



PRESENTATION ET REFERENCES

Diagnostic et Evaluation d'entreprises

Fusion et acquisition – Recherche de capitaux

Informatique - Télécommunications - Conseil

PARIS – LYON - LONDRES – MADRID

Fiche synthétique

Fusion / Acquisition

Levée de Fonds

Missions de conseil

L'Observatoire Firmalliance

Les associés

Dernières opérations

Références

FIRMALLIANCE

91 rue du Faubourg Saint Honoré - 75008 PARIS

Téléphone : 01 44 71 35 69

Tour Suisse - 1 bd Vivier Merle - 69443 Lyon Cedex 3

Téléphone : 04 78 22 12 76

FICHE SYNTHÉTIQUE

RÉALISATIONS

Plus de 100 transactions réussies depuis sa création en 1989, uniquement dans le domaine du conseil, de l'informatique et des télécommunications

Un séminaire sur l'évaluation d'une entreprise informatique.
Depuis sa création, plus de 350 dirigeants d'entreprises ont assisté à ce séminaire

Une étude publiée au CXP sur le thème « Valeur et prix de marché d'une entreprise informatique ».
L'étude a été classée parmi « les tops 3 » des meilleures ventes du CXP

La création de l'Observatoire Firmalliance des transactions françaises en informatique, télécommunication et conseil, avec plus de 800 transactions référencées sur ce secteur ces cinq dernières années

Un livre publié en 2004: « Diagnostic, Evaluation et Négociation d'une entreprise de services ».

Une implantation Européenne : France, Angleterre, Espagne

POSITIONNEMENT ET MÉTIER

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 également comme conseil en évaluation, en diagnostic d'entreprises et en recherche de capitaux pour des montants supérieurs à deux million d'euros.

Notre coeur de métier est véritablement le rapprochement de sociétés informatiques et conseil, avec une forte implication de nos consultants dans la construction du projet

industriel, sans négliger bien sûr l'aspect financier.

Nous intervenons soit pour le compte d'acheteurs, soit pour le compte de cédants. Nos missions couvrent la totalité du processus : depuis la définition de la stratégie, l'étude approfondie de la société et de ses objectifs, la définition des cibles, l'identification et la recherche active des candidats potentiels répondants aux critères de la mission, l'accompagnement des négociations jusqu'à la conclusion de l'opération à l'exception de la rédaction des actes juridiques.

FUSION ACQUISITION

Notre éthique : tenir un langage de vérité. Si nous avons un doute sur la faisabilité de la mission (valorisation attendue, cibles recherchées, délais de réalisation), nous vous le dirons.

Domaines d'intervention : Cabinets conseil, SSII, Editeurs, R&D

Mandat Cédant

- Définition des objectifs, position des actionnaires
- Réalisation d'un diagnostic d'évaluation et d'un dossier de présentation
- Proposition d'une liste de sociétés à contacter, validation
- Approche individualisée et qualification de chaque société de la liste approuvée par vos soins
- Aide à la négociation, inventaire des points à discuter, organisation des réunions, participation aux discussions sur le montage, sur le projet industriel, organisation des réunions
- Négociation de la lettre d'intention
- Gestion du projet jusqu'à la signature des actes : coordination des différents intervenants: avocats des deux parties, auditeurs, experts comptables, dirigeants et associés.

Mandat Acheteur

- Prise en compte de votre stratégie de croissance externe, motivations, projet industriel
- Présentation d'une première liste de sociétés à contacter
- Approche individualisée des sociétés, première qualification : motivation du cédant, complémentarités, projet, compatibilité des cultures, niveau de prix
- Présentation des dossiers qualifiés
- Diagnostic d'évaluation des sociétés avec lesquelles vous souhaitez ouvrir une négociation
- Etude d'un montage (Earn-out, LBO), approche du cédant sur le montage que vous souhaitez proposer
- Organisation des réunions, agenda, collecte des informations nécessaires à la réunion, inventaire des points à négocier
- Rédaction d'un projet de lettre d'intention à faire valider par votre avocat
- Gestion du projet jusqu'à la signature des actes : coordination des différents intervenants: avocats des deux parties, auditeurs, experts comptables, dirigeants et associés.

