

Analyse financière

 Alpha
Conseil

- Est-ce que l'entreprise que vous dirigez est rentable
- Quel est votre situation financière



Santé Financière

Gestion

Rentabilité

Historique des retours

Mandat

Analyses

Évaluation

Implantation

Conclusion

Analyse financière

Santé financière et Gestion

Santé financière - Acquéreur	200X	200X	200X
Endettement long terme			
Couverture des intérêts			

Santé financière - Cible	200X	200X	200X
Endettement long terme			
Couverture des intérêts			

Santé financière

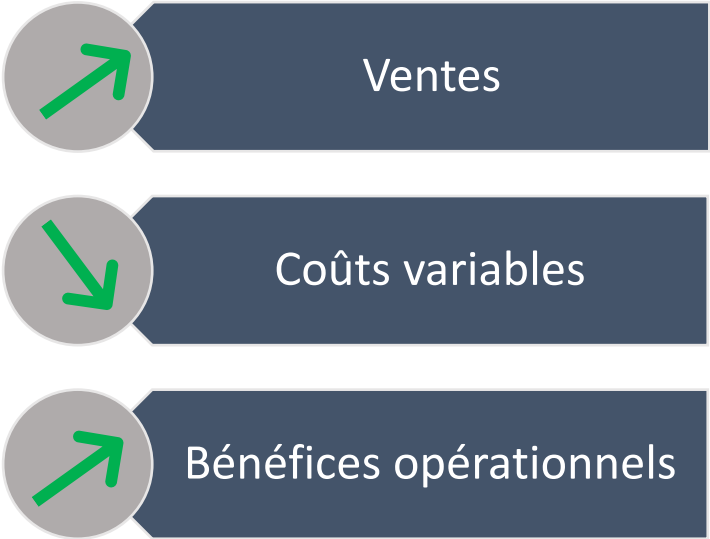
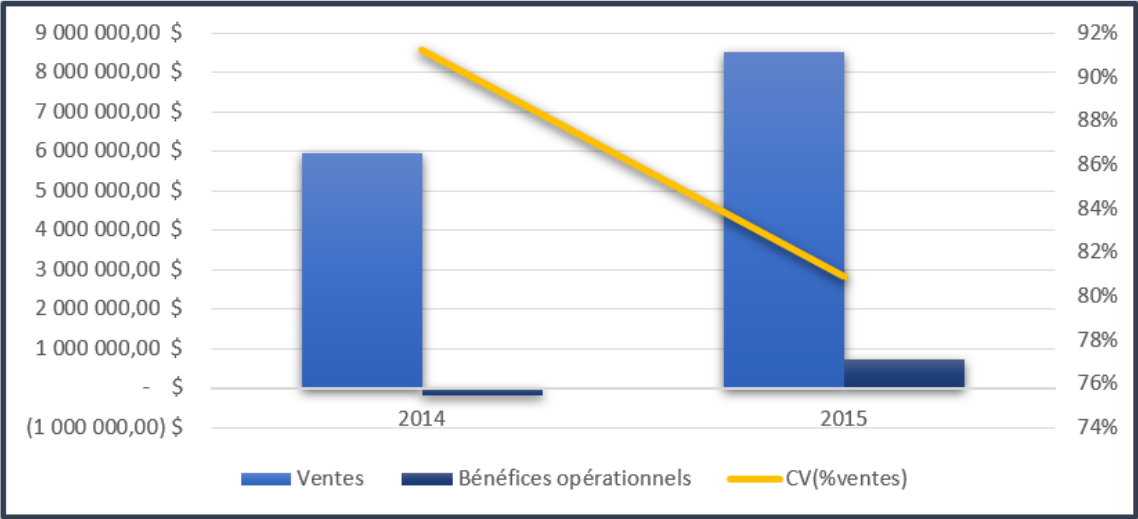
Gestion - Cible	200X	200X	200X
Ratio liquidité			
Clients (jours)			
Fournisseurs (jours)			
Inventaires (jours)			
Cycle conversion encaisse			

