



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

■ PRIVES

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

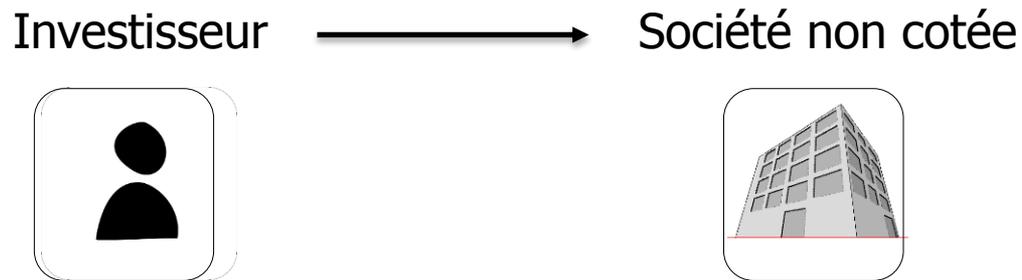


- Fonds de private equity
- Gérants réticents
- Coups de cœur en direct

■ **PRIVES: TOP-DOWN**



■ **PRIVES: BOTTOM-UP**



■ FAMILY OFFICES

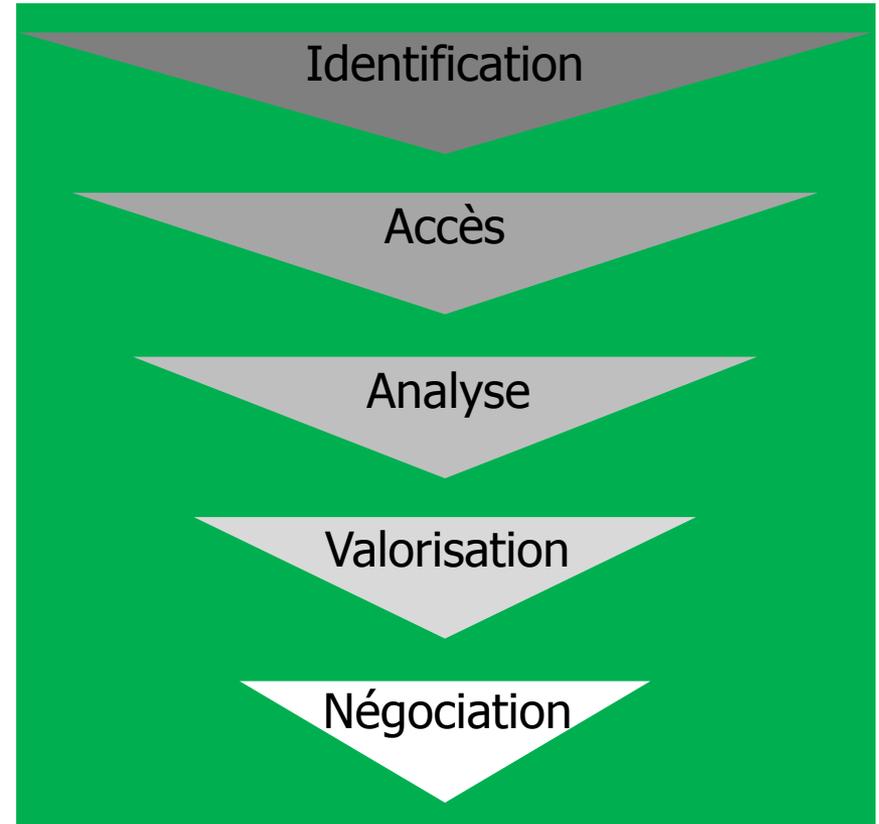
*Je préfère les family offices  
car ils ne cherchent pas la  
performance !*



- 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**

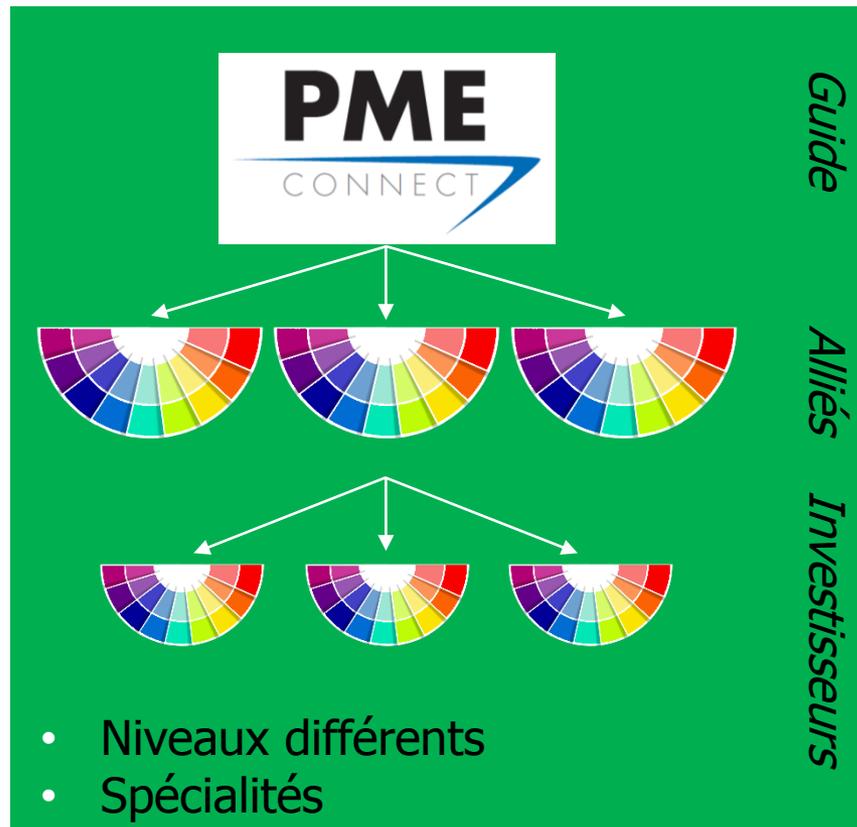
*J'ai vendu toute ma vie, je suis le mieux placé pour vendre mon entreprise !*



