

# LA REPRISE D'ENTREPRISE EN DIFFICULTÉ : BONNE OU MAUVAISE IDÉE ?

## I/ Comment identifier les cibles potentielles?

1- En amont : mise sous surveillance via Infogreffe / BODACC

2- En aval : Où sont publiés les appels d'offres en vue de la reprise d'entreprises ?

a) Obligatoirement sur le site du Conseil National des AJMJ: [www.cnajmj.fr](http://www.cnajmj.fr)

b) Obligatoirement dans la presse papier, mais support libre. Le plus fréquemment sur LES ECHOS, édition du vendredi.

c) Facultativement sur les réseaux sociaux (Linkedin des études d'AJ) et sur les sites internet (des études, ou spécialisés voir par exemple [www.maydaymag.fr](http://www.maydaymag.fr)).

## II/ Quand la cible est-elle sur le marché ? Quand et comment s'engage les due diligences ?

1- Principe : Dès l'ouverture de la procédure, tout intéressé peut formuler une offre de reprise. Limites: accès à l'information. Mais lettre d'intention ou « term sheet », non définitive et non engageante, possible.

2- En pratique : Ouverture d'un appel d'offres et d'une dataroom.

a) L'accès nécessite a minima la régularisation d'un engagement de confidentialité, dont les termes sont variables selon les études, parfois également une note de présentation et/ou la démonstration de la capacité de financement ;

b) La dataroom peut ne contenir que des éléments « basiques » et nécessite de nourrir, par les Q/R, l'information.

### III/ Quelques points d'attention particuliers liés à la procédure.

#### 1- L.642-7: Le transfert judiciaire des contrats (hors contrats de travail).

a) Le candidat liste les contrats qu'il entend reprendre, qui lui seront transférés sans qu'il ne soit tenu des dettes de la cible.

Ne pas hésiter à « balayer » largement, y compris les contrats clients.

b) Les agréments administratifs ne sont pas transférables judiciairement: préparer en amont les discussions avec l'autorité administrative concernée.

c) Le cas des contrats avec option d'achat: Négocier avec le co-contractant le montant à régler à la levée d'option (la dette de la cible, plafonnée à la valeur du bien fixée d'un commun accord avec le cocontractant ou fixée par le Tribunal à la date du jugement à défaut).

### III/ Quelques points d'attention particuliers liés à la procédure (suite).

#### 2- L.642-12: Le transfert des échéances à échoir de prêts bancaires MT.

a) Fixation d'une quote-part du prix affecté aux créanciers nantis: peu d'impact direct pour le candidat, mais peut poser des sujets « relationnels » avec les partenaires bancaires.

b) L'alinéa 4: transfert des échéances à échoir lors de l'achat d'un actif grevé d'une sûreté spéciale prise en garantie de la dette d'acquisition.

Points d'attention: la déchéance du terme a-t-elle été prononcée ? Le bien a-t-il cette valeur ?  
Négociation à conduire en amont avec le créancier.

## IV/ L'élaboration de l'offre

### 1- Les critères d'appréciation

a) Pérennité de la reprise: la démonstration de la pertinence du projet d'entreprise est essentielle: exposer simplement mais fermement les principes directeurs (acquisition de parts de marchés, intégration verticale etc...).

Le financement de la reprise est crucial: démontrer sa capacité à assurer le financement de la reprise (capitaux propres, ressources longues en instruments de dettes, financements du BFR via lignes de mobilisation du poste clients, lettres de crédit des fournisseurs etc....)

b) Le maintien de l'emploi: Fixer les catégories professionnelles en collant à celles de la dataroom.

Fixer les conditions de reprise (prise en charge des congés payés et RTT, des 13<sup>ème</sup> mois etc...).

En cas d'intégration d'une cible à un entreprise déjà existante, vérifier les aspects collectifs (convention différente en cas de secteur différents, accords d'entreprise etc....)

c) Le désintéressement des créanciers: outre le prix, démontrer les charges augmentatives du prix (reprise de charges latentes, IDR, reprise L.642-7 et 12, reprise CET etc...)

