

Radiologie

Les secrets d'une cession réussie



Accueil, merci d'être là,...



Une heure pour tout savoir

5	Introduction + Quiz	Partie 1
40	Intervention	Partie 2
10	Questions et réponses	Partie 3
5	Conclusion	Partie 4

Vous aidez à y voir plus clair de chez vous



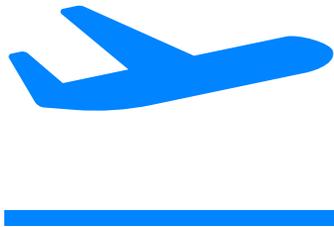
Noval avocats, un cabinet d'avocats indépendant spécialiste des professions libérales de santé

Le partenaire des professions libérales

La première offre de services dédiée à la structuration, au développement et à la transmission de l'activité libérale.



Les 3 périodes capitales de vie professionnelle :



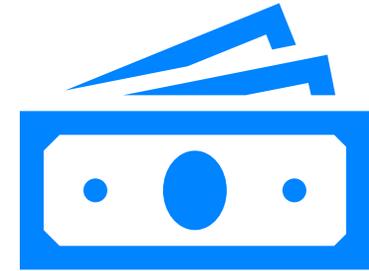
INSTALLATION

Quand un jeune veut intégrer une société par achat de titres ou par augmentation de capital



DEVELOPPEMENT

D'une SEL par voie de fusion ou d'achat de son confrère



CESSION

Soit au moment de partir à la retraite, soit lors d'une opportunité financière pour partir plus tôt

La thématique du jour

Ce soir...

NOUS NE DEBATTRONS PAS

Opposition :

