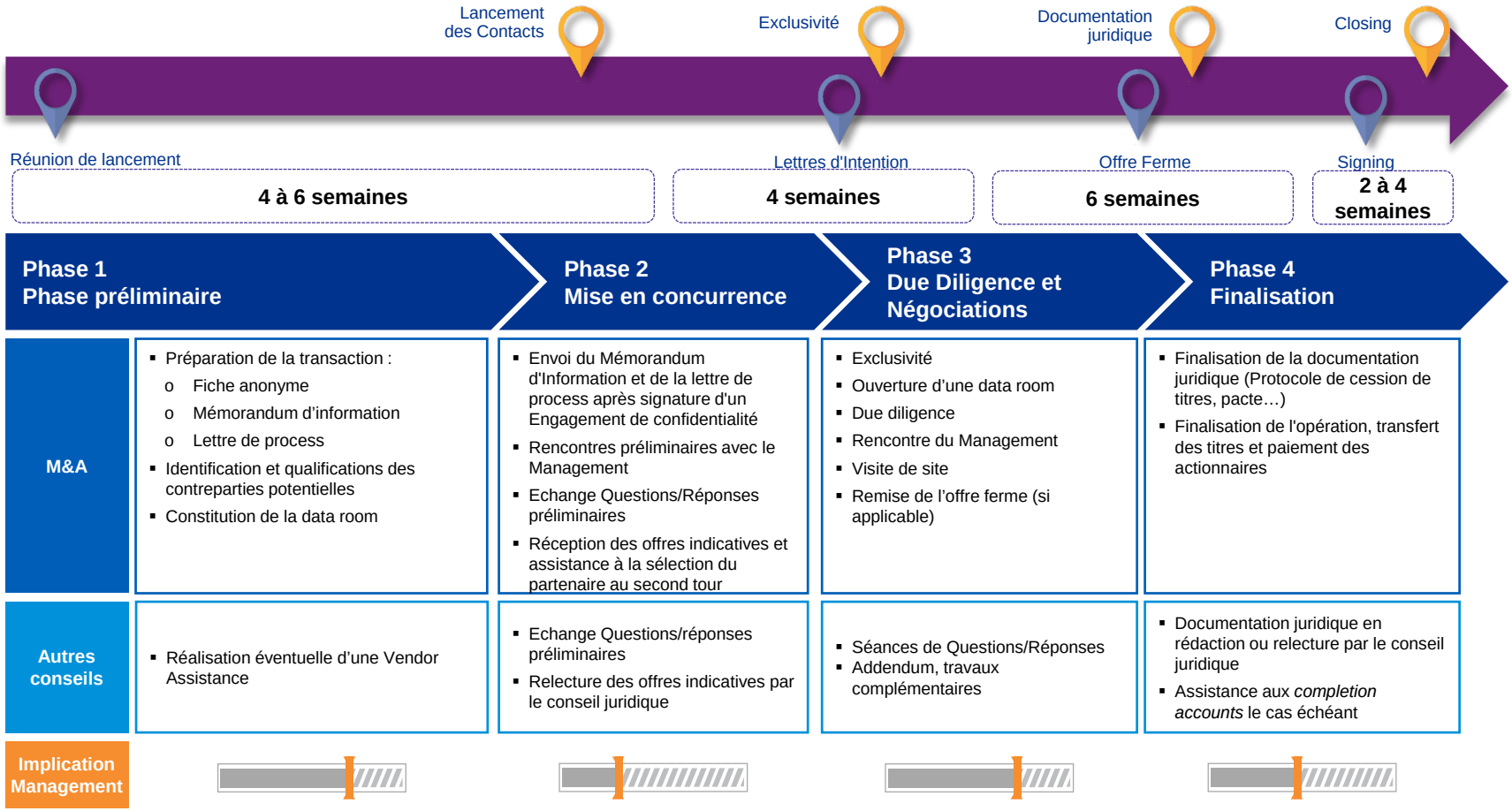
## Minimiser les risques

- Gestion de la confidentialité du processus de cession
- Optimiser le temps disponible du Management et minimiser l'impact du processus de cession sur l'activité

KPMG

© 2019 KPMG Corporate Finance S.A.S, member firm of KPMG International, a Swiss cooperative. All rights reserved. KPMG and the KPMG logo are registered trademarks of KPMG International, a Swiss cooperative.

# Un processus en 4 étapes




© 2019 KPMG Corporate Finance S.A.S, member firm of KPMG International, a Swiss cooperative. All rights reserved. KPMG and the KPMG logo are registered trademarks of KPMG International, a Swiss cooperative.