



ASSURER UNE ÉCONOMIE FORTE, PROMOUVOIR LES ENTREPRISES

10 NOVEMBRE 2015



FINANCEMENT ET ACTIONNARIAT

Idées reçues

vs

Réalité

Magali Berla Geay - Entrepreneur Office - GONET & Cie
Frank Guemara - Fondateur - Triportail SA

10 NOVEMBRE 2015



FINANCEMENT ET ACTIONNARIAT

1. Private Equity
2. Investisseurs
3. Intermédiaires
4. Préparations
5. Transparence

■ DEFINITION

*Ce sont des opérations pour
démanteler les entreprises et les
revendre plus chères !*



- Win-win sinon rien

■ **TERMINOLOGIE**

Maturité	Concept	Start-up	Expansion	Restructuring	Mature
Notions	Capital risk		Private Equity		
Termes	Seed	Venture	Cap Dev	Distressed	Exit
Investisseurs traditionnels	FFF: friends, fools and family	Business angels, Fonds Venture, family offices	Privés financiers, fonds, entreprises, family offices	Fonds, privés opérationnels	Familles, entreprises, management, IPO
Aides financières	Promotions économiques, banques, assurances, fondations étatiques ou privées, incubateurs				
Aides à la transaction	Intermédiaires en Private Equity				
Participations	Financement minoritaire ou majoritaire			Vente (100%)	



■ PRIVES

Facile, il y a plein de clients riches dans les banques privées!

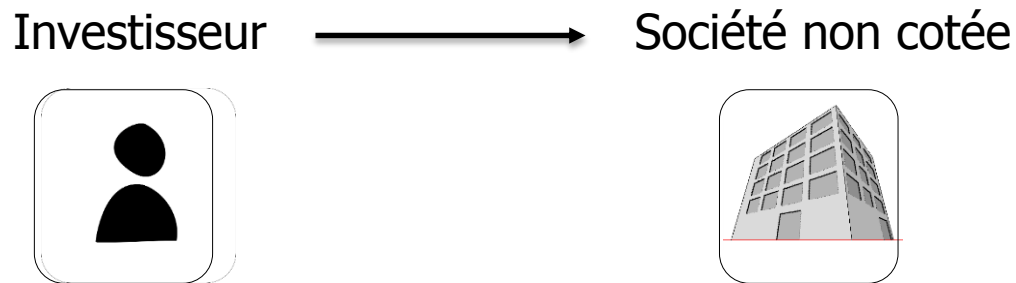


- Fonds de private equity
- Gérants réticents
- Coups de cœur en direct

■ **PRIVES: TOP-DOWN**



■ **PRIVES: BOTTOM-UP**



■ FAMILY OFFICES

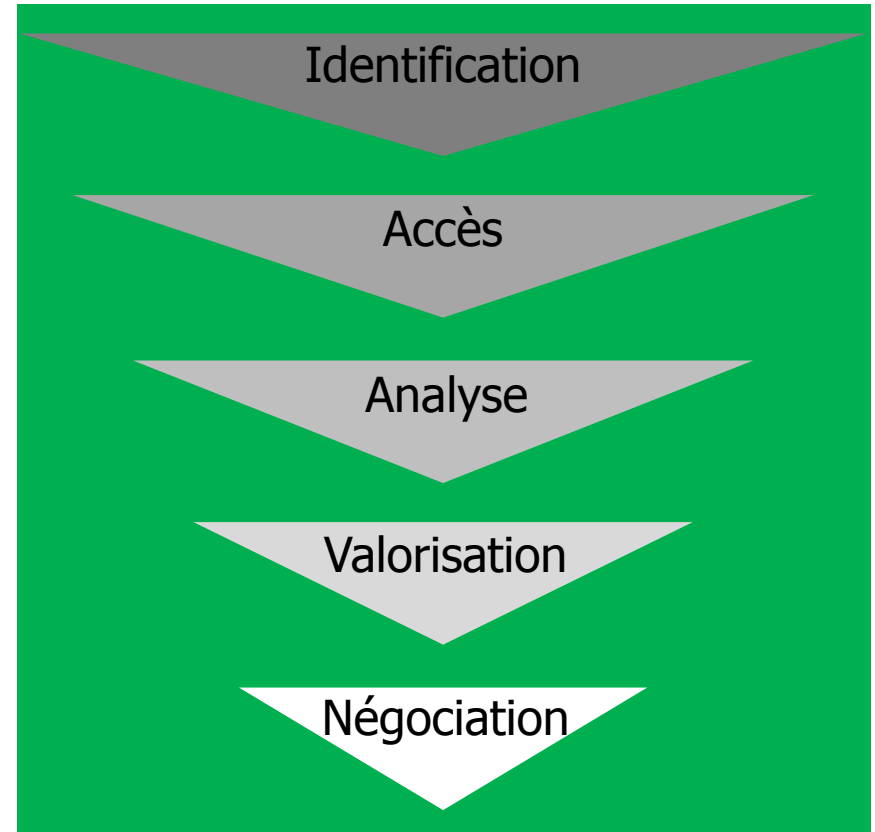
*Je préfère les family offices
car ils ne cherchent pas la
performance !*