Gestion

- ✓ Dcfdfd
- ✓ fdfdfdfds

Analyse financière

Rentabilité – New Fashion Line



Rentabilité - New Fashion Line		2014	2015	%Changement
	Ventes	5 950 717,00 \$	8 533 500,00 \$	43%
Croissance ventes			43%	
	Coûts variables	5 428 206,00 \$	6 900 291,00 \$	27%
CV(%ventes)		91%	81%	
	Coûts fixes	479 137,00 \$	686 498,00 \$	43%
CF(%ventes)		8%	8%	
	Bénéfices opérationnels	(179 916,00) \$	729 887,00 \$	
Marges (%ventes)		-3%	9%	

- ✓ Consolidation de votre position
- ✓ Diversification de l'offre
- ✓ Votre expertise au niveau de la production

Analyse financière

Historique des retours

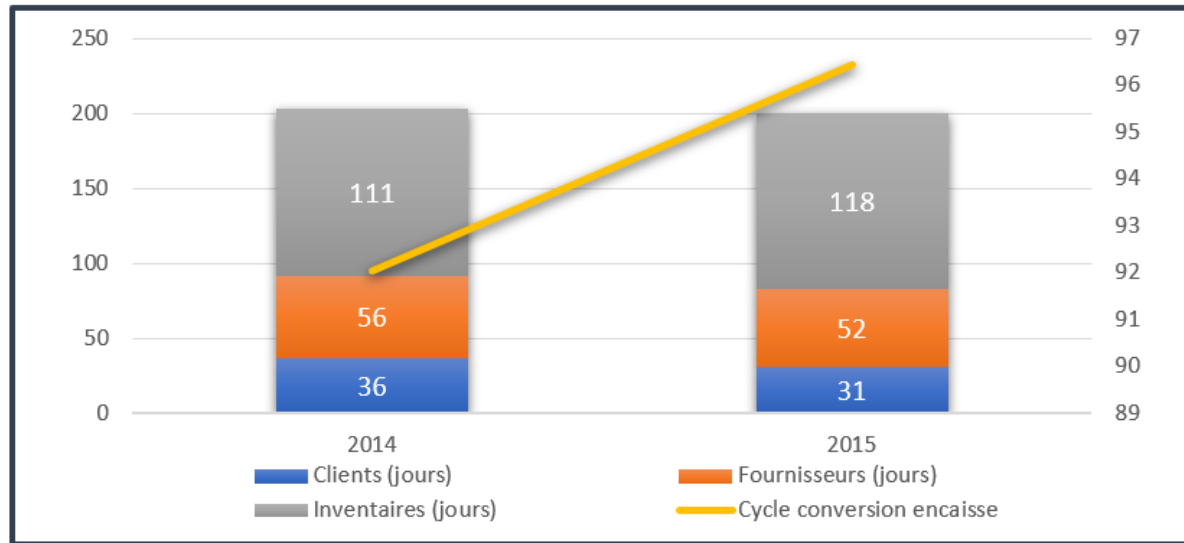
Historique des retours - acquéreur	200X	200X	200X	Tendances
Marges Nettes				
Rotation actif				
Levier Financier				
ROA				
ROE				



- ✓ Dcfdfd
- ✓ fdfdfdfs

Analyse financière

Gestion et Historique des retours



Historique des retours	2014	2015	Tendances
Marges Nettes	-3%	7%	↗
Rotation actif	1,71x	2,08x	↗
Lever Financier	4,78x	3,00x	↘
ROA	-5%	14%	↗
ROE	-22%	43%	↗

- ✓ Expertise de *New Fashion Line* en gestion
- ✓ Prévoir le Working Capital nécessaire à l'intégration
- ✓ Augmentation du ROE

