

Présentation de nos expertises





Présentation d'AP Capital

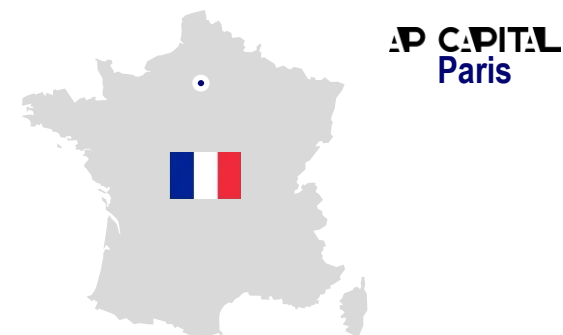
1.1 AP Capital

Vous propose les meilleurs services de la banque d'affaires

AP Capital

- AP Capital est une société de conseil indépendante dédiée aux opérations de haut de bilan (cession, acquisition, levée de fonds) pour ses clients : startups, PME et ETI.
- Notre positionnement et notre indépendance nous permettent d'être à l'abri de tout conflit d'intérêt tout en ayant une forte proximité avec les clients que nous accompagnons en étroite collaboration avec leurs conseils.
- Notre équipe est exclusivement dédiée à la création de valeur dans le cadre des projets envisagés par nos clients.

Nous travaillons dans toute la France



Notre offre

I Conseil financier	II Conseil M&A	III Conseil stratégie
------------------------	-------------------	--------------------------

Nos secteurs privilégiés



Chiffres clés

 248m€ de valeur de deals négocié pour nos clients	 2 Associés 1 Vice President 2 collaborateurs	 4 Années d'existence
---	--	--------------------------

Quelques références



1.2 Notre équipe

Des conseils dédiés à votre croissance (1/3)



Loïc GACH

Associé

Mobile : +33 (0)7 61 61 71 00

E-mail : loic@ap-capital.fr

Loïc dispose de 9 ans d'expérience dans le conseil en financement et à la cession / acquisition, et a fondé AP CAPITAL en 2019.

- **Transaction M&A Buy-side et sell-side en France et en Europe.**
- **Financement** : OBO/LBO.
- **Autres missions** : dispute M&A.

Sélection d'opérations (avant AP Capital)

Accompagnement et conseil en acquisition, build-up, assistance opérationnelle pré/post acquisition, mais également dans la réalisation de due diligence

Levée de fonds :

- ✓ Société spécialisée dans les drones – 30m€

M&A buy-side :

- ✓ Acquisition d'un groupe de restaurants – 150m€ de CA

Carve-Out :

- ✓ Groupe hôtelier à Megève – 150m€ de CA
- ✓ Conseil à la cession sur le portefeuille d'un fonds à Paris

Valorisation :

- ✓ Société leader dans la production de sucre – 4mds€ de CA
- ✓ Société leader dans le transport – 10mds€ de CA
- ✓ Société leader dans la garderie – 150m€ de CA

1.2 Notre équipe

Des conseils dédiés à votre croissance (2/3)



Maxime NICOLAS

Associé

Mobile : +33 (0)6 27 12 26 46

E-mail : maxime@ap-capital.fr

Maxime dispose de 4 ans d'expérience dans le conseil en financement et à la cession / acquisition, il a rejoint AP CAPITAL en 2020.

- **Transaction M&A Buy-side et sell-side en France et en Europe.**
- **Levée de fonds et financement :** Start-up et scale-up; série A & B.
- **Autres missions :** accompagnement stratégique de dirigeants.

