

BCGE Corporate Finance

Principes généraux et principe fondateur _____ 3

Un soutien dans les moments cruciaux
de l'entreprise _____ 5

Les meilleures conditions de transaction _____ 6

Pour toutes ces situations, les spécialistes
Corporate Finance de la BCGE ont une solution _____ 8

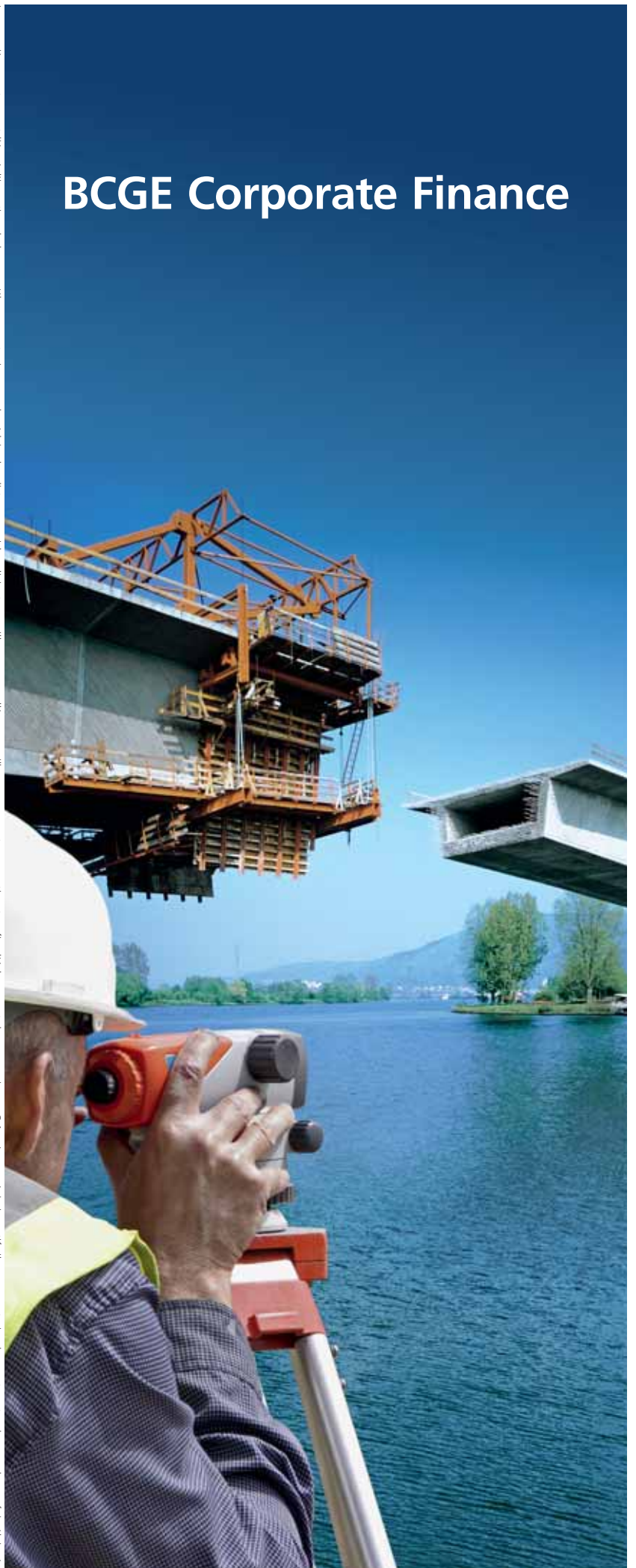
Capital Transmission SA _____ 10

Conclusion _____ 12

Certaines décisions peuvent être capitales pour l'avenir d'une entreprise. Que ce soit au moment de se lancer dans une phase d'expansion, dans la recherche de nouveaux capitaux ou de "passer le relais" à un successeur, les enjeux stratégiques sont de plus en plus complexes et peuvent nécessiter le soutien de spécialistes.

Bien plus qu'un simple intermédiaire, notre service de Corporate Finance vous aide à établir la jonction entre acteurs économiques et financiers. Il travaille avec vous pour comprendre et concilier les souhaits de votre entreprise, afin de trouver des solutions pragmatiques et gagnantes.

Les premières routes sont liées à l'invention de la roue. L'homme a toujours voulu réduire les distances qui le relient aux villages, aux vallées, aux villes, aux pays et aux continents, afin d'échanger et de communiquer. Grâce à son génie inventif, il a pu construire des ponts entre des mondes parfois éloignés.



Principes généraux et principe fondateur

Les principes généraux

Comment transmettre son entreprise en assurant son avenir?

Quel est l'accompagnement professionnel indispensable dans la recherche d'investisseurs ou d'un successeur?

Où trouver les liquidités nécessaires au succès de l'expansion ou de la transmission de l'entreprise?