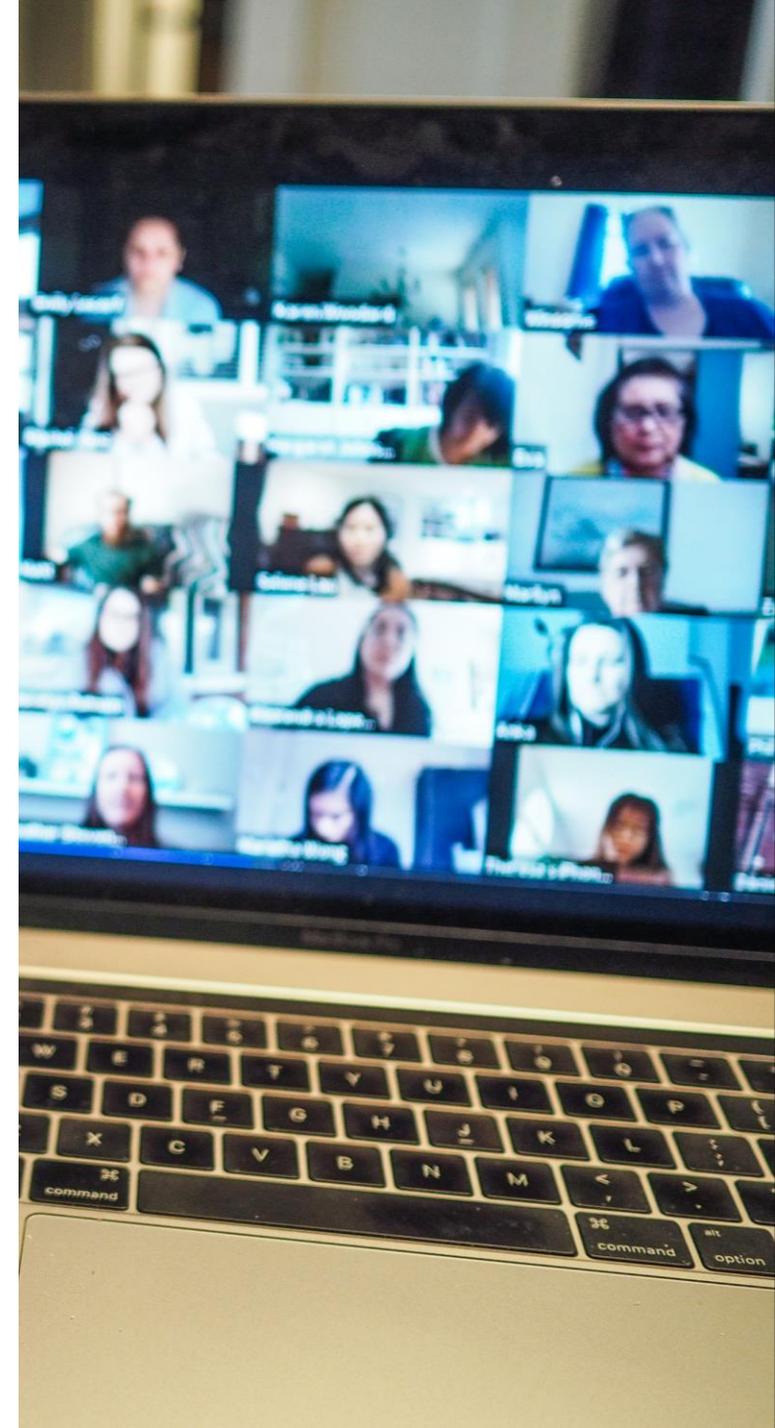


- Poursuivre un exercice 100% libéral,
- Céder tout ou partie de sa société à un tiers.

NOTRE MISSION



- Aider les professionnels libéraux quel que soit l'objet de leur demande...



Pourquoi traiter des cessions ce soir ?

1. Une **demande fréquente** des radiologues depuis environ 2 ou 3 ans.
2. Des **réceptions spontanées** d'offres d'achat totales ou partielles, avant d'envisager de céder.
3. Un **phénomène qui s'intensifie**, pour réaliser une opération « one shot ».

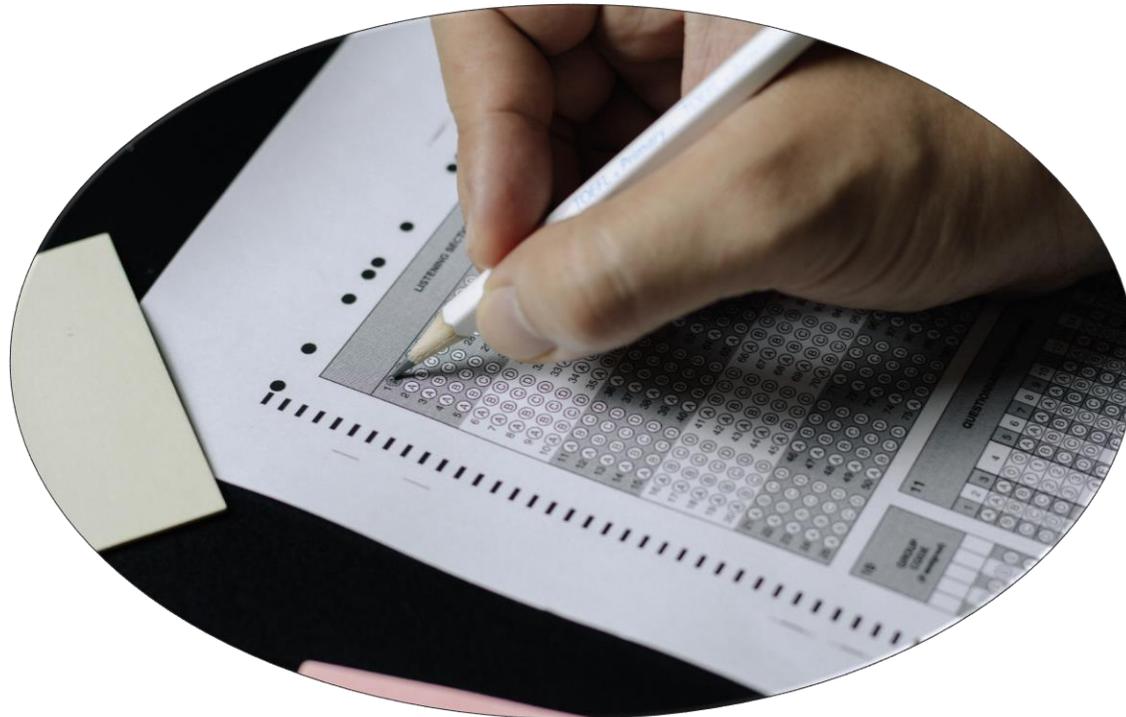
PROBLEMATIQUE



**Je suis radiologue et j'ai
envie de céder mes titres,
comment dois-je faire ?**



Avant d'aller plus loin un petit quiz...