## IV/ L'élaboration de l'offre (suite)

### 2- La rédaction de l'offre et les actes préparatoires indispensables

a) Le principe: une offre conforme à L.642-2 II, améliorabile jusqu'à 2 jours avant l'audience. Les améliorations peuvent porter sur le périmètre de reprise (activités, actifs) sur le périmètre social (conditions de reprise ou périmètre lui-même) ou sur le prix. Si le périmètre social est une variable: s'expliquer car rarement bien perçu.

b) L'exception: les gardes fous

Face à l'absence de maîtrise du calendrier, insérer des clauses « échappatoires »: conditions suspensives à lever au plus tard à l'audience, date limite de validité etc...

c) Les actes préparatoires

En lien avec les points précédents: négociations avec les créanciers « repris », les IRP, le management etc....

d) Après le dépôt: combiner des offres?

## V/ La présentation de l'offre au Tribunal

### a) La préparation de l'audience

Si les étapes de construction de l'offre sont correctement suivies, ne reste qu'à « répéter »: une audience passe aussi par la prestation, en particulier à offres comparables

### b) Le fonctionnement de l'audience et son déroulé

Variables selon les tribunaux, tronc commun à connaître (explications orales)

### c) Se faire accompagner

Durant l'audience peuvent naître des questions techniques, en particulier si certains points sont restés en suspens durant la préparation de l'offre. Ne pas être accompagné est risqué dans ce cadre car les réponses peuvent être « à côté » ou pénalisantes.

## VI/ Le cas particulier de la participation du management au capital du véhicule de reprise

a) Principe: interdiction sauf requête du Procureur

L.642-3: contrôle a priori du Parquet, pas d'examen de l'offre si le Procureur ne le requiert pas.

b) Exception de l'ordonnance du 20 mai 2020

Jusqu'au 31 décembre 2020 (pour le moment), suppression du contrôle a priori: le débiteur ou l'AJ peuvent solliciter par voie de requête l'examen par le Tribunal, le Parquet disposant toujours d'un contrôle a posteriori (appel de la décision)

c) Pertinence de la participation du management au capital

Peut permettre une meilleure intégration et un incentive à la passation réussie.

Peut éviter la concurrence ultérieure du dirigeant, à qui il n'est pas interdit par principe de recréer une entreprise.

# Prévisions de trésorerie en situation de crise Quelle direction prendre ?

## Plan de redressement ou plan de cession ?

### *Plan de Redressement*

- Donne la priorité par rapport à une offre en plan de cession
- Le BFR est déjà financé
- La société conserve ses pertes fiscales...

#### Mais...

- Il faut payer un prix pour acquérir les actions, et par ailleurs rembourser les passifs gelés (avec néanmoins des décotes à négocier, ou un étalement sur 10 années)
- Tout plan de restructuration opérationnel à mettre en œuvre (PSE, etc...) devra être financé par l'actionnaire
- Tout risque ou passif non identifié reste à la charge de la société
- Niveau d'endettement élevé pouvant priver la société de lever de la dette nouvelle pendant une période plus ou moins longue => risque d'autofinancement de capex au début du plan,...
- Payback de l'actionnaire long

### *Plan de Cession*

- Le périmètre est défini en fonction des actifs jugés nécessaires pour assurer le plan de retournement (actifs, contrats, emplois)
- Reconstitution potentielle des fonds propres avec les stocks repris (ie. Stocks repris 100 pour une VNC de 1000 => surmarge).
- Pas de passif à apurer ou de risques repris

#### Mais...

- Processus d'enchère concurrentiel et préférence donnée au plan de redressement, s'il en existe un
- Besoin de financer la reconstitution du BFR (attention aux trois premiers mois à financer)
- Risque de désorganisation au démarrage au moment de relancer l'activité si mal préparé (bail précaire, archivage des données, serveurs et système de gestion en état de marche...)
- Prix à payer pour les actifs repris (mais usuellement faible)
- Pas de déficit fiscal reportable en avant repris