Quel cheminement suivre pour positionner avec succès l'entreprise: projet de croissance interne, acquisition, fusion?

Quelle est la meilleure solution: Au sein de la famille? Dans l'entreprise même? A l'extérieur?

Combien vaut mon entreprise?

Voilà quelques unes des questions fondamentales que tout entrepreneur est appelé à se poser à différents moments de la vie de son entreprise. Et parfois de sa propre vie.

Le département BCGE Corporate Finance a les outils pour l'accompagner dans le processus choisi et un fonds dédié à financer ou investir dans des opérations de transmission ou d'expansion d'entreprises.

Le principe fondateur

Une analyse des objectifs du client et des contraintes du marché nous permet de conduire, en toute discrétion, la stratégie de fusion, acquisition ou transmission choisie, en fonction de l'intérêt de notre client et de son entreprise.

Le processus ne doit pas mettre cette dernière en péril, ni péjorer la situation financière privée de son fondateur.

Dans ce but, nous mettons à disposition les meilleurs experts, notre réseau de partenaires, et, au besoin, les liquidités nécessaires.

Grâce à cet étroit partenariat, le chef d'entreprise peut se concentrer sur l'opérationnel.

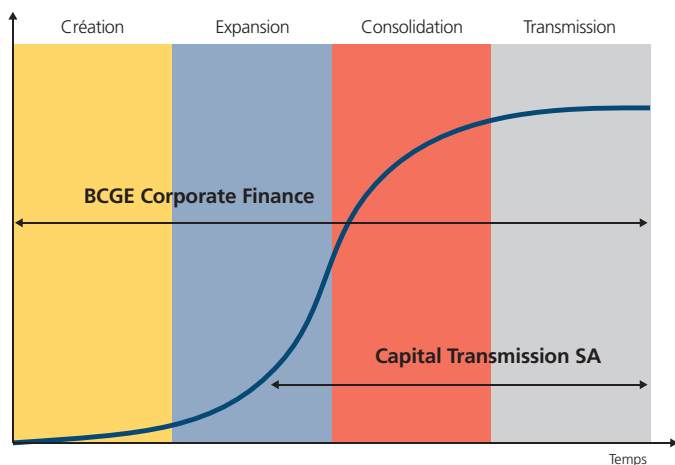
Un soutien dans les moments cruciaux de l'entreprise

Banque universelle régionale, la Banque cantonale de Genève joue un rôle essentiel dans le tissu économique du canton, notamment auprès des PME. A ce titre elle occupe une fonction vitale de soutien et de dynamisation de l'économie régionale. Il était donc logique qu'elle se préoccupe des enjeux particuliers auxquels sont confrontés les chefs d'entreprises lors des divers cycles de vie de leur société. Ainsi un département Corporate Finance a été créé, chargé d'accompagner les clients lorsque la pérennité de l'entreprise exige qu'ils envisagent un développement – nouveau projet, acquisition – ou qu'il soit temps pour eux d'organiser la transmission. Le département s'engage également dans la recherche de partenaires stratégiques ou financiers.

Ces moments stratégiques nécessitent parfois une levée de fonds. A cet effet, la BCGE a créé Capital Transmission SA, société d'investissements dotée de moyens importants et destinée à investir dans des opérations de reprises de sociétés, à travers le cadre de spin-off ou de successions. Capital Transmission SA peut prendre des participations directes à moyen terme et peut soutenir une forte croissance par un apport complémentaire de fonds propres.

