



# MENER A BIEN UN AUDIT D'ACQUISITION

## Objectifs de la formation :

- Déterminer l'étendue des investigations nécessaires.
- Évaluer les postes comptables stratégiques.
- Mener à bien le diagnostic de pré acquisition afin d'aboutir à la juste valorisation de la cible.
- À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de maîtriser les outils, méthodes et démarches de l'audit préalable à l'acquisition d'une entreprise.

## Programme :

### **Maîtriser la méthode de l'audit d'acquisition :**

#### **Repérer les étapes clés:**

- Définir le moment où intervenir.
- Mettre en place le planning.
- Champ d'application.

#### **L'acceptation et la lettre de mission:**

- Informations à faire figurer dans la lettre de mission.

#### **Les informations à collecter :**

- L'accès à l'information avant et après l'ouverture de la data room.
- La période d'exclusivité : les possibilités permises.

#### **Les documents à analyser :**

*Exercice d'application :* Analyse de comptes annuels, sociaux, statuts.

#### **Effectuer les points de contrôle essentiels:**

#### **Procéder à la revue de bilan:**

- Besoin en Fonds de Roulement (BFR) normatif : Compréhension du niveau d'endettement normatif.
- Réévaluation des actifs (incorporels : GW, marques, brevets...).

#### **Immobilisations, stocks, provisions pour risques, dettes, frais généraux :**

#### **Définir les faits qui peuvent impacter le résultat.**



**Antériorité des créances, analyse des procédures de cut-off clients et fournisseurs.**

**Revue des passifs comptabilisés et des engagements hors bilan.**

**Examiner les comptes consolidés.**

**Analyser la formation des résultats :**

- Identifier les indicateurs clés de performance.
- Analyser le résultat d'exploitation, l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE), les résultats financiers exceptionnels.
- Établir un compte de résultat normatif, le comparer au budget et au business plan.

**Vérifier la cohérence des prévisions.**

**Interpréter le business plan :**

- Les hypothèses de croissance du chiffre d'affaires.
- La cohérence du niveau de charges variables.
- Analyser les marges par produit.
- Prendre en compte les effets de seuil des charges fixes et des niveaux d'investissements nécessaires.

**Déterminer les préconisations à faire en vue de la détermination du prix :**

- Le diagnostic comptable et financier : Point de départ du chiffrage.
- Le relier avec le processus d'évaluation.

**Déterminer le niveau de risque :**

**Exercice d'application :** Illustration des points clés.

- Établissement d'un tableau de synthèse indiquant les quantités vendues, le chiffre d'affaires, la marge brute et le REX par activité et par produit.
- Approche de la notion de résultat normatif : Retraitement d'éléments non récurrents.
- Calcul d'un niveau de BFR et de dette nette normatif.
- Analyse des différents risques possibles au vu des états financiers et des informations communiquées.
- Analyse du curent trading et impact sur le niveau de résultat à retenir pour le budget de l'année en cours.
- Analyse des hypothèses d'un business plan et des stocks des sociétés du groupe commerçant entre elles.



### **Public concerné :**

- Auditeurs.
- Responsables administratifs, comptables et financiers.
- Experts-comptables.
- Toute personne intervenant dans des opérations d'acquisition d'entreprise.

### **Méthode pédagogique :**

Les cours tiennent compte des acquis et des capacités d'assimilation des participants. Le formateur a pour mission de répondre à la demande de façon permanente et individualisée.

Tout au long de la formation, le formateur alterne entre théorie, démonstration et pratique.

Mise à disposition de tout le matériel dédié à cette formation.

### **Intervenants :**

Formateur spécialisé dans l'audit d'acquisition requérant un minimum de trois années de pédagogie appliquée dans la formation.