

# MJE FINANCE

---

## PRESENTATION GENERALE

Septembre 2016

1. UN CONSEIL DEDIE POUR VOUS ACCOMPAGNER DANS VOS OPERATIONS DE HAUT DE BILAN
2. LES DIFFERENTES PRESTATIONS DE SERVICE
3. LES ACCREDITATIONS DE MJE FINANCE
4. CONTACTS

# 1. Un conseil dédié pour vous accompagner dans vos opérations de haut de bilan

---

**MJE FINANCE est une société de conseil indépendante qui accompagne les dirigeants et actionnaires de PME/PMI dans toutes leurs opérations de cession, transmission, acquisition d'entreprises et/ou ouverture du capital**

- Partant d'un constat simple : l'entrepreneur se retrouve très souvent seul quand il est amené à prendre des décisions stratégiques concernant le devenir de son entreprise.
- MJE FINANCE a été créée en 2013 avec ce souci de pouvoir accompagner ses clients dans leurs réflexions stratégiques et mener les actions qui se révèlent pertinentes d'engager à court et moyen terme :
  - ✓ Lever des fonds propres ou des quasi-fonds propres pour renforcer la structure financière de l'entreprise ;
  - ✓ Racheter un concurrent pour accroître ses parts de marché ;
  - ✓ Céder partiellement des actions de son entreprise pour mieux équilibrer son patrimoine professionnel et son patrimoine privé ;
  - ✓ Céder totalement son entreprise si le dirigeant-actionnaire souhaite prendre ses droits à la retraite ou tout simplement redémarrer une nouvelle activité à la manière d'un « serial-entrepreneur ».
- **Ces différents axes peuvent être engagés après une première phase amont de réflexion concernant :**
  - ✓ L'approche de valorisation de l'entreprise (approche multi-critères) ;
  - ✓ La volonté du dirigeant de poursuivre son développement (soit par croissance organique, soit par croissance externe, ou bien même les deux en parallèle) ;
  - ✓ L'intérêt ou non de céder partiellement ou totalement son entreprise en ayant pris les précautions d'usage en amont que ce soit au niveau du dirigeant actionnaire que de l'entreprise elle-même.

## 2. Les différentes prestations de service

### 2.1 Accompagnement dans des opérations de levée de fonds

---

#### Recherche de financements auprès de fonds d'investissement et de family offices

1

##### Travaux préparatoires

- Analyse de la société et de ses besoins de financement ;
- Préparation d'un teaser, d'un memorandum d'information et d'un business plan ;
- Sélection d'une liste d'investisseurs en lien avec le client.

3

##### Audit

- Après avoir sélectionné les investisseurs qui correspondent le mieux aux attentes du client , coordination de la phase de due diligence ;
- Réception des offres fermes.

2

##### Approche des investisseurs

- Communication de l'information permettant aux investisseurs de s'imprégner du dossier ;
- Organisation de management présentation ;
- Réception des lettres d'intention.

4

##### Négociations finales & closing

- Travaux réalisés en collaboration avec un cabinet d'avocats afin de négocier au mieux la documentation juridique ;
- Signature et réception des fonds.

## 2. Les différentes prestations de service

### 2.2 Conseil à l'acquisition

---

**En complément de la croissance « organique », de nombreuses entreprises peuvent recourir à des acquisitions pour accompagner leur dans stratégie de développement.**

**MJE Finance se propose de venir en support de son client sur une cible identifiée mais dont les travaux de vérification de qualité de la cible restent à faire.**

**L'utilisation d'un intermédiaire permet de vérifier si l'actionnaire de la cible est ouvert à une discussion pour une cession éventuelle**

#### **1** Approche de la cible

- Récolte d'informations publiques sur une cible identifiée par le client de MJE Finance ;
- Analyse de la société cible dans son environnement concurrentiel ;
- Organisation de rendez-vous avec l'actionnaire de la cible pour tester l'éventualité d'un rapprochement / adossement.