Cycle de vie

Courbe de la vie de l'entreprise

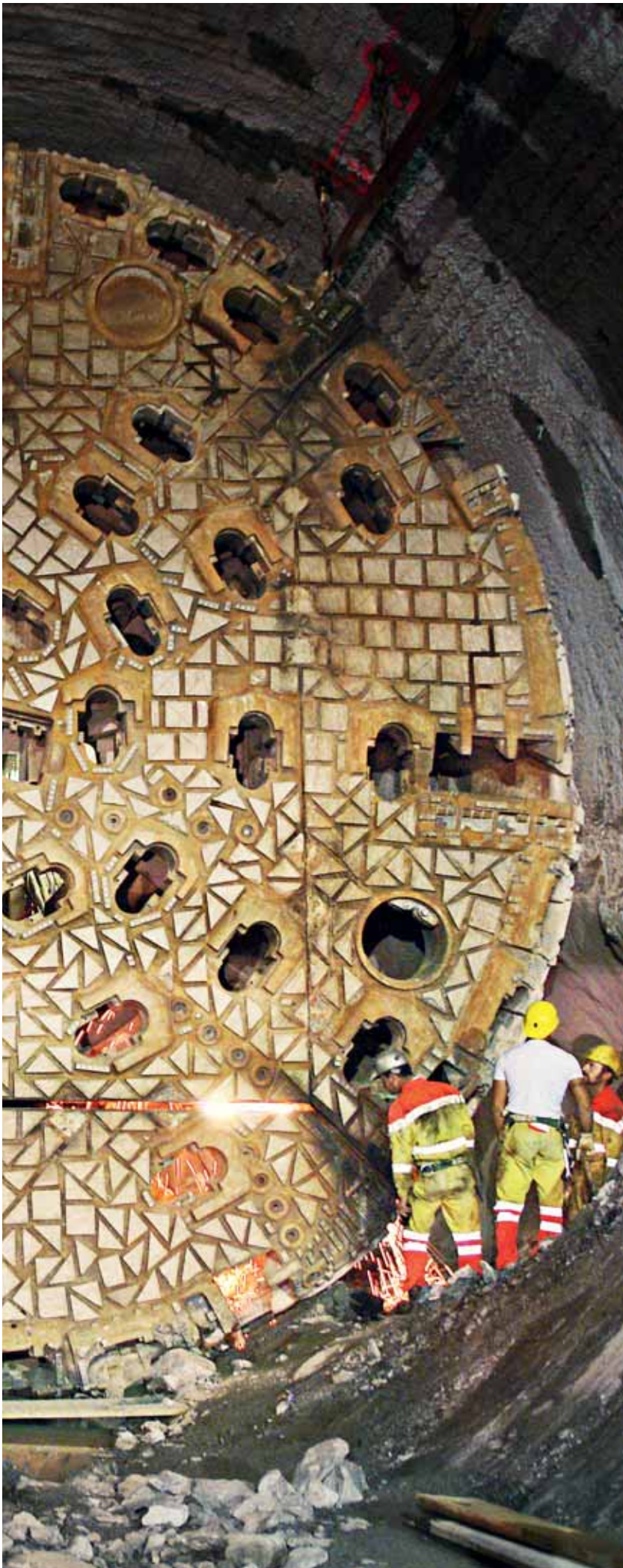


Ce soutien indispensable est lié aux exigences sévères de l'économie globalisée. Les situations qui en découlent, contribuent en effet à multiplier les cas où des PME se retrouvent dans l'obligation d'un rapprochement stratégique, vente ou fusion, avec un concurrent. De plus, l'innovation est devenue une nécessité vitale, quelle que soit la taille des sociétés et leurs domaines d'activités. Les entreprises doivent maîtriser et développer de nouveaux produits ou services afin de rester compétitives. Les fusions et acquisitions se présentent alors comme une stratégie de réponse à l'innovation.

Avec son département Corporate Finance, la BCGE affirme sa présence aux côtés des entreprises, familiales ou de taille moyenne, souhaitant contribuer à la continuité, voire au développement de ses clientes, et par là, au maintien de l'activité, d'un savoir-faire et d'emplois. Car acquérir ou vendre une entreprise, se rapprocher d'un partenaire, sont toujours des décisions à fort enjeu et au risque élevé. Elles demandent un temps suffisant de préparation, des compétences élevées en divers domaines – finance, fiscalité, droit – et un accès privilégié au marché.

Un conseil extérieur peut apporter cette technicité, mais également un regard neutre sur l'entreprise, son prix, ses forces et ses faiblesses. Cet atout est particulièrement important dans le cadre des successions, lorsque le chef d'entreprise doit transmettre l'entreprise familiale et faire le bon choix pour la suite, parfois entre un membre de sa famille ou de l'extérieur. Cette étape, normale mais cruciale dans la vie de sa société, est très chargée émotionnellement. Un accompagnement professionnel est donc souvent bienvenu, permettant également au fondateur de se consacrer à l'opérationnel, tout en préparant, pour son entreprise, un avenir sans lui. A l'inverse, les nombreuses situations de succession offrent à la génération montante des entrepreneurs des opportunités d'investissement qui leur permettent d'accélérer leurs projets de croissance. La BCGE et son département Corporate Finance sont aussi à leur disposition.

En se donnant les moyens d'intervenir lors de ce moment déterminant de la vie de ses clients, la BCGE travaille concrètement à la santé de l'économie régionale.



Les performances du percement d'un tunnel dépendent avant tout de la géologie. Le tunnelier d'une longueur totale pouvant atteindre 400m, forme une unité fixe en grande partie rigide. En terrain favorable, le tunnelier peut progresser en moyenne de 20 à 25 m par jour. En terrain défavorable, il peut arriver que seuls quelques mètres puissent être creusés et consolidés par jour.

© Alp Transit Gotthard SA



© Alp Transit Gotthard SA

Tunnel du Saint Gothard – transit alpin

Depuis des décennies, la Suisse a réalisé de nombreux ouvrages souterrains, aussi bien en plaine que dans les roches de ses montagnes, prouvant que rien n'est impossible.

