



Alain Groignet Consulting sprl



ALAIN GROIGNET

Tél/Fax : 081/72.80.94; GSM : 0475/44.00.42 ;

Email : info@agconsulting.be

FONDS D'INVESTISSEMENT CONSACRE

A LA TRANSMISSION DE SOCIETES

CONTEXTE ECONOMIQUE ET STRUCTUREL

- Entre 1996 et 2000, le nombre d'indépendants âgés de 45 à 60 ans a augmenté de 13 %
- 45 % des dirigeants de PME ont plus de 50 ans (étude de 2005)
- A un horizon de 10 ans, seront touchés par la transmission :
 - 61 % des entreprises du secteur industriel
 - 55 % des entreprises du secteur du commerce
 - 54 % des entreprises du secteur de la construction
 - 51 % des entreprises du secteur des services



CONTEXTE ECONOMIQUE ET STRUCTUREL

- Raisons de la transmission :
 - retraite du cédant (51 %)
 - décès de l'entrepreneur (17 %)
 - redistribution du capital entre actionnaires (12 %)



CONTEXTE ECONOMIQUE ET STRUCTUREL

- Profil du repreneur :

- âge entre 33 et 40 ans

- de l'enseignement supérieur ou universitaire avec compétence de gestion et moyens financiers à investir mais moins de connaissance sectorielle

- Compétence sectorielle mais fonds propres à investir plus faibles voir insuffisants



CONTEXTE ECONOMIQUE ET STRUCTUREL

- Problèmes rencontrés entre cédant et repreneur lors de la transmission :
 - Valorisation de l'entreprise
 - Problèmes de collaboration avec le personnel
 - le financement de la reprise dans 29 % des cas



CONTEXTE ECONOMIQUE ET STRUCTUREL

- Problèmes rencontrés lors du financement :
 - Compétences du repreneur (secteur, expérience, formation, gestion,...)
 - Fonds propres investis
 - Valorisation
 - Garanties avec la problématique de l'article 629 du code des sociétés
 - Capacité de remboursement du groupe et fonds provenant de la cible
 - Capex éventuels

PUBLIC CIBLE :

- Au sein des PME plutôt les PE car :
 - segment non rencontré par les professionnels ou banques qui s'intéressent aux transmissions à partir de 3 ou 5 millions euros car pas possible de rentabiliser leurs coûts sur des segments plus faibles en montant
 - entreprises avec des organisations non complètes ou non complètement structurées vu la taille et vu les capacités internes
 - le cédant souvent omniscient et omnipotent à remplacer
 - risque plus élevé pour le repreneur mais possibilité de croissance plus conséquente
 - réelle valeur ajoutée à apporter au repreneur de la part du Fonds



PUBLIC CIBLE :

- Tout secteur mais avec des secteurs non privilégiés à priori comme Horeca, immobilier,...
- Sociétés dont le prix de reprise est axé sur l'activité et non principalement sur les immobilisés comme l'immobilier



SOLUTION PROPOSEE :

- Public cible : les PME avec une transmission entre 500 et 1.000.000 euros (société en général en dessous de 20 personnes)
- Possibilité d'opportunité pour activités créatrices de valeur en dehors du scope en fonction du potentiel
- Fonds disponibles pour augmenter les fonds propres investis par le repreneur pour la reprise de la cible
- Possibilité d'accompagnement par certaines compétences (réponse aux problèmes de compétence du repreneur)



SOLUTION PROPOSEE :

* Valeur Ajoutée du modèle économique du fonds d'investissement :

1. Valeur ajoutée financière : renforcement des fonds propres → structure financière plus saine, viable et organisée

2. Valeur ajoutée opérationnelle en matière de :

- Stratégie
- Organisation marketing et commerciale
- Gestion et finances
- Connaissance sectorielle possible au sein des investisseurs du Fonds



ORGANISATION :

1. Deal flow via site internet, professionnels de la transmission, organismes régionaux,...
2. Analyse des dossiers par l'organe de gestion et présélection des dossiers
3. Soumission des dossiers à un comité de sélection composé de l'organe de gestion et d'investisseurs
4. Due diligence sur dossiers sélectionnés
5. Présentation et décision comité d'investissement
6. Accompagnement pour optimalisation du financement de la reprise auprès de toutes les institutions présentes sur le marché