#### **2** Accompagnement dans l'analyse de la cible

- Echange avec le client sur l'opportunité d'approfondir la discussion ;
- Réflexion sur les synergies potentielles ;
- Organisation de rencontres entre actionnaires pour valider / invalider un certain nombre d'hypothèses ;
- Coordination des phases d'audit ;
- Assistance dans la rédaction de la lettre d'intention et de la lettre d'offre ferme.

#### **3** Assistance dans les négociations et closing

- En collaboration avec un cabinet d'avocats, négociation sur le contrat d'acquisition (fonds de commerce / titres de la société) et sur la garantie d'actif-passif ;
- Signature et closing de l'opération.

## 2. Les différentes prestations de service

### 2.3 Conseil à la cession

---

**Toute opération de cession partielle ou totale d'une entreprise, nécessite de se préparer suffisamment en amont à deux niveaux :**

- ✓ Le dirigeant actionnaire doit s'assurer qu'il est suffisamment organisé pour optimiser sa cession et prévoir l'après cession ;
- ✓ L'entreprise doit être en mesure de produire de l'information de qualité, ce qui mettra l'acquéreur / l'investisseur potentiel dans un climat de confiance pour approfondir ses investigations.

1

#### Travaux préparatoires

- S'assurer que toutes les conditions sont réunies au niveau de l'entreprise et du dirigeants pour réaliser la cession ;
- Apporter des conseils pour corriger certains points tant chez le dirigeant actionnaire que pour la société ;
- Préparation de toute la documentation qui sera communiquée à l'investisseur / acquéreur potentiel ;
- Sélection d'acquéreurs potentiels et d'investisseurs les mieux qualifiés pour s'intéresser au dossier.

3

#### Phase de due diligence

- Les acquéreurs retenus pourront approfondir leur analyse dans le cadre d'une data room électronique ;
- Echanges de questions / réponses ;
- Réception des offres fermes.

2

#### Approche des acquéreurs / investisseurs

- Communication de la documentation permettant aux acquéreurs / investisseurs de se faire une première idée sur l'opération proposée (ie : envoi d'un profil anonyme accompagné d'un accord de confidentialité puis envoi d'un memorandum d'information accompagné d'une lettre de procédure) ;
- Organisation de Management Presentation ;
- Réception des lettres d'intentions.

4

#### Négociations & Closing

- En collaboration avec un cabinet d'avocats, négociation du contrat de cession et de la garantie d'actif et de passif ;
- Signature et closing de l'opération.

### 3. Les accréditations de MJE Finance

---

- **MJE FINANCE est :**

- ✓ Membre du CNCFA (Compagnie Nationale des Conseils en Fusions et Acquisitions) - Syndicat professionnel national qui regroupe les professionnels du secteur - Membre N° M6221 ;
- ✓ CIF (Conseil en Investissements Financiers) - N° CIF : 497943639 ;
- ✓ Adhérent à l'ANACOFI-CIF agréée par l'AMF (Autorité des Marchés Financiers) ;
- ✓ Inscrit au registre des intermédiaires d'assurance auprès de l'ORIAS - Numéro d'immatriculation : 13004729.

- **MJE FINANCE a souscrit :**

- ✓ une police d'assurance Responsabilité Civile N° 119.115.504 et des Garanties Financières auprès de Covéa-Risks - Adhérent N°229047.

## 4. Contacts

---

**Vos contacts :**

**MJE FINANCE**

94 rue de la Victoire

75009 Paris - France

Tel: +33 (0)1 80 88 96 11

Fax: +33 (0)1 80 88 96 13

[info@mjefinance.com](mailto:info@mjefinance.com)

**Jacques-Edouard MOREAU**

Président

Mob: +33 (0)6 74 73 76 60

[jemoreau@mjefinance.com](mailto:jemoreau@mjefinance.com)