

Accompagnement des chefs d'entreprise

Ingénierie financière

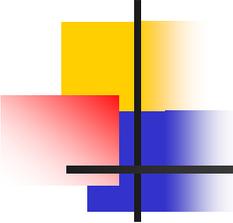
La préférence **par la différence**

Notre credo :

Anticipation - Adaptation - Optimisation



Finances, Investissements, Placements



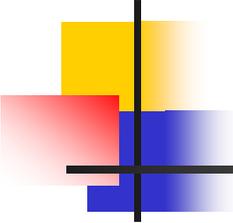
Qui sommes-nous?

Jean Saint-Cricq

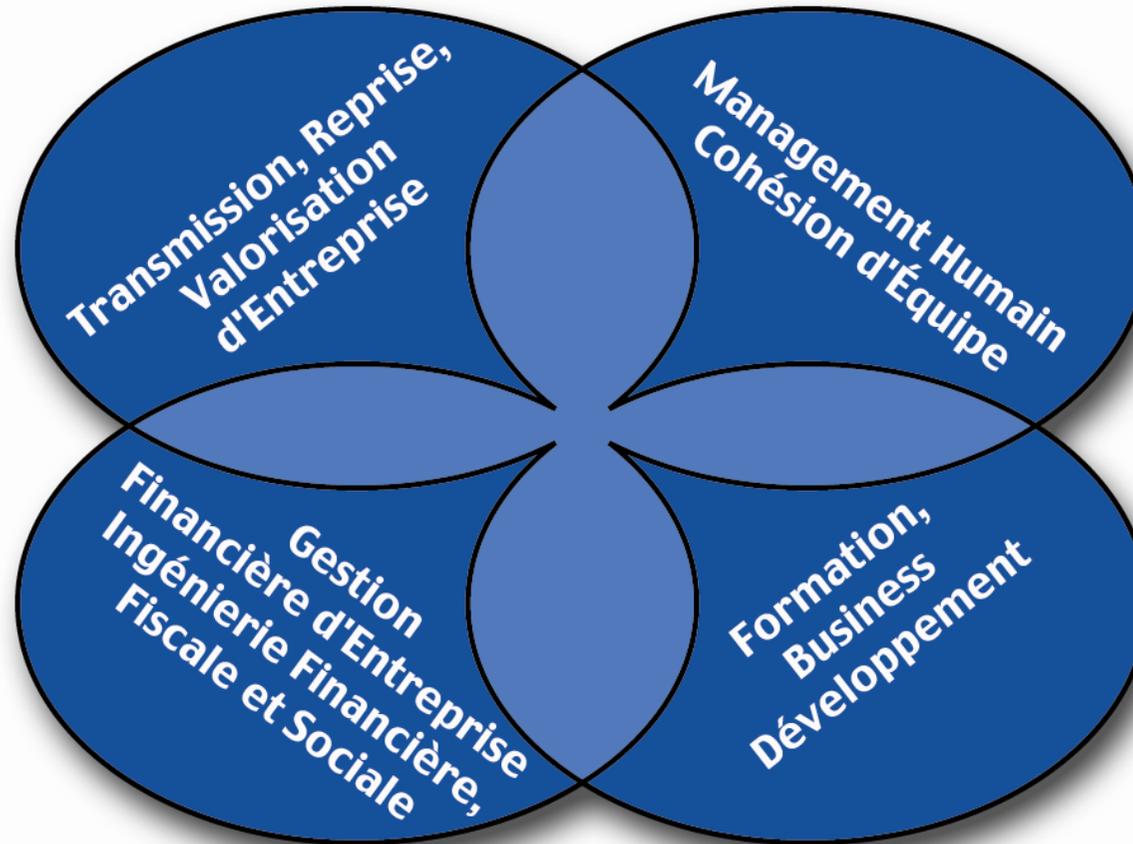
- HEC, certificats UCLA, master Gestion de Patrimoine Dauphine (2009). Conseiller Banque de France.
- 60 ans, Entrepreneur, Chef d'Entreprise, Financier,
- Création d'une entreprise en 1990, cotée en Bourse en 1998, puis vendue en 2000 – CA 200M€ .
- Financier et investisseur de haut de bilan, gestionnaire d'actifs.
- Ingénieur-Conseil en ingénierie financière et Ingénierie du Patrimoine.