Sélection d'opérations (avant AP Capital)

Conseil en financement, en acquisition, et réalisation de due diligence d'acquisition

Levée de fonds :

- ✓ Startup spécialisée dans le parcours de soins – 1m€ de CA
- ✓ Société d'e-sport en hypercroissance – 3m€ de CA

M&A buy-side (conseil à l'achat) :

- ✓ Croissance externe pour un promoteur immobilier – 30m€ de CA

M&A sell-side (conseil à la cession) :

- ✓ Groupe intégré dans le secteur de l'énergie – 1,5mds€ de CA
- ✓ Société d'infrastructure gazière – 100m€ de CA
- ✓ Industrie agroalimentaire – 80m€ de CA
- ✓ Maison de négoce de vin – 20m€ de CA

Due-Diligence d'acquisition :

- ✓ Conseil d'un fonds dans l'acquisition d'une société leader européen dans la construction de bateau – 200 m€ de CA
- ✓ Conseil d'un fonds dans l'acquisition d'une société de retail premium – 30m€ de CA
- ✓ Cession d'un groupe de restaurants à Paris – 50m€ de CA

1.2 Notre équipe

Des conseils dédiés à votre croissance (3/3)



Julien MECHIN

Vice President

Mobile : +33 (0)6 84 84 93 60

E-mail : julien@ap-capital.fr

Entrepreneur et investisseur, Julien a créé et dirigé plusieurs sociétés, il a rejoint AP CAPITAL en 2022.

- **Dirigeant de Creads, plateforme SAAS en marketing, pendant 14 ans .**
- **Investisseur:** Julien a multiplié les participations dans des secteurs variés (fintech, insurtech, martech, média ou digital au sens large).

Sélection d'opérations

Conseil en financement, en cession et acquisition.

Levée de fonds :

- ✓ Startup marketing en SAAS – 4m€ de CA
- ✓ Startup tech dédiée à l'automatisation de tâches – 2m€ de CA
- ✓ Startup dans l'IA dans le secteur de l'automobile – 3m€ de CA
- ✓ Startup fintech – 1m€ de CA

M&A Sell-side (conseil à la cession) :

- ✓ Startup marketing en SAAS – 4m€ de CA
- ✓ Startup média en SAAS – 1m€ de CA
- ✓ E-commerce dans le domaine du vin – 1m€ de CA

1.2 Notre équipe

Des conseils dédiés à votre croissance (4/4)

Équipe intégrée

Notre équipe d'experts



Mattéo Delalande
Analyste



Grégory Dubourg
Agroalimentaire
& Santé



Emilien Ercolani
Web 3



Yoann Latouche
Expert Pet & Petfood



Arnaud Cluzel
Légal










1.3 Nos références

Une énergie nouvelle pour la réussite de chaque opération (1/2)

<p>2022</p>  <p>< 50m€ deal value</p> <p>M&A</p> <p>Conseil M&A cession</p> <p>Tech</p>	<p>2022</p>  <p>< 50m€ deal value</p> <p>M&A</p> <p>Augmentation de capital</p> <p>Tech</p>	<p>2022</p>  <p>< 50m€ deal value</p> <p>M&A</p> <p>Augmentation de capital</p> <p>Agroalimentaire</p>	<p>2022</p>  <p>< 50m€ deal value</p> <p>M&A</p> <p>Conseil M&A cession</p> <p>B2B</p>	<p>2022</p>  <p>< 50m€ deal value</p> <p>M&A</p> <p>Conseil M&A cession</p> <p>B2B</p>	<p>2022</p>  <p>< 50m€ deal value</p> <p>M&A</p> <p>Conseil Build-up</p> <p>Marketing</p>
<p>2022</p>  <p>< 50m€ deal value</p> <p>M&A</p> <p>Conseil M&A cession</p> <p>Retail</p>	<p>2021</p>  <p>< 50m€ deal value</p> <p>M&A</p> <p>Augmentation de capital</p> <p>Fintech</p>	<p>2021</p> <p><i>Holding Bousquet</i></p> <p>< 50m€ deal value</p> <p>M&A</p> <p>Conseil Build-up</p> <p>B2B</p>	<p>2021</p>  <p>< 50m€ deal value</p> <p>M&A</p> <p>Conseil Build-up</p> <p>B2B</p>	<p>2021</p>  <p>< 50m€ deal value</p> <p>M&A</p> <p>Rapprochement avec un industriel</p> <p>E-Consumer</p>	<p>2021</p>  <p>< 50m€ deal value</p> <p>M&A</p> <p>Conseil M&A cession</p> <p>Retail</p>

