

Finance

Réussir un LBO

Optimiser les mécanismes et gérer le processus dans un marché en pleine mutation

Mercredi 17 et jeudi 18 décembre 2008

Cercle Républicain • 5, avenue de l'Opéra • 75001 Paris

DE L'INFORMATION
À LA FORMATION

Inscriptions : www.lesechos-formation.fr

Informations : 01 49 53 22 25



Réussir un LBO

Optimiser les mécanismes et gérer le processus dans un marché en pleine mutation

La crise des *subprimes* de l'été 2007 est venue mettre un frein à la spectaculaire progression du LBO (*Leverage Buy Out*). Dans ce nouveau contexte, les prêteurs préfèrent jouer la prudence et seuls les *small* et *middle markets* semblent encore bénéficier du soutien des banques.

Néanmoins, à ce stade, la place se veut rassurante : le LBO devrait surmonter la crise en explorant de nouvelles pistes. L'ambition capitalistique des managers donne aux investisseurs financiers l'opportunité de réaliser de nombreux *buy-in* et la multiplication des *build-up* témoigne de la volonté croissante des fonds d'épauler leurs participations. La progression des opérations primaires sur les PME donne, pour sa part, un signal positif.

Cette formation, destinée aux investisseurs et aux managers, répondra notamment aux questions suivantes :

- **À quoi sert le LBO ? Qui en sont les acteurs ? Quels sont leurs intérêts et leurs responsabilités ? Quelles sont les entreprises éligibles au LBO ?**
- **Comment se prépare et se déroule une opération de LBO ?**
- **Quels sont les modes de financement ? Comment évoluent-ils à l'heure où les *covenants* se durcissent ?**
- **Quel montage juridique et fiscal mettre en place ?**
- **Que peut-on faire figurer dans un *management package* ?**
- **Comment sortir avec succès d'un LBO ?**

En répondant à ces questions et à toutes celles que vous vous posez, et sur la base de témoignages et de cas vécus, cette formation vous aidera à comprendre le détail des mécanismes des opérations de LBO, à sécuriser le plan de financement et à connaître et ainsi anticiper les risques d'échec, dans un marché en pleine mutation et de plus en plus mature.

Sincèrement,

Héloïse Willaume
Responsable du séminaire
Les Echos Formation



Réussir un LBO

Animateurs : Michèle FINE, Philippe DELECOURT et Philippe LAURENT, Associés, **Linkers**
Avec les témoignages de **Christian WOLFROM** et **Nicolas DUBOILLE**, Avocats, **Cabinet Latournerie-Wolfrom & Associés**

- Objectifs :**
- Comprendre les mécanismes des LBO
 - Identifier les nouvelles cibles, les nouveaux acteurs et les nouveaux risques
 - Optimiser le montage juridique et fiscal en fonction des nouvelles règles
 - Maîtriser l'enchaînement du process
 - Mesurer les enjeux du *management package*
 - Bien cerner le rôle des différents acteurs d'un LBO

1^{ère} journée : **Mercredi 17 décembre 2008**

9h00 • 10h00

Introduction : les LBO aujourd'hui

- Quelques exemples
- Le marché français des LBO : quelle évolution récente ?
- Une réponse aux problématiques de transmission actuelles

I / Optimiser les mécanismes

10h00 • 11h15

Les principes-clés des LBO

- Le LBO, une acquisition à effet de levier
- Les variantes du LBO : MBI, OBO, BIMBO, LBO secondaire
- Pourquoi réaliser un LBO ?
- Différentes typologies de situations : quelles cibles éligibles ?
- Quels sont les facteurs-clés de succès ?
- Intérêt du *build-up*

11h15 • 11h30

Pause

11h30 • 13h00

Les 4 effets vertueux du LBO

- 1. Effet de levier financier : mezzanine et dette bancaire
- 2. Effet de levier juridique : 1 ou 2 holdings (*Management Co.*)
- 3. Effet de levier fiscal : l'intégration fiscale
- 4. Effet de levier managérial : le *management package*

13h00 • 14h30

Déjeuner

14h30 • 17h30

Les contraintes du LBO

- En matière fiscale
- Au regard de la gestion
- En termes concurrentiels
- Sur le plan du financement
- Au niveau juridique

2^{ème} journée : Jeudi 18 décembre 2008

II / Gérer le processus

9h00 • 10h45 **Une course d'obstacles du business plan au closing**

- Etude de faisabilité et *business plan*
- Mémoire d'information
- *Vendors Due Diligences* (VDD)
- Négociations
- Période d'exclusivité
- *Due diligences* : audits, data-room
- Montage du financement, négociation des outils
- Rédaction des documents
- Levée des conditions suspensives

10h45 • 11h00 Pause

11h00 • 12h30 **Valorisation et T.R.I.**

- Evaluation et prix d'entrée
- Calcul du T.R.I.
- Prix de sortie selon les types de sorties

12h30 • 14h00 Déjeuner

14h00 • 15h00 **Une négociation complexe** Avec le témoignage d'**Yves LEDERER**, Directeur général, **A2A-Coriance**

- Actionnaires cédants
- Acquéreurs
- Prêteurs et mezzaneurs
- Conseils

15h00 • 17h00 **Les modalités juridico-financières**

- Pacte entre investisseurs et actionnaires non managers
 - Clauses relatives au capital
 - Fonctionnement des instances dirigeantes et de contrôle
 - Clauses utilitaires
- *Management package*