Comparaison

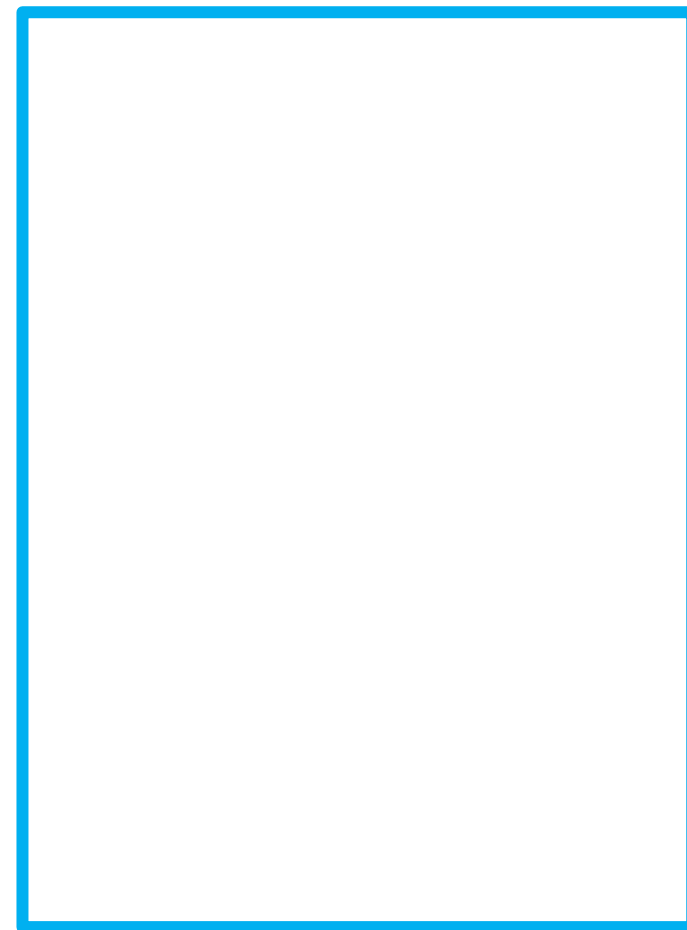
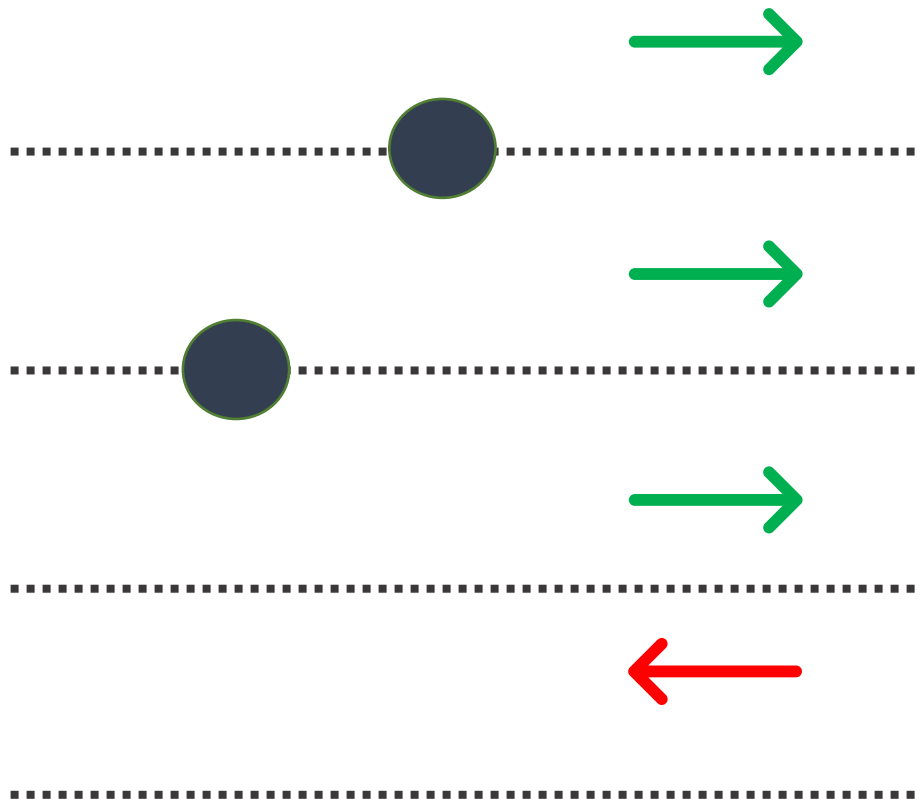
Ratios

Marges nettes

Coût fixes

gfdgfdgfdgfdgfdgfdgfg

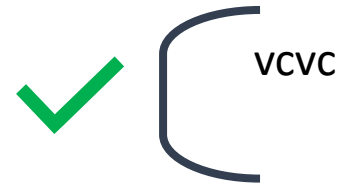
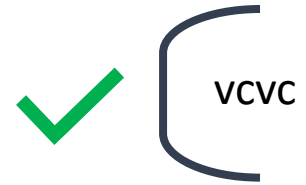
gdfgfdgfdgfdgfdgfdg



