

STÉPHANE RIGAUD, DIMENSIONS CONSEILS

« Tout le monde me dit de vendre alors qu'il faut acheter !... »



Le recours aux fonds d'investissements s'adresse aux chefs d'entreprise qui veulent tirer les fruits du passé tout en maîtrisant leur avenir. Explications.

Quand un entrepreneur de 40 ans, expérimenté et ambitieux, croise un entrepreneur de 50 ans ayant réussi mais qui souhaiterait lever la tête, ils parlent boulot !

Pourtant, leur vraie préoccupation commune, c'est les dix ou vingt ans qui leur restent à travailler, leur réussite qui doit être confortée et leur patrimoine consolidé.

Devant eux se profile un marché fantasmagorique : celui de la transmission liée au papy-boom.

Messieurs, il est temps d'entreprendre autrement, de capter le fruit de vos efforts, de voir plus loin et de vous créer une nouvelle ère de progrès !

Quels sont les critères sélectifs ?

→ Vous réalisez au moins 4 millions d'euros de chiffre d'affaire avec une

Exemple type :

	CA	Résultat net	Valeur (théorique)
Aujourd'hui	4 000 K€	200 K€	800 K€
Dans cinq ans	5 105 K€	255 K€	1 020 K€
Acquisition	3 000 K€	150 K€	600 K€
Conso à cinq ans	8 950 K€	450 K€	1 800 K€

Si le prix est payé par apport de 150 K€ et par emprunt de 450 K€, le gain en capital se monte à 500 K€ pour l'acheteur (800 K€ x 85 % = 1 530 K€ à comparer à 1 020 K€).

progression d'au moins 5 % annuel et une rentabilité de 5 % net sur chiffre d'affaires.

→ Vous êtes motivé, ambitieux, structuré, prêt à le démontrer, et vous savez bâtir un plan de croissance interne et externe à cinq ans cohérent.

→ Vous êtes prêt à ouvrir votre capital pour développer votre affaire.

Les fonds d'investissements vous accueillent à bras ouverts. L'argent est là !

« Les fonds d'investissements vous accueillent à bras ouverts. L'argent est là ! »

Entrez dans la marche gagnante du développement maîtrisé de votre entreprise pour en faire un groupe pérenne et sécuriser votre patrimoine ! Si vous n'êtes pas encore un papy, activez-vous ! L'avenir vous appartient !

On peut valoriser l'acquisition souhaitée entre 20 et 25 % du chiffre d'affaires (critère classique dans la profession du froid pour une entreprise dont les capitaux propres couvrent le BFR). Le financement de l'acquisition se réalisant par emprunt et apport en capital, la participation d'un fonds pourrait se situer entre 15 et 25 % en fonction du projet de développement, de son financement et au final de sa réalisation.

Il reste à prendre en compte une considération personnelle : cette opération de levée de fonds peut être assortie d'une quote-part de rémunération pour le dirigeant. Cette formule intitulée OBO (Owners Buy Out) est à manier avec prudence mais constitue un élément de motivation important pour élaborer ce type de projet.

Des experts en transmissions d'entreprises

Dimensions Conseils est une société de conseil spécialisée dans :

- les cessions et acquisitions d'entreprises,
- le développement national et international des entreprises incluant la recherche et la mise en place de financements.

Dimensions Conseils exerce notamment dans les marchés nationaux et internationaux du froid et de la climatisation. Garantissant la confidentialité, elle s'appuie sur l'expérience et la détermination de ses trois associés et de leur réseau de partenaires professionnels spécialisés.

Pour plus d'information : www.dimensions-conseils.com