Actuellement, l'un des plus grands ouvrages ferroviaires au monde est en cours de réalisation: la percée d'un tunnel de 57 km, ainsi que la création d'une gare centrale, Porta-Alpina, également construite sous la montagne. L'ouverture officielle de la nouvelle ligne du St-Gothard, vraisemblablement fin 2017, mettra Zurich à 2h40 de Milan et ouvrira le transport de marchandises à des convois allant jusqu'à 4'000 tonnes.

Après des années d'études, de durs travaux dans les galeries, la traversée des Alpes ne sera plus qu'un trajet de quelques minutes, faisant ainsi de la Suisse un lieu de passage performant entre le nord et le sud pour les pays d'Europe.

BCGE Corporate Finance

Les conseillers du département Corporate Finance offrent aux acheteurs et vendeurs d'entreprises les meilleures conditions de transaction possibles. La vente recouvre des volontés disparates: vente globale, recherche de partenaires minoritaires, cession d'activités secondaires, sans oublier la succession, interne ou externe à la famille.

Dans tous ces cas de figure, les conseillers Corporate Finance de la BCGE accompagneront le processus de leurs compétences et expériences: valorisation de la société et détermination des conditions de vente, montage financier, étude de faisabilité, analyse de projets d'investissement. Ils feront bénéficier leurs clients de leurs techniques éprouvées en matière de recherche d'investisseurs et participeront au choix de l'acheteur après une évaluation analytique.

Un travail en réseau mettra le client en contact avec des experts en fiscalité et droit. Enfin, l'appui du département Corporate Finance s'exprimera lors des négociations et jusqu'à la signature du contrat.

La société doit se développer pour rester compétitive.

L'entreprise cherche un partenaire stratégique pour conquérir de nouveaux marchés.

L'entreprise veut se renforcer pour mieux maîtriser les processus d'innovation.

Le fondateur prépare sa retraite des affaires.

Un cadre veut reprendre l'entreprise.

Un membre de la famille succède au chef d'entreprise.

Les câbles sous-marins de télécommunication, installés entre 1850 et 1956 entre les continents américain et européen, ont servi au réseau mondial de télégraphie. Aujourd'hui, grâce aux performances de la fibre optique, qui offre un débit nettement supérieur à celui des câbles coaxiaux, la télévision, le téléphone et les données informatiques peuvent transiter simultanément entre les deux continents.



Les meilleures conditions de transaction

A chaque situation, sa réponse adaptée.

L'entreprise, tout au long de son cycle de vie, fait face à diverses situations nécessitant des réponses professionnelles adaptées.

En manque de fonds propres, le propriétaire cherche un investisseur ou un acheteur pour permettre d'élargir ses perspectives de croissance.

La banque apporte son savoir-faire financier, étudie la faisabilité du projet et recherche un investisseur fiable.

Le chef d'une entreprise de taille moyenne souhaite faire une acquisition stratégique, pour renforcer un de ses secteurs d'activité.

Les conseillers trouvent une entreprise dans le domaine choisi, permettant à la société d'acquérir un savoir-faire spécifique et / ou d'augmenter sa capacité de production et, ainsi, de conquérir de nouveaux marchés.

La succession du chef d'entreprise ne peut être assumée au sein de la famille, faute de prétendant.

En Suisse, la transmission de l'entreprise se fait toujours plus souvent hors du cadre familial, en lien avec l'évolution de la société. Aujourd'hui les enfants ne se sentent plus obligés de reprendre le flambeau. Parfois, au moment de la retraite du fondateur, aucun de ses héritiers n'a atteint l'âge, donc le niveau d'expérience requis pour lui succéder. Il est alors d'autant plus important de recourir à un appui extérieur pour conduire le processus de transmission que des obstacles émotionnels ou psychologiques peuvent apparaître, mais également pour assurer la confidentialité indispensable au succès de la vente. L'intervention des spécialistes permettra de redéfinir, voire dissoudre, le lien entre la famille et l'entreprise, d'identifier des repreneurs industriels ou financiers adaptés au profil de la société et de négocier les termes de l'opération conformément aux souhaits des clients (prix, mode de paiement, garantie, transition, etc).

L'entreprise est transmise à un héritier.

Apparemment simple, cette solution exige pourtant une préparation minutieuse, qui tienne compte de la situation financière des actionnaires, notamment de la prévoyance du chef d'entreprise sur le départ. Cette analyse permettra de déterminer les modalités de la transmission, y compris le calendrier du changement, souvent progressif, de direction. La transmission est souvent l'occasion de faire évoluer le management dans le sens d'une valorisation de l'entreprise. Un protocole familial rédigé par les consultants règlera l'ensemble du processus.

Un cas spécial, la transmission de l'entreprise familiale:

une solution apparemment simple est de transmettre son entreprise à un ou plusieurs héritiers. Néanmoins le chef d'entreprise doit également mener une réflexion sur une possible vente à un tiers. Quel que soit le type de transmission retenu, il faut régler de nombreuses questions aux niveaux financier, juridique, fiscal, mais aussi organisationnel et familial. L'entrepreneur doit donc envisager sa retraite assez tôt, afin de disposer du temps nécessaire à la préparation de la transmission.