Go to www.menti.com and use the code 2316 7631

Instructions

Go to

www.menti.com

Enter the code

2316 7631



Or use QR code

C'est parti !

QUESTION

« Pourquoi les radiologues
cèdent plus qu'avant leur
société ? » »

1. Proche de la **retraite** et difficulté de recruter des **jeunes** et des **manipulateurs**,
2. Constat de concentration du **secteur**,
3. Constat de concentration **d'autres secteurs** de la santé,
4. Poids **réglementaire** important,
5. **Gestion** devient lourde,
6. **Prix de rachat** des titres en interne < offre externe.

Les 3 sujets clés

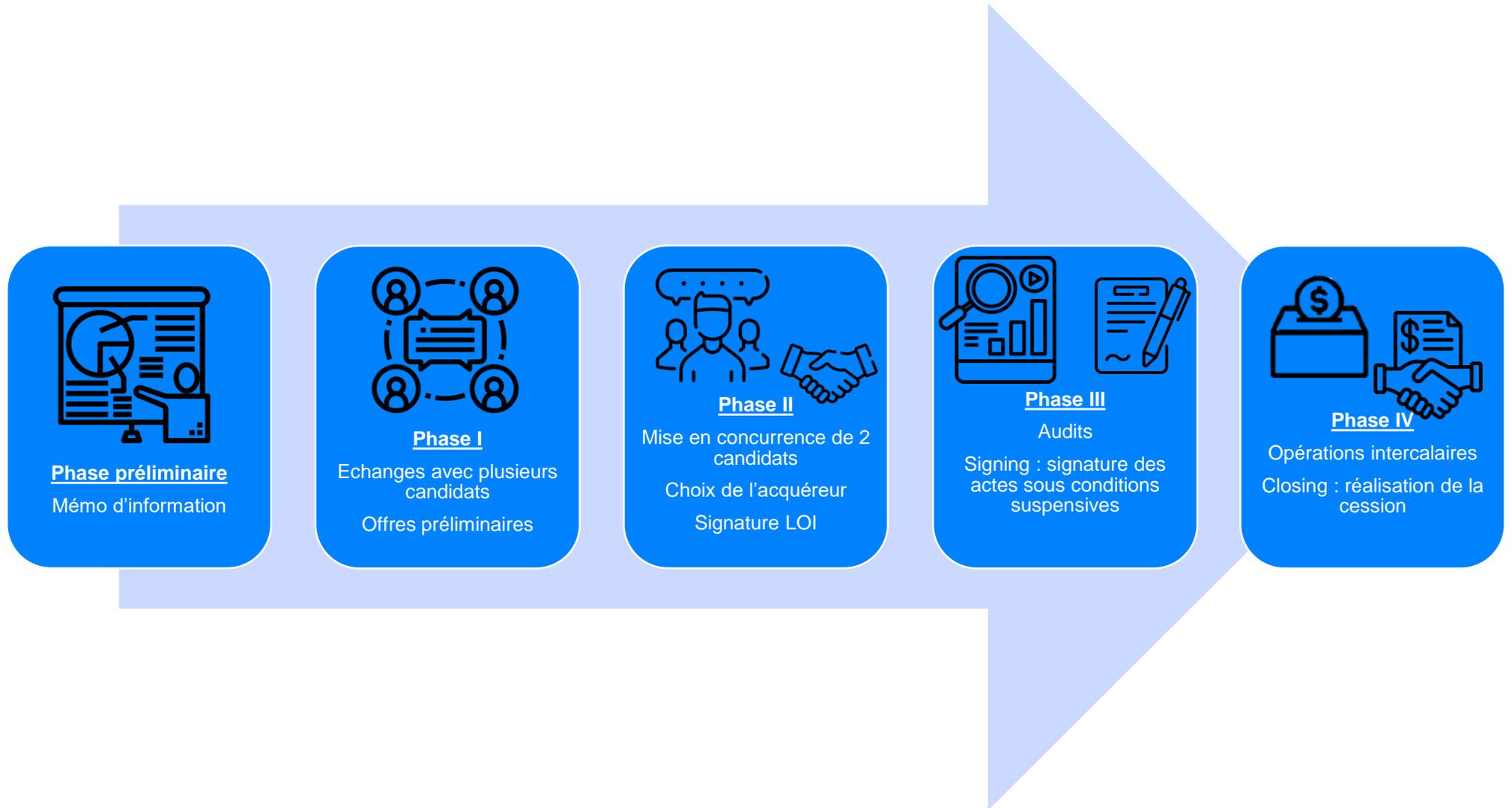
1. Comment choisir un acquéreur ?
2. Comment est structuré le prix de cession ?
3. Quelles conditions d'exercice après la cession ?