I

# BUSINESS PLAN SUR 10 ANS D'UNE ENTREPRISE EN SITUATION DE CRISE QUI PRESENTE UN PLAN DE CONTINUATION

# Prévisions de trésorerie en situation de crise

- Le plan de redressement et l'apurement des passifs

## Prévisions Trésorerie - Epicerie Chain - Plan de redressement par continuation

Epicerie - € en milliers	Total 17/18	Total 18/19	Total 19/20	Total 20/21	Total 21/22	Total 22/23	Total 23/24	Total 24/25	Total 25/26	Total 26/27
<b>Trésorerie ouverture</b>	<b>357</b>	<b>(72)</b>	<b>453</b>	<b>902</b>	<b>1 789</b>	<b>2 592</b>	<b>4 285</b>	<b>5 341</b>	<b>7 234</b>	<b>8 435</b>
Encaissements factor	10 600	11 300	12 500	13 000	14 000	15 000	15 000	16 000	17 000	18 000
Encaissements clients non factorés	11 700	13 200	14 000	15 000	16 000	17 000	18 000	19 000	19 000	20 000
<b>Total Chiffre d'Affaires</b>	<b>22 300</b>	<b>24 500</b>	<b>26 500</b>	<b>28 000</b>	<b>30 000</b>	<b>32 000</b>	<b>33 000</b>	<b>35 000</b>	<b>36 000</b>	<b>38 000</b>
<b>Marge d'exploitation</b>	<b>11 795</b>	<b>12 550</b>	<b>13 551</b>	<b>14 052</b>	<b>15 053</b>	<b>16 054</b>	<b>16 555</b>	<b>17 556</b>	<b>18 057</b>	<b>19 058</b>
<b>Total charges d'exploitation</b>	<b>(11 384)</b>	<b>(11 384)</b>	<b>(11 963)</b>	<b>(12 525)</b>	<b>(13 110)</b>	<b>(13 721)</b>	<b>(14 358)</b>	<b>(15 023)</b>	<b>(15 716)</b>	<b>(16 440)</b>
<b>Excédent Brut d'Exploitation</b>	<b>211</b>	<b>1 166</b>	<b>1 588</b>	<b>1 527</b>	<b>1 943</b>	<b>2 333</b>	<b>2 197</b>	<b>2 533</b>	<b>2 341</b>	<b>2 618</b>
Coûts financiers	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)
Produits et charges exceptionnels	(110)	(110)	(110)	(110)	(110)	(110)	(110)	(110)	(110)	(110)
Investissements	(230)	(230)	(230)	(230)	(230)	(230)	(230)	(230)	(230)	(230)
Ouverture points vente			(500)	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)
<b>Cash flow nets</b>	<b>(429)</b>	<b>526</b>	<b>448</b>	<b>887</b>	<b>803</b>	<b>1 693</b>	<b>1 057</b>	<b>1 893</b>	<b>1 201</b>	<b>1 978</b>
<b>Trésorerie clôture avant apurement</b>	<b>(72)</b>	<b>453</b>	<b>902</b>	<b>1 789</b>	<b>2 592</b>	<b>4 285</b>	<b>5 341</b>	<b>7 234</b>	<b>8 435</b>	<b>10 414</b>
Constitution BFR NewCo	(2 960)	(148)	(148)	(296)	(296)	(296)	(444)	(444)	(444)	(444)
Dettes sociales & fiscales	(3 049)	(1 524)	(1 524)							
Loyers	(257)	(13)	(13)	(26)	(26)	(26)	(39)	(39)	(39)	(39)
Dette financière MT	(5 000)	(250)	(250)	(500)	(500)	(500)	(750)	(750)	(750)	(750)
Dette financière CT	(1 700)	(85)	(85)	(170)	(170)	(170)	(255)	(255)	(255)	(255)
<b>Passif à apurer</b>	<b>(12 966)</b>	<b>(2 020)</b>	<b>(2 020)</b>	<b>(992)</b>	<b>(992)</b>	<b>(992)</b>	<b>(1 488)</b>	<b>(1 488)</b>	<b>(1 488)</b>	<b>(1 488)</b>
<i>Règle apurement (hors social)</i>	0%	5%	5%	10%	10%	10%	15%	15%	15%	15%
Apport actionnaire total : 3,5m	1 000	1 000	1 500							
<b>Trésorerie clôture post apurement</b>	<b>928</b>	<b>433</b>	<b>361</b>	<b>257</b>	<b>68</b>	<b>769</b>	<b>338</b>	<b>743</b>	<b>457</b>	<b>948</b>