Analyse financière

Conclusion

****Retour sur analyses



Financement

 Alpha
Conseil

Analyse sensibilité vente

		Valeur de l'équité					
Premium		6500	7000	7080,84	7500	8000	8500
	20%	14,3%	16,0%	16,3%	17,6%	19,1%	20,6%
	25%	15,2%	16,9%	17,2%	18,6%	20,1%	21,6%
	10%	12,3%	14,0%	14,3%	15,6%	17,1%	18,5%
	5%	11,3%	12,9%	13,2%	14,5%	16,0%	17,4%
	0%	10,2%	11,8%	12,1%	13,4%	14,9%	16,3%

Identification

- ❖ Fdsfsdfsdfs
- ❖ Dsfcdsdfs
- ❖ Dfdsfsfs
- ❖ fdsfsdf

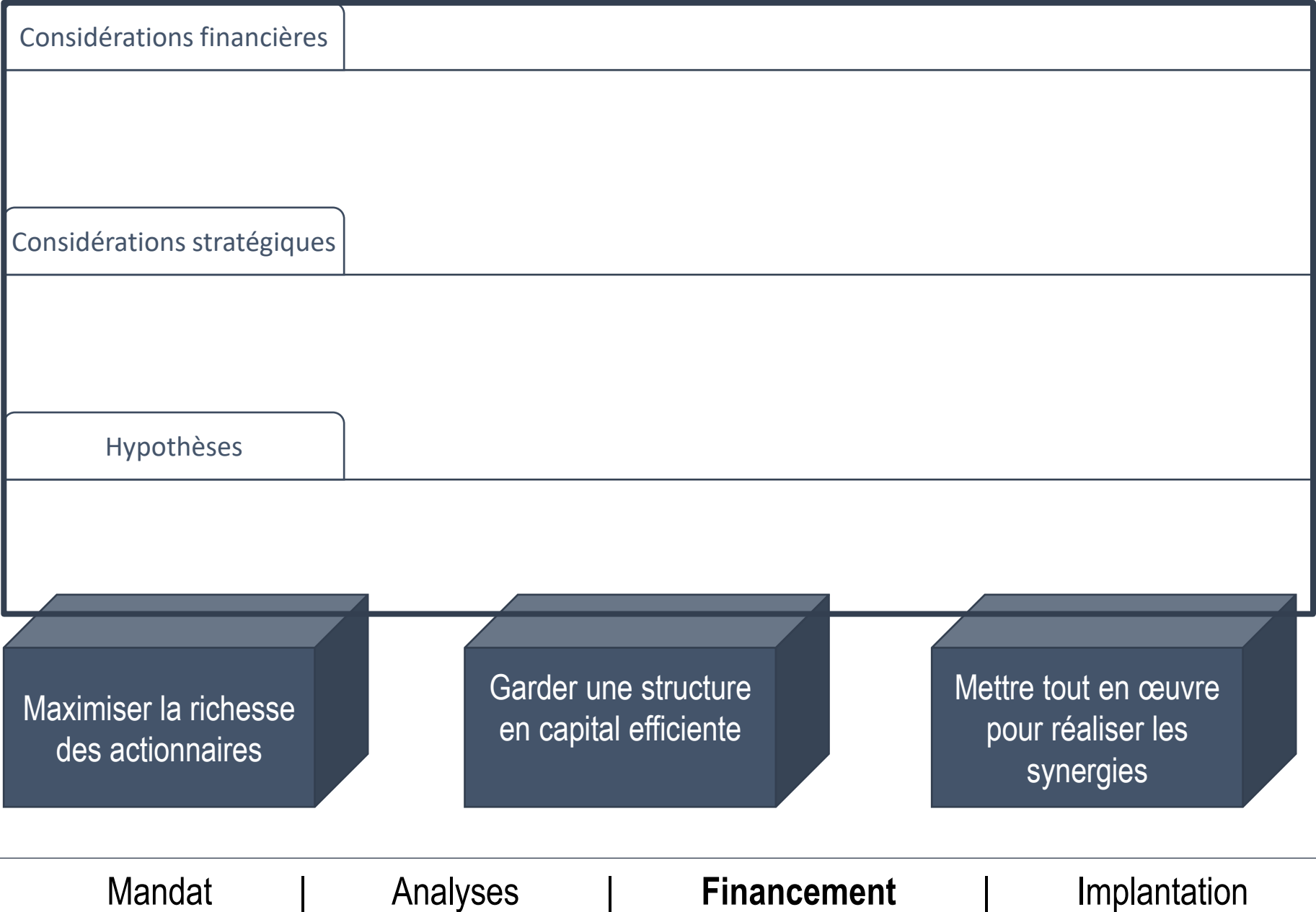


Optimisation

- ❖ Fdsfsdfsdfs
- ❖ Dsfcdsdfs
- ❖ Dfdsfsfs
- ❖ fdsfsdf



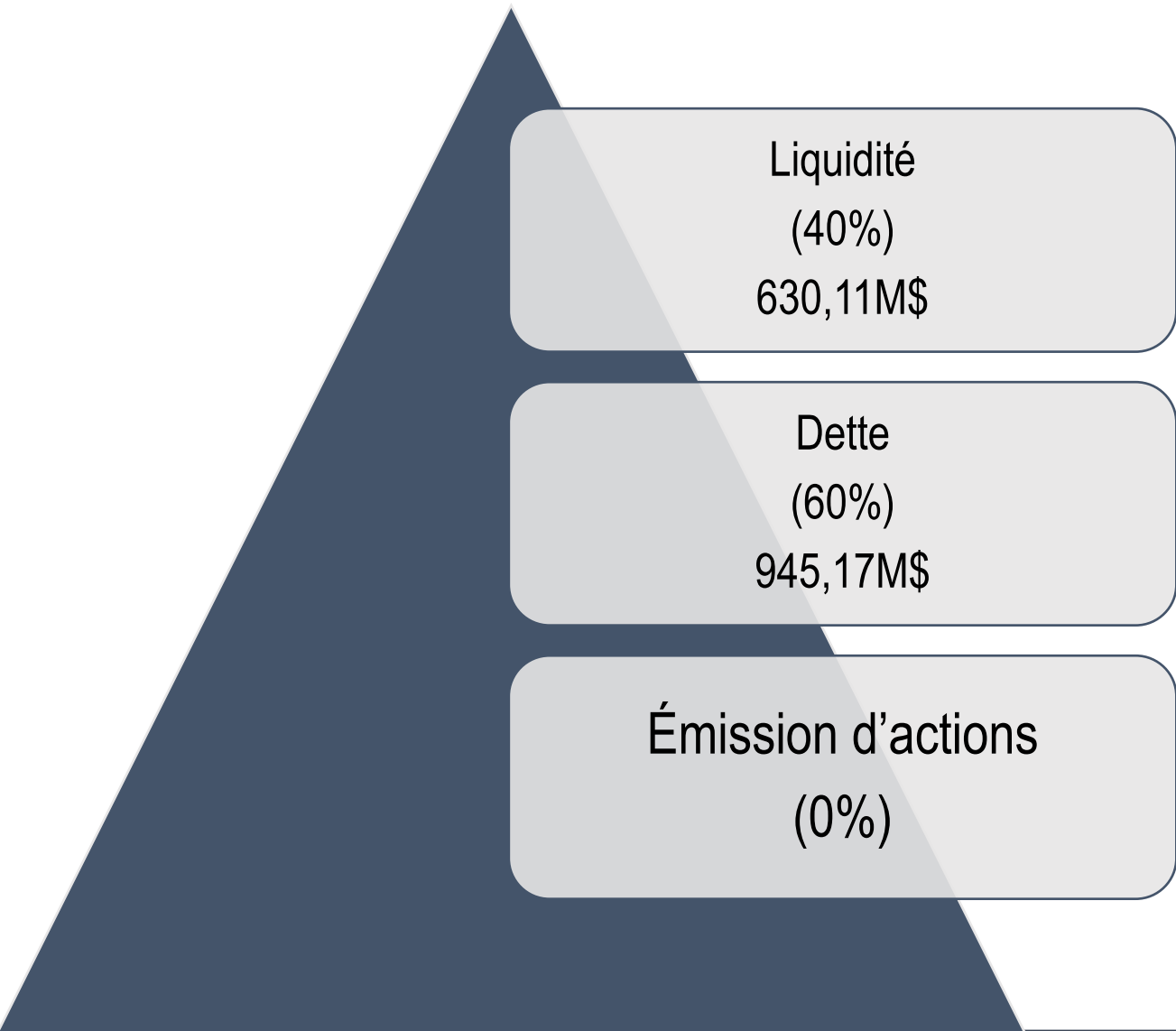
Financement



Financement

États Prévisionnels Combinés												
Années	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Ventes au détail	15261,78	16177,87	17149,19	18179,08	19271,07	20428,95	21656,69	22958,54	24338,98	25802,78	27355,00	29001,00
Coût de la marchandise vendue	9309,81	9835,49	10426,01	11052,13	11716,01	12419,94	13166,34	13957,78	14797,01	15686,91	16630,55	17631,21