1.3 Nos références

Une énergie nouvelle pour la réussite de chaque opération (2/2)

<p>2021</p> <p>restauration</p> <p>< 50m€ deal value</p> <p>M&A</p> <p>Conseil stratégie JV</p> <p>Retail</p>	<p>2021</p>  <p>< 50m€ deal value</p> <p>M&A</p> <p>Evaluation</p> <p>NFT/Crypto</p>	<p>2021</p>  <p>< 50m€ deal value</p> <p>M&A</p> <p>Augmentation de capital</p> <p>E-Consumer</p>	<p>2020</p>  <p>Conseil financier</p> <p>Business plan</p> <p>Retail</p>	<p>2020</p>  <p>< 50m€ deal value</p> <p>M&A</p> <p>Augmentation de capital</p> <p>E-Consumer</p>	<p>2020</p>  <p>Conseil financier</p> <p>CFO part time</p> <p>E-Consumer</p>
<p>2020</p>  <p>Conseil financier</p> <p>CFO part time</p> <p>DeepTech</p>	<p>2020</p>  <p>< 50m€ deal value</p> <p>Conseil financier</p> <p>Conseil multi-franchisés</p> <p>Retail</p>	<p>2019</p>  <p>> 50m€ deal value</p> <p>M&A</p> <p>Augmentation de capital</p> <p>Tech</p>	<p>2019</p>  <p>< 50m€ deal value</p> <p>M&A</p> <p>Augmentation de capital</p> <p>Retail</p>	<p>Plus de 80 opérations conseillées, tous secteurs d'activités, pour des opérations valorisées entre 5m€ et 650m€ avant la création d'AP Capital par ses associés.</p>	



2

Présentation de l'offre

2.1 Opérations de cession - transmission

Présentation d'une opération de cession - transmission



Préparer l'opération afin d'en optimiser les conditions de réalisation

La cession – transmission est l'un des passages obligatoires pour tout chef d'entreprise.

Cet évènement exceptionnel se prépare avec ses conseils en amont de la cession, pour :

- (i) Optimiser la stratégie patrimoniale ;
- (ii) Structurer un processus d'enchère pour maximiser les conditions de réalisation de l'opération ;
- (iii) Allouer les capitaux, fruits de la cession.

Quel est l'apport d'une banque d'affaires dans un process de vente ?

