

ELEMENTS A FOURNIR POUR LA CONSTITUTION D'UNE DEMANDE DE FINANCEMENT DE REPRISE D'ENTREPRISE

Cette présentation a pour objectif de vous aider à constituer un dossier de demande de financement le plus pertinent possible afin que la Caisse d'Epargne puisse analyser votre projet dans les meilleures conditions.

I/ LE SCHEMA JURIDIQUE ET FINANCIER DE LA REPRISE

Les enjeux principaux	Les facteurs clés de succès
<ul style="list-style-type: none">☺ Présenter de manière synthétique l'organigramme de reprise et le plan de financement envisagé☺ Visualiser rapidement les acteurs de la reprise, le levier proposé (Part de Dette/ Part de Fonds Propres) et les modalités de financement	<ul style="list-style-type: none">☺ L'implication des Managers (clés)☺ La simplicité des schémas de reprise☺ L'optimisation du levier fiscal (éviter l'application de l'amendement Charasse = vente à soi-même)☺ Le respect d'un ratio de levier raisonnable

1-Quel schéma juridique ?

☞ Il s'agit de décrire le type d'opération, le schéma de reprise et de présenter les repreneurs :

- Type de rachat (Fonds de Commerce, Rachat de Parts, Actions/préciser le %)
- l'entité juridique de reprise (Holding ?) : fournir l'organigramme juridique (avant et après reprise)
- les actionnaires (investisseurs, managers, héritiers, fonds d'investissement etc....).

2-Quel schéma Financier?

☞ Quel est le prix de cession, de quelle manière l'opération va-t-elle être financée ?

- plan de financement, descriptif du financement demandé.

☞ Quelle sera la proportion Fonds Propres /Dette (Lever), des quasi Fonds Propres (Dette mezzanine) seront-ils apportés ?

- Dette Senior, Crédit vendeur, Obligations etc.... :
- % de détention de chaque actionnaire.

3- Descriptif de la Demande de Financement

☞ Le Plan de Financement

BESOINS	RESSOURCES
Prix d'acquisition (prix des titres, du fonds de commerce)	Capital
Frais	Obligations convertibles, Comptes courants
BFR	Crédit vendeur
Autres, Divers	Dette Bancaire Senior
	Dette CT d'exploitation (cible)
	Dette MT d'exploitation (cible)

☞ Les éléments constitutifs de la demande de financement

La demande de financement devra comporter une Lettre d'intention (L.O.I) ou un protocole d'accord, signés entre le vendeur et l'acquéreur.

- Montant du financement bancaire (Dette Senior)
- Durée du financement
- Garanties envisagées.

III/ DESCRIPTION DE LA CIBLE

Les enjeux principaux	Les facteurs clés de succès
<ul style="list-style-type: none">☺ Présenter de manière synthétique le ou les activités de la cible, son cœur de cible, ses atouts, son positionnement sur son ou ses marchés et les fondamentaux du secteur☺ Apprécier les éléments financiers historiques de la cible afin de déterminer son potentiel financier, le calibrage de la dette, les besoins futurs et la justification du prix payé☺ Présenter le management, les hommes clés	<ul style="list-style-type: none">☺ Fournir une ou des études de marché (marché, positionnement, concurrence)☺ Mettre en valeur les barrières à l'entrée☺ Donner une vision objective de la place de la cible sur son marché☺ Bien identifier les facteurs clés de succès☺ Faire visiter le ou les sites de production, le ou les locaux☺ Proposer un audit des comptes de la cible☺ Eviter les ruptures de management

1-L'activité

- le marché, la concurrence, la place de l'entreprise sur son marché
- les facteurs clés de succès
- les barrières à l'entrée
- analyse SWOT (Points Forts / Points Faibles ; Opportunités-Menaces).

2- Les fondamentaux financiers

- analyse du bilan :
 - actifs corporels/incorporels (besoins d'investissements), niveau des fonds propres, problématique de financement du BFR (analyse de la qualité du poste clients, du poste fournisseurs, diversification/dépendance), quid de la trésorerie ? (niveau/récurrance)
- analyse du compte de résultats : construction de la marge, niveau du point mort, niveau et récurrance de la rentabilité, poids des charges de personnel, poids des charges financières....

3- Analyse de la valorisation

- détail de l'ensemble des méthodes utilisées + commentaires.

4- Le management

- analyse des hommes clés de l'entreprise (risques de rupture du management/entreprise)
- analyse des modalités de transmission avec le cédant (aménagement de son départ).

III/ LE PREVISIONNEL (sur l'ensemble de la durée du crédit)

<i>Les enjeux principaux</i>	<i>Les facteurs clés de succès</i>
☺ Proposer des comptes prévisionnels permettant au prêteur d'appréhender la capacité de remboursement de la cible après reprise (au regard de la stratégie du repreneur) ☺ Démontrer la capacité de résistance du modèle économique et financier	☺ Présenter l'ensemble des hypothèses avec un argumentaire précis ☺ Proposer plusieurs scénarios (Hypothèse Standard et Basse) ☺ Avoir une vision Moyen/Long terme de la stratégie et de l'évolution de la cible.

1-Quelles hypothèses ont été utilisées pour bâtir le modèle, et quelle stratégie a été envisagée ?

☞ Présenter les constats (audits le cas échéant) effectués avant la reprise et les correctifs ou modifications envisagés.

2-Détail du modèle financier pour la cible et la holding (bilan + compte de résultat)

☞ Ainsi que le préconise la formation CRA, nous incitons les candidats repreneurs à mettre en évidence les ratios suivants :

- cash flow libre/service de la dette ;
- Dette financière nette (ou brute)/Ebitda ;
- Ebitda ou Ebit/frais financiers nets.

3) Calendrier de l'opération

IV/ DOCUMENTS A JOINDRE A LA DEMANDE DE FINANCEMENT

- Lettre d'intention (L.O.I) ou Protocole d'accord, signés
- Projets de statuts de l'emprunteur ou tout autre document précisant le détail du futur actionariat de l'emprunteur
- CV des emprunteurs et renseignements sur leurs revenus/charges/patrimoine financier et immobilier
- Promesse de cession de parts ou lettre sur papier à en tête du cédant précisant le nombre et la valorisation des parts cédées
- Les 2 dernières liasses fiscales complètes de la cible
- Prévisionnels de trésorerie de la cible et de la holding
- Comptes de résultat prévisionnels de la cible et de la holding idéalement sur la durée du prêt