

Mémoire type Emetteur

Date de soumission du dossier :

Nom de l'Entreprise sollicitant les fonds sur WSB (*raison sociale*) :
RCS :

Qui est le contact privilégié pour la levée de fonds ?

Nom :

Prénom :

Adresse e-mail :

Numéro de téléphone :

Titre :

Le dossier est-il intermédié ? Si oui, par qui ?

Q&A – Base MEMORANDUM INVESTISSEMENT

[Ces éléments serviront de base à la présentation communiquée aux investisseurs de WSB après avoir été revue par l'entreprise]

Quelle est la nature de l'opération sollicitée auprès de WSB (par exemple une émission obligataire, et/ou une émission d'actions ordinaires) ?

Quel est le montant de l'opération sollicitée sur WSB en K€?

- Augmentation de capital :
 - Montant recherché :
 - % du capital proposé :

- Emission obligataire
 - Montant recherché :
 - Maturité recherchée (2 à 5 ans) :
 - In fine ou amortissable :

Quel est l'objet de l'investissement ? (financement du BFR, financement d'acquisitions, financement d'achats d'actifs corporels ou incorporels, refinancement bancaire, remboursement de compte courant d'associés, réduction de capital, autres...)

(Pour un emprunt obligataire) Comment comptez-vous financer son remboursement ?

(Pour une émission d'actions) Comment envisagez-vous la sortie ? (introduction en bourse, vente à un industriel, vente à un fonds d'investissement, réduction de capital, opération de LBO)

Avez-vous déjà eu recours au financement participatif ? **OUI NON**

Si oui :

- Financement terminé ou en cours :
- Date du financement :
- Montant :
- Taux d'intérêt annuel :
- Maturité :
- Plateforme de financement¹

¹ Cette information est facultative, notamment si vous êtes en cours de financement actuellement sur une autre plateforme.

1. Historique de l'Entreprise

(Merci de remplir les informations ci-dessous si les événements décrits ont eu lieu)

Quand et où l'Entreprise a-t-elle été créée ?

Qui sont les fondateurs de l'Entreprise ? (noms, profils²)

Les fondateurs sont-ils encore à la tête de l'Entreprise ? **OUI NON**

Si non :

- Nom, profil, parcours des dirigeants :
- Date de prise de fonction :

Evènements marquants depuis la création (changement d'activité, de stratégie, levée de fonds, cession, acquisition, changement de dirigeant...)?

La société ou l'une de ses filiales a-t-elle connu des difficultés financières sur les 3 dernières années ? (si oui, détailler)

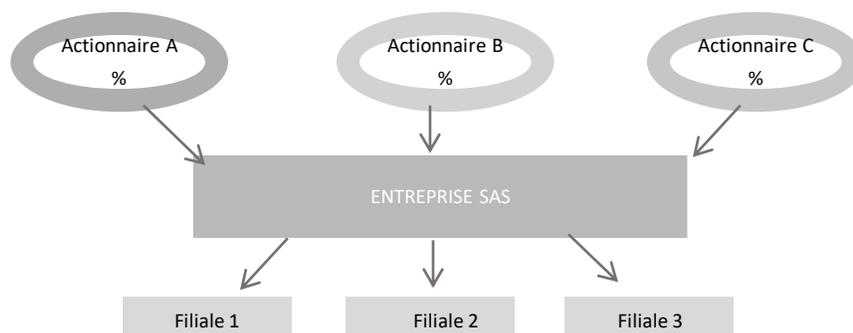
² WeShareBonds encourage les dirigeants à détailler leur profil LinkedIn pour pouvoir simplifier et améliorer le processus de diligences des investisseurs.

2. Structure juridique et actionariat de l'Entreprise/Groupe

a. ACTIONNARIAT

Table de capitalisation (fully diluted)

Organigramme juridique (avec % de détention, indiquer les différents actionnaires de chaque filiale éventuellement)



Y-a-t-il eu des changements au niveau de l'actionariat de l'entreprise depuis 3 ans ?

OUI NON

Si oui : y-a-t-il eu un changement de contrôle ? **OUI NON**

Si oui : au profit de qui ?

Y-a-t-il eu émission au niveau de l'Entreprise ou de ses filiales d'instruments financiers pouvant permettre à terme ou immédiatement une conversion en actions de ces instruments ?

Si oui :

- dans quelles proportions ? (dilution)
- dans quelles filiales ?
- pour quel montant ?