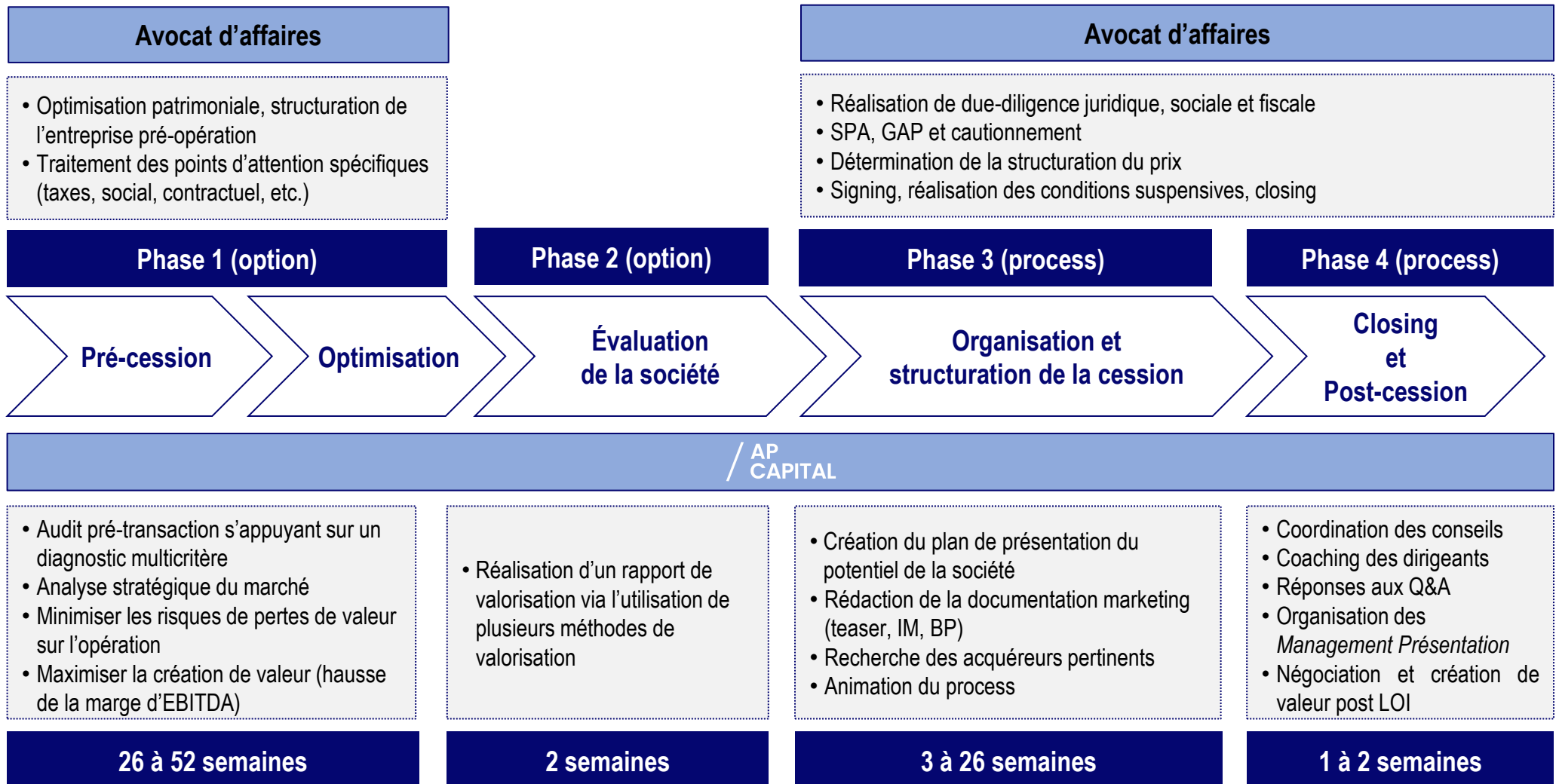
Une banque d'affaires apporte l'expertise et l'accompagnement nécessaire à la cession d'entreprise. Elle est le chef d'orchestre de l'opération et apporte son expertise financière, stratégique et opérationnelle pour le succès de l'opération. Les étapes clés d'un processus de cession, sont :

- La rédaction de la documentation marketing pour révéler le potentiel du cédant
- Valoriser l'entreprise
- Comprendre le marché et identifier les acquéreurs potentiels



