

Paris, le 15 juillet 2009

PROJET DE CROISSANCE EXTERNE

Nous avons pour mission d'organiser l'augmentation de capital d'une SSII localisée en région parisienne.

Résumé et points-clefs

1- La Société

Créée en 1997, CA 2009 : 9M, France et implantations à l'étranger. Rentable, cette société est spécialisée dans la prestations de conseils en matière informatique, et plus spécifiquement sur un ensemble d'applications "niches" (migrations massives : par exemple un groupe disposant de 10000 serveurs devant changer la version de son application de messagerie, archivage de données, gestion de la disponibilité et sécurité d'un parc de milliers de serveurs répartis dans le monde entier...)

- Partenaire Platinum de Microsoft et Symantec. Ces 2 grands opérateurs n'accordent ce label "platinum" qu'à quelques SSII dans le Monde et leur envoient leurs clients.

- Effectifs : 52 personnes dont 35 cadres ingénieurs.

- Clientèle : uniquement grands comptes (grandes banques de détail, compagnies d'assurance, ministères, groupes industriels tels que EADS, L'Oréal...), fidèles depuis plusieurs années.

2 - Le Management

- 5 cadres supérieurs d'une quarantaine d'années, possédant chacun entre 10 et 25% des parts, ayant tous fait une partie de leur carrière dans des grands groupes internationaux (General Electric, Accor, Atos Origin...).

3 - La démarche

- Le Management "pressent" que la plateforme qu'ils ont développée (personnel compétent et fidèle, clientèle de grands comptes fidèle, siège social fonctionnel et vaste...) est la base d'une croissance potentielle importante dans la phase du cycle "métier" qui s'annonce.

- Ils sont en chasse de cibles pour croissance externe et en ont identifié,

- Leur potentiel de croissance interne est impressionnant (pour moi!),

- Ils sont prêts à être dilués à moins de 50 % et à travailler à une sortie dans les 4 ou 5 ans.

- Leur business plan montre qu'ils peuvent doubler leur CA et quadrupler leur EBIT sur la période.

4 - Paramètre de l'augmentation de capital

2 à 3M sont proposés. TRI de l'ordre de 30 à 50%.

Annexe 1

CHEMIN DE RENTABILISATION ET DE DEVELOPPEMENT DE LA SSII :

en M€	SSII			SSII ++	
	2009/10	2013/14		2009/10	2013/14
Chiffre d'Affaires	8,0	10,1		8,0	20,9
EBIT	0,3	0,5		0,3	2,0
multiple	5,0	5,0		5,0	5,0
Valeur d'entreprise	1,5	2,4		1,5	9,9
Dettes nettes	1,2	1,0		1,2	0,6
Valeur des titres	0,3	1,3		0,3	9,4
"New Money"	0			2,50	

TRI SSII						Val. Aj.
	2009	2010	2011	2012	2013	
Fondateurs	-0,28					
"New Money"	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Flux	-0,28	0,00	0,00	0,00	1,33	1,06
TRI	48,3%					

TRI SSII ++						Val. Aj.
	2009	2010	2011	2012	2013	
Fondateurs	-0,28					
"New Money"	0,00	-1,00	-1,00	-0,50	0,00	
Flux	-0,28	-1,00	-1,00	-0,50	9,39	6,62
TRI	60,8%					