Côuts fixes	4063,93	4595,82	4871,77	5164,35	5474,59	5803,55	6152,36	6522,24	6914,45	7330,36	7771,40	8239,09
Amortissement	527,91	466,84	495,01	524,89	556,57	590,17	625,81	663,62	703,71	746,23	791,34	839,18
Intérêts Nordstrom	307,06	257,54	272,99	289,37	306,73	325,14	344,64	365,32	387,24	410,48	435,10	461,21
Intérêts acquisition		36,63	25,01	12,81								
Bénéfice avant impot	1053,07	985,54	1058,40	1135,53	1217,17	1290,15	1367,53	1449,58	1536,57	1628,81	1726,61	1830,32
Impôt	368,57	344,94	370,44	397,43	426,01	451,55	478,64	507,35	537,80	570,08	604,31	640,61
43,10% Bénéfice net	735,00 \$	640,60 \$	687,96 \$	738,09 \$	791,16 \$	838,60 \$	888,90 \$	942,23 \$	998,77 \$	1 058,72 \$	1 122,30 \$	1 189,70 \$
Nombre d'actions		203	203	203	203	203	203	203	203	203	203	203
Émissions		11,732	11,732	11,732	11,732	11,732	11,732	11,732	11,732	11,732	11,732	11,732
Total		214,73	214,73	214,73	214,73	214,73	214,73	214,73	214,73	214,73	214,73	214,73
EPS Nordstrom	2,80 \$	3,20 \$	3,62 \$									
EPS Post-Acquisition			2,98 \$	3,20 \$	3,44 \$	3,68 \$	3,91 \$	4,14 \$	4,39 \$	4,65 \$	4,93 \$	5,23 \$
Accrétion/Dilution			(0,64) \$									
Accrétion/Dilution %			-17,59%									

Analyse de Sensibilité BPA						
% équité						
Premium		0%	25%	50%	75%	100%
	80%	-14,06%	-15,44%	-16,83%	-18,21%	-19,60%
	90%	-14,29%	-15,75%	-17,21%	-18,67%	-20,13%
	100%	-14,53%	-16,06%	-17,59%	-19,12%	-20,65%
	115%	-14,88%	-16,51%	-18,15%	-19,79%	-21,43%
	125%	-15,11%	-16,82%	-18,53%	-20,24%	-21,95%



Gestion	2012	2013	2014	Industrie
Ratio de liquidité	2,16	2,28	1,999	1,73

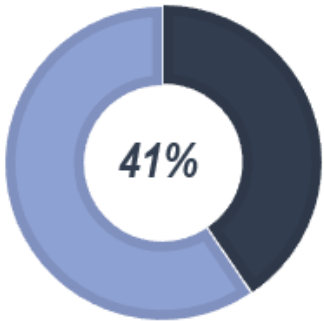
Année	Solde Début	Paiement	Intérêt	principal	Solde fin
0					945,17 \$
1	945,17 \$	347,08 \$	47,26 \$	299,82 \$	645,36 \$
2	645,36 \$	347,08 \$	32,27 \$	314,81 \$	330,55 \$
3	330,55 \$	347,08 \$	16,53 \$	330,55 \$	- \$