Evelyne Revellat

- ESC Grenoble, Ecole de management Technologie & Innovation
- 48 ans, carrière dans le secteur informatique Hewlett-Packard et textile ETAM Prêt à porter
- Création d'une entreprise en 2000 qui accompagne des dirigeants pour le développement stratégique de leur activité tant sur l'aspect managérial qu'économique
- Spécialiste en stratégie, Management humain et cohésion d'équipes
- Diagnostic, organisation & solutions financières



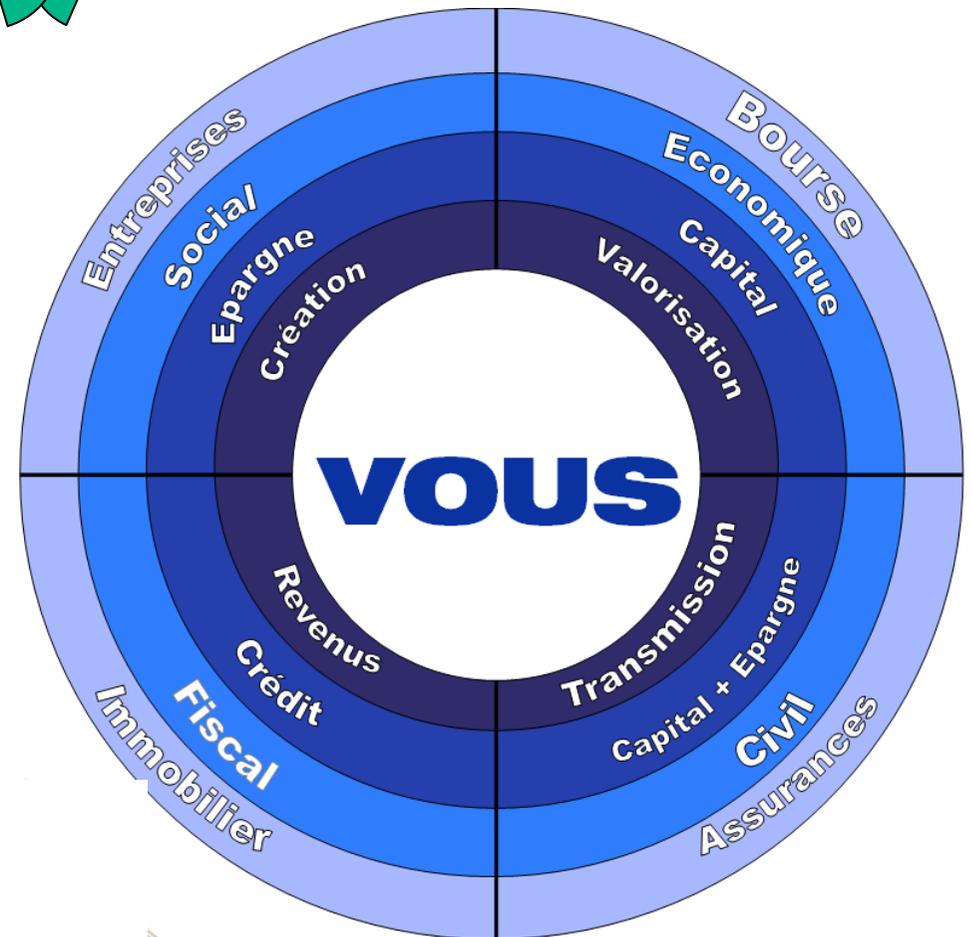
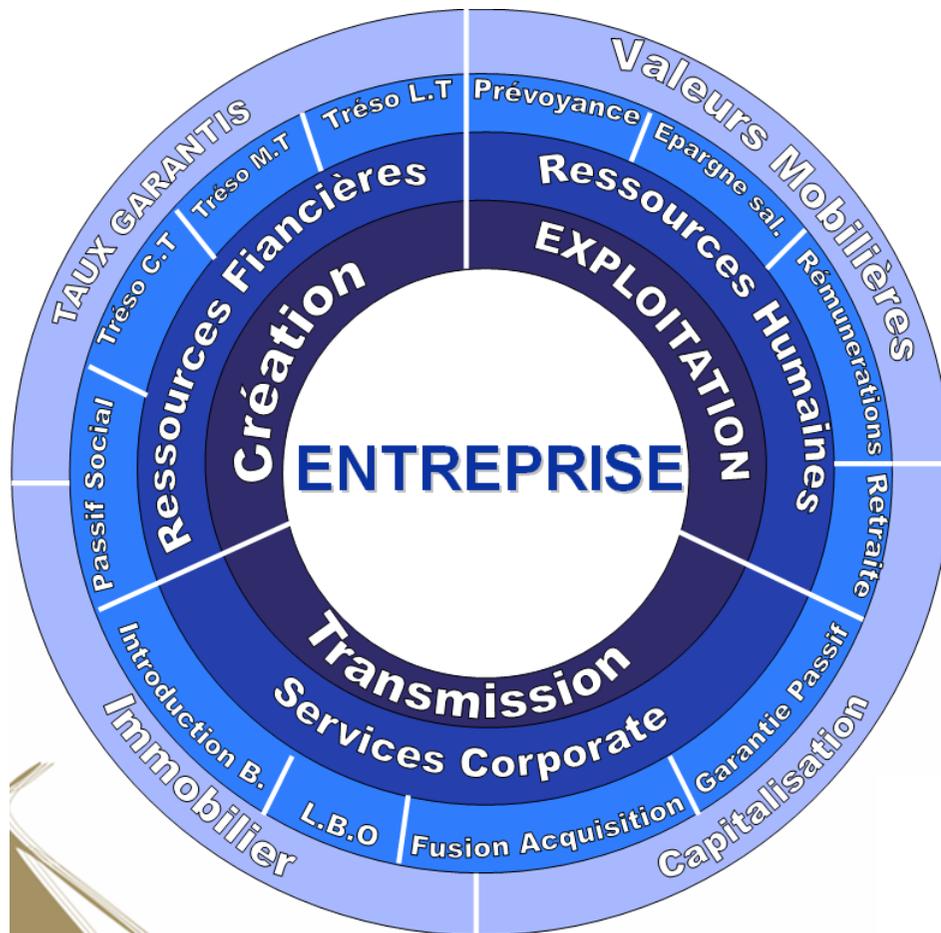
DOMAINES D'INTERVENTION

