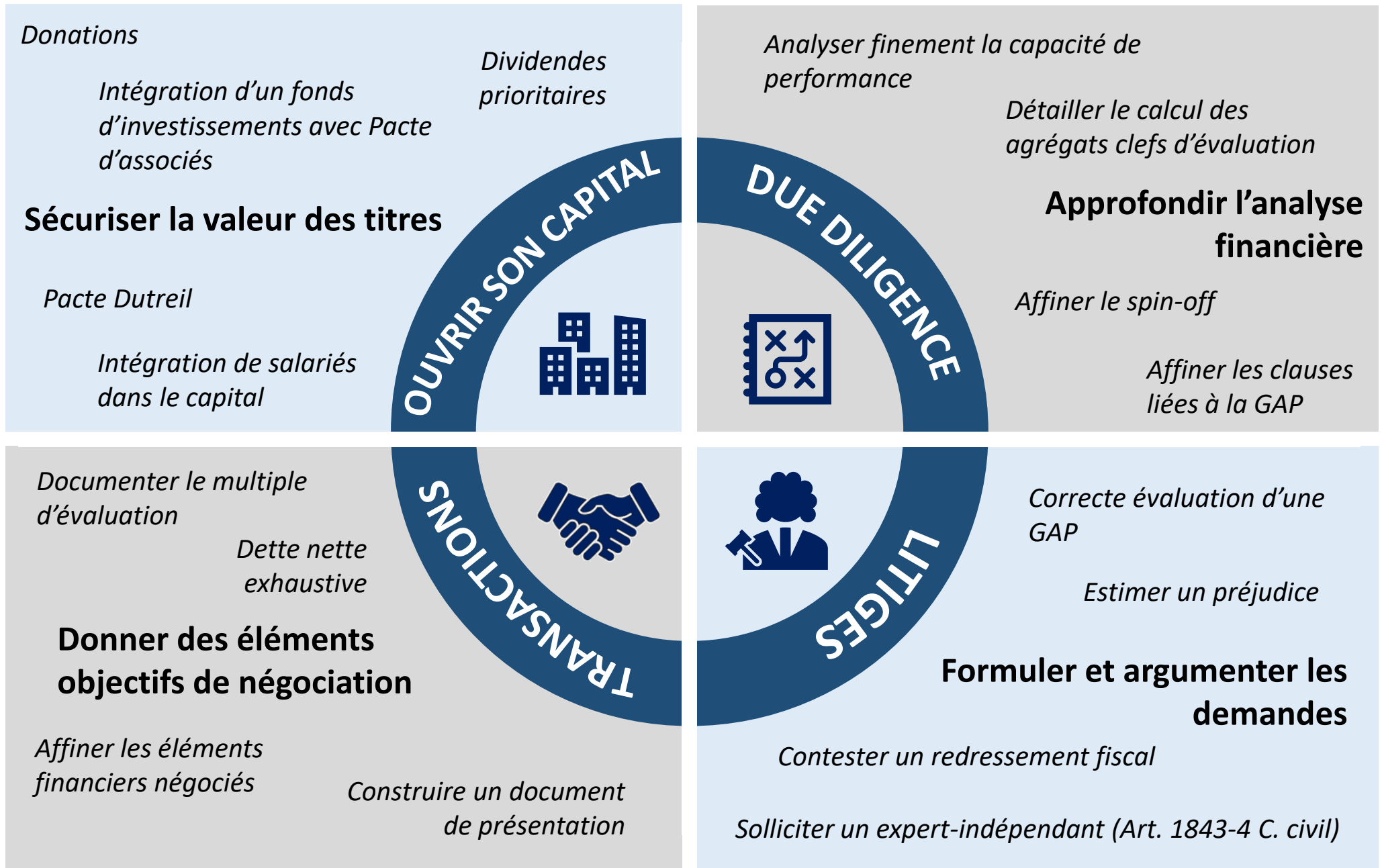




ALTIMIUM
 **CONSEIL**

EVALUATION | **DUE DILIGENCE** | INGENIERIE FINANCIERE



| | | | |
|-----------------------------------|--|---|--|
| Audit d'acquisition et évaluation | Analyse des fondamentaux <ul style="list-style-type: none"> Analyse du business model Identification des déterminants de la valeur | Normalisation des agrégats <ul style="list-style-type: none"> Détermination de la rentabilité normative Calcul d'une dette nette ajustée | Proposition de prix <ul style="list-style-type: none"> Approche d'évaluation multicritères Accompagnement à la négociation |
| | Recapitalisation <ul style="list-style-type: none"> Réévaluation des actifs permettant de réestimer les capitaux propres | PPA – évaluation des actifs <ul style="list-style-type: none"> Allocation du prix d'acquisition (PPA) sur les différents actifs incorporels et corporels du groupe | Test de dépréciation <ul style="list-style-type: none"> Conformité aux exigences de l'IAS 36 (IFRS), de l'ANC 2022-06 (French GAAP), ASC 350 (US GAAP), etc. |
| Structuration comptable | Dutrel et donations <ul style="list-style-type: none"> Documentation des évaluations retenues Adaptation des modèles d'évaluation aux spécificités des titres | Évaluation d'apport <ul style="list-style-type: none"> Evaluation d'apports (individuel ou de branche complète d'activité) Détermination de la parité d'échange | Transfer pricing <ul style="list-style-type: none"> Accompagnement à la détermination du prix de transfert Documentation |
| | Évaluation de start-up <ul style="list-style-type: none"> Construction de business plans Evaluation de start-up dans le cadre d'une levée de fonds | Management package <ul style="list-style-type: none"> Revue de LOI (seuil d'activation des produits relatifs et dilutifs) Mécanisme de man. package AGADP, BSA, BSA Racthet, OC, etc. | Produits financiers dérivés <ul style="list-style-type: none"> Evaluation de produits dérivés (BSA, ADP, OC, etc.). |