Un conseil: dès 50-55 ans, fixer une date d'échéance et entamer le processus d'analyse et de réflexion cinq ans auparavant.

Analyse: il est important de définir les objectifs, personnels et pour l'entreprise, à atteindre lors de la transmission. Les conseillers analyseront la situation financière de l'entrepreneur et de sa famille. Ils examineront notamment l'état de la prévoyance du propriétaire, puisque bien souvent, l'entreprise représente une part prépondérante de sa fortune et de son capital retraite. Une analyse financière et structurelle de l'entreprise sera également conduite, qui déterminera sa valeur réelle. A l'issue de cet examen détaillé, l'entrepreneur connaîtra tous les éléments lui permettant de choisir le mode de transmission le plus adéquat, y compris le calendrier du changement, souvent progressif, de direction. La transmission est souvent l'occasion de faire évoluer le management dans le sens d'une valorisation de l'entreprise.

Préparation: la transmission nécessite une préparation financière et organisationnelle de l'entreprise, qui lui donnera de la valeur sur le marché.

Assurer la pérennité de l'entreprise: aucun aspect juridique, fiscal, psychologique ou managérial ne doit être négligé si l'on veut assurer le succès de la transmission de l'entreprise familiale. Les spécialistes du Corporate Finance de la BCGE accompagnent l'ensemble de ce processus.

BCGE Corporate Finance

Services au vendeur

- Certitude que la société en vente sera offerte aux meilleurs investisseurs et directement aux décisionnaires de ces entreprises
- Mise en valeur des forces et atouts de l'entreprise en vente
- Défense de la pérennité de l'entreprise
- Conseil stratégique de haut niveau lié à l'expérience
- Conseil pour la négociation

Service aux investisseurs

- Identification de cibles
- Etablissement d'une politique cohérente d'acquisition
- Analyse des sociétés pré-sélectionnées, évaluation du prix
- Conseil pour la négociation et la structuration de l'offre
- Conseil pour l'organisation de la reprise

"Je veux vendre, comment être sûr que je trouve le bon acheteur?"

Les spécialistes Corporate Finance de la BCGE ont développé des méthodes d'identification des acquéreurs potentiels. De par leur activité, ils bénéficient d'une bonne connaissance du tissu industriel et d'un accès direct aux décideurs des entreprises potentiellement intéressées.

"Quelle est la valeur de mon entreprise?"

Question fondamentale, quels que soient la raison et le mode de transmission de la société. Les conseillers procéderont à une estimation objective de la société, souvent la valeur estimée n'est que théorique et différera du prix, négociable avec le repreneur, qui est entre autres influencé par la raison de la vente. Si l'acheteur est intéressé pour acquérir des parts de marché ou réaliser des synergies, il sera prêt à payer davantage qu'un héritier ou un cadre qui disposent généralement d'une capacité financière limitée.

"Ai-je intérêt à mettre les acheteurs en concurrence?"

Bien évidemment, la concurrence a toujours un impact favorable sur le prix et les conditions de la négociation en général. Car d'autres paramètres interviennent comme les modalités de paiement, les garanties de passifs ou du maintien de l'emploi. La connaissance du marché des spécialistes est précieuse car ils savent quelle entreprise peut être intéressée à acheter. Cela permet également de trouver d'autres solutions dans le cas où l'acheteur se rétracte.

La procréation médicale assistée est un ensemble de pratiques chimiques et biologiques développées pour pallier les problèmes d'infertilité. Depuis la naissance du 1^{er} "bébé éprouvette" en 1978, ces techniques ne cessent de progresser, entraînant des adaptations régulières des lois de bioéthique qui les encadrent.

Pour toutes ces situations, les spécialistes Corporate Finance de la BCGE ont une solution

“Mes clients risquent-ils de mal réagir au changement de patron?”

Lorsque le propriétaire est la personne clef de l'entreprise, son départ peut être très déstabilisant, pour les clients comme pour les employés. Dans la perspective d'une transmission ou d'une vente, il peut être nécessaire de prendre le temps de réorganiser la société, en renforçant le management. Une période de transition peut aussi être négociée, qui prévoit un départ progressif et le soutien au repreneur dans ses relations d'affaires.

“Où trouver les liquidités nécessaires pour développer mon activité?”

Le département Corporate Finance de la BCGE vous assistera dans la préparation d'un business plan, déterminera les conditions d'entrée et profitera de son réseau étendu pour identifier les investisseurs potentiels.

“Des cadres souhaitent reprendre l'entreprise mais n'ont pas les fonds. Comment faire?”

