

GO > NEXT

Patron de PME. Seul à bord ?

Cercle de Wallonie



www.GoNext.be

Contenu

- Genèse de GoNext
- Objectifs de GoNext
- Marché de GoNext
- Valeur ajoutée de GoNext – Case study
 - Optimisation patrimoniale
 - Recherche de capitaux
 - Acquisition / fusion
 - Cession
 - Accompagnement stratégique
- L'équipe – track record 2007
- Conclusions
- Q&A

Genèse de GoNext

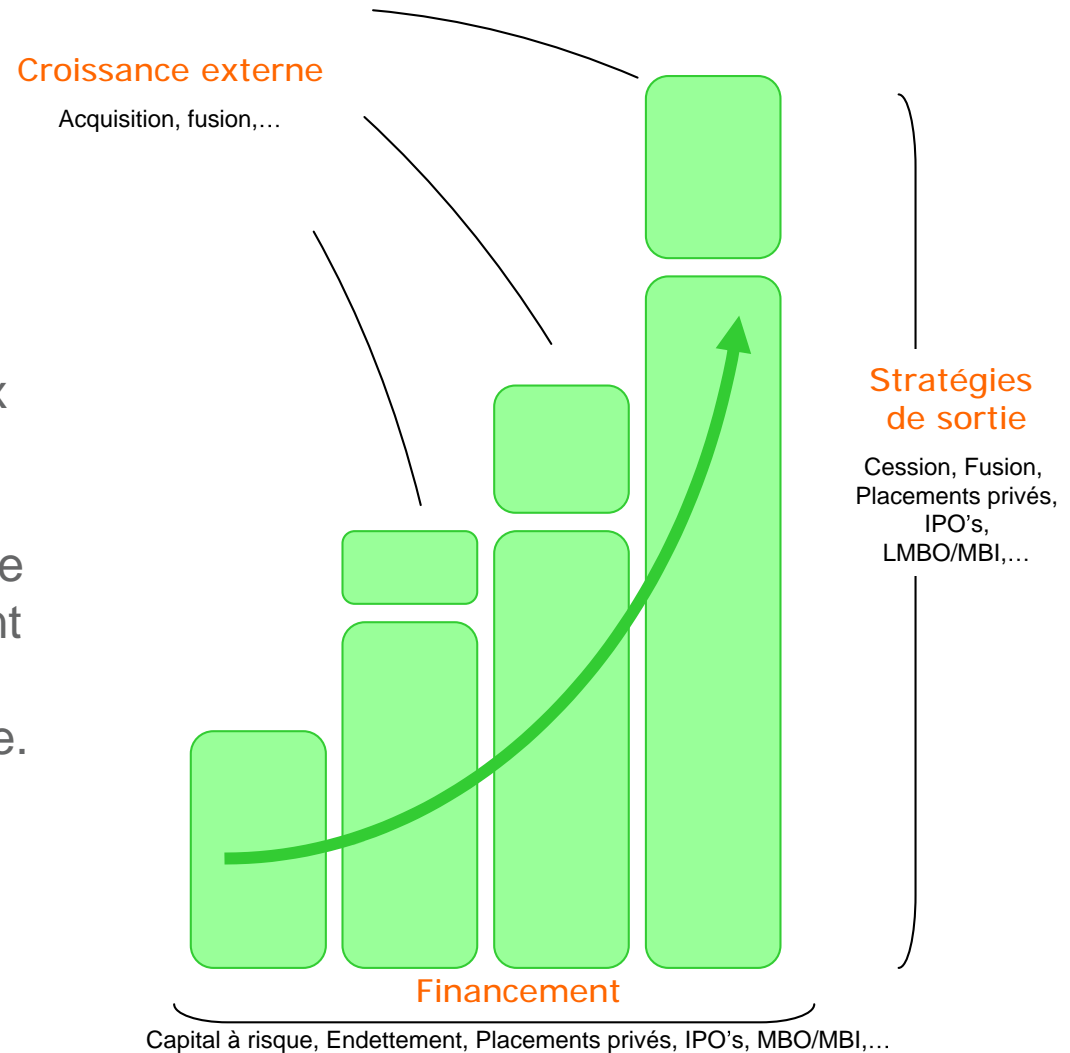
- Les partenaires
 - Eebic
 - Thalès Consult
- Mise en commun de compétences complémentaires - équipe
- Elargissement des réseaux existants
- Proximité de fonds d'investissement apparentés (Theodorus, Sherpa Invest, Latitude,...) ou indépendants.