- Peu visibles / accessibles
- Due diligence professionnelle
- Critères fermes et coups de coeur

■ FONDS D'INVESTISSEMENT EN PE

C'est évident que ce fonds sera séduit car ma société remplit tous les critères!



■ ENTREPRISES

*Ils ont exactement besoin
d'une société comme la
mienne !*



- Visions stratégiques différentes
- Concurrents à considérer
- Peuvent choisir d'ignorer une opportunité

■ PROMOTIONS ECONOMIQUES

*J'y ai droit comme un ami
qui avait un projet similaire!*



- Formulaires spécifiques
- Jury varié
- Aides modérées
- Uniquement avec garanties
- Souvent en co-investissement

■ POSITIONNEMENT

Pas besoin de boutiques de private equity car elles n'ajoutent aucune valeur!



- Allié pour lever les fonds
- Expert pour «habiller la mariée»

■ ROLES

Ecoute et disponibilité

- Histoire de l'entreprise et du dirigeant
- Raisons du financement ou de la vente
- Historique des recherches

Analyses

- Visite de la société
- Revue des documents et des comptes
- Identification des forces et faiblesses

Missions

- Revue/rédaction des documents pour investisseurs
- Valorisation de la société
- Préparation psychologique
- Identification d'investisseurs ou repreneurs
- Gestion des documents légaux
- Participation aux négociations



■ **COMMERCE ≠ INVESTISSEMENT**

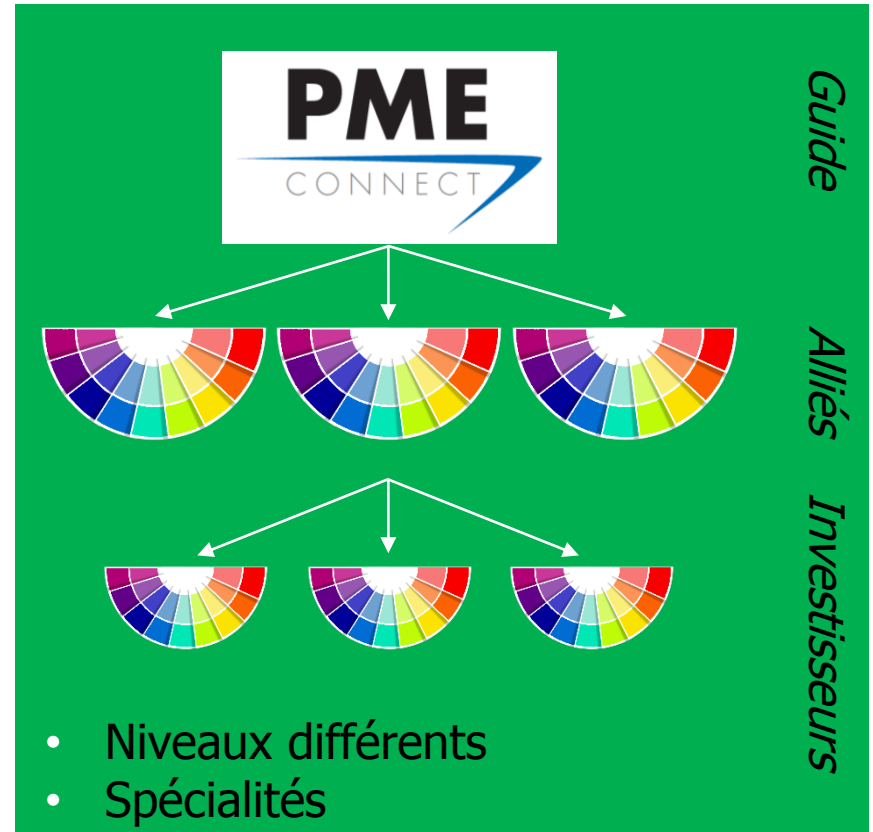
J'ai vendu toute ma vie, je suis le mieux placé pour vendre mon entreprise !