BP sur 10 ans, qui reflète l'ambition de l'entreprise et les moyens nécessaires pour y arriver (investissements, augmentation structure opérationnelle, etc)

Apurement du passif sur 10 ans, de façon progressive, avec une année de franchise. Passif social (AGS) apuré sur 24 mois.

Apport actionnaire nécessaire pour assurer la viabilité du plan. Il doit se prononcer sur l'opportunité / possibilité ou non de ré-injecter 3.5 m€ dans l'entreprise sur 3 ans pour l'aider à rembourser le passif (sans payback sur la période).



# BUSINESS PLAN D'UNE ENTREPRISE RACHETEE A LA BARRE DU TRIBUNAL

BILAN D'OUVERTURE DE LA NEWCO:  
LES ACTIFS SONT RACHETES sans LE PASSIF

# Prévisions de trésorerie en situation de crise

- Si le plan de redressement n'est pas viable, des tiers peuvent racheter certains actifs pour relancer l'activité

## Bilan fin de P.O. (pour mémoire)

Poste	Montant (€k)
<b>Immobilisations</b>	<b>4 000</b>
<i>Clients</i>	3 500
- part affacturée	(2 000)
Clients nets	1 500
Stocks	2 000
Fournisseurs post DCP	(2 000)
Autres actifs	700
Autres passifs post DCP	(1 200)
<b>BFR</b>	<b>2 500</b>
Fournisseurs ante RJ	(2 960)
Dettes sociales & fiscales	(3 049)
Loyers	(257)
Dette financière MT	(5 000)
Dette financière CT	(1 700)
Dettes gelées	<b>(12 966)</b>
Trésorerie	357
Provisions R&C	(500)
<b>Capitaux propres</b>	<b>(6 609)</b>

### Hypothèses reprise au Tribunal:

Création d'un NewCo  
Immobilisations achetées 50k  
Stock valant en VNC 2000k,  
acheté 1500k

Apport actionnaire de 2000k,  
50% dette 50% equity

## Bilan d'ouverture NewCo

(au lendemain du jugement de plan de cession)

Poste	Montant (€k)
<b>Immobilisations</b>	<b>50</b>
<i>Clients</i>	-
- part affacturée	-
Clients nets	-
Stocks	1 500
Fournisseurs	-
Autres actifs	-
Autres passifs (personnel, taxes)	-
<b>BFR</b>	<b>1 500</b>
Dette actionnaire	(1 000)
Dette financière CT	-
Trésorerie	(450)
<b>Dette financière nette</b>	<b>(1 450)</b>
Provisions R&C	-
<b>Capitaux propres</b>	<b>1 000</b>

## Points clés :

- Le plan de redressement est prioritaire, s'il est jugé viable.
- Le niveau du passif gelé, à apurer, limite parfois la capacité de présenter un plan de redressement viable.
- Le plan de cession « purge » le passif... mais ne redresse pas l'activité pour autant.