| Cadre fiscal et réglementaire | Contestation fiscale <ul style="list-style-type: none"> Accompagnement dans le cadre d'une contestation par l'administration fiscale | Contentieux liés au SPA <ul style="list-style-type: none"> Contentieux relatifs aux Share Purchase Agreements (SPA) (art. 1592 et 1843-4 du Code civil) | Litiges liés à la GAP <ul style="list-style-type: none"> Contentieux relatifs aux garanties actifs passifs (GAP) |
| | Ouverture de capital | | |
| Contentieux et litiges | | | |
| | | | |

QUELQUES REFERENCES ET TEMOIGNAGES CLIENTS

TÉMOIGNAGES CLIENTS

“

J'ai fait appel à ALTIMIUM dans le cadre d'une réflexion sur une restructuration capitalistique, et j'ai particulièrement apprécié leur accompagnement. Au-delà d'un travail d'évaluation sérieux et structuré, ALTIMIUM a su m'apporter un vrai regard extérieur et des pistes très concrètes grâce à son expérience

Clairement je recommande

— JEAN-JACQUES, CEO DE BEEHELP



“

J'ai sollicité ALTIMIUM Conseil dans un calendrier extrêmement contraint pour une problématique d'évaluation complexe et une discussion stratégique auprès d'investisseurs internationaux. La réactivité et le professionnalisme de l'équipe d'ALTIMIUM ont été clés. La qualité du rapport a surpris nos investisseurs par son approche méthodique. L'approche d'ALTIMIUM était d'autant plus intéressante qu'elle était flexible, pédagogique et extrêmement fouillée. Rapport qualité-prix imbattable.

— GUILLAUME COSTECALDE,
CHAIRMAN



“

Dans une période stratégique importante pour la Société, ALTIMIUM Conseil a su faire preuve de réactivité et bien appréhender notre problématique pour proposer un travail conforme à nos besoins et nos pistes de réflexion.

— MARIE-LAURE LE PRIOL, DIRECTION



Industrie



Pacte Dutreil

GMS



Test de dépréciation

Naval



Réorg. capitalistique

GMS



Test de dépréciation

Industrie



Evaluation d'apport

Industrie



Ouverture de capital

Bâtiment



*Réflexion sur évolution
du capital*

Filière Bois



Réorganisation groupe



Parcours professionnel

Louis a commencé sa carrière en tant qu'auditeur junior chez Deloitte Paris. Il intervenait sur des dossiers Mids Caps aussi bien en audit légal qu'en audit contractuel (activité Transaction Services). Il intervenait occasionnellement pour la branche Deloitte Finance et particulièrement sa branche Evaluation.