Valeur totale de l'acquisition de 43,10% de l'actionnariat

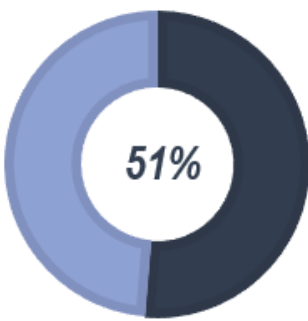
1,57 Milliards

Structure en Capitale

GAUTHIER CLOTHING INC



POST-ACQUISITION



Chiffre
d'affaires de
12,3M\$

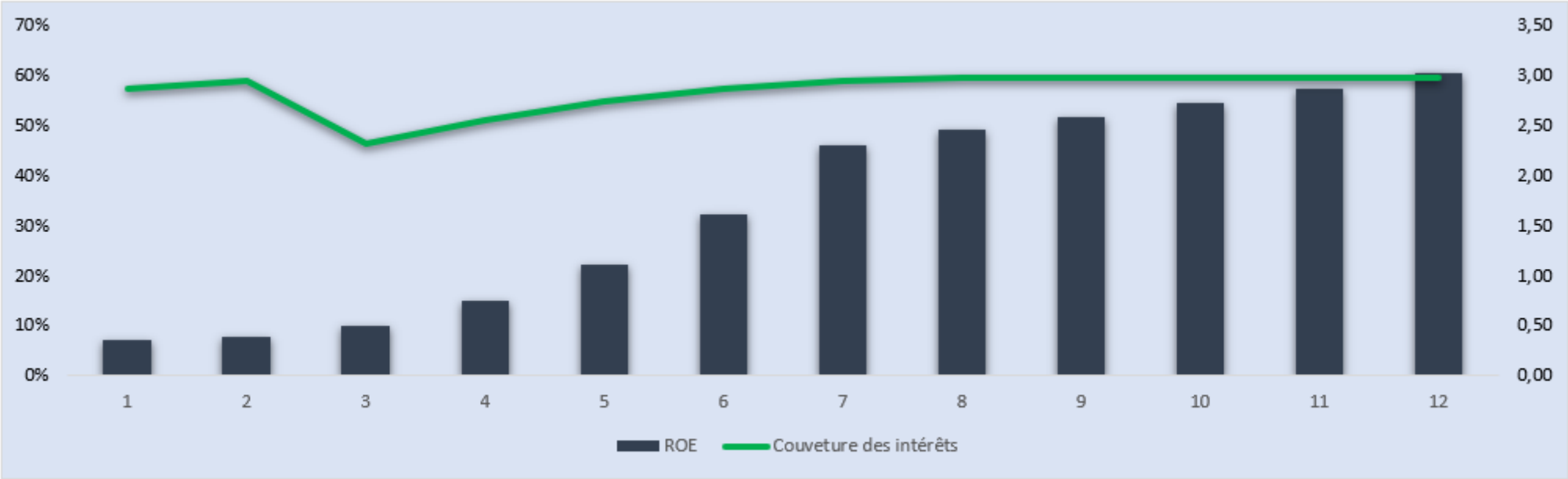
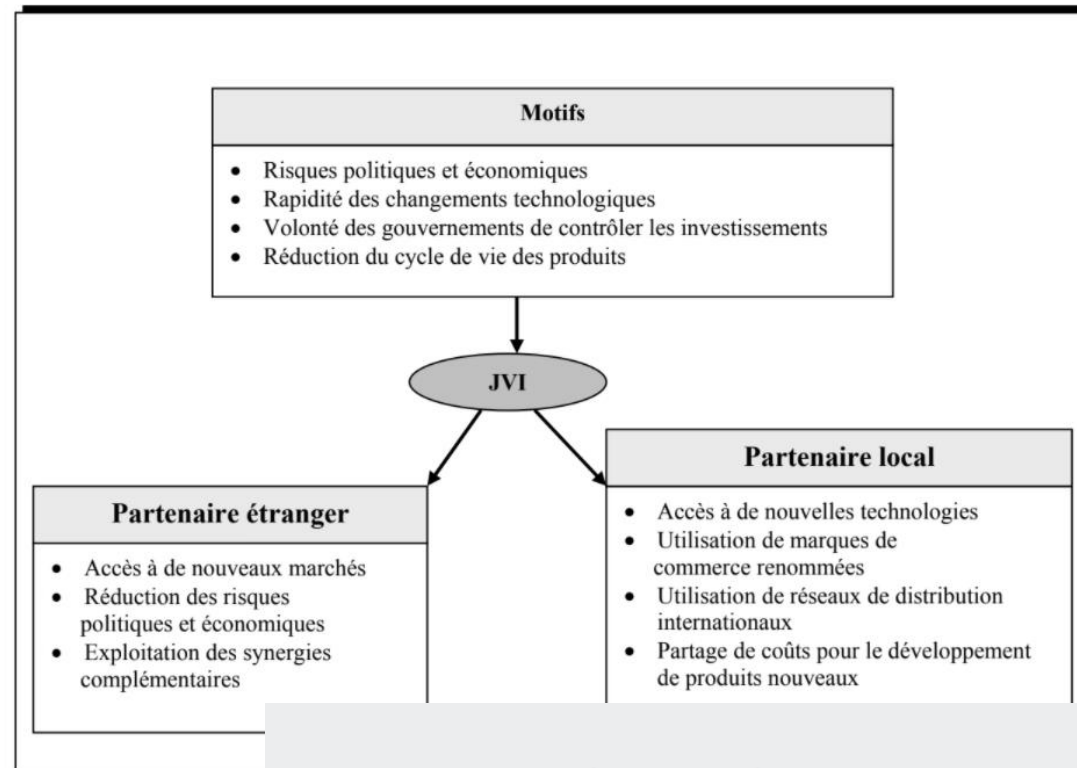


