

VOTRE BUSINESS PLAN

En deux à trois réunions donnez-nous les informations nécessaires, nous nous occupons du reste.

Objectif de la mission

L'objectif de la mission est vous aider à structurer la présentation d'un projet de développement et / ou de lancement de nouveaux produits ou services.

Le dossier peut être utilisé pour des besoins internes ou pour appuyer une demande de financement.

Définition de la mission

Nous réalisons un dossier précisant votre plan à trois ans, destiné à des tiers ayant un profil financier.

La mission peut comporter une partie conseil, par exemple sur la définition des objectifs et au contrôle de leur cohérence.

Le plan du dossier sera en principe structuré comme indiqué au verso mais il pourra aussi être adapté en fonction des tiers auxquels vous souhaitez le communiquer.

En particulier, il pourra être structuré pour répondre à la nomenclature demandée dans les dossiers Oséo ANVAR ou Crédit Impôt Recherche.

Il sera possible d'extraire des données pour préparer une présentation PowerPoint destinée à la communication interne.

Notre intervention

Préparation : à partir d'une information de base que vous nous avez communiquée, nous établissons une liste de questions pour structurer notre première réunion.

Ces éléments nous permettent de préparer un projet de dossier qui sera discuté avec vous à la deuxième réunion.

Nous travaillons avec vous sur un simulateur qui vous permet de faire varier les hypothèses des scénarios envisagés.

Nous intégrons vos remarques dans le modèle et rédigeons un projet qui sera ajusté lors d'une dernière réunion.

Le dossier

Nous vous remettons un dossier de 15 à 20 pages sous Word et Pdf.

Votre temps : trois fois 2 heures

- Première réunion : discussion sur les informations communiquées au préalable
- Deuxième réunion : présentation d'un draft.
- Troisième réunion : ajustements, puis livraison du dossier par email

Les conditions : entre 4 000 et 6 000 €HT

Le prix est forfaitaire, selon la taille de la société, de 3 à 30 M€ de chiffre d'affaires.

Confidentialité : la garantie Firmalliance

Nous nous engageons à la plus grande confidentialité sur les données communiquées et sur les scénarios que vous envisagez.

Spécialiste des SSII et des Cabinets conseil

Firmalliance est un cabinet de conseil et de rapprochement d'entreprises, spécialisé dans le domaine de l'informatique, du conseil et des prestations en ingénierie.

Nous intervenons sur les sujets suivants :

- Diagnostic d'entreprises, Benchmarking
- Fusion, acquisition, cession
- Conseil en valorisation
- Recherche de capitaux, LBO, OBO
- Stratégie du capital, élaboration de votre plan financier, stratégie de développement
- Business Plan, développement de projets
- Médiation entre associés

Firmalliance, c'est aussi

- Près de cent opérations depuis notre création
 - L'Observatoire des transactions en France (plus de 800 opérations répertoriées)
 - Un ouvrage de référence « Diagnostic, Valorisation et Négociation d'une SSII »
 - La lettre bi annuelle des SSII : valorisation, évolution, pratiques de marché (*)
 - Le Livre Blanc du LBO (*)
- (*) *Gratuit, sur simple demande*

STRUCTURE DU DOSSIER TYPE

Il s'agit d'un dossier individuel et confidentiel de 15 à 20 pages présentant les points forts de votre société et du projet, chiffrant le développement à trois ans.

Nous le voulons clair et synthétique pour vous en faciliter la lecture, concis et professionnel pour que vous puissiez le communiquer à vos partenaires financiers.

Nous l'adaptions en fonction des objectifs de la mission mais sa structure sera en principe comme suit :

1 – Synthèse

Résumé du projet, des objectifs, des chiffres. Exemple :

Chiffre d'affaires K€	en cours	n + 1	n + 2	n + 3	n + 4	n + 5
Total CA	7 500	7 875	8 348	8 848	9 468	10 130
Croissance	5%	5%	6%	6%	7%	7%
Rex	300	315	334	442	568	608
en % du CA	4,0%	4,0%	4,0%	5,0%	6,0%	6,0%
Dont projet envisagé		300	540	1 188	2 138	3 208
			80%	120%	80%	50%

2 – Présentation de la société

Historique, actionnariat, positionnement, métier

Ressource, moyens, équipe dirigeante, stratégie

Eléments chiffrés synthétiques : exploitation, bilan

3 – Présentation détaillée du projet

Nous abordons tous les aspects : présentation technique du projet ou positionnement de la société, stratégie commerciale, investissements, embauches et structure de l'équipe, positionnement concurrentiel et place du projet dans la stratégie de la société.

Nous apportons le plus grand soin à l'identification et au chiffrage des investissements marketing qui sont trop souvent négligés dans les projets de développement. Exemple :

Investissements K€	Total	n + 1	n + 2	n + 3	n + 4	n + 5
Ressources techniques	1 020	250	300	200	150	120
Ressources marketing	580	50	200	150	100	80
Total	1 600	300	500	350	250	200

4 – Dossier financier

Compte d'exploitation prévisionnel, bilan, marge brute d'autofinancement, dette, et bien sûr capacité à rembourser la dette. Exemple :

Bilan K€	n + 1	n + 2	n + 3	n + 4	n + 5
Résultat net après part	173	184	243	312	334
Amortissements	60	100	70	50	40
Amortissements cumulés	60	160	230	280	320
MBA	233	344	473	592	654
Investissements	-300	-500	-350	-250	-200
Solde	-67	-156	123	342	454
Cumul	-67	-223	-33	466	797
Besoins de financement	300	100	200		

5 – Annexe

Détail des calculs, synthèse des derniers bilans,

Ratios de base bilan : besoin en fonds de roulement, Actif net, trésorerie nette,

Ratios de base du compte d'exploitation : marge brute, frais de personnel / valeur ajoutée, frais généraux, répartition de la masse salariale, productivité commerciale.