3. Présentation des Activités de l'Entreprise

Où se trouvent aujourd'hui :

- votre centre de décision ?
- votre centre de services ?
- votre centre de production ?
- votre centre de R&D ?
- autres si pertinent ?

Avez-vous des filiales? **OUI NON**

Si oui :

- Date ouverture (année) :
- Localisation :
- Activité :
- RCS :

Activités

Quelles sont les activités de l'entreprise ?

Par activité, répondre aux questions ci-dessous :

- **part de l'activité dans le chiffre d'affaires (CA) :**
- *(s'il y en a un) Quel est le cycle de vente du produit ou du service ? (par exemple, référencement préalable auprès d'une centrale d'achat, puis appel d'offres, puis soumission appel d'offres, puis résultat appel d'offre, puis phase de test...le tout prenant XX mois pour réaliser une vente, ou CA réalisé par avance des travaux en X étapes (livraison par modules...) + saisonnalité et autre spécificité...*
- *(s'il y en a un) Quel est le cycle de production ?*

Pouvez-vous nous décrire le ou les produits vendus / le ou les services commercialisés *(en vous appuyant sur les questions suivantes – à réitérer pour chaque produit/service commercialisé) :*

- Quel est le positionnement de votre offre ?
- A qui s'adresse-t-elle ? (en terme de cible de clientèle recherchée : (BtoB/BtoC, géographique, CSP,...)
- Quelle est votre politique prix ? (low-cost, medium, luxury)
- Quelle est votre politique de distribution ? (direct/indirect, web/boutiques, en propre/franchises, filiales/agents export...)
- Quelle est votre politique promotionnelle neuf et invendus ? (jamais, saisonnière (soldes ?), occasionnelles...)
- En quoi considérez-vous que votre offre est unique ? (expliquer la stratégie de différenciation ou de standardisation)

Avez-vous une clientèle récurrente ?³ **OUI NON**

Les noms des clients sont facultatifs. Vous pouvez les indiquer par : Client 1, client 2, ...

TOP 10 clients :

Client	CA année N	CA année N-1	Durée de la relation

Avez-vous des fournisseurs récurrents ? **OUI NON**

Les noms des fournisseurs sont facultatifs. Vous pouvez les indiquer par : fournisseur1, fournisseur2,...

TOP 10 fournisseurs :

Fournisseur	Achats année N	Achats année N-1	Durée de la relation

³ Dans le cadre de l'analyse crédit, la concentration client peut être perçue comme un facteur risque. Dans le cadre de la valorisation la concentration client peut être

4. Compréhension du/des marché(s) de l'Entreprise

a. Description du marché

(A remplir et détailler pour chaque activité)

Quels sont les chiffres clés du marché (France, Europe ou mondial selon la pertinence) ?

- Montant (en K euros)
- Taux de croissance historiques
- Cycle de vie du marché (durée, niveau dans le cycle)

S'agit-il d'un marché cyclique ?

Si oui : quelle est la durée d'un cycle, à quoi est-il dû et à quel niveau se situe aujourd'hui le marché dans lequel évolue l'Entreprise ?

Quelle est la tendance à court-terme/moyen-terme du marché selon vous ?

Si pertinent, quelle est la segmentation client du marché ? (catégories de clients)

- Où sont positionnés vos produits ou services ?

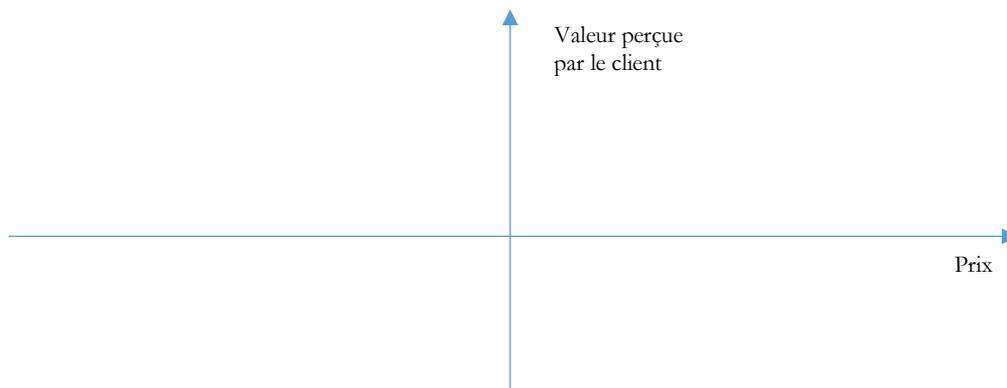
Quels sont les canaux de distribution du marché ?