Nos prestations ne comportent pas les aspects juridiques ou d'audit. Il sera de votre responsabilité de mandater des personnes compétentes, auditeurs ou avocats pour la lettre d'intention, l'audit et la rédaction des actes juridiques.

LEVÉE DE FONDS

Lorsque nous nous occupons d'une levée de fonds, notre première préoccupation est de transmettre à nos partenaires financiers un document clair et concis.

Pour vous, ceci se traduit par un avantage concret : votre dossier avance vite, sans perte de temps.

Recherche de capitaux propres : en principe, nous intervenons sur des levées minimum de 1 à 1,5 M€ mais certains de nos partenaires sont susceptibles d'être intéressés par des dossiers plus petits, à condition que le potentiel de développement soit important.

Les cas de figures les plus courants sur lesquels nous intervenons sont :

- Financement d'une opération de croissance externe, optimisation avec montage de type LBO (Leverage Buy Out)
- Réorganisation du capital (sortie d'un actionnaire, cession partielle d'actions par un actionnaire (OBO Owner Buy Out))
- Financement d'un projet de développement

Note : pour les définitions des termes LBO, OBO, téléchargez depuis notre site notre Livre Blanc sur le LBO (rubrique Etudes)

Prêts bancaires : le chef d'entreprise est toujours le mieux placé pour convaincre le banquier. Nous intervenons donc peu en direct auprès des banques. Par contre, nous pouvons vous apporter notre savoir faire pour la constitution du dossier.

MISSIONS DE CONSEIL

Nous intervenons aussi bien sur des missions structurées que de façon ponctuelle. Nos consultants ont été à la tête de sociétés de services et sont avant tout des praticiens.

Missions structurées

En quelques journées d'intervention, nous vous apportons un éclairage sur différentes questions comme :

- Benchmarking d'une SSII
- Diagnostic d'évaluation
- Stratégie du capital
- Elaboration d'un business plan
- Conseil en organisation
- Médiation entre associés

Missions ponctuelles

Vous êtes en cours de négociation et souhaitez un avis ou un support. Nous intervenons pour vous conseiller, sans engagement de durée de votre part, uniquement au temps passé, en toute confidentialité.

- analyse rapide du dossier, diagnostic
- conseil sur le niveau de valorisation, sur le montage
- organisation d'une réunion : préparation, points à négocier, présentation d'une offre, justification
- lettre d'intention

Quelques exemples de missions :

Benchmark SSII, CA 7 M€

Benchmarker la société, comprendre les mécanismes de constitution de la marge et les raisons pour lesquelles la société n'est pas suffisamment profitable. Examiner l'organisation, faire des recommandations.

Evaluation Editeur, CA 5 M€

Faire un diagnostic d'évaluation et un rapport destiné à être intégré dans un dossier de demande de financement pour la réalisation d'une opération de type OBO (Owner Buy Out) menée directement par le dirigeant.

Stratégie du capital, SSII CA 4 M€

Examiner et chiffrer avec le dirigeant différentes hypothèses d'évolution du capital dans le cadre de scénarios de développement. Rendre un dossier chiffré présentable à des tiers financiers.

Financement SSII, 45 M€

Réaliser un dossier destiné à défendre auprès des banques une levée de fonds de 3 M€ pour financement d'une opération de croissance externe.

Business Plan SSII, 45 M€

Seconder le directeur financier dans la réalisation de plusieurs dossiers d'investissement : discussion des objectifs, collecte des informations directement auprès des directions opérationnelles concernées, discussion critique sur les objectifs, mise en forme adaptée.

Négociation, Cabinet conseil, 9M€

Intervenir sur une négociation en cours, conseiller l'acquéreur sur le niveau de valorisation, proposer un montage financier adapté, préparer et animer une réunion structurée entre les deux parties, faire un suivi de la négociation.