- Importance de l'aspect psychologique
- Disponibilité

■ TROUVER LE BON ALLIÉ

Les intermédiaires font tous la même chose!



■ PSYCHOLOGIQUE : DUREE

*Le potentiel est énorme,
il faut aller très vite !*



- Durée 6-24 mois
- Se vendre encore et encore
- Questions multiples et variées

■ PSYCHOLOGIQUE : TIMING

*Ce n'est pas le bon moment
pour vendre mon entreprise !*



- Durée
- Marché

■ PSYCHOLOGIQUE: IMPULSION

*Je veux une transmission
familiale ... mais ce n'est pas à
moi de faire le premier pas !*



- Transparence
- Information
- Préparation

■ PSYCHOLOGIQUE: LA VRAIE FIN

*Je n'aspire qu'à une chose:
m'occuper de mon jardin et
aller à la pêche!*



- Préparation
- Activité

■ FINANCIERE : FRAIS ET DILUTION

Je connais bien mon prix !



- Financement brut \neq net
- Perte de son «bébé»
- Valorisation \neq sortie

■ FINANCIERE : PRIX

Cet acheteur offre le meilleur prix!



- Modalités du prix
- Natures des garanties données

■ FINANCIERE : VALORISATION

Un ami a vendu sa société 2x le chiffre d'affaires, alors moi aussi !



- Le prix est fonction de la rentabilité de non du chiffre d'affaires

■ **FINANCIERE : EXEMPLES DE VALORISATIONS**

NESTLE

Ventes	90
Capitalisation	240
Multiple ventes	2.7 x
Bénéfice	10 (11%)

CARREFOUR

Ventes	80
Capitalisation	22
Multiple ventes	0.3 x
Bénéfice	3 (0.3%)

■ FINANCIERE : PRIX

Pourquoi devrais-je vendre mon entreprise moins chère à mes collaborateurs ?



- Modalités du prix (garanties)
- Processus

■ DOCUMENTAIRE : DOSSIER COMPLET

Je ne dévoile rien sans engagement de l'investisseur !



- Cacher => refus
- Exigences accrues
- Dossier complet = 2 mois

ENTREPRENEURS

On ne trouve pas d'investisseurs !

- Crainte: Confidentialité sur vos situations
- Suggestion: Communiquer vos profils

INVESTISSEURS

On ne trouve pas de cibles !

- Crainte: Confidentialité sur vos fortunes
- Suggestion: Communiquer vos critères

INTERMEDIAIRES EN PE

On ne trouve ni investisseurs ni bons dossiers !

- Crainte: ?
- Suggestion: Communiquer vos spécialisations

■ CRITERES

INVESTISSEURS

- Pays, régions
- Secteurs d'activité
- Stade de maturité
- Modèles d'entreprise
- Implications
- Forme de l'investissement
- Organisation transactions
- Stratégie d'investissement
- Taille de l'investissement