- Quels canaux utilisez-vous ?
- Sont-ils en croissance ou en décroissance ?

b. Panorama concurrentiel

(A remplir et détailler pour chaque activité)

(Merci de remplir le mapping ci-dessous en indiquant votre position et celle d'au moins 3 de vos concurrents)



Qui sont les 3 principaux acteurs du marché ?

Qui sont les concurrents les plus performants et dynamiques du marché ?

Qui sont les concurrents les moins performants et dynamiques du marché ?

Part du marché détenue par votre entreprise ?

Analyse 5 forces de PORTER

Intensité concurrentielle

- Y-a-t-il une rivalité significative entre les principaux acteurs du marché ? OUI NON

Pouvoir de négociation des clients

- Quel est le rapport de force entre les acteurs du marché et leurs clients ? FORT/FAIBLE
- Pourquoi ? (Concentration des clients, coûts de substitution faibles, sources alternatives etc)

Pouvoir de négociation des fournisseurs

- Quel est le rapport de force entre les acteurs du marché et leurs fournisseurs ? FORT/FAIBLE
- Pourquoi ? (Concentration des fabricants, coûts de substitution élevés, etc)

Risque de substitution

- Existe-il un risque de substitution (ou risque technologique) ?

Menace de nouveaux entrants

- Quelles sont les barrières à l'entrée ? FORTES/MOYENNES/FAIBLES (*économies d'échelle, réputation, brevet, circuit de distribution fermé, environnement réglementaire strict, niveau d'investissement élevé*)
- Sont-elles suffisamment fortes pour empêcher l'entrée de nouveaux acteurs à court terme ? (*précisez*)

5. Organisation et Ressources Humaines

1. Gouvernance

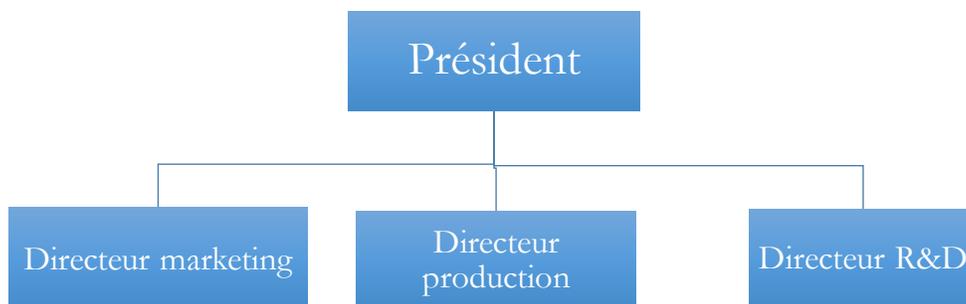
(Merci de nous fournir votre pacte d'actionnaires)

- Quelle est la gouvernance de l'Entreprise ? (par exemple : Conseil d'Administration, président décidant seul ou comité exécutif avec les principaux directeurs opérationnels, etc)

- Avez-vous un pacte d'actionnaires en place au niveau de l'Entreprise/Groupe ou de la structure bénéficiaire de l'augmentation de capital ou de l'émission obligataire ? OUI NON

2. Equipe

Organigramme de l'entreprise :



- Effectif total (ETP)
- Répartition des effectifs selon les pôles :
- Avez-vous un taux de turnover inférieur ou supérieur à la moyenne de votre secteur ? OUI NON
Si oui, pourquoi ?

6. Analyse financière

(Merci de joindre les 3 derniers exercices comptables – Bilans et comptes de résultat et votre dernier reporting)

Avez-vous des commentaires particuliers à faire sur certains points spécifiques de vos normes comptables (par exemple : reconnaissance de revenus ou charges, immobilisation de charges, amortissements et provisions spécifiques) ?

CAPEX :

Avez-vous procédé à des investissements significatifs corporels ou incorporels lors de ces trois derniers exercices en dehors du cours normal des affaires ? OUI NON

- Date (année)
- Montant de l'investissement en K€
- Montant des financements bancaires encore dus à date liés à ces investissements en K€
- Nature des investissements

Avez-vous contracté de nouvelles dettes ? Si oui, à quelle finalité ?

Avez-vous eu recours à toute autre forme de financement extérieur (augmentation de capital par exemple) sur les 3 derniers exercices ?

