

Réussir un Spin-off...

28 janvier 2010

Présentation d'Accuracy

1 Accuracy est le seul acteur européen réellement indépendant dans le domaine du conseil financier aux dirigeants d'entreprises et à leurs actionnaires

2 Accuracy est présent dans six pays en Europe avec 150 collaborateurs et mène ses missions partout dans le monde

3 Notre métier : donner du sens aux chiffres, les analyser, les critiquer, les fiabiliser et les commenter pour permettre la prise de décision

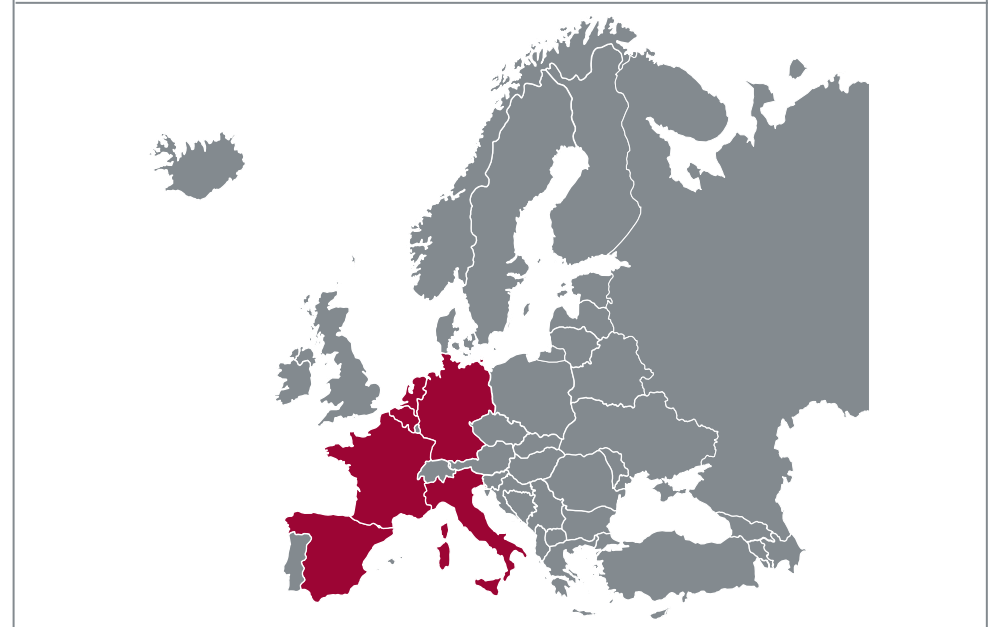
4 Notre conception de l'indépendance :

- Gestion sans compromis des conflits d'intérêt
- Totale exclusivité et transparence, un seul client par opération
- Pas d'activité réglementée, pas d'activité d'investissement ou de marché de capitaux

5 Un niveau de séniorité unique :

- 8 ans d'expérience en moyenne
- Ratio structurel d'1 Associé pour 5 Consultants, sans équivalent dans nos métiers

Paris | Madrid | Amsterdam | Milan | Francfort | Bruxelles



Nos interventions se déclinent selon 5 lignes de service :

- Transaction Support & Advisory
- Forensics, Litigation & Arbitration
- Valuation & Fairness Opinion
- Corporate Recovery Services
- Economics & Business Analysis

Présentation X-PM

Créée en 2002, X-PM conduit pour ses clients, groupes internationaux et investisseurs financiers, des interventions de :

Restructuration

- Retournement
- Réduction des coûts
- Changement de périmètre

Amélioration des performances opérationnelles

- Finance / Gestion
- Supply Chain
- Systèmes d'Information
- Gestion sociale
- Achats
- Program Management

Son métier, renforcer le management des projets en s'appuyant sur :

Une approche spécifique

- Des dirigeants expérimentés, en position opérationnelle
- Des méthodes de gestion de projets propriétaires
- L'expertise capitalisée par ses Associés

Une équipe d'associés et de dirigeants senior

- X-PM s'appuie sur une équipe de 16 Associés dirigeants, maîtrisant les métiers de leurs clients
- Un vivier de plus de 300 managers qualifiés en France

Une réseau international

- Fondateur de X-Bridge Alliance, X-PM et ses partenaires sont présents :
 - en Europe (France, Allemagne, Angleterre)
 - en Asie (Shanghai, Singapour, New Delhi)

Le rôle d'Accuracy dans une opération de Spin-off

La préparation d'information financière

- Détourage économique, présentation d'information financière pro forma et données de marché
- Préparation de la data room
- Modélisation, préparation de business plan

La préparation de rapports de Due diligence

- Vendor Due diligence complète selon les standards de marché
- « Financial Fact Books » focalisé sur les analyses clefs nécessaires à la prise de décision d'investissement

L'assistance durant le processus de cession

- Participation à des réunions de travail avec les acquéreurs
- Participation au processus de questions réponses et préparation éventuelle d'information pour répondre aux attentes des acquéreurs potentiels

Assistance à la négociation

- Participation à la rédaction des clauses financières du SPA
- Préparation de schedules détaillant les éventuels mécanismes d'ajustement de prix : calcul de la dette financière nette, détermination d'un BFR normatif...