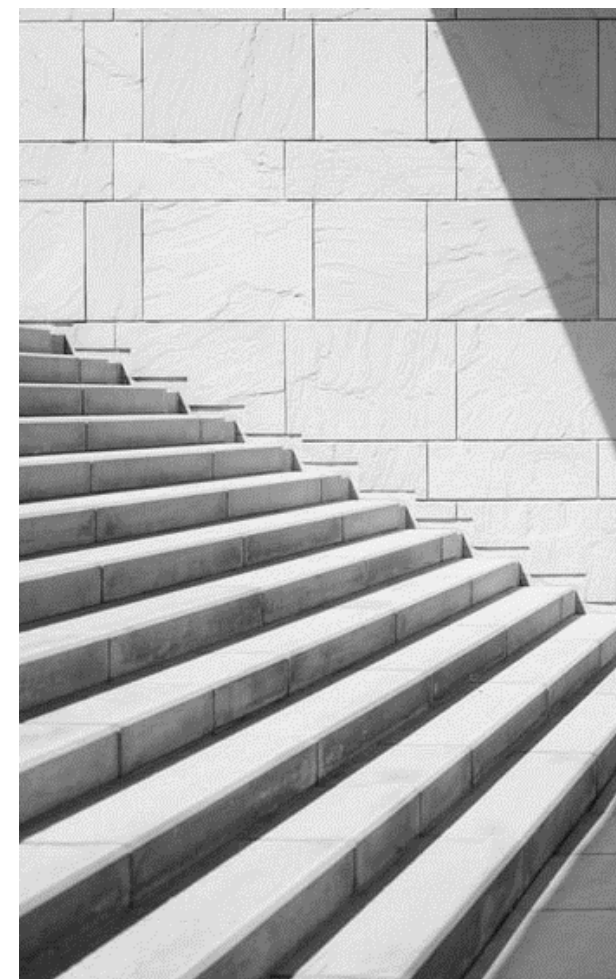
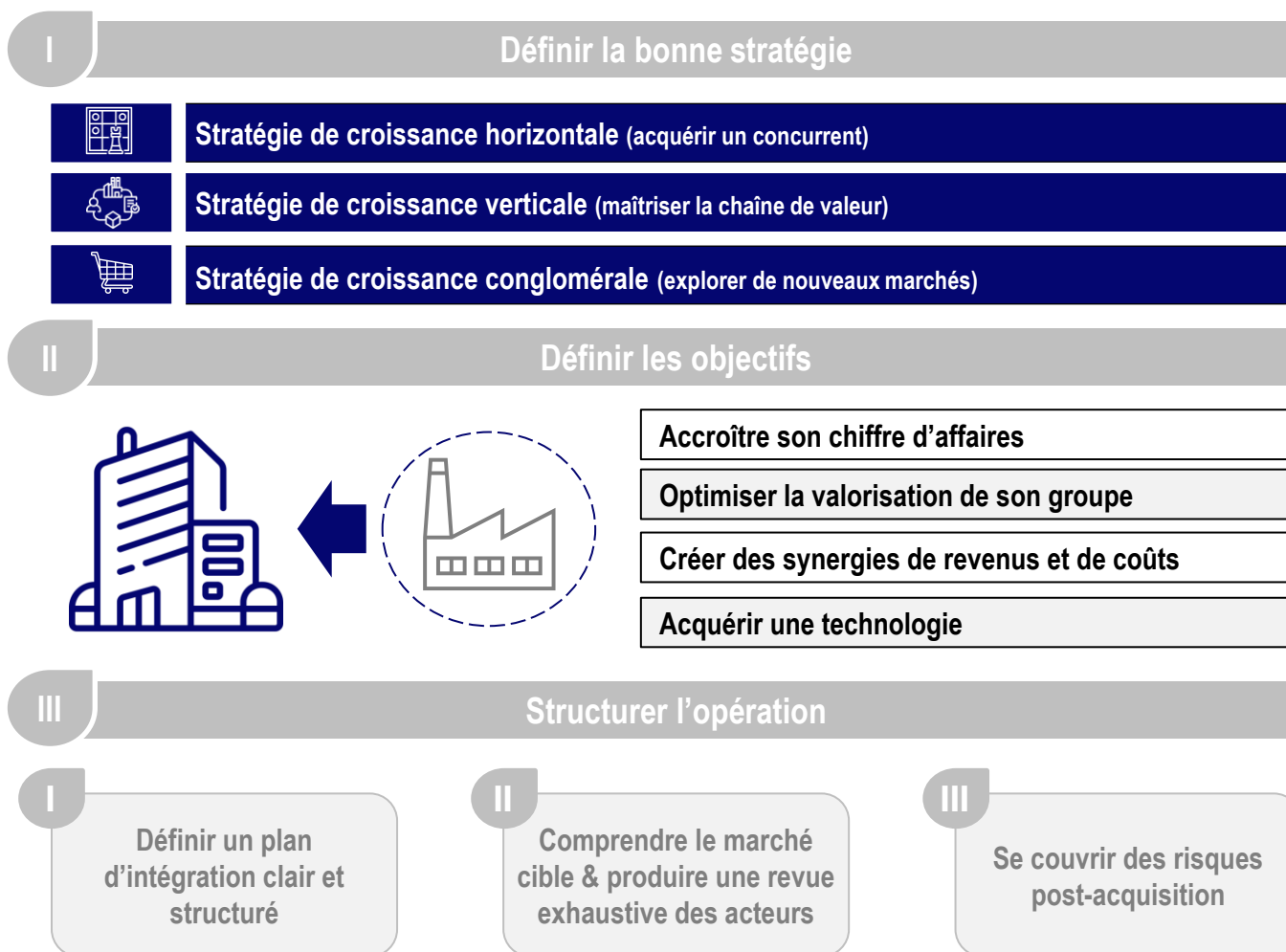
2.1 Opérations de cession - transmission