L'ampleur du passif à rembourser peut faire hésiter sur la viabilité du plan de continuation (tous les cash flows futurs serviront la dette)

L'alternative (réservée aux tiers non actionnaires) consiste à constituer une NewCo qui rachètera certains actifs choisis à la OldCo, qui sera liquidée

Il en résulte un bilan de démarrage du redressement assaini de toutes les dettes historiques



# BUSINESS PLAN DE LA REPRISE D'UNE ENTREPRISE : BILAN DE CLOTURE

# Prévisions de trésorerie en situation de crise

- Mais le plan de cession est souvent gourmand en capital car il faut reconstituer le BFR

## Bilan d'ouverture NewCo

(au lendemain du jugement de plan de cession)

Poste	Montant (€k)
<b>Immobilisations</b>	<b>50</b>
<i>Clients</i>	-
<i>- part affacturée</i>	-
Clients nets	-
Stocks	1 500
Fournisseurs	-
Autres actifs	-
Autres passifs (personnel, taxes)	-
<b>BFR</b>	<b>1 500</b>
Dette actionnaire	(1 000)
Dette financière CT	-
Trésorerie	(450)
<b>Dette financière nette</b>	<b>(1 450)</b>
Provisions R&C	-
<b>Capitaux propres</b>	<b>1 000</b>

Hypothèses année 1:

Investissement : 230  
Resultat net avant boni stock -199  
Resultat net apres boni stock +301  
BFR fin de période : 4500

Apport complémentaire actionnaire de

3 479 en dette

Pendant la première année, la société nouvelle doit constituer son BFR. Cette reconstitution coûte cher car les fournisseurs n'accordent généralement pas facilement leur crédit à un tel projet sur les premières années.

## Bilan de clôture du premier exercice

Poste	Montant (€k)
<b>Immobilisations</b>	<b>280</b>
<i>Clients</i>	4 000
<i>- part affacturée</i>	(2 000)
Clients nets	2 000
Stocks	2 000
Fournisseurs	(1 000)
Autres actifs	(500)
Autres passifs (personnel, taxes)	-
<b>BFR</b>	<b>4 500</b>
Dette actionnaire	(4 479)
Dette financière CT	-
Trésorerie	1 000
<b>Dette financière nette</b>	<b>(3 479)</b>
Provisions R&C	-
<b>Capitaux propres</b>	<b>1 301</b>

## Points clés :

- Le plan de cession est tentant parce qu'il réduit l'endettement, mais attention aux besoins de trésorerie résultant de la constitution du BFR!
- Ce sujet est souvent mal apprécié par les repreneurs.
- La reconstitution du BFR est un des enjeux des 3 premiers mois de la reprise.

L'actionnaire doit donc financer assez lourdement le projet dès la première année (plus lourdement que pour le plan de redressement, dans lequel la société dispose déjà d'un BFR constitué).

# IV

## LE PLAN DE CESSION: A PRIVILÉGIER SYSTÉMATIQUEMENT ?

# Prévisions de trésorerie en situation de crise

- Le plan de cession conduit à mettre plus de capital en risque, mais il est plus rentable si le retournement réussit