Préliminaires

DEFINITIONS

- **LOI** : l'offre d'un acheteur (la lettre d'intention / letter of intend).
- **Signing** : le jour où est signé la documentation sous conditions suspensives.
- **Closing** : le jour où sont signés les actes de réalisation avec paiement du prix.

Chronologie du process de cession



Problème n°1 : La L.O.I.



Questions clés

1. **SEULE ?** Doit-on se contenter d'une seule LOI ?
2. **CHOIX ?** En présence de plusieurs LOI, comment choisir ?
3. **SIGNATURE ?** Qui doit la signer ? Tous les associés ?
4. **PORTEE ?** Quelle est sa portée et est-elle engageante ou pas ?
5. **AVOCAT ?** Voir un avocat avant ?

La L.O.I. (lettre d'intention)

RISQUES :

- Retenir la mauvaise offre,
- Risque que certains associés ne signent pas,
- Contentieux interminables.

ETRE ASSISTE POUR :

- Analyser les offres,
- Identifier les problèmes juridiques et financiers.

LETTER D'INTENTION

RISQUES

Entre les soussignés :

La partie acheteuse : _____
Siège social : _____
BCE/TVA: BE _____
Représenté par : _____

ci-après dénommé "l'acheteur de principe",

ET

Le vendeur : _____
Siège social : _____
BCE/TVA: BE _____
Représenté par : _____

ci-après dénommé "le vendeur à titre principal",

a expliqué ce qui suit :

La partie ayant un intérêt principal a l'intention _____ d'acquiescer ou d'acheter dans les 0.00 mois, et souhaite obtenir des informations détaillées selon les modalités décrites ci-dessous dans les 0.00 jours. À cette fin, les parties souhaitent conclure une lettre d'intention confidentielle ou une lettre d'intention selon les modalités exposées ci-dessous, qui, sous réserve de l'article 3 de l'accord de confidentialité, ne sera contraignante qu'après la signature de l'accord final de reprise.

Art.1. Prix

La partie ayant un intérêt de principe fixera un prix d'offre de €0.00 dans la mesure où les capitaux propres de _____, sont jugés corrects après l'audit, conformément au bilan et aux états financiers pour _____, supérieur ou égal à ce montant et dans la mesure où les autres articles de la présente lettre d'intention aboutissent à un résultat entièrement bénéfique.

Art.2. Audit juridique et comptable

Le futur vendeur autorise par la présente le commissaire aux comptes du futur vendeur à effectuer un audit complet des livres comptables complets du futur vendeur pour les cinq dernières années (de 6 mai 2020 à 6 mai 2020) du futur vendeur, y compris les sociétés auxiliaires et/ou filiales. Cet audit peut être effectué sur place, avec un droit de copie.