Contenu

- Genèse de GoNext
- Objectifs de GoNext
- Marché de GoNext
- Valeur ajoutée de GoNext – Case study
 - Optimisation patrimoniale
 - Recherche de capitaux
 - Acquisition / fusion
 - Cession
 - Accompagnement stratégique
- L'équipe – track record 2007
- Conclusions
- Q&A

Objectifs de GoNext

- **GoNext** est née de la volonté de différents acteurs de la vie économique et financière d'associer leurs compétences et leurs expériences pour offrir aux petites et moyennes entreprises, cotées ou non cotées, un large éventail de services financiers couvrant chaque étape de leur développement stratégique.



Objectifs de GoNext

GoNext souhaite être le partenaire de ses clients dans la réalisation de leurs objectifs de croissance, i.e.:

- Approche long terme;
- Orientation « client » plus que « produit »;
- Ensemble de services proposés pour la mise en œuvre du plan stratégique de l'entreprise;
- Pas nécessairement à la recherche de la « transaction » mais volonté d'aider ses clients à progresser (« Go Next »...);
- ...

Contenu

- Genèse de GoNext
- Objectifs de GoNext
- **Marché de GoNext**
- Valeur ajoutée de GoNext – Case study
 - Optimisation patrimoniale
 - Recherche de capitaux
 - Acquisition / fusion
 - Cession
 - Accompagnement stratégique
- L'équipe – track record 2007
- Conclusions
- Q&A

Marché de GoNext

- La PME (définition UE)
 - Entreprise employant moins de 250 personnes (50 pers. en Belgique)
 - Chiffre d'affaires < € 40 millions
 - Actionnariat indépendant

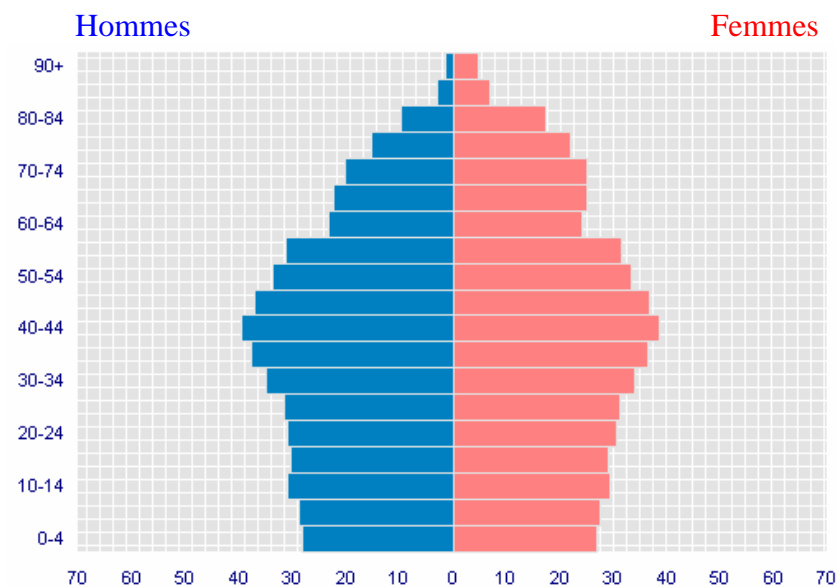
 - 92,1 % des entreprises belges du secteur privé comptent moins de 10 travailleurs et 98,8% moins de 50 travailleurs.
 - Les PME belges offrent 66,7 % de l'emploi dans notre pays.

 - GoNext couvre les besoins en conseils financiers de PME sans recours entre leur fiduciaire traditionnelle et les banques d'affaires au niveau belge.

Marché de GoNext

- Augmentation du nombre de cession d'entreprises lié à une inversion de la pyramide des âges