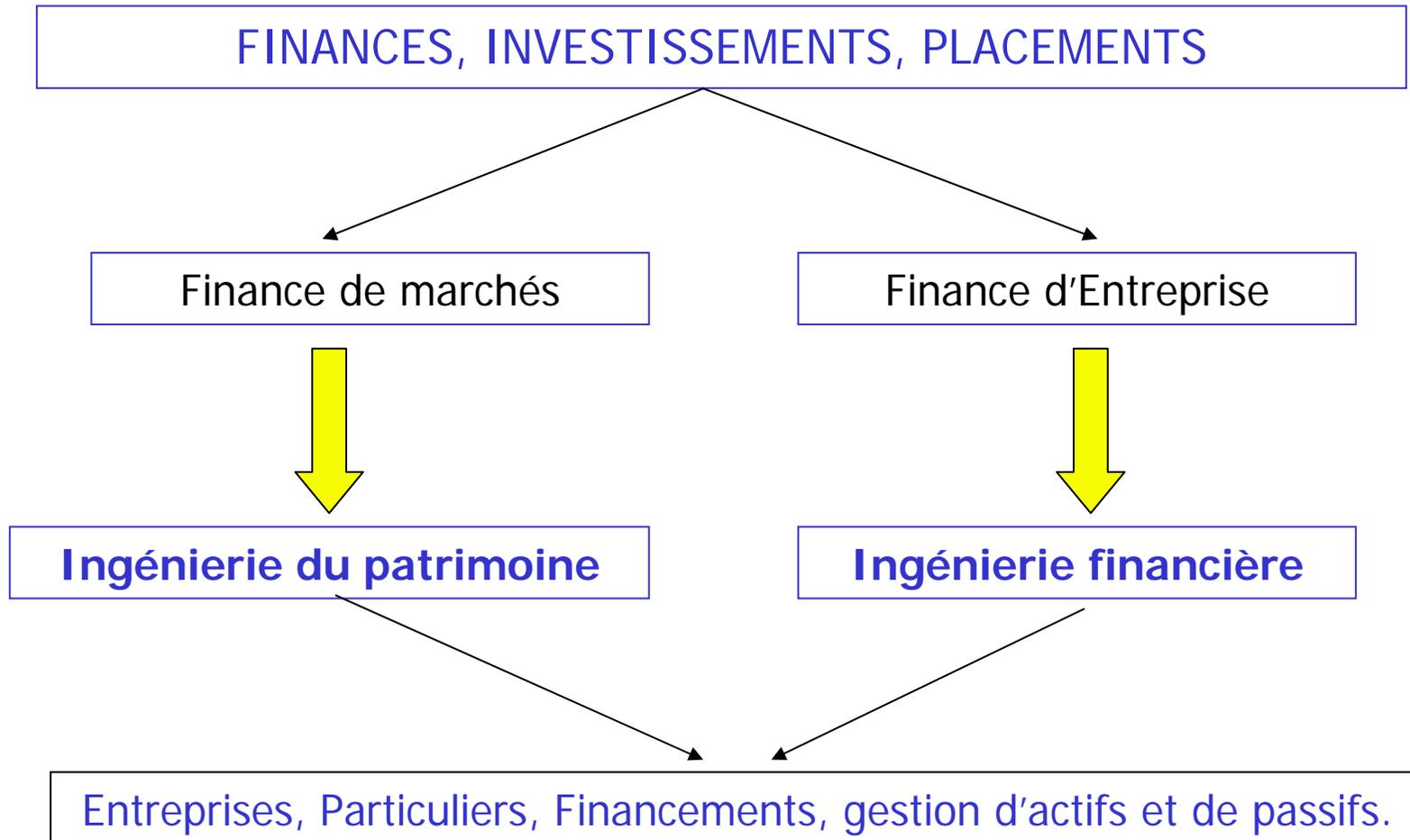


Approche globale

Entreprise

Particulier





Outils et opérations permettant aux :

- **dirigeants** de financer leur développement par croissance externe,
- **investisseurs** de prendre contrôle à moindre coût,
- **actionnaires** de faire appel à des capitaux ext. sans perdre le contrôle.

OUTILS

Informationnels : évaluation et diagnostic

Opérationnels : valeurs mobilières, holdings

OPERATIONS

Développement : avec maintien et contrôle (bourse, private equity), avec prise de contrôle (AcqFus)

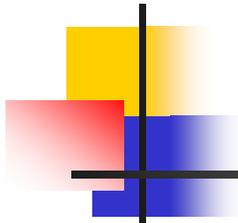
Réorganisation : du passif, de l'actif (titrisation).