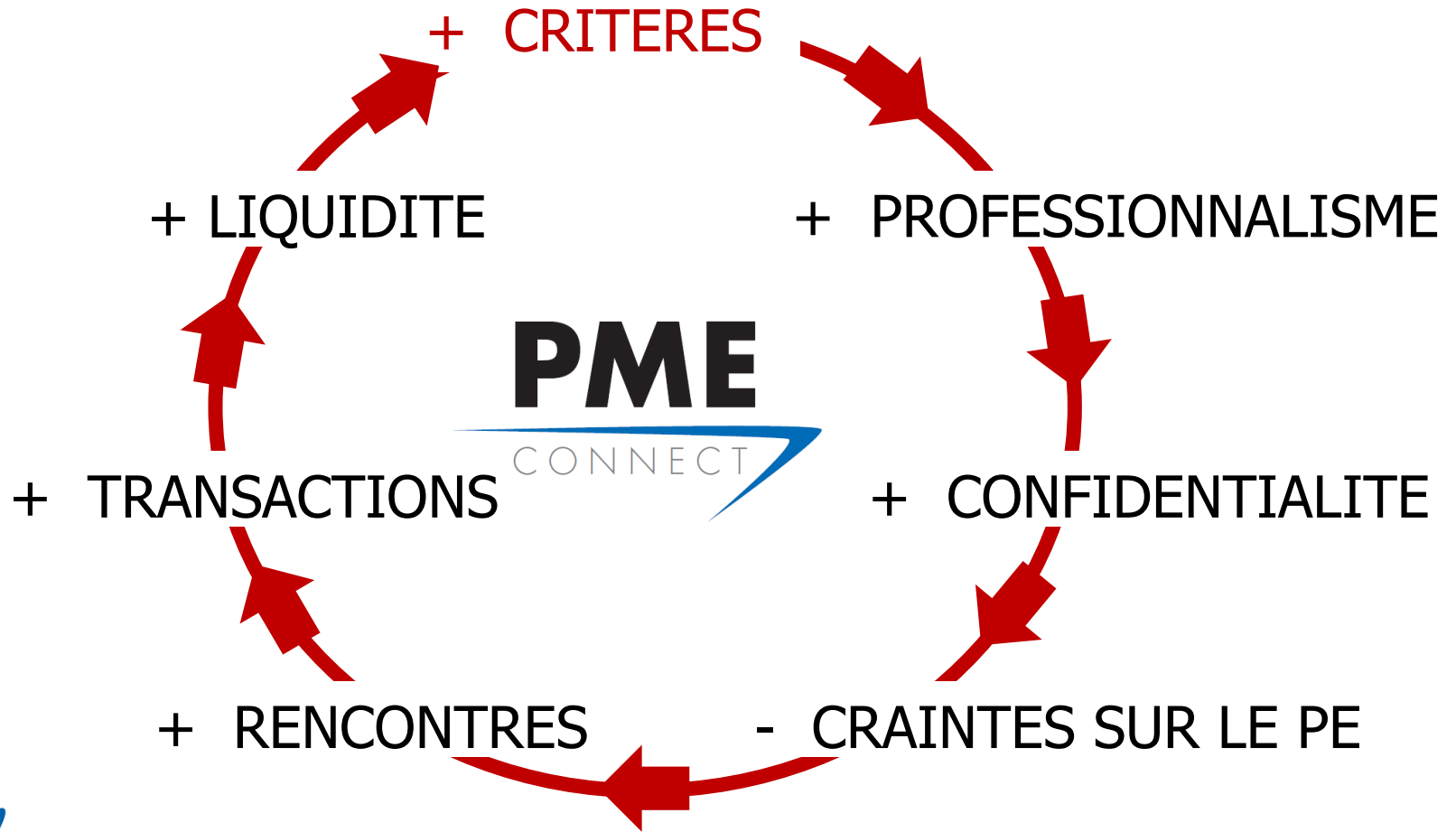
ENTREPRENEURS

- Résumé
- Business plan
- Présentations
- Proposition
- Profils des managers
- Modèles d'entreprise
- Stratégie de sortie
- Démarches déjà faites
- FAQ & feed-backs

INTERMEDIAIRES

- Spécialités
- Tailles par transaction
- Modèles d'entreprise
- Forme de l'investissement
- % du capital
- Nombre de dossiers/an
- Prestations
- Tarifs
- Procédure de soumission

5. TRANSPARENCE



LEVEZ LE VOILE !

PRENEZ RENDEZ-VOUS AVEC



MERCI DE VOTRE ATTENTION



ASSURER UNE ÉCONOMIE FORTE, PROMOUVOIR LES ENTREPRISES