- 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

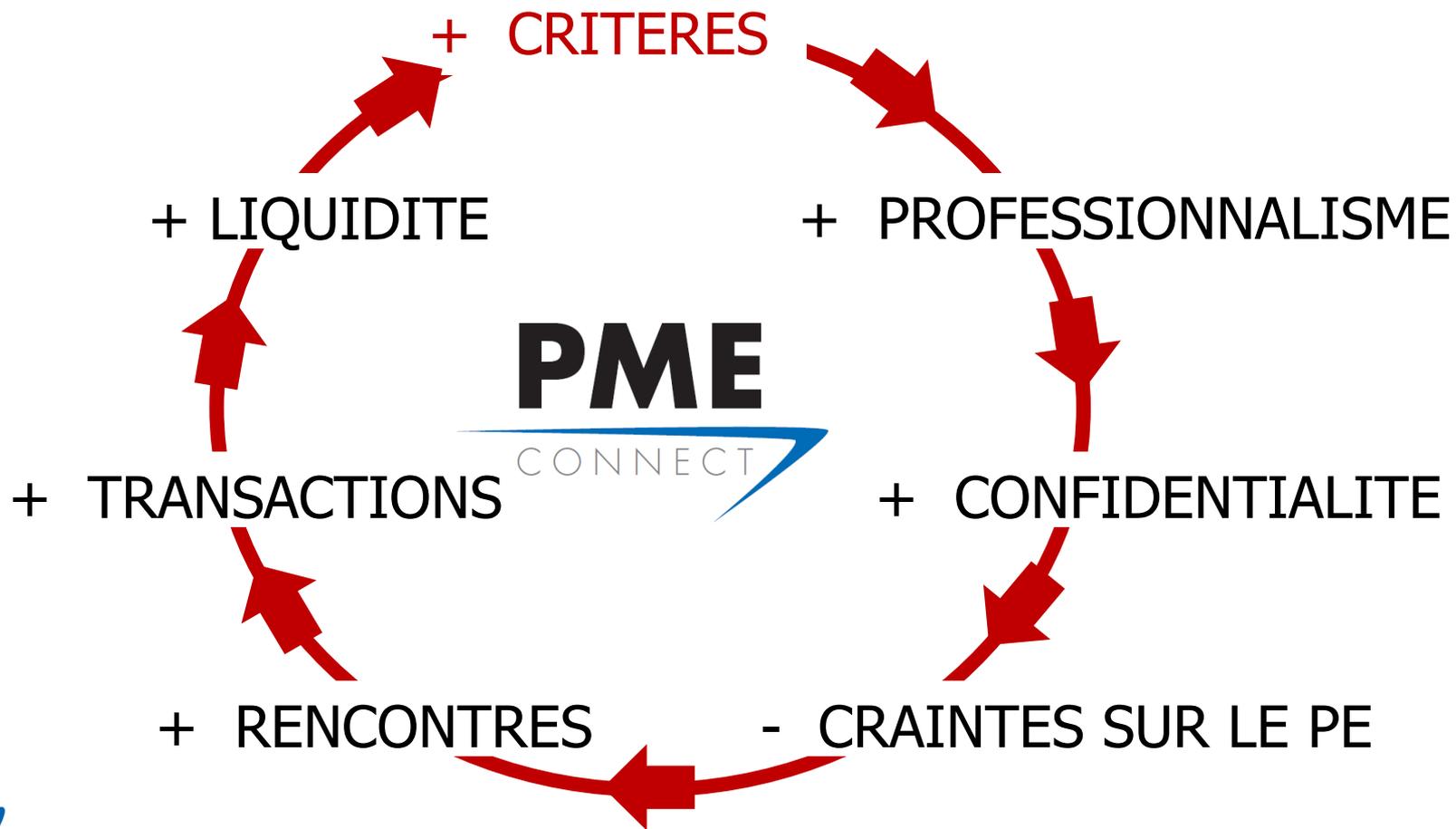
ENTREPRENEURS

- 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