Financement du BFR :

- A quel type de financement bancaire avez-vous recours pour financer vos activités ? (prêt, coface, dailly... ?
- Disposez-vous de lignes de découverts et/ou d'autorisation de crédit à court-terme ?
Si oui : de que montant ?
- Avez-vous une limite d'encours sur les financements de type factor ou Dailly ? **OUI NON**
Si oui : quelle est cette limite ?

Tableau de synthèse analytique
(merci de remplir le tableau ci-dessous avec les résultats du dernier exercice clôturé)

	Activité 1 ⁴	Activité 2	Activité 3	TOTAL
Activité ⁵				
Cycle de vie ⁶				
Effectif (ETP)				
CA				
Croissance CA				
Budget année N				
Marge Brute				
Croissance Marge Brute				
Budget année N				
EBITDA				
Croissance EBITDA				
Budget année N				
Investissement				
Budget année N				
BFR				
Budget année N				

⁴ Nom

⁵ Activité : code NAF ou description succincte de l'activité

⁶ Il existe 4 phases dans le cycle de vie pour une activité : introduction, croissance, maturité, déclin)

7. Business plan

- Quelles sont vos perspectives d'évolution ?
- Description de la stratégie de développement (*interne, internationale, appareil de production, R&D, recrutements*) (10 lignes) (Topline et coûts)
- Comment ont été réalisées ces projections ? (ont-elles été approuvées par la direction et les actionnaires, réalisées avec les responsables d'activité, ou seulement par la Direction Générale)
- Quand ces projections ont-elles été réalisées ?

(Merci de nous fournir le Business plan accompagné d'un cashflow sous format excel)

Merci de préciser (si pertinent) succinctement les principales hypothèses du BP :

- Evolution du CA : merci de préciser les principaux drivers de cette évolution
- Evolution du taux de Marge Brute: merci de préciser les principaux drivers de cette évolution
- Evolution des coûts fixes et des coûts variables: merci de préciser les principaux drivers de cette évolution
- Croissance de la marge d'EBITDA: merci de préciser les principaux drivers de cette évolution
- Variation du BFR (évolution des délais clients/fournisseurs, gestion des stocks): merci de préciser les principaux drivers de cette évolution
- Investissements : merci de préciser les principaux drivers de cette évolution
- Politique de dividendes
- Evolution de la saisonnalité
- Changement du Mix produit/service
- Changement du Mix géographique

8. Responsabilité Sociétale de l'Entreprise (RSE)

Dimension environnementale

- L'entreprise a-t-elle réalisé une évaluation de son impact environnemental (ex : bilan carbone) et mis en place des initiatives visant à minimiser l'empreinte écologique de son activité ?
- L'entreprise a-t-elle évalué les risques en matière d'environnement afin d'être en conformité avec la réglementation de son secteur ?
- L'entreprise produit-elle des déchets dangereux ? Quelles sont les mesures prises pour leur traitement ?

Dimension sociale

- Dans quelle mesure l'entreprise favorise-t-elle la diversité ? (promotion pour l'égalité des chances, non-discrimination, parité...)
- L'entreprise prête-t-elle attention au respect des droits de l'Homme dans toute la chaîne de valeur ? Par exemple, quels sont les critères de sélection des fournisseurs de l'entreprise ?
- L'entreprise a-t-elle formalisé une charte interne ? (code éthique, code de valeurs, code déontologie)

Associations, notations et labels

- L'entreprise possède-t-elle des labels RSE ? Appartient-elle à des réseaux comme UN Global Compact ?
- L'entreprise participe-t-elle, directement ou indirectement, au financement d'associations ou organisations ayant une visée sociétale ou environnementale ?

9. Conclusion

Forces et facteurs clés de succès

- Pourquoi les clients achètent et vont continuer à acheter vos produits ou services plutôt que ceux des concurrents ?
- Quels est/sont selon vous le(s) facteur(s) clé(s) de succès qui vont vous permettre de réussir votre plan stratégique ? (*management de l'entreprise, culture de l'entreprise, caractéristiques produits, éléments financiers,...*)
- Quel(s) est/sont selon vous le(s) avantage(s) concurrentiel(s) de l'Entreprise ? (*positionnement prix par rapport à la concurrence, économies d'échelles, service logistique, moyens financiers, outil informatique/production/technologique, SAV, stratégie lancement de produits, stratégie communication, ...*)

Faiblesses

- Quelles sont selon vous la ou les principales faiblesses de l'Entreprise ?
- Quelles sont les faiblesses que le plan stratégique entend corriger ? et avec quels moyens ?