Il a ensuite rejoint Crowe Horwath (aujourd'hui Crowe) au sein de l'équipe Évaluation & Audit d'Acquisition. Il a pu étendre son expérience dans un environnement international grâce à des programmes de détachement qui l'ont amené en Australie et aux Etats-Unis. Louis a notamment participé aux expertises indépendantes d'EDF Energies Nouvelles et de Paris Orléans (aujourd'hui Rothschild & Co).

Louis a ensuite eu la charge de structurer l'équipe Evaluation et Modélisation Financière de Baker Tilly. Il y a traité jusqu'à 200 dossiers par an.

Fort de cette expérience, Louis a décidé de créer ALTIMIUM Conseil pour répondre de manière plus agile et pertinente à ses clients et intégrer les nouvelles exigences et contraintes apportées par les récentes évolutions technologiques notamment, liées à l'IA.



Formation

Louis de SIVRY est titulaire de deux masters en Finance d'Entreprise et de Marché de l'Université de Bordeaux et d'un mastère spécialisé en Ingénierie Financière de l'EM LYON. Louis est également détenteur du DEC, du DSCG et du CFA Level 1.



Contact

Mob. : [+33 \(0\)9 79 26 06 22](tel:+330979260622)

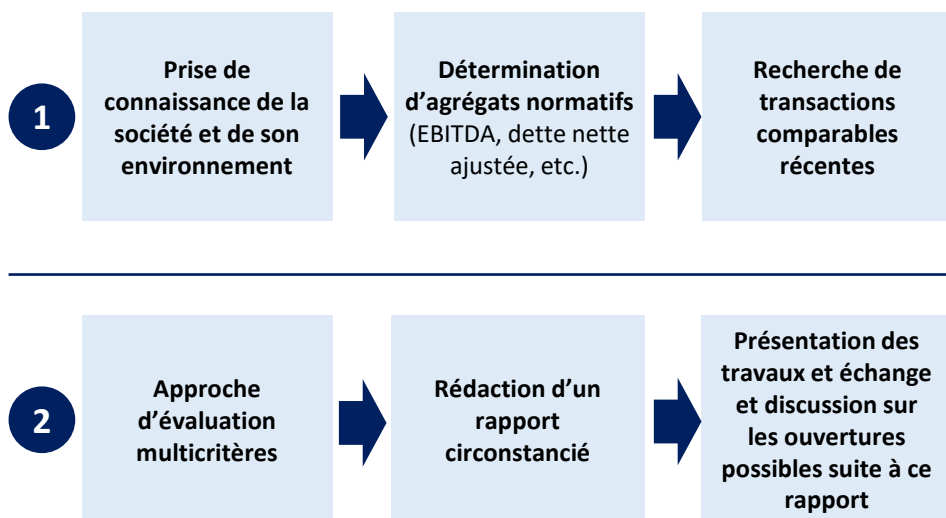
Courr. : contact@altimum-conseil.fr

CASE STUDY : EVALUATION D'UNE SOCIÉTÉ INDUSTRIELLE

Contexte de notre intervention

- Dans le cadre d'une réflexion sur une cession d'entreprise, le client a souhaité une approche d'évaluation d'une société du BTP basée dans l'Ouest et réalisant un chiffre d'affaires de 15m€ à 20m€.
- Après une prise de connaissance globale de l'activité de la société et plusieurs entretiens avec la direction, l'environnement sectoriel et législatif a été dans un premier temps appréhendé ainsi que les tendances de marché pour en déterminer des agrégats financiers normatifs et conclure sur la capacité de performance de la société.
- Une approche d'évaluation multicritères a ensuite été réalisée en utilisant les méthodes adaptées à l'activité de la société en utilisant un maximum d'éléments objectifs comme base d'estimation.
- Enfin, un rapport d'évaluation circonstancié a été rédigé pour aider le dirigeant dans sa réflexion.