Nos expertises pour le succès de votre opération de cession - transmission



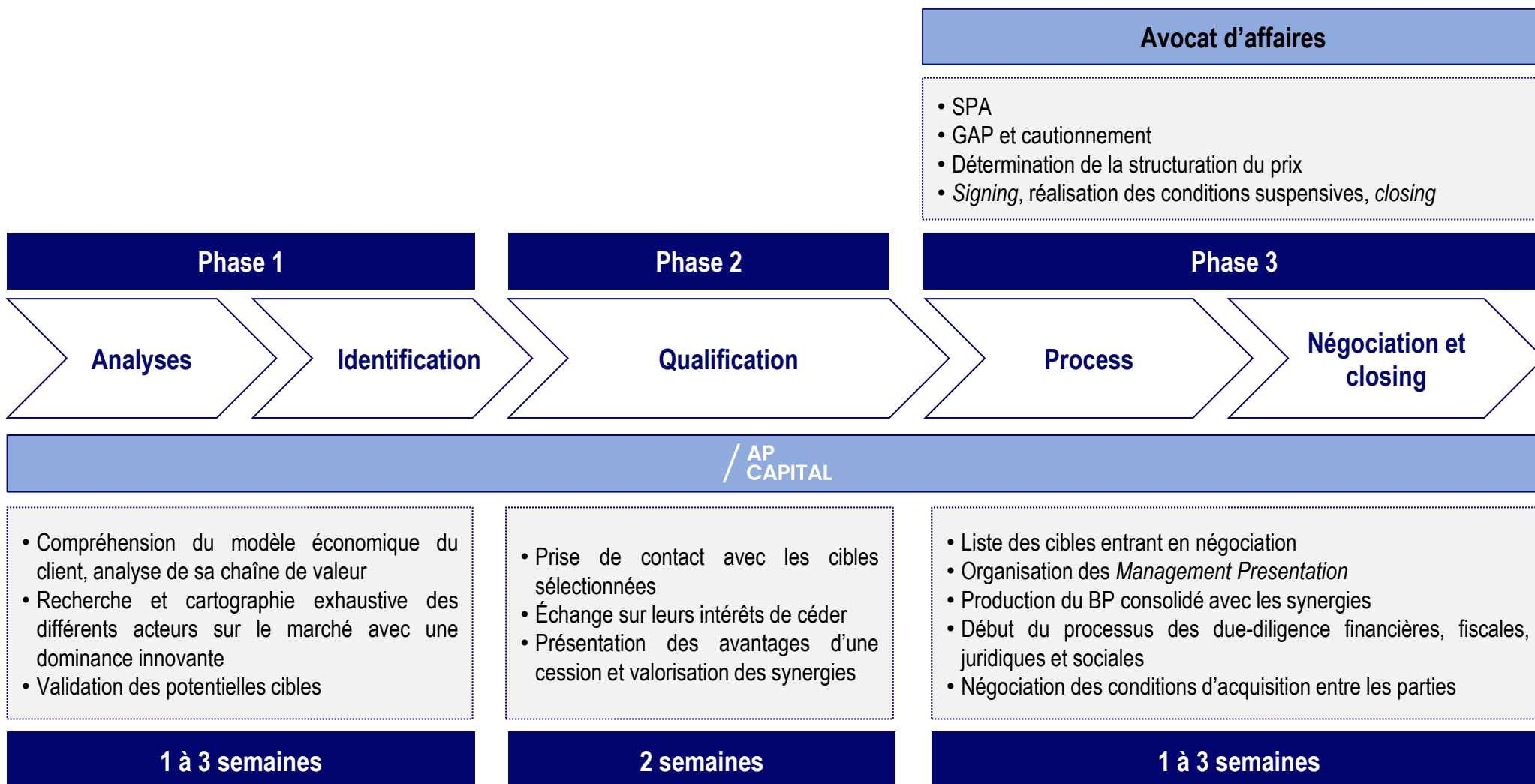
2.2 Opérations de croissance externe

Présentation d'une opération de croissance externe



2.2 Opérations de croissance externe

Nos expertises pour le succès de votre opération de cession



2.3 Opérations de levée de fonds

Présentation d'une opération de levée de fonds

Une levée de fonds est une **technique de financement** consistant à faire appel à des **investisseurs**, qui vont apporter de **l'argent** à l'entreprise. En contrepartie, les investisseurs prennent une **participation** dans le **capital social**. La levée de fonds est un moyen d'offrir de **nouvelles perspectives de développement, d'accélérer la croissance de l'entreprise**, ou de transformer des parts de société en patrimoine personnel.

Refinancement du patrimoine du dirigeant