BENCHMARKEZ VOTRE SOCIÉTÉ

Spécialement conçu pour des SSII

Après analyse de vos données, nous vous livrons un dossier de 20 pages donnant les principaux ratios de votre société comparés à ceux d'un échantillon de vingt SSII réalisant entre 3 et 30 M€ de chiffre d'affaires.

Les ratios sont concrets, faciles à comprendre, spécialement conçus pour des SSII.

Vous pourrez ainsi comparer vos performances, connaître les tendances de votre secteur, ajuster votre gestion.

Les principaux ratios

Ratios de base

- Rentabilité et progression de l'activité
- Frais généraux hors loyers et frais de mission
- Frais de personnel / chiffre d'affaires
- Besoin en fond de roulement, délais de règlement clients et fournisseurs

Ventilation des salaires

- salaires administratifs / total salaires
- Salaires commerciaux / total salaires
- Salaires production / total salaires

Performance / Chiffre d'affaires

- Salaires administratifs / CA
- Salaires commerciaux / CA
- Salaires production / CA

Marge brute

- Marge brute / chiffre d'affaires
- Salaires commerciaux / marge brute

Téléchargez la fiche détaillée depuis notre site

BUSINESS PLAN

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.

Téléchargez la fiche détaillée depuis notre site

STRATÉGIE DU CAPITAL

Objectif de la mission

Aide à la définition de votre stratégie de croissance et des moyens financiers nécessaires.
Impact sur la ventilation du capital et sur le patrimoine des associés.

Définition de la mission

Vous souhaitez mener une réflexion sur votre développement et en déduire quelques scénarios chiffrés parmi les options suivantes :

- Réorganisation de votre capital
- Sortie de cash partielle pour certains actionnaires
- Croissance externe ou interne
- Taille des cibles envisageables
- Définition des moyens et du financement associés à ces choix.
- Opportunité de faire entrer un investisseur (LBO, OBO, financement de la croissance externe)

Nous vous accompagnons dans votre réflexion pour que vous puissiez en déduire la stratégie financière de votre entreprise, la stratégie patrimoniale des actionnaires, chiffrer l'impact des décisions sur la répartition du capital et sur le patrimoine des actionnaires.

DIAGNOSTIC D'ÉVALUATION

Objectif de la mission

L'objectif de la mission est d'établir rapidement une première fourchette pour une estimation raisonnable dans les conditions actuelles de marché. Le consultant aidera par ailleurs le dirigeant à identifier les points importants qui risqueront de se présenter lors de la négociation.

Définition de la mission

Sauf cas particulier, le rapport est un document de 15 à 20 pages, structuré de la façon suivante :

- Diagnostic financier : bilan, compte d'exploitation, retraitements, analyse des ratios et de la performance de l'entreprise
- Diagnostic du fonds de commerce : positionnement, clients, organisation, analyse de la qualité et du risque attachés à l'entreprise
- Situation à l'instant « t » et analyse de l'exploitation prévisionnelle sur un budget fourni par l'entreprise
- Valorisation : méthode du chiffre d'affaires, des cash flows actualisés, étude par le PER (Price Earning Ratio)
- Conclusion et recommandations

