

Nos services aux Repreneurs



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'actionariat,
- Recherche de financements.
- Pré analyse d'un projet de reprise.

Nos clients :

Nous accompagnons principalement des entreprises en croissance et 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.

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 d'acquisition ?

Anticiper et préparer une réorganisation du capital

Comment faire
Que choisir ?

Contactez
- nous !

Préparer les négociations avec
les cédants ?

Présenter un projet aux
banques ?

Se préparer à une reprise et mesurer
les enjeux financiers et personnels?

Mettre en place une politique de
croissance externe efficace ?

Évaluation et mise en place d'un
actionariat salarié

Rechercher des fonds pro-
pres ?

Associer le vendeur au
schéma de reprise ?



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

We unlock finance ®



Roger Bégoc est diplômé de l'Ecole Centrale et de l'IEP Paris. Avant la reprise d'Artec, il était directeur général d'une filiale de Vinci, pour lequel il était en charge des acquisitions de PME en Europe de l'Est

La dimension personnelle de mon projet m'a, naturellement, conduit à mener directement les discussions avec les cédants. Cette approche, plus humaine, me différençait par rapport à d'autres structures intéressées par les mêmes cibles. J'ai toutefois préparé toutes ces rencontres avec FL Partners, d'une part, pour valider mon approche et, d'autre part, pour anticiper les réactions de mes interlocuteurs. Ayant déjà piloté plusieurs opérations de croissance externe, j'en connaissais les charmes, mais aussi les risques. J'ai ainsi particulièrement apprécié, dans cette phase, la capacité de FL Partners à argumenter et défendre ses analyses, quand bien même elles pouvaient se confronter aux miennes. Au-delà, j'ai bénéficié de l'assistance de FL Partners pour monter le dossier de financement. Parler le langage des banques et répondre à toutes leurs interrogations nous a permis de finaliser rapidement.

FL Partners

Les activités de conseil :

- Diagnostic financier sur une acquisition potentielle : Quelle quote-part du prix d'acquisition la cible pourra-t-elle rembourser ?
- Assistance aux négociations avec les cédants pour des opérations d'acquisition ou de rapprochement.
- Analyse des forces et faiblesses d'un business plan.
- Assistance à la mise au point d'une structure financière de reprise.
- Présentation d'une opération aux partenaires bancaiers.
- Recherche de fonds propres.
- Mise en place d'un intéressement du management (modalités, assiette...).
- Associer le cédant au schéma de reprise.

FL Assistance - Les séminaires sur mesure :

- Pré ou Post LBO : destiné à l'ensemble du management associé au capital ou envisageant une reprise 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.

Ils nous ont fait confiance, pourquoi pas vous ?

AFE, AFU, RCG, LE MONDE, ALTADIS DISTRIBUTION FRANCE, NEXT-STEP, OREFI, SAFIG, KEOLIS, ILEOS, SENIORS SANTÉ, RB FINANCE, GROUPE OMNIUM, TERREL GROUP, TURNBULL ET ASSOCIÉS ...



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>)