Prévisions Trésorerie - Epicerie Chain - Plan de cession

Epicerie - € en milliers	Total 17/18	Total 18/19	Total 19/20	Total 20/21	Total 21/22	Total 22/23	Total 23/24	Total 24/25	Total 25/26	Total 26/27
<b>Trésorerie ouverture</b>	-	1 000	1 525	1 474	1 361	1 164	1 856	1 913	1 806	1 007
Encaissements factor	10 600	11 300	12 500	13 000	14 000	15 000	15 000	16 000	17 000	18 000
Encaissements clients non factorés	11 700	13 200	14 000	15 000	16 000	17 000	18 000	19 000	19 000	20 000
<b>Total Chiffre d'Affaires</b>	<b>22 300</b>	<b>24 500</b>	<b>26 500</b>	<b>28 000</b>	<b>30 000</b>	<b>32 000</b>	<b>33 000</b>	<b>35 000</b>	<b>36 000</b>	<b>38 000</b>
<b>Marge d'exploitation</b>	<b>11 795</b>	<b>12 550</b>	<b>13 551</b>	<b>14 052</b>	<b>15 053</b>	<b>16 054</b>	<b>16 555</b>	<b>17 556</b>	<b>18 057</b>	<b>19 058</b>
<b>Total charges d'exploitation</b>	<b>(11 384)</b>	<b>(11 384)</b>	<b>(11 963)</b>	<b>(12 525)</b>	<b>(13 110)</b>	<b>(13 721)</b>	<b>(14 358)</b>	<b>(15 023)</b>	<b>(15 716)</b>	<b>(16 440)</b>
<b>Excédent Brut d'Exploitation</b>	<b>211</b>	<b>1 166</b>	<b>1 588</b>	<b>1 527</b>	<b>1 943</b>	<b>2 333</b>	<b>2 197</b>	<b>2 533</b>	<b>2 341</b>	<b>2 618</b>
Coûts financiers	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)	(300)
Produits et charges exceptionnels	(110)	(110)	(110)	(110)	(110)	(110)	(110)	(110)	(110)	(110)
Investissements	(230)	(230)	(230)	(230)	(230)	(230)	(230)	(230)	(230)	(230)
Ouverture points vente			(500)		(500)		(500)		(500)	
<b>Cash flow nets</b>	<b>(429)</b>	<b>526</b>	<b>448</b>	<b>887</b>	<b>803</b>	<b>1 693</b>	<b>1 057</b>	<b>1 893</b>	<b>1 201</b>	<b>1 978</b>
<b>Trésorerie clôture avant apurement</b>	<b>(429)</b>	<b>1 525</b>	<b>1 974</b>	<b>2 361</b>	<b>2 164</b>	<b>2 856</b>	<b>2 913</b>	<b>3 806</b>	<b>3 007</b>	<b>2 986</b>
Prix d'acquisition des actifs	(1 550)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Boni/ stock	500	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Constitution BFR	(3 000)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Cash non récurrent</b>	<b>(4 050)</b>									
<i>Règle apurement (hors social)</i>	0%	5%	5%	10%	10%	10%	15%	15%	15%	15%
Apport actionnaire (et remboursement)	5 479	(500)	(1 000)	(1 000)	(1 000)	(1 000)	(1 000)	(2 000)	(2 000)	(1 000)
<b>Trésorerie cloture post apurement</b>	<b>1 000</b>	<b>1 525</b>	<b>1 474</b>	<b>1 361</b>	<b>1 164</b>	<b>1 856</b>	<b>1 913</b>	<b>1 806</b>	<b>1 007</b>	<b>1 986</b>

BP sur 10 ans, identique au plan de redressement (le type de plan a généralement peu d'effet sur les hypothèses d'activité elles-mêmes)

La mise de fonds actionnaire est plus importante plus tôt;  
Le capital mis en risque est donc supérieur;  
Mais la société peut rembourser l'apport actionnaire sur la période du plan car elle n'a pas de passif à rembourser.

V

# DES STRUCTURES POUR SOUTENIR LES REPRENEURS D'ENTREPRISE EN DIFFICULTÉ

## Capital Initiative

⇒ Fonds d'investissement créé en 2019 et dirigé par un comité permettant de financer des projets non soutenus par les banques.

⇒ Michel Pastural DG d' ACOFI est administrateur et membre actif du CODIR pour Capital Initiative IDF.