1. Cessions acquisitions :

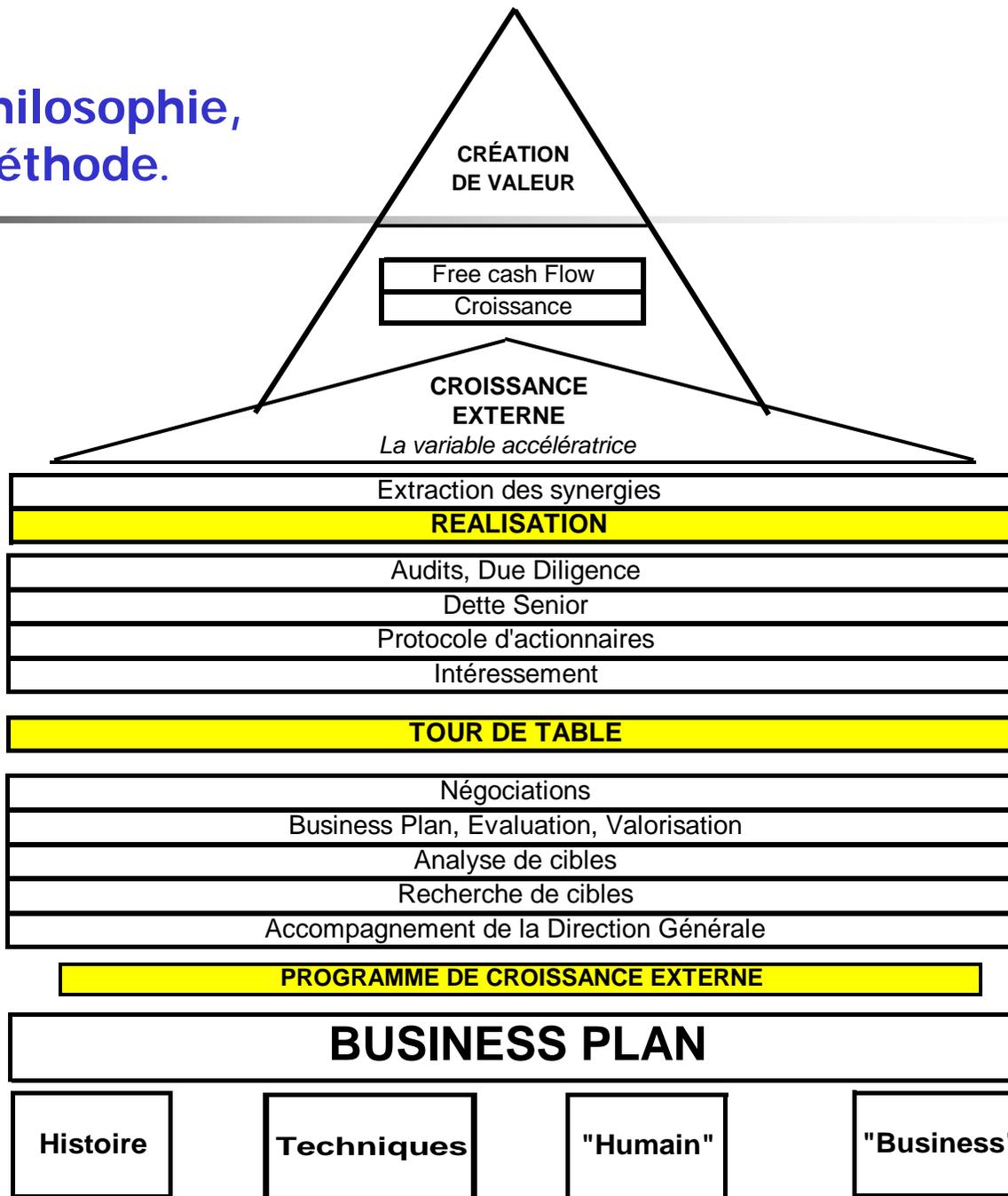
- Recherche de cibles ou d'acquéreurs,
- Lettre d'intention,
- Due diligence,
- Protocoles.

2. Financements :

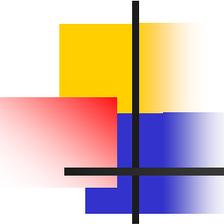
- Ingénierie et montage de dossier,
- Démarchage d'investisseurs (fonds, banques, business angels...)
- « bouclage » des protocoles.



Notre philosophie, notre méthode.

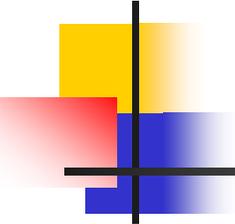


Document formel, fédérateur, «à vendre»



Process : évaluation, business plan, valorisation

- Hommes, marché, histoire, « business model »,
 - Historique financier,
 - Evaluation,
 - Business Plan,
 - Valorisation.