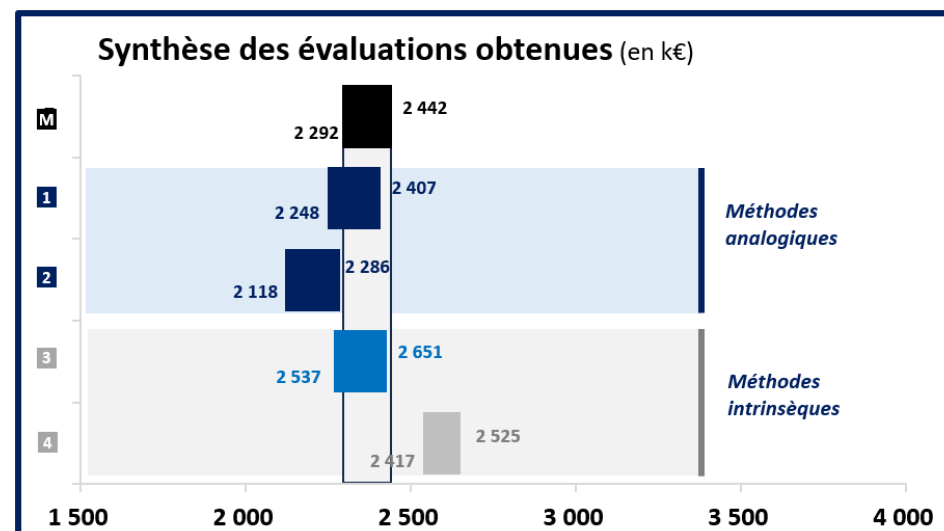
Principales étapes de notre démarche



Détermination d'un EBITDA normatif

| ENTITE - EBITDA normatif ajusté k€ | déc-23 | déc-24 | déc-25 | En % du chiffre d'aff. | | | Var. FY25 vs FY24 | |
|--|------------|------------|------------|------------------------|-------------|-------------|-------------------|---------------|
| | annualisé | 12 mois | 12 mois | 2023 | 2024 | 2025 | k€ | % |
| | | | | | | | | |
| Résultat d'exploitation | 218 | 302 | 212 | 0,1% | 1,9% | 0,7% | (199) | (64,0)% |
| Retraitement des éléments relatifs à la politique d'invest. | | | | | | | | |
| Dot. amort. nette reprise | 147 | 131 | 116 | 0,8% | 0,7% | 0,8% | 4 | 3,4% |
| Crédits-bails | 213 | 218 | 246 | 1,3% | 1,4% | 2,2% | 119 | 52,5% |
| Retraitement des charges non normatives | | | | | | | | |
| Retrait. Loyers | a (33) | (29) | (7) | 0,2% | 0,2% | 0,0% | 22 | (77,0)% |
| Retrait. rém. de direction | b 154 | 265 | 197 | 0,8% | 1,6% | 1,3% | (68) | (25,5)% |
| CB Leasing voiture et frais | c 7 | 9 | 9 | 0,0% | 0,1% | 0,1% | - | - |
| Réestimation de la prime de partage de valeur | | | | | | | | |
| Forfait à 5% du Rés. d'expl. | (6) | (12) | (10) | 0,0% | 0,1% | 0,1% | 2 | (18,5)% |
| EBITDA normatif ajusté | 700 | 883 | 764 | 2,6% | 5,6% | 5,5% | (49) | (5,4)% |

Résultats d'évaluation obtenus (k€)



CASE STUDY : EVALUATION D'ADP À DIVIDENDE PRIORITAIRE

Contexte de notre intervention

- Afin de faciliter l'entrée d'employés dans le capital, une société a souhaité l'émission d'actions de préférence (« ADP ») à dividendes prioritaires.
- Une contrainte dans ce montage était liée au fait que les employés avaient une enveloppe d'investissement limitée. Le nombre d'ADP émises dépendait donc de leur valeur qui, elle-même, dépendait du montant des dividendes préemptés (et donc du nombre d'ADP émises).
- ALTIMIUM Conseil a travaillé en concertation avec les clients et les avocats d'affaires et fiscalistes pour optimiser le montage et s'assurer qu'il réponde aux contraintes de chacun.

Scénarisation sur hypothèses différentes

CHARPENTE METALLIQUE - Résultat net historique

| k€ | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | |
|-------------------------------|------|------|------|------|-----|
| Résultat net historique | 492 | 155 | 352 | 688 | 80% |
| pondération | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Résultat net historique moyen | | | 310 | 461 | |