Des travaux ultérieurs pour le Spin-off

- Mise en place d'outil de reporting spécifique ou de suivi de trésorerie (calcul de covenants...)
- Evaluation associée à la mise en place d'outil d'incentive du management
- Assistance dans les opérations de build-up...

L'expérience d'X-PM en matière de Spin-off

X-PM intervient dans trois types de situation :

Cession d'une filiale : spin-off

- Pilotage par des groupes d'intervention X-PM spécialisés dans les changements de périmètre, agissant en qualité de directeur de projets au côté du management, ou de mandataire

Détournement d'activité : carve out

- Création ou remise à niveau des fonctions clés avec une direction de projet menée par des Managers issus des filières métiers d'X-PM
- Conception et déploiement du plan d'action '*100 premiers jours*'

Désengagement d'une Joint Venture

- Préparation et conduite de la négociation sur la zone par des dirigeants des filières internationales d'X-PM

Une approche sur mesure

Une méthode d'intervention en trois phases

- Cadrage : évaluation des enjeux, risques et plan d'action
- Terrain : pilotage et suivi des chantiers
- Retrait : intégration dans la nouvelle structure d'accueil

Des réflexes de Manager

- La mise en mouvement des équipes internes
- La prise en compte de l'instabilité de l'environnement
- La pérennité des résultats obtenus

Les facteurs clef de succès d'une opération de Spin-off

3 grands témoins pour débattre ...

Grégoire Amigues

■ Directeur de la Stratégie et du Développement – Groupe PPR

Armand Carlier

■ Président - Alkan

Hervé Gastinel

■ Président Directeur Général - Terreal

... des facteurs clef de succès d'une opération de Spin-off

Préparer la mise en
«standalone»

Mobiliser le management

Maîtriser le processus et le
calendrier

Communiquer

Maîtriser l'information
financière

Les préoccupations du vendeur
au moment du Spin-off

Les impératifs pour la Newco
pendant après le Spin-off

Les facteurs clef de succès d'une opération de Spin-off

Vendeur au moment du Spin-off

Newco pendant après le Spin-off

Préparer la mise en «standalone»

- Détourner les actifs et mettre en place les contrats adéquats
- Identifier l'impact sur la valeur des relations économiques devant être poursuivies (sous-traitance, exclusivité...)

Mobiliser le management

Maîtriser le processus et le calendrier

Communiquer

Maîtriser l'information financière

- Compléter l'équipe avec les compétences adéquates
- Anticiper les besoins nouveaux : systèmes d'information, approvisionnements différents...
- Utiliser les travaux de la Due Diligence pour préparer le plan d'action
- Préparer et mener les 100 premiers jours de la reprise

Les facteurs clef de succès d'une opération de Spin-off

Vendeur au moment du Spin-off

Newco pendant après le Spin-off

Préparer la mise en «standalone»

Mobiliser le management

Maîtriser le processus et le calendrier

Communiquer

Maîtriser l'information financière

- Gérer la confidentialité
- Confier un mandat clair à un responsable totalement dédié au projet et aligné sur les intérêts du donneur d'ordre

- Mobiliser les dirigeants clés
- Définir clairement le projet d'entreprise
- Savoir s'entourer pour mener les discussions avec le cédant

Les facteurs clef de succès d'une opération de Spin-off

Vendeur au moment du Spin-off

Newco pendant après le Spin-off

Préparer la mise en «standalone»

Mobiliser le management

Maîtriser le processus et le calendrier

Communiquer

Maîtriser l'information financière

- Donner au projet des échéances ambitieuses mais réalistes, utilisées comme un outil de management
- Garder le « momentum »

- Maintenir la motivation des équipes et le niveau de performance opérationnelle pour conserver l'attractivité
- Gérer la transition quand les processus se prolongent...

Les facteurs clef de succès d'une opération de Spin-off

Vendeur au moment du Spin-off

Newco pendant après le Spin-off

Préparer la mise en «standalone»

Mobiliser le management

Maîtriser le processus et le calendrier

Communiquer

Maîtriser l'information financière

- Alimenter régulièrement l'équipe projet pour assurer une maîtrise de tous les sujets : juridiques, fiscaux, financiers...
- Gérer la dimension sociale

- Communiquer avec les partenaires sociaux
- Faire participer les salariés au nouveau projet d'entreprise : mobiliser, intéresser...

Les facteurs clef de succès d'une opération de Spin-off

Vendeur au moment du Spin-off

Newco pendant après le Spin-off

Préparer la mise en «standalone»

Mobiliser le management

Maîtriser le processus et le calendrier

Communiquer

Maîtriser l'information financière

- Préparer l'information financière nécessaire (historique, current trading...)
- Identifier les « upside » et « downside » pour anticiper la phase de négociation
- Documenter pour préparer la mise en œuvre d'éventuelles clauses d'ajustement de prix

- Répondre à de nouveaux impératifs : gestion de trésorerie, relations bancaires...
- Mesurer la performance pour maîtriser la réalisation du plan d'affaires
- Réagir à la conjoncture car un plan ne se déroule « pas toujours sans accroc »