Deuxième étape : **BUSINESS PLAN**

1. Entreprise et Business Plan sont quasi-synonymes.

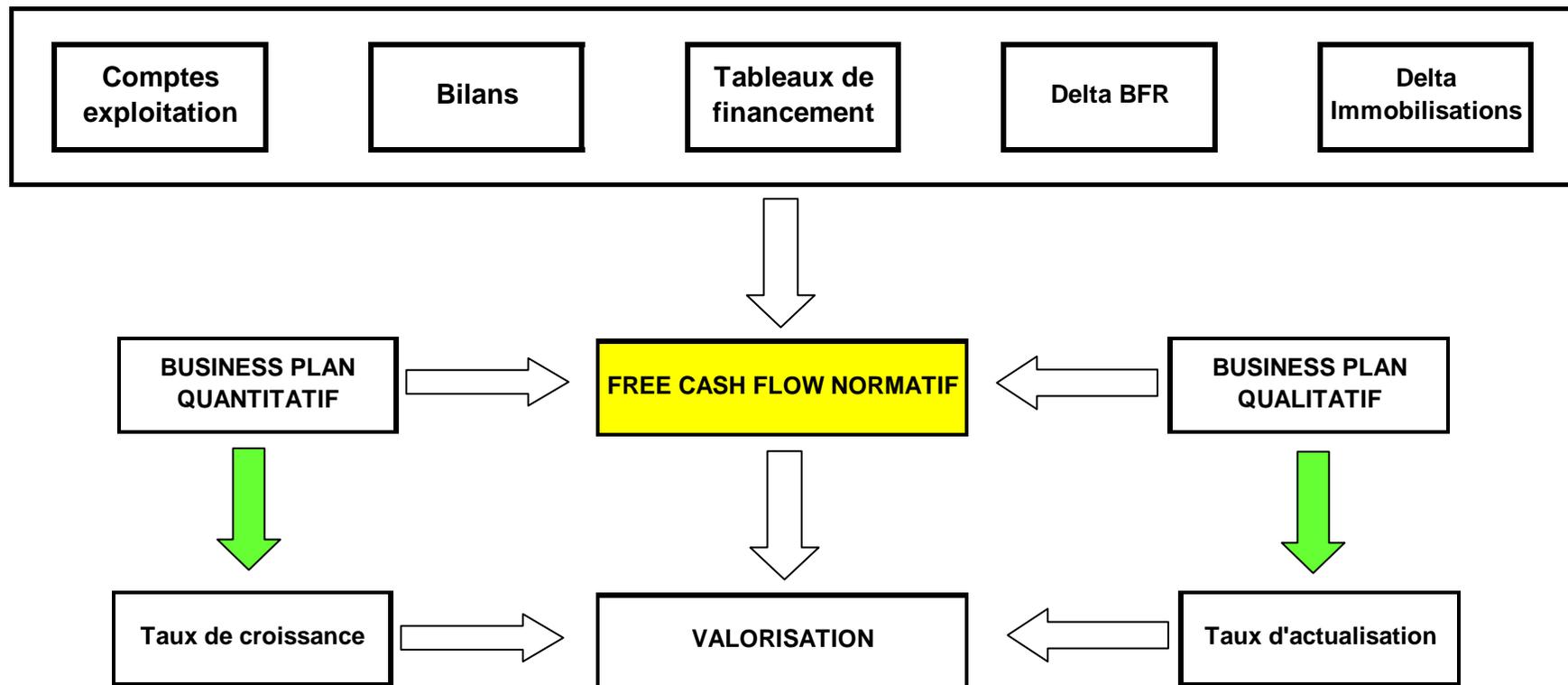
2. Le BP est un document formaté dont la fonction est de:

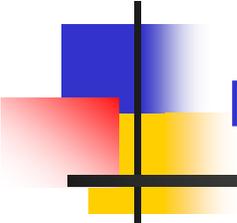
- Rationnaliser (rationnel, raisonnable) le programme d'action, et démontrer les synergies
- Fédérer les équipes
- « vendre » le projet et lever les fonds nécessaires – pas de fusacq. sans financement externe.

3. Contenu :

Résumé, CV des dirigeants, marché, histoire, historique chiffré de l'acquéreur, de la cible, synergies, projections, évaluation, valorisation, investissement requis, montage financier, « term sheet » pacte d'actionnaires, conditions de sortie, rentabilité.

Troisième étape : VALORISATION





Merci de votre attention.