17h00 • 17h30 **Conclusion : l'avenir prévisible des LBO**

- Evolution des taux d'intérêt, renforcement des *covenants*
- Risque d'essoufflement des entreprises sous LBO
- Critiques montantes des *buy-outs* et nouvelles attentes des acteurs

Cette formation s'adresse aux :

- Entreprises de tous secteurs :
 - Présidents, présidents-directeurs généraux, directeurs généraux, secrétaires généraux
 - Directeurs et responsables administratifs et financiers, directeurs d'investissements et/ou des participations
 - Directeurs et responsables juridiques et fiscaux, juristes d'entreprise
 - Fiscalistes
- Investisseurs institutionnels
- Porteurs de projet de rachat d'entreprise
- Banques, banques d'affaires, fonds d'investissement, sociétés de capital investissement, sociétés de capital risque, sociétés de gestion :
 - Responsables des opérations financières
 - Responsables fusions-acquisitions
 - Responsables gestion d'actifs
 - Responsables juridiques et fiscaux
 - Responsables d'exploitation
 - Responsables des engagements
 - Senior bankers
 - Analystes financiers ...

Informations pratiques

Service clients :

- Contactez **Caroline JAUBOURG** par e-mail : cjaubourg@lesechos.fr ou par téléphone au **01 49 53 22 25** (ligne directe)

DIF :

- Cette formation peut être intégrée dans le cadre de votre DIF

Tarif :

- 1 790 € HT soit **2 140,84 € TTC** par personne

Vous pouvez vous inscrire :

- Par fax : **01 49 53 68 74**
- Par Internet : www.lesechos-formation.fr
- Par courrier : **Les Echos Formation - 16, rue du Quatre Septembre - 75112 Paris cedex 02**

Autres formations et conférences

Formations :	Quel marché pour l'investissement socialement responsable ?	13 et 14 novembre 2008
	La réforme Bâle II	24 et 25 novembre 2008
	Contrôle de gestion	27 et 28 novembre 2008

Conférences :	Fraude et contrôle interne	14 novembre 2008
	Gestion d'actifs.....	25 novembre 2008

Formations sur mesure

Nos formations interentreprises peuvent également être réalisées sur mesure.

- Contactez **Maité LEGRAND-BOUCARD** par téléphone au **01 49 53 89 31** ou par e-mail : mlegrand@lesechos.fr

Retrouvez toute l'actualité de nos formations et conférences sur
www.lesechos-formation.fr et www.lesechos-conferences.fr

MERCI D'ÉCRIRE EN LETTRES CAPITALES

► Demande d'inscription

Coordonnées de la personne à inscrire :

M Mme Mlle

Nom :

Prénom :

Fonction :

Société :

Adresse :

Code postal :

Ville :

Tél : Fax :

Pour le suivi de votre inscription, e-mail :

Je souhaite recevoir des informations du Groupe Les Echos et de ses partenaires

N° de SIRET :

Secteur d'activité :

Code NAF :

Effectifs 1 à 49 50 à 199 200 à 499
 500 à 999 1 000 et +

Tarif : 1 790 € HT soit **2 140,84 € TTC** par personne

Nom du directeur ou du responsable formation :

.....

► Dossier d'inscription suivi par

Nom :

Prénom :

Fonction :

Adresse :

Code postal :

Ville :

Tél :

Pour le suivi de l'inscription, e-mail :

► Facture à établir à l'ordre de

Société :

Contact :

Adresse :

Code postal :

Ville :

Tél : Fax :

Pour toute inscription, renvoyez ce formulaire accompagné de votre règlement à :

Caroline JAUBOURG • Les Echos Formation
16, rue du Quatre Septembre • 75112 Paris CEDEX 02
Tél. : 01 49 53 22 25 • Fax : 01 49 53 68 74
e-mail : cjaubourg@lesechos.fr • www.lesechos-formation.fr

Conditions générales de vente

Attention : Votre règlement doit nous parvenir impérativement à réception de facture et avant la formation. Dans le cas contraire, Les Echos Formation se réserve le droit de vous refuser l'accès le jour de la formation. A l'exception des personnels du service public qui paient à service rendu.

Le prix indiqué comprend la participation aux deux journées de formation et la documentation.

Joindre un bon de commande si nécessaire

Pour tout mode de règlement, précisez le titre et la date de la formation :

- Par chèque à l'ordre des ECHOS FORMATION, société filiale des Echos habilitée à dispenser de la formation professionnelle.
- Par virement à l'ordre des ECHOS FORMATION
Banque BNP, compte n° RIB 30004/00804 00010331433/36 BNP Champs Élysées.
N° TVA intracommunautaire : FR 314 375 679 44

Merci de m'envoyer : une convention de formation une attestation de présence

Cette formation est intégrée dans le cadre du DIF et je souhaite recevoir :

- une convention tripartite (salarié, entreprise, organisme de formation)

Modalités d'annulation :

Toute annulation devra être faite par écrit et envoyée par fax ou par e-mail.

En cas d'annulation effectuée moins de 14 jours avant la date de la formation ou en cas d'absence le jour de la formation, le paiement de l'inscription restera pleinement dû et ne donnera lieu à aucun remboursement.

En cas d'annulation effectuée plus de 14 jours avant la date de la formation, l'inscription vous sera remboursée, déduction faite d'un montant de 180 euros HT pour frais de dossier.

Vous pouvez vous faire remplacer en nous communiquant par écrit les noms et coordonnées du remplaçant.

Votre inscription doit être obligatoirement signée et tamponnée

Je soussigné(e) accepte les modalités de règlement et d'annulation

Date : / /

Signature :

Cachet de l'entreprise (obligatoire)

