

TOP/COMGIBORY M&A

→ CONSEIL EN FUSION ACQUISITION

Trouver le meilleur pilote
pour conduire votre stratégie

PRÉSENTATION

Plus de 730 agences sont référencées dans le cadre des activités de TOP/COM GROUP. Depuis plus de 30 ans, les équipes du groupe étudient et analysent les agences de communication du secteur, notamment afin de répondre aux compétitions d'agences confiées à TOP/COM GIBORY CCA.

Le département TOP/COM GIBORY M&A accompagne les agences dans leurs démarches de fusions acquisitions que ce soit dans le cadre de mandats acheteurs ou de mandats vendeurs. Pour répondre aux demandes du marché TOP/COM GIBORY M&A a mis en place une équipe dédiée et connue pour ses références professionnelles.

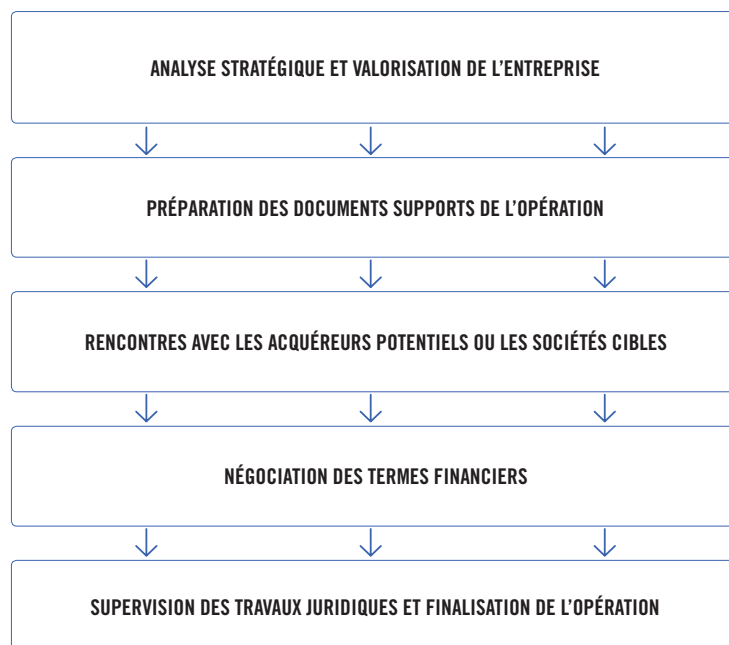
Patrice Legendre, président et fondateur de TOP/COM GROUP, pilote personnellement l'ensemble des missions confiées à TOP/COM GIBORY M&A. Il s'appuie sur des acteurs expérimentés pour l'accompagnement stratégique et pour le traitement technique et financier des opérations.

L'architecture du groupe est la suivante :



L'EFFICACITÉ DE NOTRE ENCADREMENT M&A

TOP/COM GIBORY M&A structure l'opération envisagée en 5 phases successives :



NOTRE ACCOMPAGNEMENT À L'ACHAT

→ **TOP/COM GIBORY M&A vous soutient dans les étapes clés de la mise en œuvre du projet. Une acquisition réussie peut apporter de la croissance, de nouveaux collaborateurs clés, de nouvelles compétences ou des parts de marchés indispensables. La valeur peut être détruite aussi facilement qu'elle peut être créée lorsque deux entreprises se rapprochent. Les dirigeants des deux entreprises ont une responsabilité vis-à-vis de leurs actionnaires et de leurs employés, pour s'assurer que le résultat d'une fusion est supérieur, et non inférieur, à la somme de ses parties.**

Il convient donc d'identifier clairement les bénéfices attendus avant toute opération, cela permet, notamment,

- de qualifier précisément les meilleures cibles potentielles,
- d'imaginer le meilleur montage pour l'opération,
- d'établir des plans d'intégration,
- de réfléchir à la communication interne et externe liée à/aux opération(s),
- de mettre en place des indicateurs appropriés qui permettront de confirmer le succès de l'opération.

Les entreprises qui se livrent à une acquisition estiment, en règle générale, que leur opération sera couronnée de succès : en effet, les bons chiffres laissent souvent penser que l'opération va réussir. La préparation de l'accord et sa conclusion, même si les chiffres sont excellents, ne constituent qu'un des nombreux aspects à prendre en considération, une opération réussie demande une planification en conséquence, l'anticipation et la minimisation du risque en aval, mais aussi des bénéfices clairement identifiés, afin d'optimiser les chances de les atteindre.

NOTRE ACCOMPAGNEMENT À LA VENTE

→ **TOP/COM GIBORY M&A, en partenariat avec des sociétés de conseil spécialisées de premier plan, vous apporte les expertises sectorielles et financières indispensables pour réussir la cession de votre entreprise :**

- Audit préliminaire des risques et des opportunités d'une opération de haut de bilan
- Sélection des acquéreurs ou investisseurs les plus pertinents, acteurs stratégiques ou fonds d'investissement, parmi les réseaux de TOP/COM GROUP et de ses partenaires financiers, en prenant en compte vos contraintes (par exemple, les acquéreurs que vous ne souhaitez pas inclure dans le processus)
- Choix du type de cession le mieux adapté aux cédants : majoritaire ou minoritaire
- Structuration de l'opération : proportion optimale de cash out et le cas échéant de réinvestissement, de dette et de fonds propres

CONTACTS

TOP/COMGIBORY M&A

→ **Contact**

Sarah Khau
khau@topcom.fr
Tél : 01 47 34 31 38

TOP/COMGROUP

→ **Contact**

Patrice Legendre
Président
legendre@topcom.fr
Tél : 01 47 34 34 31

→ 22 rue Plumet 75015 Paris
→ Tél : 01 47 34 02 70
→ Fax : 01 47 34 00 46
→ www.gibory.fr
→ www.topcom.fr