Pyramide des âges de la population belge



→ Dans horizon de 5 ans, 1/3 PME EU vont changer de contrôle

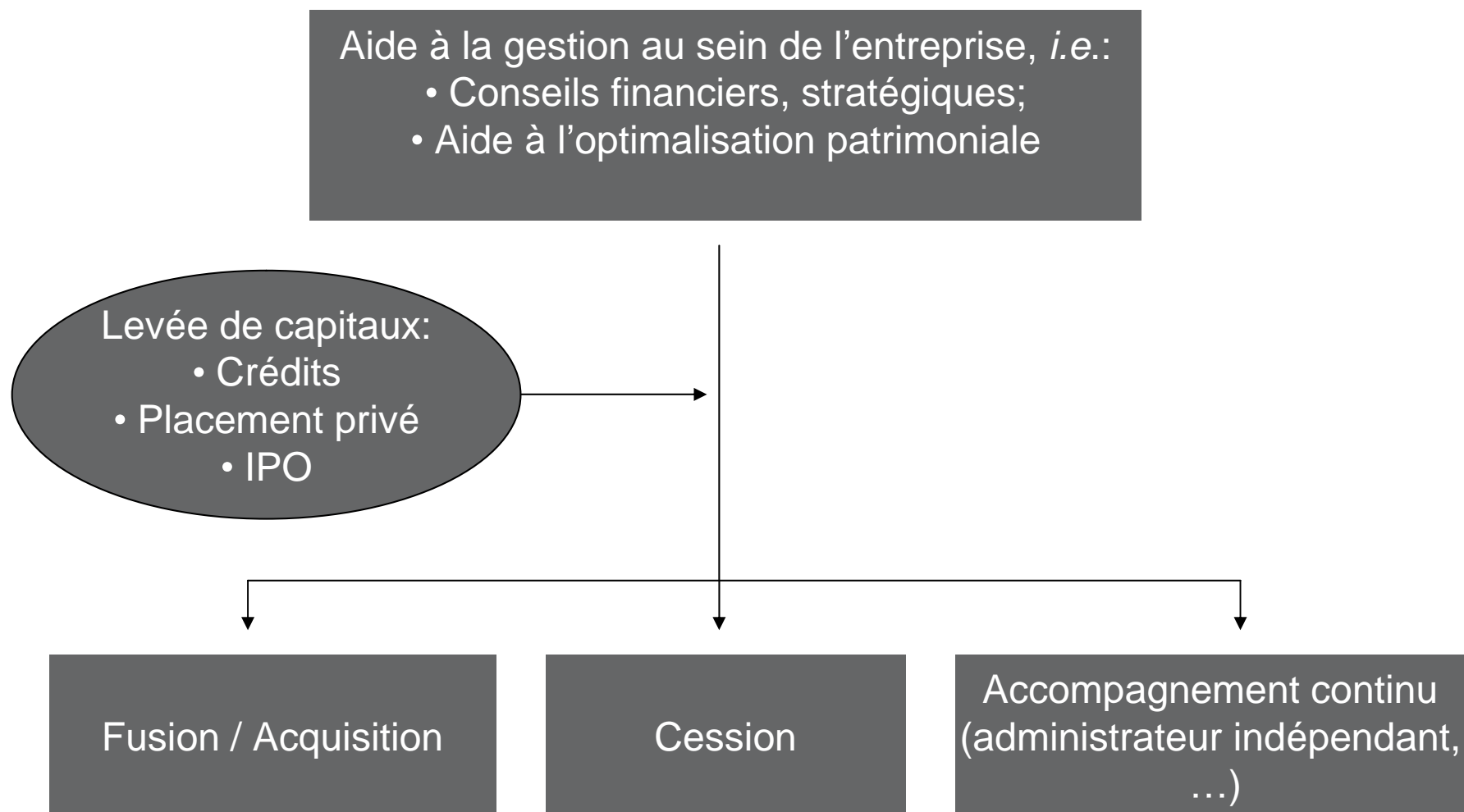
Marché de GoNext

- Caractéristiques des PME
 - Dirigeant
 - Joue un rôle prépondérant;
 - Multi-fonction
 - Le « nez dans le guidon »
 - sans caisse de résonance
 - Caractère familial de l'entreprise
 - Cycle de vie par étapes :
 - Démarrage : visibilité de trésorerie nécessaire;
 - Accélération de la croissance : recherche de capitaux pour développer l'activité;
 - Maturité : mise sous contrôle des frais, notamment financiers, et recherche d'une stabilité dans les sources de financement.
 - Besoins de financement différenciés :
 - Autofinancement plus instable;
 - Besoin de fonds de roulement à financer de manière proportionnellement plus importante;
 - Recours au crédit court terme de manière proportionnellement plus important.