Une discussion approfondie devrait permettre de s'assurer que le management est non seulement motivé, mais compétent. Les spécialistes Corporate Finance de la BCGE sont ensuite à même d'élaborer une structuration de financement sûre, en s'assurant que les charges financières ne seront pas trop lourdes pour les repreneurs. Dans certains cas, cela peut nécessiter des concessions de la part du vendeur au niveau du prix et des modalités de paiement. Les conseillers proposeront souvent une opération MBO en trouvant des investisseurs financiers pour constituer une holding avec le management pour reprendre la société. La transaction est financée en partie sous forme de dettes et d'un éventuel prêt vendeur. Ils seront remboursés grâce aux cash-flows libres futurs de l'entreprise, remontés sous forme de dividendes.

“Combien de temps faut-il prévoir pour vendre ou transmettre ma société?”

Pour réussir la transmission de son entreprise, le vendeur doit la planifier suffisamment tôt, pour disposer du temps nécessaire à une optimisation de la transaction et éviter de se faire mettre sous pression par les acheteurs. Pour ces raisons, notamment, une succession doit être pensée à temps.

“Comment savoir de manière objective si l'acquisition envisagée me permettra d'atteindre mes objectifs?”

Les spécialistes Corporate Finance de la BCGE procèdent à une évaluation des cibles potentielles en fonction des besoins spécifiques de chaque acquéreur. Ils estiment aussi les conditions concrètes de la réussite et négocient dans l'intérêt de leurs clients.

“Mon entreprise représente ma seule caisse de retraite. Comment faire pour assurer mon avenir et ne pas trop handicaper financièrement mes héritiers?”

Dans le cas d'une succession, le premier souci des conseillers sera d'analyser la situation personnelle du chef d'entreprise et de sa famille (en collaboration avec le centre de compétence en prévoyance de la BCGE), sa fortune personnelle avec et sans l'entreprise, afin d'assurer l'avenir de l'une comme de l'autre. Souvent dans les PME, il faudra commencer par séparer plus clairement la fortune privée de la commerciale. Puis prendre des mesures pour augmenter l'attractivité de l'entreprise sur le marché et la rendre ainsi viable pour les repreneurs, familiaux ou extérieurs.

“Je ne connais rien à la fiscalité, ni au droit. Par ailleurs, je n'ai jamais conduit de négociations. Comment m'en sortir?”

Le département Corporate Finance de la BCGE travaille avec un réseau d'experts, avocats, fiscalistes, dont elle coordonne le travail. Et les spécialistes assistent le vendeur ou l'acheteur durant toutes les négociations, voire les conduisent eux-mêmes. Cela permet de garantir plus facilement la confidentialité.

Principe fondateur

Filiale de la BCGE, Capital Transmission SA dispose d'une capacité d'investissement de plusieurs dizaines de millions de francs qui permet de financer l'expansion à long terme d'entreprises, d'assurer leur consolidation ou faciliter leur transmission par des prises de participation minoritaires ou un financement mezzanine.

Capital Transmission SA souscrit à cet apport de liquidités sans intervenir dans la conduite des sociétés financées.

Elle vise les entreprises disposant d'un management expérimenté et exploitant un cadre stratégique bien documenté.

Type de transactions	<ul style="list-style-type: none"> ■ Transmission (acquisition, LBO, MBO, OBO, spin-offs) ■ Expansion
Profil d'entreprises	<ul style="list-style-type: none"> ■ Situation financière saine et bonne rentabilité ■ Management existant et de qualité
Localisations	<ul style="list-style-type: none"> ■ Suisse ■ France
Types d'investissements	<ul style="list-style-type: none"> ■ Financement mezzanine ■ Prise de participation minoritaire
Taille du financement	<ul style="list-style-type: none"> ■ CHF 1 à 5 millions par transaction
Sortie	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bonne visibilité de sortie (vente, IPO, buy back), dans 5 à 10 ans

Répondre à un besoin de liquidités

Constituée principalement de PME, la clientèle de la BCGE est confrontée, un jour ou l'autre, à la question existentielle de sa pérennité. Un rendez-vous avec son avenir qui peut être programmé à différents moments de la vie de la société et exige parfois un financement spécifique. Ce peut être lors d'une nécessaire expansion ou lors de la succession du chef d'entreprise fondateur.

Concernées par ce potentiel soutien?

Les entreprises dotées d'une situation financière saine et d'une bonne rentabilité. Capital Transmission SA examinera également la qualité de leur management et le potentiel de croissance de leurs marchés avant toute décision d'investissement.