Dividendes distribués
%Tage de distribution de dividendes historiques

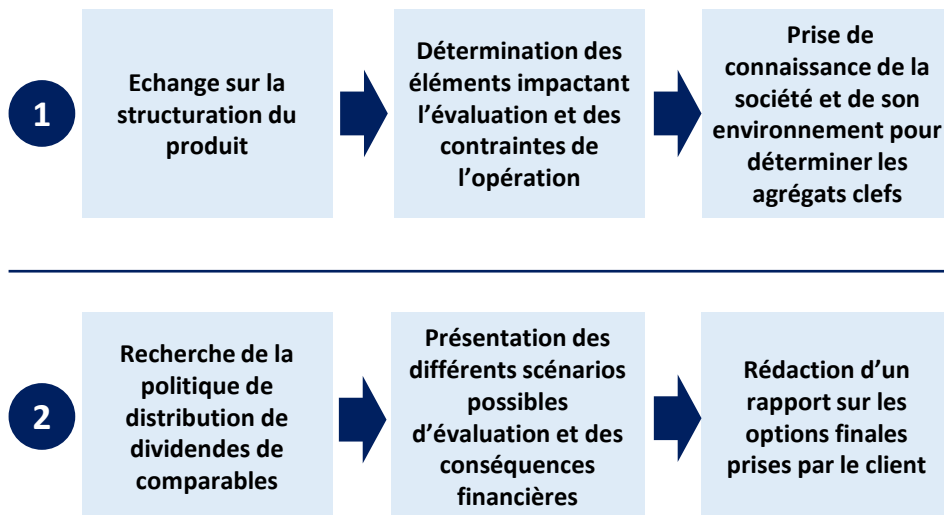
CHARPENTE METALLIQUE - Scénarios de distribution de dividendes

| k€ | Exemple de montant de dividendes distribués | | | | | | | | |
|---|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|-----------|
| | 95k€ | 280k€ | 200k€ | 400k€ | 500k€ | 550k€ | 650k€ | 1 500k€ | 4 000k€ |
| Montant des dividendes prioritaires | 280k€ | | | | | | | | |
| Répartition du montant des dividendes par classe d'actionnaire | | | | | | | | | |
| 1er niveau : Associé détenteur des parts de préférence (1er 118k€) | 95 | 280 | 200 | 280 | 280 | 280 | 280 | 280 | 280 |
| 2ème niveau : Rattrapage des associés ordinaires | - | - | - | 120 | 220 | 270 | 370 | 1 220 | 1 700 |
| 3ème niveau : Associé détenteur des parts de préférence | - | - | - | - | - | - | - | - | 283 |
| 3ème niveau : Associé détenteur des parts ordinaires | - | - | - | - | - | - | - | - | 1 718 |
| Total des dividendes revenant à l'associé détenteur des parts de préférence | 95 | 280 | 200 | 280 | 280 | 280 | 280 | 280 | 562 |
| En % des dividendes totaux | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 69,9% | 56,0% | 50,9% | 43,0% | 18,7% | 14,1% |
| Différentiel de dividendes perçus (associé de préférence) | 82 | 241 | 172 | 224 | 210 | 203 | 189 | 70 | 3 |
| Total des dividendes revenant à l'associé détenteur des parts ordinaires | - | - | - | 120 | 220 | 270 | 370 | 1 220 | 3 418 |
| En % des dividendes totaux | - | - | - | 30,1% | 44,0% | 49,1% | 57,0% | 81,3% | 85,5% |
| Différentiel de dividendes perçus (associé ordinaire) | (81) | (238) | (170) | (220) | (205) | (198) | (183) | (56) | 16 |

Répartition du capital avant opération

| | |
|---------------|-------|
| Mr CHARPENTE | 99,0% |
| Mme CHARPENTE | 1,0% |

Principales étapes de notre démarche



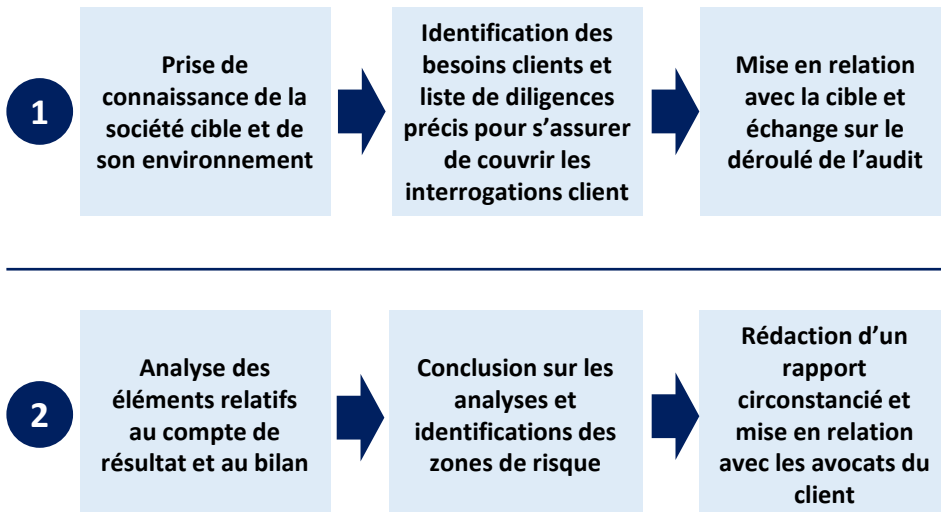
Rédaction du rapport sur hypothèses choisies