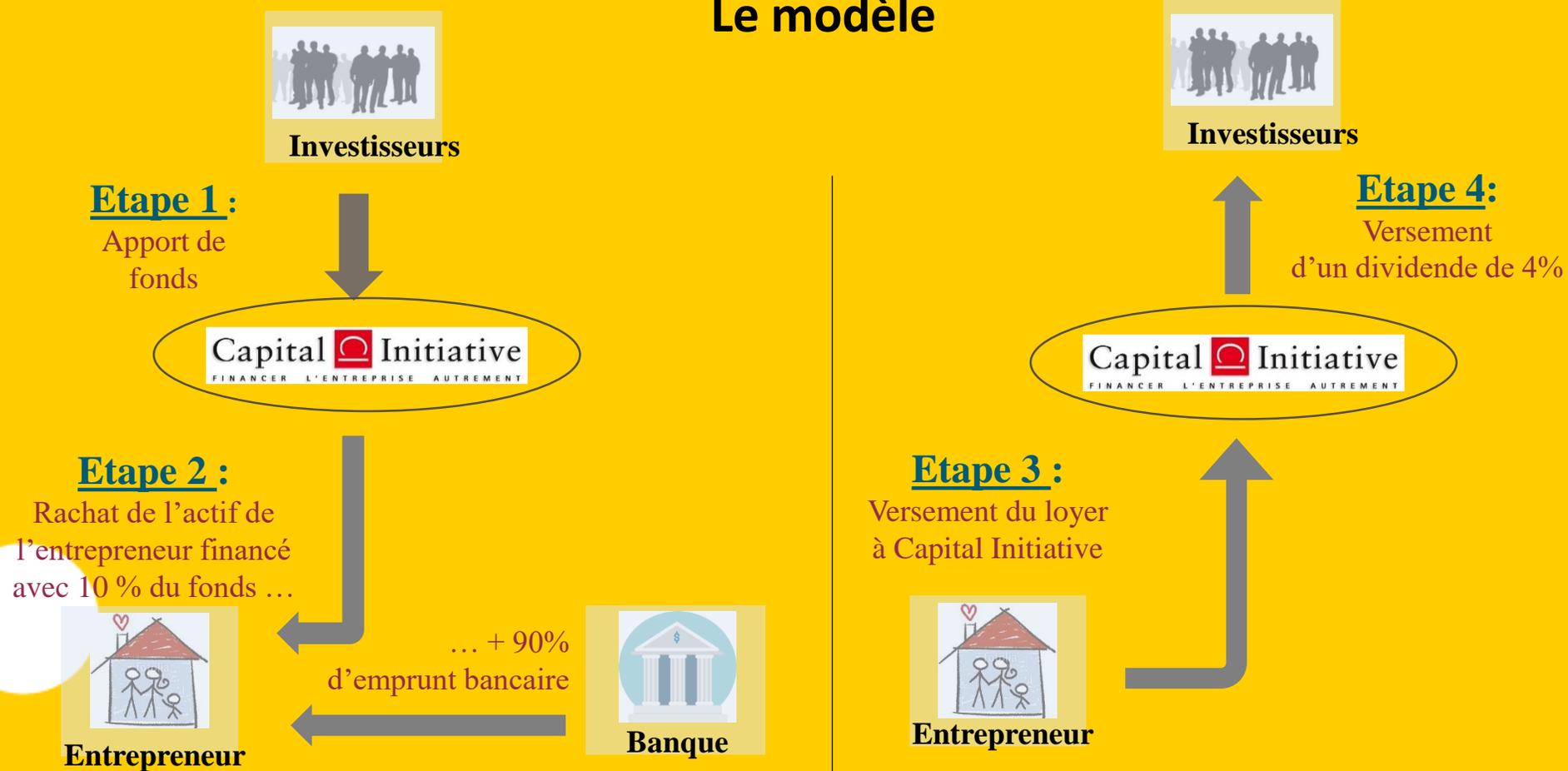
Ce fonds est ouvert aux investisseurs privés (réduction d'impôts) et aux sociétés.  
Actuellement, nous avons levés près de 2 millions d'euros avec un effet de levier de 2.

Deux financements sont proposés :

- 1/ Le rachat de l'immobilier d'entreprise, le portage pendant 5 ans, et la revente aux chefs d'entreprises.
- 2/ L'investissement dans des outils de production et location à l'entreprise.