- Réalisation d'un OBO ou MBO / MBI.
- L'OBO est le principal montage qui permet de transformer une partie d'un patrimoine professionnel non liquide en patrimoine personnel liquide. Pour le MBO / MBI, les fonds aident des managers à accroître leur participation.
- Ces solutions de financement correspondent parfaitement aux PME.

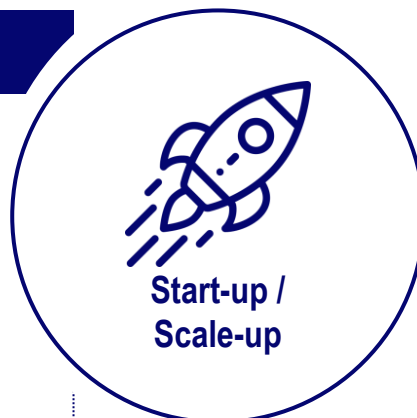


Entrée d'un investisseur financier

- L'entrée d'un investisseur financier permet à une entreprise d'obtenir de nouveaux financements en fonds propres.
- Cet apport financier permet à l'entreprise de réaliser ses projets de croissance : internationalisation, développement d'un nouveau produits, développement de nouveaux canaux de distribution.

Financer sa croissance

- L'entrée d'un investisseur financier permet à la start-up de se donner les moyens de sa croissance tout en laissant au management la majorité du capital.