CASE STUDY : DUE DILIGENCE FINANCIERE

Contexte de notre intervention

- ALTIMIUM Conseil a été mandaté par une entreprise industrielle pour effectuer l'audit d'acquisition d'une cible dans le cadre d'une politique de croissance externe.
- Un prix ferme a été convenu entre les parties. Le souhait de notre client était donc de nous focaliser principalement sur :
 - la génération de chiffre d'affaires et des marges en fonction des produits et clients,
 - la pérennité des performances de l'entreprise au regard de ces analyses,
 - la confirmation les agrégats d'évaluation retenus, et
 - l'identification d'éventuels risques fiscaux qui seraient indiqués dans la GAP.

Principales étapes de notre démarche



Rédaction d'un rapport étayé

ANALYSE DE LA COMPOSITION ET DE LA VARIATION DE CHIFFRE D'AFFAIRES



POINTS CLÉS IDENTIFIÉS

| Points clés | Etat des lieux / risques identifiés | Niveau de risque | Conclusions & Recommandations |
|--|-------------------------------------|------------------|---|
| 2. Déclaration des DAS 2 | | Élevé | Nous recommandons d'anticiper un risque fiscal dans la GAP et de mettre en place une procédure de vérification des déclarations fiscales obligatoires. |
| 3. Agence commerciale de Montesson Chargeuse | | Moyen | Nous recommandons que cette situation soit discutée avant la signature définitive du contrat de cession. |
| | | Moyen | Nous recommandons d'identifier le champ d'action des personnes proche du départ à la retraite pour organiser leur remplacement et valider l'efficacité de l'organisation existante. |
| | | Moyen | Nous recommandons d'évaluer dans quelle mesure les besoins sont satisfaits et les moyens à mettre en œuvre dans la perspective d'une construction d'un plan d'affaires. |

Conclusion sur l'intervention

- ALTIMIUM Conseil a su être force de proposition pour discuter de la méthodologie d'audit à adopter.
- ALTIMIUM Conseil a su proposer une enveloppe budgétaire conforme aux besoins clients et a répondu aux points essentiels que le client voulait éclaircir.
- Ce rapport a rassuré les partenaires dans les échanges envisagés puisqu'il a permis de donner une information exhaustive et fidèle de la situation de la cible à notre client.
- L'opération a abouti.

CASE STUDY : ACCOMPAGNEMENT À LA NÉGOCIATION

Contexte de notre intervention

- Après nous avoir sollicités pour une mission d'évaluation, et après plusieurs échecs d'approche d'acquéreurs potentiels personnes physiques, un client nous a sollicités pour l'aider dans le processus de cession qu'il avait engagé.
- Au regard de ses résultats, il a été convenu que les personnes physiques n'étaient pas les contacts à privilégier et que des entreprises potentiellement acquéreuses devaient être privilégiées. Des confrères de ce groupe ont été ciblés. Des groupes pouvant envisager une croissance verticale de leur activité et accroître leur offre de services ont également été identifiés comme acquéreurs potentiels.
- Une fois la valeur convenue et les cibles identifiées, les documents nécessaires à une mise en vente ont été rédigés : (i) un teaser et (ii) un document de présentation.
- Le client a été accompagné au cours de l'ensemble des étapes de négociation : (i) revue critique des LOI, (ii) organisation des audits et de la dataroom et assistance au Q&A, (iii) revue du contrat d'acquisition.

