

L'OBO

Sécuriser son patrimoine sans vendre son entreprise

Qu'est ce que l'Owner Buy Out?

- Un Owner Buy Out (OBO) est une opération financière qui permet au dirigeant-actionnaire de sécuriser une partie de son patrimoine professionnel, tout en restant à la tête de sa société.
- L'opération consiste à acquérir soi-même son entreprise via une société holding créée pour l'occasion, en utilisant l'effet de levier permis par l'endettement.
- L'OBO fait intervenir **trois acteurs principaux** :
 - Le **dirigeant-actionnaire**, qui mène l'opération ;
 - Un **organisme bancaire** qui effectuera le prêt ;
 - Un **partenaire financier** (optionnel), qui apporte des capitaux complémentaires.
- Cette opération peut être l'occasion de préparer une transmission future et/ou de réorganiser le capital :
 - Inviter les cadres dirigeants à participer à l'opération ;
 - Procéder à des donations ;
 - Sortir d'éventuels actionnaires minoritaires.

Le mécanisme de l'opération

- 1 Création d'une société holding dite « NewCo » :
 - Le dirigeant-actionnaire y apporte une partie de ses titres ;
 - Newco se porte acquéreur du solde, le dirigeant réalise alors son « cash-out » en cédant une partie de ses titres ;
 - Newco détient alors 100% du capital de l'entreprise.
- 2 L'acquisition des titres est financée par :
 - Un emprunt bancaire ;
 - Un apport en fonds propres par le partenaire financier ;
 - Les cadres clés sont régulièrement associés à l'opération.
- 3 Le remboursement de la dette est ensuite assuré par des remontées de dividendes de la société vers la holding.
 - Le dirigeant a ainsi anticipé les versements de dividendes futurs, ce qui lui donne de la sécurité sur son patrimoine et une capacité d'investissement personnelle immédiate.

Cette opération s'adresse à des sociétés disposant d'une capacité d'endettement : peu ou pas endettées et générant des flux de trésorerie suffisants.

Avec ou sans partenaire financier ?

Le choix de faire participer un investisseur à l'opération, et dans quelle proportion, est essentiellement un arbitrage entre indépendance et capacité de financement.

OBO « sponsorless »

- Aussi appelé OBO Patrimonial
- Le dirigeant garde le contrôle total de son entreprise, mais son cash-out est limité par les flux de trésorerie qui peuvent être alloués au remboursement de la dette.

OBO avec un partenaire financier

- Aussi appelé OBO de transmission ou de croissance
- L'apport du partenaire augmente les ressources de l'opération et permet de réaliser plus de cash-out et/ou de financer des projets de développement (cash-in).
- L'apport en fonds propres du partenaire financier peut se faire en Capital et/ou en Obligations (Convertibles).

Opération

Emplois

Cash-Out Dirigeant

Cash-In Société

Frais de l'opération



Ressources

Nouveaux Fonds Propres

Dette

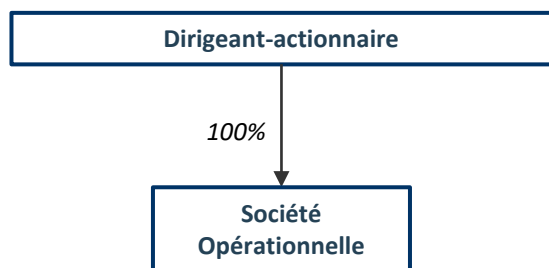
Cadres clés

Si OBO avec partenaire

Si OBO avec managers

Exemple d'OBO avec un partenaire financier

Structure avant l'opération



Prenons ici l'exemple d'une société détenue à 100% par son dirigeant :