Figure 3 :
Motifs et Intérêts dans la création d'une coentreprise internationale



Industry	Ratio
All industries	0.835
Non-financial	0.877
Agriculture, forestry, fishing, and hunting	1.273
Oil and gas extraction and support activities	0.617
Mining and quarrying (except oil and gas)	0.469
Utilities	0.965
Construction	1.254
Manufacturing	0.604
Wholesale trade	0.709
Retail trade	1.053
Transportation and warehousing	1.439
Information and cultural industries	1.193
Real estate and rental and leasing	1.838
Professional, scientific, and technical services	0.483
Administrative and support, waste management, and remediation services	1.393
Educational, healthcare, and social assistance services	0.628
Arts, entertainment and recreation	2.166
Accommodation and food services	2.172
Repair, maintenance, and personal services	0.816
Finance and insurance	0.721

NOTRE SUCCÈS EST DÛ, EN GRANDE PARTIE, À NOTRE **APPROCHE DISCIPLINÉE**
ET **PROACTIVE** POUR SUPPORTER LA CROISSANCE :

INVESTIR dans les compagnies qui sont :

- Chefs de file dans leur marché
- Entrepreneuriales
- Axées sur les résultats

MAXIMISER la valeur et les liquidités en :

- Optimisant le fonds de roulement
- Désinvestissant les opérations non-stratégiques

AMÉLIORER la productivité en :

- Investissant les capitaux et ressources nécessaires au développement de nos compagnies
- Optimisant les opérations

ACCÉLÉRER la croissance et la valeur par :

- Acquisitions stratégiques générant des synergies
- Alliances stratégiques

DOMINER les segments niches de marché par :

- Leadership de produit et de commercialisation

- **Entreprise mature versus entreprise en croissance**
 - Symptômes identiques, mais origines et solutions différentes
- **Entreprise mature**
 - Croissance actif supérieure à la croissance des ventes implique une diminution des rotations
 - Augmentation des ventes sans augmentation de la rentabilité
- **Entreprise en croissance**
 - TCD négatif aussi appelé « Burn rate »
 - Augmentation rapide des ventes
 - Augmentation rapide des actifs
 - Diminution des fonds propres et du ROE
- **Solutions:**
 - Limiter la croissance de l'actif
 - Limiter les extractions de fonds propres
 - S'ouvrir au capital extérieur et recapitaliser
- **Entreprise mature : solutions**
 - Examen de la politique de prix
 - Comptabilité par client
 - Abandon de produits, services ou activités
 - Revoir utilisation des éléments d'actif
 - Impartition, vente ou abandon des activités les moins rentables
- **Objectifs** : réduire la croissance et améliorer la rentabilité, donc le TCD