Rédaction des docs préalables à la cession

CHARPENTE METALLIQUE - UN GROUPE DIVERSIFIÉ ET STRUCTURÉ OFFRANT UNE AUTONOMIE DE FONCTIONNEMENT ET UNE RÉCURRENCE DE PERFORMANCE

CHIFFRES CLÉS

- Chiffre d'affaires complet FY22: 7,5m€
- Marge d'EBITDA FY22: 8,6%
- Effectif au 31/12/2022: 24 pers.
- Nombre de clients adressés en 2022: 700
- Sites opérationnels dans l'ouest: 2

CHARPENTE METALLIQUE
Mémoire d'information
FÉVRIER 2026

Un acteur leader dans son secteur

- Dans son segment de marché en Bretagne, CHARPENTE METALLIQUE est l'acteur détenant le plus gros chiffre d'affaires par rapport à ses concurrents directs (7,5m€ vs 2,3m€ pour son 1^{er} concurrent direct).
- Par sa présence sur 2 sites, le groupe offre une couverture géographique large et une complémentarité opérationnelle afin d'améliorer la performance du groupe.

Une performance récurrente

Chiffre d'affaires (M) marge d'EBITDA

| Année | Chiffre d'affaires (M) | Marge d'EBITDA (%) |
|-------|------------------------|--------------------|
| 2021 | 7000 | 3,1% |
| 2022 | 7500 | 8,6% |
| 2023 | 7500 | 8,6% |

- Le Groupe s'est réorganisé pour maintenir un taux de marge d'EBITDA normal autour de 8% avec une très légère baisse de chiffre d'affaires suite à la fermeture du site de Nantes.
- L'équipe bénéficie d'une équipe expérimentée (11,1 ans d'ancienneté moyen) et stable (âge moyen 46,3 ans).

Une diversité de métiers et de clients

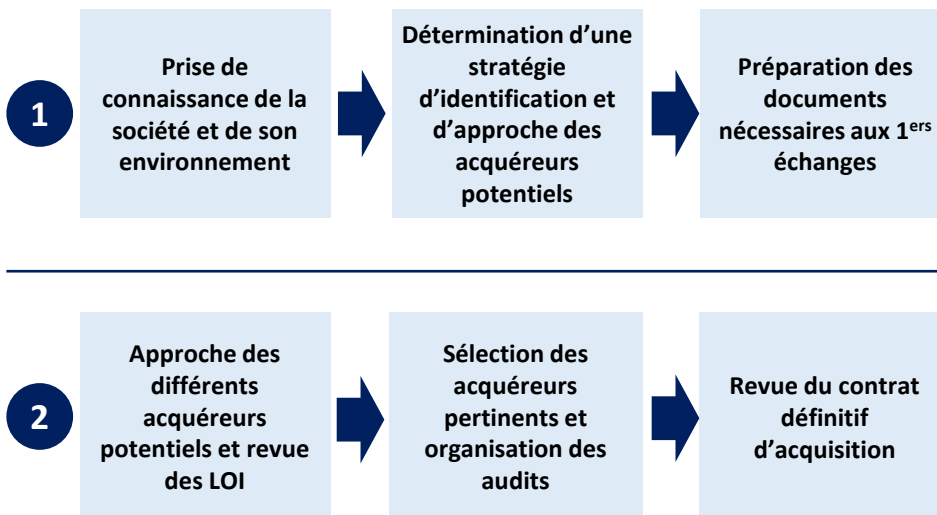
- Le groupe offre une diversité d'activité qui permet des synergies opérationnelles et une offre commerciale supplémentaire.
- Elle permet aussi d'élargir l'exposition sectorielle. L'exposition passe du secteur du bois au secteur du bâtiment, en passant par le secteur de l'agroalimentaire et le secteur naval et aéronautique. Quelques exemples de clients : VINCI, EIFFAGE.

MAÎTRISE INDUSTRIELLE : grâce à des investissements récurrents, la parc machines de Charpente Métallique est en amélioration continue et permet des gains de productivité entraînant une augmentation de la marge d'EBITDA. Les outils commerciaux sont aussi régulièrement remplacés.