Types de levées de fonds

Série A

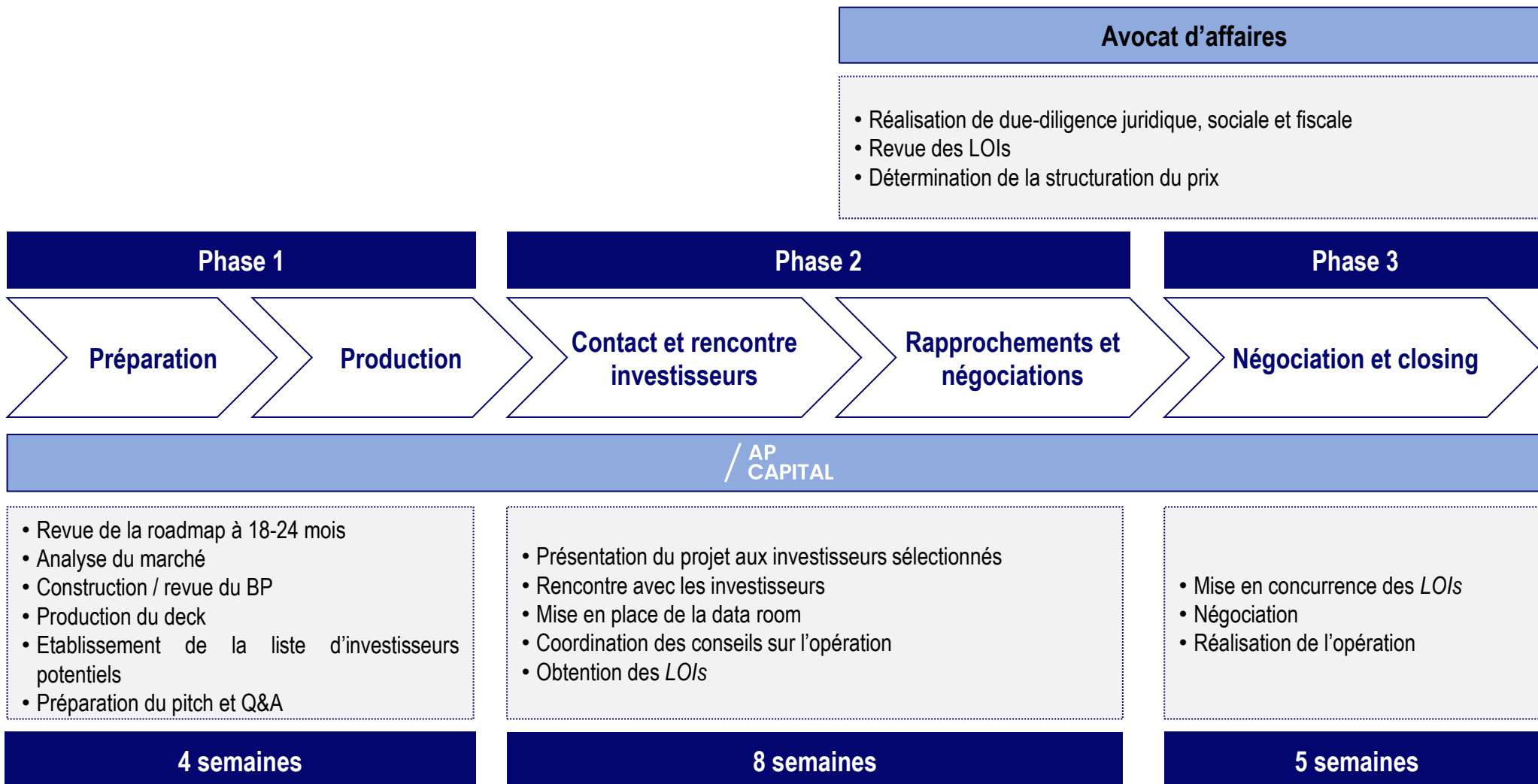
Série B

Série C

Pré-IPO

2.3 Opérations de levée de fonds

Nos expertises pour le succès de votre opération de cession



Contact



AP CAPITAL

*M&A Advisory
67 Avenue Kléber, 75116 Paris
France*

Loïc GACH
Associé

Téléphone : +33 7 61 61 71 00
Email : loic@ap-capital.fr

Maxime Nicolas
Associé

Téléphone : +33 6 27 12 26 46
Email : maxime@ap-capital.fr

Disclaimer :

AP Capital applique des procédures visant à protéger son indépendance, éviter les situations de conflits d'intérêts et contrôler, sur chaque mission, la qualité des travaux réalisés et des rapports avant leur émission.