Pourquoi un conseil financier ?

Mieux valoriser et maximiser ses chances de succès

Organiser un processus efficace et rapide

- Préparer une information complète avant d'approcher les investisseurs / prêteurs potentiels
- Prendre en charge les questions-réponses et gérer les recrutements des expertises externes (auditeurs, avocats, consultants, etc.)
- Gérer la confidentialité

Identifier le bon partenaire et maximiser la valorisation

- Identifier autant d'investisseurs / prêteurs que nécessaire pour organiser un processus concurrentiel
- Construire un *pitch* adapté au type d'investisseurs recherchés
- Appuyer à la structuration et la négociation pour obtenir les meilleures les conditions

Aligner les intérêts

- Conseiller rémunéré principalement au succès de la transaction (commission de succès en pourcentage du montant levé)
- Conseiller fortement incité à faire aboutir la transaction en servant aux mieux les intérêts du promoteur

Un processus en trois étapes

Accompagner la transaction jusqu'au *closing*

1 Préparer l'information et identifier les investisseurs potentiels*

- Appui à la structuration et à la définition des principaux termes de l'opération
- Identification des investisseurs potentiels (entre 50 et 200 par opération)
- Revue des documents et préparation de la *data-room*
- Préparation du *business plan*
- Préparation d'un *teaser* (1-3 pages) et d'un mémorandum d'information (50-80 pages)

2 Approcher les investisseurs potentiels

- *Pitch* des investisseurs et évaluation de leur intérêt et de leur capacité à réaliser l'opération
- Gestion du processus de questions-réponses avec les investisseurs potentiels
- Présélection des investisseurs et appui aux négociations
- Revue des lettres d'intention reçues
- Sélection du (ou des) investisseur(s) avec qui poursuivre le processus

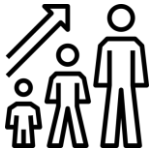
3 Exécuter la transaction

- Coordination de la *due diligence* du (ou des) investisseur(s) retenus
- Gestion de la *data-room* et du processus de questions-réponses
- Appui à la négociation
- Coordination des conseils impliqués dans l'opération (cabinet d'avocats, auditeurs, etc.)
- Exécution de l'opération jusqu'à sa conclusion (« *closing* »)

* Par investisseurs, il est entendu dans ce document investisseurs en capital, quasi capital ou prêteurs (pour les opérations de dette)

Pourquoi Enexus Finance ?

Bénéficier d'une expertise africaine et accéder à un réseau international



Une longue expérience en Afrique

- Un track record de plus de 100 opérations dans 30 pays africains
- Une pratique des meilleurs standards internationaux acquise au sein d'institutions financières de premier plan

Un large réseau

- Un accès à plus de 4 000 entreprises et investisseurs engagés en Afrique
- Une forte proximité aux communautés financières, locales et internationales, actives sur les marchés africains

Une présence locale et internationale

- Des équipes à Paris et Abidjan et des partenaires dans les différentes régions d'Afrique
- Un accès à l'information et aux opportunités sur les différents marchés