Le vendeur principal autorise également l'avocat de l'acheteur principal à effectuer un audit complet de tous les contrats en cours, des contrats de travail, des polices d'assurance et de tous les documents qui peuvent avoir des conséquences juridiques pour le vendeur principal. Cet audit

La L.O.I. (lettre d'intention)

SAVOIR FAIRE NOVAL



	GROUPE DURAND	GROUPE DUPONT
Date offre	15 mai 2023	1 ^{er} mai 2023
Date expiration de l'offre	15 juin 2023	15 juin 2023
Périmètre	<u>Acquisition de</u> la SEL préalablement transformée en SELAS	<u>Acquisition</u> de la SEL Et de 100 % du K de la SCM
Prix	Exposé en partie 2	
Réinvestissement	20 % du prix de cession	Pas possible
Conditions suspensives	<ul style="list-style-type: none"> - Résultats positifs des audits, - Agrément de l'acquéreur en qualité de nouvel associé de la SEL, - Information préalable des instances représentatives du personnel. 	<ul style="list-style-type: none"> - Autorisation à demander aux cliniques, - Mainlevée des sûretés, - Offre soumis à autorisation d'un conseil de surveillance, - Signature d'un nouveau bail avec la SELAS.
Financement	En interne - sans recours à l'emprunt	Offre soumise à autorisation bancaire
GAP	<ul style="list-style-type: none"> - Plafond : 20% de la VE - 30.000 euros de franchise - Garantie de la garantie : 	Absence de mention d'une GAP
Gouvernance	Un Président et ou un plusieurs DG	Un seul président et pas de DG
Conditions d'exercice et rémunération	Exposées en partie 3	
Exclusivité	Dès la signature de la LOI : Période d'exclusivité en général de 6 mois	
Signataires de la LOI	Tous les associés	Certains associés

Problème n°2 : Le prix de cession



Questions clés

« Quel est le prix de cession : modalité de détermination VE ? et VT ? »

Valeur d'entreprise (VE) ?

Valeur des titres (VT) ?

Dettes nettes financières (DFN) ?



Le prix de cession

Besoin d'être assisté pour :

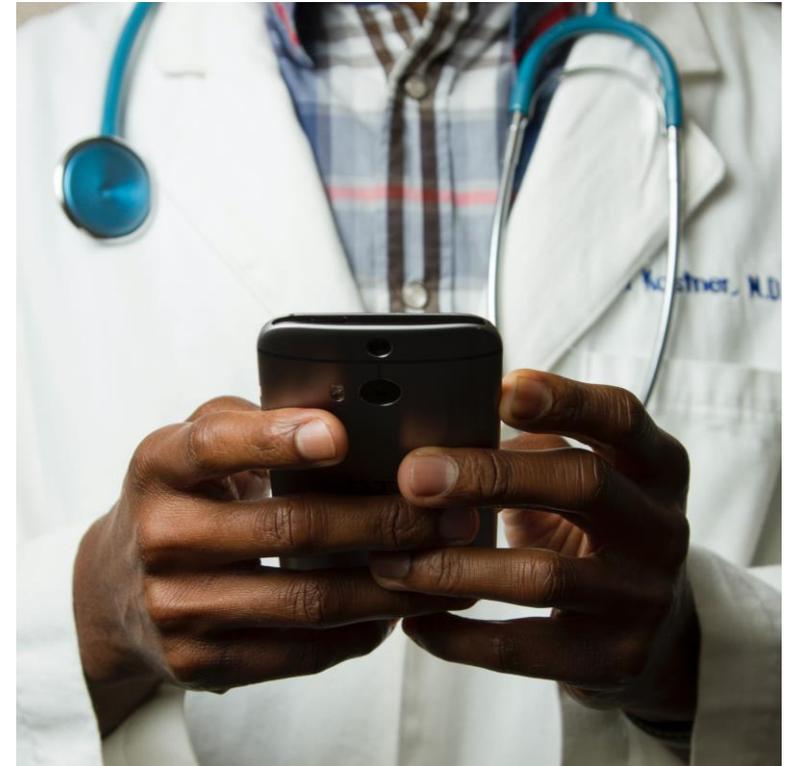
RISQUES

COMPRENDRE L'OFFRE FINANCIERE

Accepter une offre inférieure au jour du closing

LA DETTE NETTE

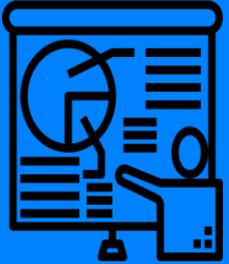
Percevoir un prix plus faible que celui espéré