Contenu

- Genèse de GoNext
- Objectifs de GoNext
- Marché de GoNext
- Valeur ajoutée de GoNext – Case study
 - Optimisation patrimoniale
 - Recherche de capitaux
 - Acquisition / fusion
 - Cession
 - Accompagnement stratégique
- L'équipe – track record 2007
- Conclusions
- Q&A

Valeur ajoutée de GoNext – Case study



Valeur ajoutée de GoNext – Case study

- Société détenue par une holding familiale;
- Industrielle, concentrée sur son activité et ses produits phares;
- Rentable, peu endettée, le bénéfice et le cash accumulé représentant le fruit d'une bonne 20taine d'années de labeur;
- CA de € 10 millions; EBITDA de € 2 millions; 25 personnes occupées;
- Gérée par un patron 58 ans, un Responsable Commercial et un Responsable Technique;
- Support financier fourni par une fiduciaire;
- Possède idéalement des actifs non stratégiques mobilisables (immeuble).

Valeur ajoutée de GoNext – Case study

- La valeur ajoutée de GoNext se situe dans l'accompagnement stratégique permanent des PME.
- La mission type de GoNext débute par le développement d'un business plan (min. 5 ans) qui est le reflet du plan stratégique de l'entreprise, i.e.
 - un outil d'identification des facteurs-clés de succès et d'échec du business model de l'entreprise;
 - un outil de dialogue entre les éventuels investisseurs financiers et le management.

ET

- permet l'évaluation sur base de la méthode des «discounted cash flows» (elle-même validée par la méthode des multiples boursiers ou comparables et parfois par la méthode de calcul de l'actif net redressé)

Valeur ajoutée de GoNext – Case study

Aide à la gestion au sein de l'entreprise, *i.e.*:

- Conseils financiers, stratégiques;
- Aide à l'optimisation patrimoniale

Levée de capitaux:

- Crédits
- Placement privé
- IPO

Fusion / Acquisition

Cession

Accompagnement continu
(administrateur indépendant,
...)

Case study – Optimisation patrimoniale

- Bilan type :

Immeuble	7,0	Capital	3,0
Autres actifs corp.	3,0	Réserves disp. et rés rep.	<u>8,0</u>
Actifs exploitation	3,0	Fonds propres	11,0
Cash	<u>2,0</u>	Dette financière	0,0
Total Actif	15,0	Passifs exploitation	<u>4,0</u>
		Total Passif	15,0

- Optimisation patrimoniale :
 - Refinancement de l'immeuble, création d'un levier financier;
 - Versement d'un dividende exceptionnel sous régime « rdt »¹;
 - Meilleure organisation patrimoniale (diversification, rendement,..), successorale,...;
 - ...
- Valeur ajoutée de GoNext :
 - Construction / contrôle / validation du business plan de l'entreprise (mise en perspective des capacités de remboursement);
 - Négociation avec la ou les banques pour le(s) financement(s);
 - ...

¹ *Conditions d'application* : soit détention de min 10 % du capital de la société distributrice, soit investissement d'une valeur minimale de 1.200.000 €.

Cumulativement, les revenus doivent se rapporter à des actions ou parts qui ont la nature d'immobilisations financières et à la date d'attribution, se rapporter à des actions ou parts détenues en pleine propriété pendant une période minimale et ininterrompue d'un an

Valeur ajoutée de GoNext – Case study

Aide à la gestion au sein de l'entreprise, *i.e.*:

- Conseils financiers, stratégiques;
- Aide à l'optimisation patrimoniale

Levée de capitaux:

- Crédits
- Placement privé
- IPO

Fusion / Acquisition

Cession

Accompagnement continu
(administrateur indépendant,
...)

Case study – Recherche de capitaux (crédit)

- Refinancement du bilan – levée de garanties;
- Renégociation et obtention de nouveaux crédits bancaires;
- Mise en place de crédits structurés – subordonnés – convertible - mezzanine
- ...

➔ Valeur ajoutée de GoNext :

- Evaluation des besoins et réalisation d'un business plan
- Mise en perspective des affaires
- Négociation avec organismes bancaires
- ...

Case study – Recherche de capitaux (placement privé)

- Augmentation de capital placée auprès d'un nombre limité d'investisseurs potentiels (sélectionnés sur base de critères de synergies, d'apports de compétences, d'ouverture de réseaux,...);
- Bien souvent, négociation de places au CA et élargissement des conventions d'actionnaires;
- Problématique d'exit à terme;
- ...

→ Valeur ajoutée de GoNext :

- Evaluation des besoins et réalisation d'un business plan
- Rédaction d'un mémorandum d'informations
- Organisation d'un tour de table d'investisseurs
- Négociations
- ...