Capital Transmission SA intervient:

1. Lors de reprises de sociétés dans le cadre d'investissement ou d'une succession

L'entreprise est rachetée par des investisseurs dans le cadre d'un montage financier comportant une proportion plus ou moins importante d'emprunts et dont le remboursement est prévu par un prélèvement sur les cash-flows futurs. Ce type de montage est fréquemment utilisé:

- lorsque l'équipe de direction, un ou plusieurs de ses cadres, rachètent l'entreprise (MBO)
- lorsque le propriétaire veut faire une sortie partielle et ainsi réaliser une partie de son patrimoine (OBO)
- lorsqu'un ou plusieurs dirigeants extérieurs rachètent l'entreprise (LBO)

2. Lors d'opérations d'expansion ou de projets de développement



Les chemins de fer en Suisse permettent le développement d'une société fondée sur l'industrie et les services. Par leurs acquis techniques et économiques, par les évolutions sociales qu'ils ont entraînées, ils ont façonné la Suisse moderne. Le réseau ferroviaire suisse de service public compte parmi les plus denses du monde.



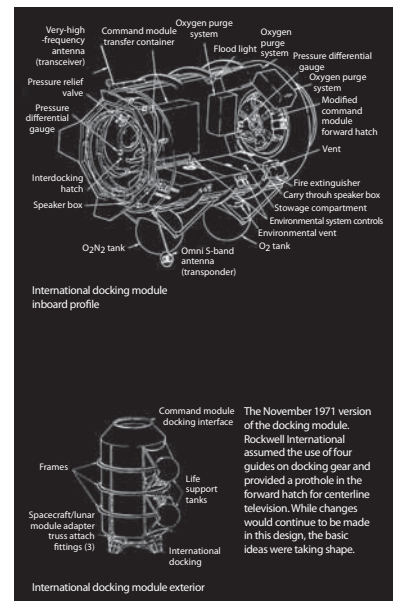
Le chemin de fer est un lien vital

Le transport ferroviaire en Suisse se caractérise par un réseau de chemins de fer dense et relativement décentralisé de 5'063 km et par une desserte assez fine et cadencée du territoire.

Le pays est coupé par deux axes, l'un est-ouest et l'autre nord-sud. Ces axes sont considérés comme vitaux pour l'Europe en raison du transit important qu'ils permettent pour les échanges à travers tout le continent.



La station spatiale internationale est le plus grand objet artificiel placé en orbite terrestre. Une fois achevée, elle occupera un volume de 1250 m³ pour un poids d'environ 420 tonnes. Plusieurs vaisseaux se relaient pour amener les composants, réaliser le ravitaillement et relever l'orbite régulièrement dégradée par la traînée atmosphérique.



Système d'arrimage entre 2 vaisseaux

Un des faits marquant de la conquête de l'espace est la jonction, en juillet 1975, d'un vaisseau américain Apollo et d'un vaisseau soviétique Soyuz, avec visite mutuelle des 2 équipages, sur une orbite terrestre.

Dès la fin des années 60, les deux Etats envisagent de coopérer pour la réalisation d'une unité permettant l'arrimage de 2 vaisseaux. Mais leurs technologies sont si différentes qu'une standardisation des structures est nécessaire. Un module international de jonction ou "International Rendez-Vous & Docking System" est ainsi développé. Il est constitué d'un sas équipé d'écoutes pour le passage des astronautes, de compartiments de stockage, d'un système de contrôle environnemental, de plusieurs systèmes de communication et d'équipements nécessaires aux astronautes (masques à oxygène, lampes, extincteurs, etc.). Un système d'amarrage, dit "androgyné", permet l'accouplement des 2 vaisseaux. De nombreux test sont effectués dans l'espace avant le lancement officiel de la mission Apollo Soyuz Test Project et la fameuse "poignée de main en orbite".

Le système d'amarrage androgyné est toujours en utilisation sur la station spatiale internationale.

Conclusion

Avec son département Corporate Finance, la Banque cantonale de Genève offre à ses clients chefs d'entreprise un appui stratégique, voire financier, dans les différents moments du cycle de vie de leur société. Ainsi ses services peuvent les accompagner en toute confidentialité dans la conduite d'une acquisition, de la transmission de l'entreprise, ou dans la recherche de partenaires commerciaux ou financiers.

Un appui extérieur augmente considérablement les chances de succès de l'opération, partant celles d'assurer l'avenir de l'entreprise sur le long terme. Il permet au chef d'entreprise d'avancer dans son projet, tout en continuant à gérer l'opérationnel au jour le jour, puisque la banque assume l'ensemble des démarches nécessaires au succès de la transaction envisagée.

Préparation

La vente, l'acquisition, la fusion ou la transmission d'une entreprise exige une préparation longue et détaillée:

- Détermination des objectifs de l'opération envisagée
- Estimation de la valeur de la société
- Définition des conditions exigées, comme le maintien des emplois, de la direction en place ou de la gamme de produits

Les professionnels du département Corporate Finance disposent des compétences, ou l'accès à un réseau d'experts reconnus, pour fournir une analyse complète de la situation et des solutions adaptées à chaque dossier.