Passage de la Valeur d'Entreprise (VE) à la Valeur des titres (VT)

	VE	1	€ 10.000.000	1	La Valeur d'Entreprise constitue la base de valeur de la SEL et de son périmètre sur laquelle raisonne les candidats acquéreurs lors d'une acquisition de titres.
-	Dette Financière nette ajustée	2	€ 3.000.000	2	Pour obtenir la Valeur des Titres (et donc in fine la valeur détenue par chacun des associés), il convient de retrancher les différents éléments de dette dus par la société <u>aux tiers</u> (les dettes financières représentant généralement la majeure partie).
=	VT		€ 7.000.000		Le montant de la trésorerie sera ajouté, car il constitue un poste de valeur appartenant aux associés.
X	% de détention de chaque associé cédant		20 %		NB: les flux de trésorerie qui ne sont pas distribués en dividendes s'ajouteront au montant de la trésorerie, ce qui augmentera d'autant la VT.
=	Valeur de la participation du cédant (avant fiscalité)	3	€ 1.400.000	3	Une fois la VT déterminée, une répartition entre chaque associé cédant est effectuée en fonction du montant détenu par chacun d'entre eux au sein de la société.

Dette Nette



LOI
15 février 2023

Absence de
chiffrage



SIGNING
30 juin 2023

Dette nette
provisoire



CLOSING
31 octobre 2023

- Prix définitif
- Prix provisoire
- Prix partiel

Problème n°3 : L'exercice post-closing



Questions clés

« A ce moment, vous n'êtes plus propriétaire de la SEL dans laquelle vous exercez... »

Quelles seront vos obligations ?

Où sont-elles définies ?

Comment et quand bien les négocier ?

L'après-cession

RISQUES



LORS DE LA SIGNATURE DE LA LOI :

- Non-communication de la CEL avant la LOI.
- Tout élément non mentionné ne sera plus négociable.

UNE FOIS SIGNEE :

- La dure réalité du terrain ...





	GROUPE DURAND	GROUPE DUPONT
Fonctions	Cœur de métier et fonctions transversales	Pas de fonctions transversales
Poursuite d'activité	5 ans ferme avec pénalité si non-respect	8 ans sans pénalité
Non-concurrence	20 km et 5 ans	10 km 2 ans
Rémunération	280 vacances pour un montant fixe de 250.000 brute	Nombre de vacation variable et un prix à la vacation
Maladie / prévoyance	Maintien de rémunération pendant un mois, Pas de mutuelle	Maintien pendant deux mois Prévoyance payée par la SEL
Variation des vacances	Si plus de vacances majoration de rémunération	Pas de sujet car payé à la vacation
Formations	Pas de remboursement des frais	Une semaine de formation payé et frais remboursés
Remplacements	Possible dans la limite de un mois par an	Sur autorisation préalable de l'acquéreur
Frais	Aucun frais complémentaire	Enveloppe de 2500 euros par an et par associé
Congés	6 semaines par an	5 semaines Congé maternité : deux semaines Congé paternité ? une semaine
Téléradiologie	Oui possible en dehors du temps médical	Possible que pour le groupe
Astreintes	Non	Oui en plus de la rémunération
Exclusivité d'activité	Impossible d'exercer ailleurs ?	Possible si ne porte pas atteinte au groupe
Planning	Décidé par les médecins seuls	Décidé en commun accord avec le groupe

Conclusion



Messages clés

1. Ne pas se précipiter quand on veut céder.
2. Prendre le temps de la réflexion et du dialogue avec tous les associés pour définir les volontés de chacun.
3. Ne rien signer sans se faire assister par un professionnel.
4. Et on s'occupe de tout !

Les prochains webinars



2^{ème} webinar : les opérations patrimoniales « avant cession » : donations ou apports à une holding

3^{ème} webinar : regroupement de sociétés libérales de santé par « fusion, achat de fonds ou de titres »



01 55 73 36 26

66, avenue Kléber - 75116 Paris

secretariat@novalavocats.com

www.novalavocats.com

Pensez à vous inscrire à
notre Newsletter en cliquant
[ici](#) ou via ce QR Code