Case study – Recherche de capitaux (IPO)

- Augmentation de capital placée auprès d'un grand nombre d'investisseurs potentiels;
- Marché Libre et Alternext pour les PME;

Eurolist	Large, Mid & Small Compartments A, B & C	3 years track record Free float : 25 % min or 5 % if shares in public > € 5 millions
Alternext	Mid & Small caps	2 years track record Free float : € 2,5 millions (€ 5 millions if private placement) Listing sponsor
Free Market	Micro-caps	No minimum track record No minimum market cap No minimum free

- Valeur ajoutée de GoNext :
- Montage de l'opération
 - Rédaction du prospectus
 - Conseils juridiques
 - Contacts avec les autorités (CBFA, Euronext, ...)
 - Choix des partenaires financiers chargés du placement
 - Contacts avec les investisseurs
 - Marketing de l'opération (contacts presse, road-shows, suivi, ...)

Case study – Recherche de capitaux (IPO)

- **Quelques bonnes raisons de s'introduire en bourse...**
 - Nouvelle source de financement permanente pour la PME
 - Valorisation optimale et objective de la valeur de l'entreprise
 - Procure de la liquidité aux actionnaires historiques
 - Développement de notoriété et de crédibilité
 - Accès à des moyens supplémentaires de développement
 - Indépendance financière accrue
 - Meilleure visibilité pour l'entreprise
 - Tremplin pour une reprise éventuelle de l'entreprise
 - Possibilité de stock-options pour fidéliser les collaborateurs
 - Accès facilité aux médias
 - ...

Sans pour autant esquisser les coûts objectifs ou subjectifs liés à une telle opération : coûts de l'introduction, coûts de l'information continue, coûts d'une introduction bâclée ou ratée, «courtermisme» stratégique...

- **En matière de placement de fonds, GoNext vous propose les capacités de placement des acteurs traditionnels (Weighsteen, Leleux,...) mais recherche des solutions complémentaires, nouvelles et originales :**
 - Accès aux réseaux de business angels (Eebic est cofondateur du Be Angels) ;
 - Accès à de nombreux fonds d'investissements liés à GoNext ou ses actionnaires (Théodorus, Sherpa, Latitude,...) ou non ;
 - Accès aux contacts et carnets d'adresses des partenaires de GoNext, notamment avec quelques grosses banques (d'affaires ou commerciales) de la place ;

Valeur ajoutée de GoNext – Case study

Aide à la gestion au sein de l'entreprise, *i.e.*:

- Conseils financiers, stratégiques;
- Aide à l'optimisation patrimoniale

Levée de capitaux:

- Crédits
- Placement privé
- IPO

Fusion / Acquisition

Cession

Accompagnement continu
(administrateur indépendant,
...)

Case study – Acquisition / Fusion

– Accompagnement de l'entreprise dans sa volonté de croissance par acquisition et/ou fusion.

➔ Valeur ajoutée de GoNext :

- Assistance dans la recherche de cibles
- évaluation – business plan
- conseil à l'intégration
- négociation
- rédaction des conventions
- accompagnement post opération ...

Valeur ajoutée de GoNext – Case study

Aide à la gestion au sein de l'entreprise, *i.e.*:

- Conseils financiers, stratégiques;
- Aide à l'optimisation patrimoniale

Levée de capitaux:

- Crédits
- Placement privé
- IPO

Fusion / Acquisition

Cession

Accompagnement continu
(administrateur indépendant,
...)

Case study – Cession

Un tiers des dirigeants de PME ont plus de 50 ans et devraient prendre leur retraite d'ici une quinzaine d'années. Quid de la succession ???

- **Types d'acquéreurs potentiels :**

- **Trade sale** : cession à un concurrent, à un client ou fournisseur dans un souci d'intégration verticale, à un « newcomer » sur le marché,... => **recherche de synergies, de complémentarités ou diversifications...**
- **Private equity** : investisseurs financiers soit actifs (cadres en recyclage), soit non opérationnels (fonds financiers) :
 - MBO / MBI
 - Couple endettement / holding => **recherche de rendement/return...**
- Importance du management

➔ **Valeur ajoutée de GoNext :**

- L'évaluation du périmètre à céder
- La préparation des documents de présentation (« Information memorandum »)
- La recherche de contreparties
- Le conseil
- La gestion des négociations
- L'organisation et le suivi du « due diligence »
- L'assistance à la rédaction des contrats
- L'accompagnement à l'issue de l'opération

Valeur ajoutée de GoNext – Case study

Aide à la gestion au sein de l'entreprise, *i.e.*:

- Conseils financiers, stratégiques;
- Aide à l'optimisation patrimoniale

Levée de capitaux:

- Crédits
- Placement privé
- IPO

Fusion / Acquisition

Cession

**Accompagnement continu
(administrateur indépendant,
...)**

Case study – Accompagnement stratégique

- **Accompagnement de l'entreprise via un mandat d'administrateur indépendant.**
 - Certains partenaires sont membres de l'**Association Belge des Administrateurs** ce qui leur permet de pouvoir jouer le rôle d'administrateur indépendant et offrir ainsi une caisse de résonance permanente à ses clients. Il va de soi que la charte des administrateurs émise par l'Association est dûment respectée.
- ➔ **Valeur ajoutée de GoNext :**
 - Expérience(s) multiples et opérationnelles des intervenants;
 - Equipe Eebic/Thalès très diversifiée et complémentaire dans les domaines financiers, juridiques, managériaux, commerciaux, marketing, scientifiques...
 - Membres de l'ABA;
 - Vision sur le long terme;
 - ...

Contenu

- Genèse de GoNext
- Objectifs de GoNext
- Marché de GoNext
- Valeur ajoutée de GoNext – Case study
 - Optimisation patrimoniale
 - Recherche de capitaux
 - Acquisition / fusion
 - Cession
 - Accompagnement stratégique
- L'équipe et track record 2007
- Conclusions
- Q&A

L'équipe...

Pierre Baucher (Thalès Consult S.A.) - p.baucher@gonext.be

Président du Conseil d'Administration de GoNext.
Ancien banquier d'affaires (Degroof) et responsable Corporate Finance d'Umicore, il possède une expérience particulière dans le domaine financier et en tant que gestionnaire de PME.



Olivier Bélenger (Eebic S.A.) - o.belenger@gonext.be

Administrateur de GoNext.
Administrateur délégué d'EEBIC, il assure le relais avec les réseaux d'investisseurs et assure la coordination des équipes d'EEBIC et GoNext.



Igor Iweins (Eebic S.A.) - i.iweins@gonext.be

Administrateur délégué de GoNext.
Avocat de formation spécialisé en fusion/acquisition (ex Allen Overy, Simont Braun), il possède une expérience particulière en matière juridique. Il est également un relais important vers le réseau d'investisseurs d'EEBIC (Administrateur de Be Angels).



Philippe Pellegrino - philippe.pellegrino@skynet.be

Administrateur indépendant de GoNext.
Homme de marketing (ex Administrateur Délégué d'Ogilvy Belgique et Président d'Ogilvy Health Care Europe), Philippe Pellegrino apporte son expérience dans ce domaine mais aussi son réseau (administrateur chez Decider's et Newtree) et son expérience de gestionnaire de PME.



Track record 2007

Activité	Opération	Taille de l'opération
Chaîne d'opticiens	Conseil stratégique	CA de EUR 3,0 mios
Agences de communication	Fusion	CA consolidé de EUR 8,0 mios
Fabrication produits chimiques	Conseil stratégique	CA de EUR 35,0 mios
Equipement spatial	Introduction d'une multinational dans capital	Apport de EUR 2,0 mios
Distribution de mobilier	Conseil optimisation patrimoniale	CA de EUR 4,0 mios
Editeurs de logiciels professionnels	Conseil stratégique et placement privé	Levée de EUR 600.000
Boulangerie industrielle	Restructuration et recapitalisation	Levée de EUR 600.000
Start up publicité	Accompagnement stratégique	-

... 2 placements privés et 2 IPO's à l'étude...

Conclusions

- **GoNext est un club de professionnels pointus dans les domaines financiers, juridiques et du marketing.**
- **GoNext vous offre :**
 - Un service professionnel sur mesure adapté à vos besoins « client oriented » et non « product oriented »;
 - Avantages d'une bonne banque d'affaires orientée vers les PME;
 - Le conseil de spécialistes expérimentés familiers dans la gestion des PME et des projets
 - Une parfaite indépendance avec vos banquiers crédits habituels ainsi qu'avec vos banquiers gestionnaires de patrimoine;
 - Un suivi des dossiers par les mêmes interlocuteurs du début à la fin de leur traitement;
 - ...
- **GoNext recherche la proximité avec ses clients et leur accompagnement à long terme dans leurs objectifs de développement. GoNext ne vise pas les « coups » et les opérations « one shot ».**