Accès au marché

La banque connaît les contraintes du marché et bénéficie d'un accès privilégié aux partenaires potentiels nationaux ou internationaux, intéressés à des synergies industrielles ou par un investissement financier. Ses spécialistes utilisent des outils de sélection permettant le meilleur choix, en fonction des objectifs du vendeur et de la stratégie soigneusement mise au point avec ce dernier.

Négociations

Doit-on porter son choix sur un seul partenaire de négociations ou conduire plusieurs processus en parallèle, afin de mettre en concurrence les acheteurs potentiels?

Question fondamentale, dont la réponse dépend des caractéristiques de l'acheteur. Pour cela, l'analyse professionnelle extérieure de la banque et ses connaissances du marché seront essentielles. Commence alors la phase de négociations: le département Corporate Finance de la BCGE s'en occupe, évitant ainsi que le vendeur ne doive trop s'exposer et risquer la divulgation de ses intentions, ce qui pourrait inquiéter ses employés, ses fournisseurs ou ses clients, avec des conséquences dommageables pour son activité.

Maîtrise du processus

Faire appel aux professionnels du Corporate Finance, c'est s'assurer de la maîtrise de tous les aspects financiers, commerciaux, fiscaux, juridiques, de l'opération de vente, d'achat, de fusion ou de transmission, de la préparation du projet jusqu'à la signature du contrat. Ils élaboreront une structure de financement optimale, coordonneront le processus de due diligence et mèneront les négociations jusqu'à leur terme.

Financement

Avec sa filiale Capital Transmission SA, la Banque cantonale de Genève peut, à certaines conditions, prendre une participation minoritaire dans l'entreprise ou recourir à un financement mezzanine pour allouer les liquidités nécessaires au succès du projet d'expansion ou de transmission de la société.

Ce service complète les activités de conseils financiers et stratégiques développés par la banque au service de sa clientèle, dans le but de répondre à toute demande de cette dernière, dans les moments délicats de la vie de l'entreprise.



L'histoire du ravitaillement d'un avion en vol a commencé par la tentative de quelques cascadeurs en 1921, au-dessus de la Californie, un homme passait d'un biplan à un autre avec un bidon de 20 litres de carburant et versait son contenu dans le réservoir de l'avion qui l'accueillait. Aujourd'hui, les chasseurs suisses doivent prendre rendez-vous avec une "dame volante" pour assurer les missions de longs vols.

VENTE



MBO / LBO



ACHAT



LEVÉE DE FONDS



Processus

Phase I Préparation

- Détermination des objectifs de l'actionnaire
- Valorisation de l'entreprise
- Préparation d'un dossier de vente
- Identification d'acheteurs potentiels

- Formation d'une équipe de direction
- Formulation d'une stratégie d'approche
- Analyse et évaluation de l'entreprise
- Détermination de la capacité d'endettement de l'entreprise

- Détermination des critères d'acquisition
- Identification de cibles potentielles
- Formulation d'une stratégie d'approche
- Prise de contact confidentielle

- Détermination des objectifs de l'actionnaire
- Préparation d'un business plan
- Valorisation de l'entreprise et structuration du financement
- Identification d'investisseurs potentiels

Phase II Accord de principe

- Prise de contact d'acheteurs potentiels
- Signature d'une lettre de confidentialité
- Discussions préliminaires
- Analyse et sélection des offres reçues

- Négociations d'un accord de principe
- Structuration préliminaire de la transaction
- Recherche de partenaires financiers
- Signature d'une lettre d'intention

- Analyse et évaluation de la cible
- Identification de partenaires financiers
- Préparation d'un business plan
- Signature d'une lettre d'intention

- Prise de contact avec des investisseurs
- Signature d'une lettre de confidentialité
- Confirmation d'intérêt des investisseurs
- Analyse et sélection des offres reçues

Phase III Négociation

- Signature d'une lettre d'intention
- Due diligence
- Négociations du contrat de vente
- Closing

- Due diligence
- Structuration de la transaction et du financement
- Négociations du contrat de financement
- Closing

- Due diligence et finalisation de l'évaluation
- Structuration de la transaction et du financement
- Négociations des termes du contrat
- Closing

- Signature d'une lettre d'intention
- Due diligence
- Négociations du contrat et de la convention d'actionnaires
- Closing



Banque Cantonale de Genève

Téléphone: +41 (0)58 211 21 00
E-mail: info@bcge.ch
www.bcge.ch

BCGE Entreprises

Quai de l'Île 17
CP 2251
1211 Genève 2
www.bcge.ch/entreprises

BCGE Corporate Finance

Quai de l'Île 17
CP 2251
1211 Genève 2
www.bcge.ch/corporatefinance

Capital Transmission SA

Tour de l'Île 4
CP 2251
1211 Genève 2
www.bcge.ch/capitaltransmission

 **BCGE**
Corporate Finance