

GLOSSAIRE TRANSMISSION

EBITDA (“Earnings before interest, taxes, amortization and depreciation”)

Bénéfice d'exploitation avant frais financiers et impôt sur les sociétés, amortissements et provisions.

Valorisation

Estimation de la valeur financière d'une entreprise à l'occasion d'une intervention en capital-investissement.

Share Deal

Convention par laquelle les actions d'une société sont vendues.

Pacte d'actionnaire

Document contractuel qui détaille les relations entre les différents actionnaires ou groupes d'actionnaires d'une société.

Offer Letter

Lettre d'offre qui reprend l'intention d'achat (souvent pas contraignante).

NDA (Non Disclosure Agreement)

Convention qui consiste en une déclaration de confidentialité dans laquelle les parties s'engagent à ne pas faire usage abusif des informations échangées dans le cadre des négociations d'acquisition.

Mémorandum

Document similaire à un prospectus qui présente l'opération envisagée.

MBO (« Management Buy Out »)

Acquisition d'une entreprise par le management existant, souvent accompagné d'un fonds d'investissement.

LOI (« Letter of Intent »)

Déclaration d'intention des parties dans lesquelles elles confirment leur intention de continuer les négociations, contenant une clause d'exclusivité et une clause de confidentialité.

Lettre d'intention (ou « Term sheet »)

Cette lettre est adressée par l'acheteur potentiel aux actionnaires de l'entreprise, ou à leur représentant, à l'issue des due diligence. Elle stipule le prix et les conditions d'achat.

Intermédiaire

Tiers indépendant (personne morale ou physique) actant comme un médiateur ou conseil dans les négociations (ex : lors d'une cession, d'une introduction en Bourse). Les intermédiaires en cession-acquisition sont l'une des catégories de partenaires agréés de la SOWACCESS.

Holding

Société (civile ou de capitaux) créée par le repreneur et ses associés qui est le réceptacle des financements de la reprise et qui acquiert les titres de la société cédée.

Garantie de passif

Garantie donnée par le vendeur à l'acheteur sur le niveau des capitaux propres.

Earn-out

Partie du prix de vente qui est variable et dont le paiement est conditionné à la réalisation de certains paramètres tels que les résultats futurs (après la vente) de l'entreprise.

Due Diligence

Audit réalisé par le repreneur en vue de finaliser son offre de prix.

Data room

Il s'agit littéralement de la pièce dans laquelle sont regroupées les informations mises confidentiellement à disposition du repreneur. L'ensemble des documents d'information sur une société à vendre sont disposés dans une salle (chez un avocat) et les acheteurs potentiels peuvent les consulter sous certaines conditions.

Crédit-vendeur

Partie du prix dont le paiement est différé dans le temps. Cette marque de confiance du cédant a souvent l'avantage de rassurer le repreneur et les financiers qui participent à l'opération.

Closing

Etape finale d'une opération de cession, avec la signature par l'ensemble des participants (vendeurs et acheteurs) du contrat de vente.

Business Angel

Intervenant extérieur qui complète (avec du « private equity ») les fonds propres du repreneur en devenant ainsi co-actionnaire de la société. Cet intervenant peut, ou non, s'impliquer dans la gestion de l'entreprise.

Business Plan

Plan de développement de la société sur 3 à 5 ans avec commentaires détaillés dans les domaines commerciaux, concurrence, produits, techniques, moyens de production, investissements, hommes, informatique, financiers...

Book Value (valeur comptable)

Valeur d'une société calculée à partir des fonds propres.

B to C

Business to Consumer, activité commerciale tournée vers les particuliers.

B to B

Business to Business, activité commerciale tournée vers les entreprises.

Asset deal

Convention par laquelle ce ne sont pas les actions d'une société qui sont vendues mais bien ses actifs. Ce type de deal implique notamment un traitement fiscal différent, mais aussi que la plupart des dettes restent dans la société vendeuse.

Accord de confidentialité

Garantie de secret signée par l'acheteur potentiel pour protéger les informations fournies lors de l'étude du dossier.