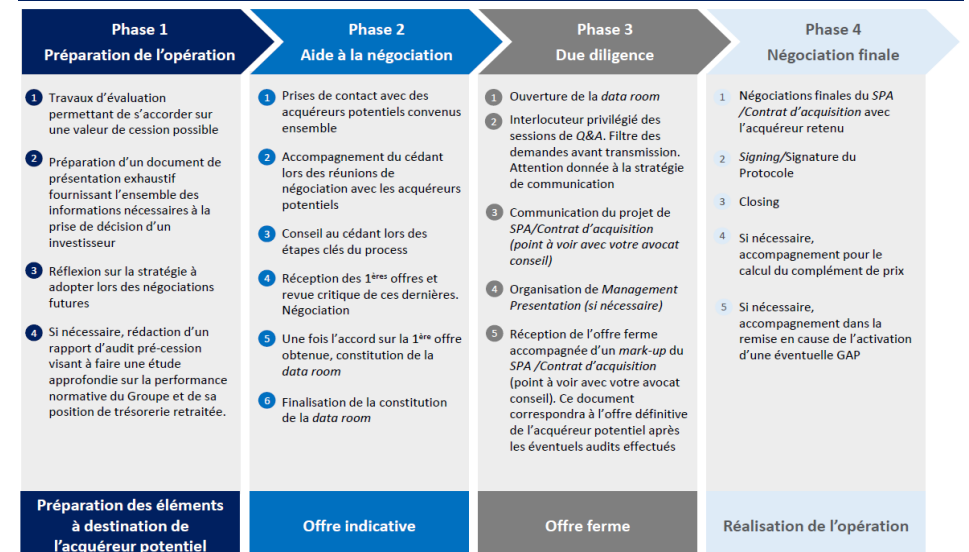
POLITIQUE RSE : le cœur de métier du groupe est la su centre d'une politique RSE résolument tournée vers la performance énergétique. Le groupe participe activement à la politique environnementale de ses clients. En interne, les effectifs sont équipés de manière à donner une sécurité optimum sur les chantiers.

CHARPENTE METALLIQUE - Mémoire d'information

Principales étapes de notre démarche



Finalisation du process de cession



Contexte de notre intervention

- Dans le cadre d'un litige opposant 2 groupes actionnaires d'une joint venture, ALTIMIUM Conseil a été sollicité pour :
- Apporter des précisions sur des normes comptables et leur contexte d'application sous forme de notes afin qu'elles complètent un dossier en contentieux constitué par leur avocat conseil,
- Estimer des coûts générés par une demande jugée abusive de la part du co-actionnaire,
- Fournir un document prouvant de la régularité des flux financiers entre le groupe client et la joint venture au regard des accords contractuels qui avaient été convenus.

Principales étapes de notre démarche

- En partenariat avec les avocats conseils du client, les documents ont été rédigés afin de répondre au mieux aux attentes du client, à la stratégie envisagée par les avocats conseils et surtout aux normes de présentation dans le cadre d'un montage de dossier juridique.
- Ce travail nécessitait une réactivité importante de la part de ALTIMIUM Conseil puisque les contraintes calendaires des procédures juridiques imposaient une constitution de dossier extrêmement rapide.
- Les notes précises et répondant à un cahier des charges circonscrit a permis au client de rendre efficace ses actions en justice.

Rédaction des docs préalables à la cession

NOTE SUR LA REGLEMENTATION COMPTABLE EN VIGUEUR ET SON INTERPRETATION



Extrait du chiffrage du préjudice

Coût indirect estimé par Altimium Conseil :

Coût d'inventaire :

| | |
|--|----------------------------|
| - nombre de personnes à mobiliser par site : | 15 par site |
| - nombre de sites de production : | 2 site |
| - nombre de personnes total : | 30 personnes |
| Taux journalier | 215 €/jour |
| Coût total hors frais | 6 451 € pour les effectifs |
| Frais estimés à 20% des coûts totaux | 1 290 € |
| Coût total | 7 742 € |

Coût d'opportunité lié à l'arrêt des 2 usines de production :

| | |
|---|-------------|
| - EBE consolidé 2025 : | 114 703 k€ |
| - nombre de jours travaillés dans l'année : | 226 jours |
| - EBE journalier : | 508 k€/jour |

Soit un coût d'opportunité total estimé à : **507 535 €**

ALTIMIUM



CONSEIL

Découvrez [ALTIMIUM Conseil](#)

ALTIMIUM Conseil est une société enregistrée au Registre du Commerce et des Sociétés de NANTES sous le numéro 999 885 320. Le siège social est situé au 47, les Giraudières à GORGES (44). Le capital social de la société s'élève à 10 000 €uros.