Contact : [bryon@essor-patrimoine.com](mailto:bryon@essor-patrimoine.com)

## Le modèle



## Capital Initiative

Un comité d'investissement, composé d'une équipe pluridisciplinaire, identifie et analyse les dossiers :

=> **4 experts-comptables**

- René Hans, président du groupe Hans & Associés (30 cabinets, 300 collaborateurs, 7000 clients, 24M€ de CA)
- André Azoulay, fondateur du cabinet EURODEC à Paris
- Michel Pastural, associé du cabinet ACOFI à Créteil (3 cabinets, 100 collaborateurs, 2000 clients, 10M€ de CA)
- Julia Benzaken, expert-comptable du cabinet Hans & Associés

=> **1 conseiller en stratégie patrimoniale et transmission d'entreprise**

- Jean-Yves Bryon, associé fondateur de ETC Transmission d'entreprise

=> **1 administrateur de biens immobiliers**

- Alain Chicheportiche, président du groupe BSI OGIPA à Paris

=> **1 notaire**

- Pierre Renard, de l'Office Notarial de Maître DELABRE à Créteil

=> **1 avocat**

- Johanna Flament, du cabinet FIDAL à Créteil

## CLARIMO PARTICIPATIONS ETHIQUES

- ⇒ Fonds de soutien d'entreprises en difficulté.
- ⇒ Michel Pastural DG d' ACOFI est à l'origine de ce fonds.

Ce fonds est ouvert aux investisseurs privés. Il sera doté à terme de 3 millions d'euros.

Le principe : prise de participation minoritaire ou majoritaire (pour une durée de 5 ans) avec applications des méthodes de retournement, pour aboutir au redressement de l'entreprise.

L'idée : réinjecter du cash dans l'entreprise pour l'aider à se restructurer et surtout de travailler sur la vision des cadres et du manager sur les 5 prochaines années.

L'objectif : préserver l'outil de production et les emplois.

Contact : [bryon@essor-patrimoine.com](mailto:bryon@essor-patrimoine.com)

## CLARIMO PARTICIPATIONS ETHIQUES

La méthodologie :

La 1<sup>ère</sup> étape est **un audit de l'entreprise** effectué par :

- Michel Pastural, expert-comptable et associé du cabinet ACOFI
- Maître David Treguer, avocat en droit des affaires au cabinet FIDAL
- Maître Johanna Flament, avocate fiscaliste au cabinet FIDAL
- Thierry Mouton, conseiller en stratégie d'entreprise au cabinet EMCM

L'objectif est de :

- ✓ vérifier la viabilité de l'entreprise
- ✓ définir un plan d'action qui porte sur la gestion et la restructuration financière de l'entreprise

## CLARIMO PARTICIPATIONS ETHIQUES

La méthodologie :

La 2<sup>nd</sup>e étape consiste à mettre en place le **plan d'action**.

L'entreprise sera gérée soit par :

- son dirigeant historique jugé apte à continuer ses fonctions de Direction,
- un manager de transition.

La gestion de l'entreprise sera contrôlée par le conseil en stratégie d'entreprise, le cabinet d'expertise comptable ACOFI et le cabinet d'avocats FIDAL.

La 3<sup>ème</sup> étape est la **revente de l'entreprise** dans un délai de 2 à 4 ans.

## CLARIMO PARTICIPATIONS ETHIQUES

Un comité de direction est nommé et composé d'une **équipe pluridisciplinaire et expérimentée** d'experts comptables, d'avocats, de courtiers, de conseils en gestion d'entreprise et en transmission d'entreprise, et de chefs d'entreprise.

Le fonds s'appuie sur son **réseau de partenaires** pour identifier les investisseurs et les entreprises en difficulté.



**Michel PASTURAL**  
**[pastural@acofi.fr](mailto:pastural@acofi.fr)**  
**06 12 04 60 09**



**Maxime LANGET**  
**[maxime.langet@bl-aj.fr](mailto:maxime.langet@bl-aj.fr)**  
**06 20 16 07 98**