



business plan : l'outil pour convaincre dans une conjoncture difficile

le BP dans une opération de reprise

- ✓ analyse de son savoir-faire, de ses compétences et de ses envies
- ✓ identification d'un projet et des cibles potentielles
- ✓ prise de contact avec les cédants potentiels
- ✓ signature d'un accord de confidentialité
- ✓ analyse économique de la cible
- ✓ signature d'une lettre d'intention

le BP dans une opération de reprise

- ✓ analyse approfondie (dus diligences)
- ✓ préparation du business plan
- ✓ recherche de partenaires
- ✓ signature d'un protocole de cession sous conditions suspensives
- ✓ levée des conditions suspensives
- ✓ reprise de l'entreprise

pourquoi un business plan ?

dans la reprise d'une entreprise, c'est l'outil fondateur pour :

- ✓ votre prise de décision
- ✓ obtenir le soutien des partenaires
- ✓ convaincre les organismes financiers
- ✓ rassurer le personnel et les fournisseurs
- ✓ mesurer les dérives

qu'est-ce qu'un business plan ?

Un BP est un dossier regroupant :

- ✓ une synthèse
- ✓ la présentation du projet
- ✓ les hypothèses retenues
- ✓ le management
- ✓ les risques

qu'est-ce qu'un business plan ?

- ✓ les comptes d'exploitation et de trésorerie
- ✓ les besoins de financement
- ✓ la rentabilité attendue sur les fonds apportés
- ✓ le juridique

- ✓ executive summary
- ✓ en général deux pages
- ✓ susciter l'intérêt du lecteur pour le projet
=> déclencher l'analyse approfondie du dossier

la présentation du projet

- ✓ le marché de l'entreprise, concurrence, positionnement,
- ✓ les atouts de l'entreprise
- ✓ les orientations à prendre
- ✓ les développements à faire
- ✓ la mise sur le marché de nouveaux produits
- ✓ les moyens matériels et humains présents et à prévoir

la présentation du projet

- ✓ le développement d'une nouvelle activité
- ✓ l'évolution des marges commerciales par produits, familles de produits, localisation, centres de profits
- ✓ la mise en place de nouveaux fournisseurs
- ✓ la renégociation de conditions commerciales
- ✓ le positionnement marketing et commercial

les hypothèses retenues

- ✓ les investissements à prévoir
- ✓ la restructuration à mener
- ✓ l'évolution des effectifs
- ✓ les développements futurs

notre conseil : être optimiste sans l'être de trop

- ✓ le savoir-faire
- ✓ l'expérience dans le secteur
- ✓ la complémentarité des compétences
- ✓ l'organisation

notre conseil : joindre les CV en annexe

- ✓ bien identifier et évaluer les zones de risques
 - ✓ établir au moins deux scénarios
- => rassurant pour vos investisseurs

les budgets d'exploitation et de trésorerie

- ✓ une synthèse sur 5 ans dans la présentation
- ✓ le détail des comptes d'exploitation et de trésorerie mensuels en annexe
- ✓ vérifier la concordance des flux de trésorerie avec la capacité d'autofinancement
- ✓ préparer 2 versions : hypothèses normale et basse
- ✓ analyser l'impact de l'hypothèse basse sur la trésorerie

les besoins de financement

le plan de financement comprendra :

- ✓ le besoin global de financement issu des budgets de trésorerie

- ✓ les solutions proposées :
 - les financements bancaires

 - les apports en fonds propres
 - management
 - fonds extérieurs

 - partie en capital
 - partie en comptes courants
 - éventuellement en obligations convertibles

le montage juridique

- ✓ création d'une holding pour racheter la cible ?
- ✓ augmentation de capital
- ✓ primes d'émissions ?
- ✓ cadencement des besoins
- ✓ pacte d'actionnaires

le pacte d'actionnaires

- ✓ régit les relations entre tous les associés
- ✓ définit les clauses :
 - de gouvernance
 - d'incessibilité des titres
 - de droit de préemption
 - de droit de retrait
 - d'information renforcée
 - de sortie
 - de liquidité des titres

la rentabilité attendue

- ✓ rentabilité pour vos investisseurs
- ✓ plusieurs méthodes
 - actualisation des cash-flow
 - le taux de rentabilité interne (TRI)

notre conseil : préférer une présentation graphique

business plan :

**l'outil pour convaincre
dans une conjoncture difficile ?**

ACTING FINANCES
32 rue de Trévis
75009 Paris

Thierry EUDE : 06 70 23 16 68
teude@acting-finances.com

www.acting-finances.com