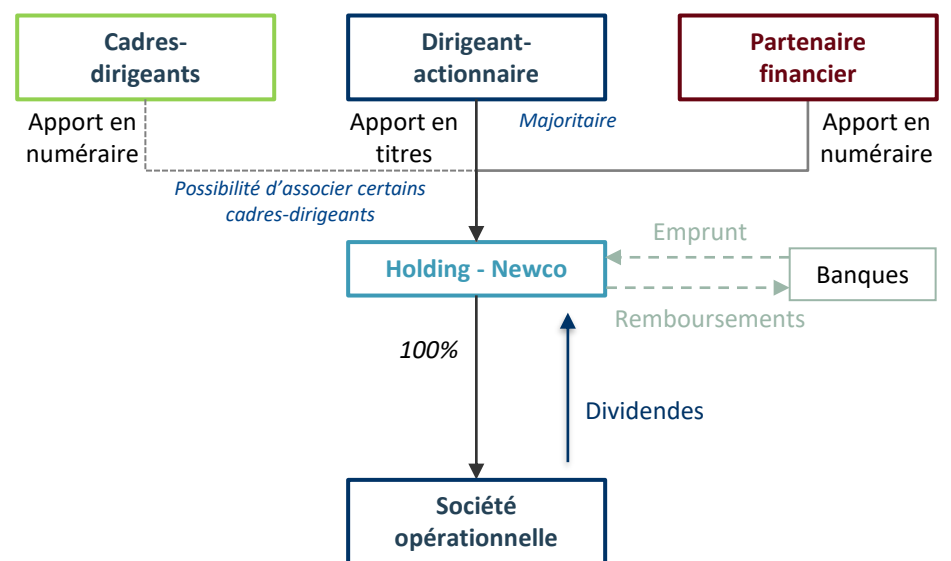
- Valeur d'entreprise : 20 M€
- Dette financière nette : 0 €
- Capacité d'Auto-Financement (CAF) : 1,5 M€

Opération envisagée :

- avec partenaire financier
- cash out : 10 M€ (50 % de la Valeur des Titres)
- durée du financement bancaire : 7 ans

- 50% des titres de la société sont apportés à la holding Newco, pour une valeur de 10 M€.
- Le dirigeant cède la 2^{ème} moitié de ses parts à Newco, réalisant ainsi un **cash out de 10 M€**, avant fiscalité* :
 - 5 M€ financé par l'endettement bancaire ;
 - 5 M€ financé par le partenaire financier, en capital ;
 - Participation éventuelle de cadres clés à l'opération.
- A l'issue de l'opération **le dirigeant détient encore 67% du capital** de Newco, qui détient 100% de la société opérationnelle.
- L'annuité d'une dette de 5 M€ sur 7 ans est d'environ 0,8 M€, soit 50% de la CAF, ce qui permet à l'entreprise de continuer à financer son exploitation et son développement.

Structure après l'opération



(*) **Fiscalité** : Pour des titres détenus en direct par le dirigeant, la fiscalité serait de 30 % de la plus value sur les titres cédés (Flat Tax) + Contribution Exceptionnelle sur les Hauts Revenus. Des dispositifs fiscaux ou des montages spécifiques peuvent permettre d'optimiser la fiscalité : Abattement Renforcé sur les plus-values, Donations avant cession, Apport-Cession, etc.

Un diagnostic pour bien s'orienter

La première étape pour déterminer le chemin à suivre, c'est de bien analyser la situation au regard des prévisions d'exploitation et des options à disposition.



Les Associés et Seniors Advisors d'Equideals sont à votre disposition pour vous aider à réaliser un état des lieux, profitez-en !

Exemples de missions réalisées par Equideals

<p>Interway Activité : Services informatiques Contrepartie : Odéolis</p> <p>Affaire en difficultés</p>	<p>Le Livre Scolaire Activité : Editeur de manuels scolaires collaboratifs et innovants Contrepartie : Hachette Livre</p> <p>Conseil management</p>	<p>ISP System Activité : Expert en ingénierie de précision Investisseurs : CM-CIC Investissement</p> <p>Levées de fonds</p>	<p>BBA - Business By Air Activité : Fret industriel - Import Export Acquéreurs : JP Le Coat et JC Ortega (2 managers)</p> <p>Conseil vendeur</p>	<p>Auto-école.net Activité : Formation à la conduite Contreparties : Réseaux d'auto-école</p> <p>Conseil acheteur</p>
--	---	---	--	---