

Nos services aux Managers



Nos compétences :

- Analyse d'opportunités de croissance externe ou interne,
- LBO, OBO, Capital Développement,
- Stratégie de développement et diagnostic financier,
- Évaluation d'entreprise,
- Réorganisation de l'actionnariat,
- Recherche de financements.



A. Martinache
Directeur Général
d'AFU

L'accompagnement de FL Partners a été constant depuis le montage du LBO en 2005 jusqu'à sa sortie fin 2008. 3 années de collaboration couronnée par une réussite de l'entrée à la sortie; que celle-ci soit industrielle ou non, il est indispensable de pouvoir compter sur un conseil indépendant car les sujets abordés recoupent des domaines très différents (finances, gestion des ressources humaines, gestion patrimoniale, management package...) qui nécessitent un avis éclairé et des compétences que nous n'avons pas toujours. Je sous estimais à l'origine la complexité du process de sortie industrielle, la charge de travail générée par l'opération ainsi que le stress qui en découle. La présence à ses côtés d'un tiers indépendant est une aide précieuse

Nos modalités d'intervention : Le Conseil et la Formation

Une stratégie de développement réussie résulte de choix éclairés.

Le conseil et la formation sont deux manières complémentaires d'apporter cet éclairage à l'entreprise et à ses actionnaires.

En **conseil**, nous assistons le management dans l'analyse des opportunités de croissance et des modalités de financements les plus adéquates en termes de coût et de risque pour l'entreprise et l'actionnaire.

Cependant, une politique de développement ou de création de valeur n'est efficace que si chacun de ceux qui y participent en ont bien saisi la dynamique, les contraintes et les choix qui en résultent. C'est l'objet de nos interventions de **formation** que de diffuser cette culture, à dominante financière, à des publics hétérogènes d'opérationnels et de financiers.

Ces questions vous concernent ?

Analyser un projet aux conséquences financières complexes ?

Anticiper et préparer une réorganisation du capital

Comment faire
Que choisir ?

Contactez
- nous !

Accompagner le Management
lors de la sortie d'un LBO ou
la cession de l'entreprise ?

Présenter un projet pour
décision à l'actionnaire ?

Analyser l'alternative
croître ou céder ?

Mettre en place une politique de
croissance externe efficace ?

Évaluation et mise en place d'un
actionnariat salarié

Mettre en place des fi-
nancements structurés ?

Diffuser une culture cash
dans l'entreprise ?



Nous sommes des professionnels de la finance, issus de la banque, de l'entreprise et des fusions et acquisitions (M&A)

We unlock finance ®



Etude de cas

La société MyPost* (CA de 40 m€) appartient à un groupe pour qui elle réalise des prestations en aval. La société a également des clients en dehors du groupe. Elle doit remplacer une partie de ses équipements mais sa situation financière ne le permet pas en l'état. FL Partners a étudié pour la société les conditions de financement de l'investissement, les possibilités d'entrée d'un tiers au capital, ainsi que des solutions alternatives allant de la cession de l'activité à l'externalisation en sifflet de la production. Dans chaque cas, nous avons analysé l'impact de l'investissement pour MyPost et pour le groupe en termes d'économies générées indépendamment de la position d'actionnaire. Nous avons discuté les opérations envisagées avec la direction générale du groupe et réalisé des analyses complémentaires pour permettre la présentation de l'opération au conseil de surveillance.

FL Assistance - Les séminaires sur mesure :

- Post LBO : destiné à l'ensemble du management associé au capital pour faire partager les objectifs de l'opération et les enjeux du business plan.
- Séminaire croissance externe : destiné à faciliter la compréhension des enjeux et des critères par l'équipe projet.
- Séminaire gestion du cash : destiné à l'ensemble de l'encadrement pour diffuser une nouvelle culture basée sur le cash et la valeur.

FL Partners

Les activités de conseil :

- Diagnostic financier sur une croissance externe potentielle : Quelle quote-part du prix d'acquisition la cible pourra-t-elle rembourser?
- Assistance aux négociations pour des opérations d'acquisition ou de rapprochement.
- Présentation d'un projet majeur et de ses conséquences financières aux actionnaires pour décision.
- Accompagnement du management dans la mise en place d'une solution de cession des filiales hors core-business.
- Assistance dans la mise en place de financements importants ou complexes.
- Évaluation dans le cadre de la mise en place d'un actionariat salarié
- Évaluation dans le cadre de la mise en place d'un partenariat industriel par échange de titres.
- Mise en place d'un intéressement du management (modalités, assiette...).

Ils nous ont fait confiance, pourquoi pas vous ?

AFE, AFU, RCG, LE MONDE, ALTADIS DISTRIBUTION FRANCE, NEXTSTEP, OREFI, SAFIG, KEOLIS, ILEOS, SENIORS SANTÉ, RB FINANCE, GROUPE OMNIUM, TERREL GROUP, TURNBULL GROUP...

Nos clients sont à la fois des dirigeants-actionnaires, des entrepreneurs, et des managers d'entreprises allant de la PME familiale à la filiale de grand groupe coté.



Pierre de Sury
pds@fl-partners.com



Luc Farriaux
lf@fl-partners.com



Florence Farriaux
ff@fl-assistance.com

Ce sont nos associés qui réalisent les missions

(consultez les profils détaillés de chacun sur le site <http://www.weunlockfinance.com>)