Téléchargez la fiche détaillée depuis notre site

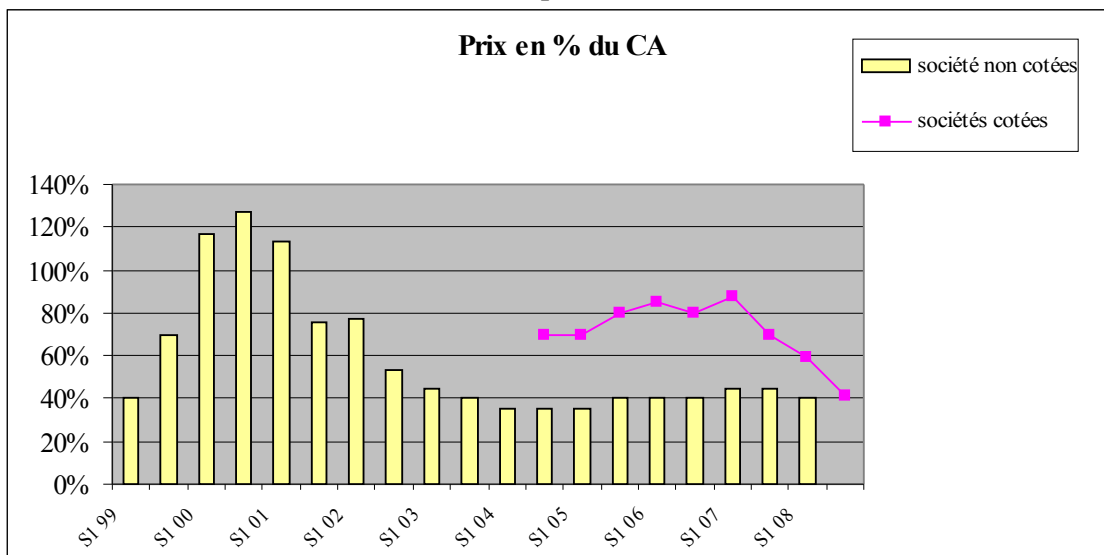
OBSERVATOIRE FIRMALLIANCE

Objectifs de l'Observatoire Firmalliance

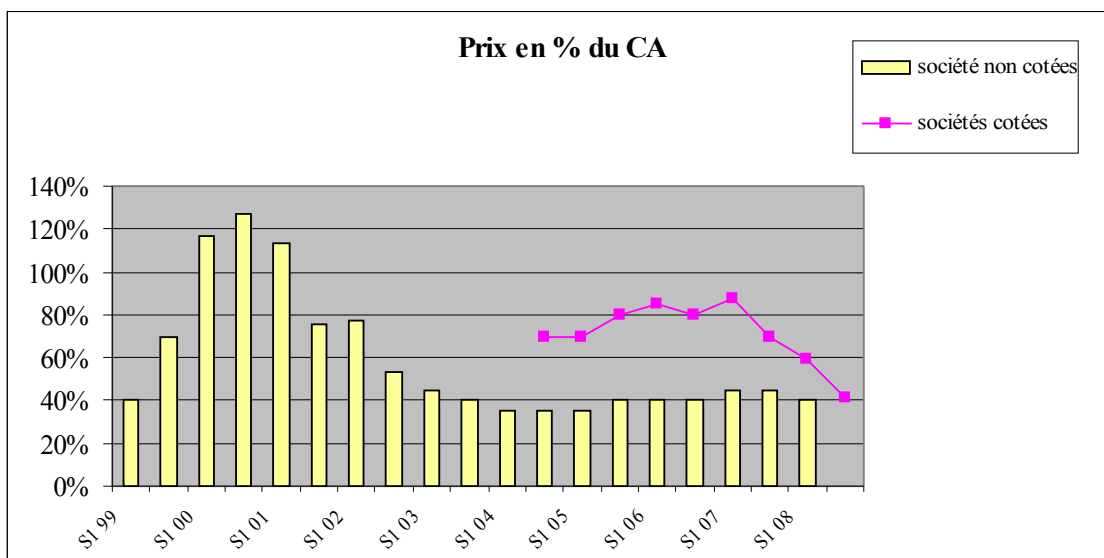
- Répertorier depuis 1999 les principales transactions concernant au moins une société française et mettre à votre disposition une base d'informations unique sur le marché
- Suivre l'évolution des niveaux de valorisation des sociétés cotées
- Suivre l'évolution des niveaux de valorisation des sociétés non cotées
- Collecter les données nécessaires à l'édition d'une lettre de synthèse bi annuelle « SSII : Valorisation et tendances de marché »

Exemples de tableaux disponibles sur l'Observatoire :

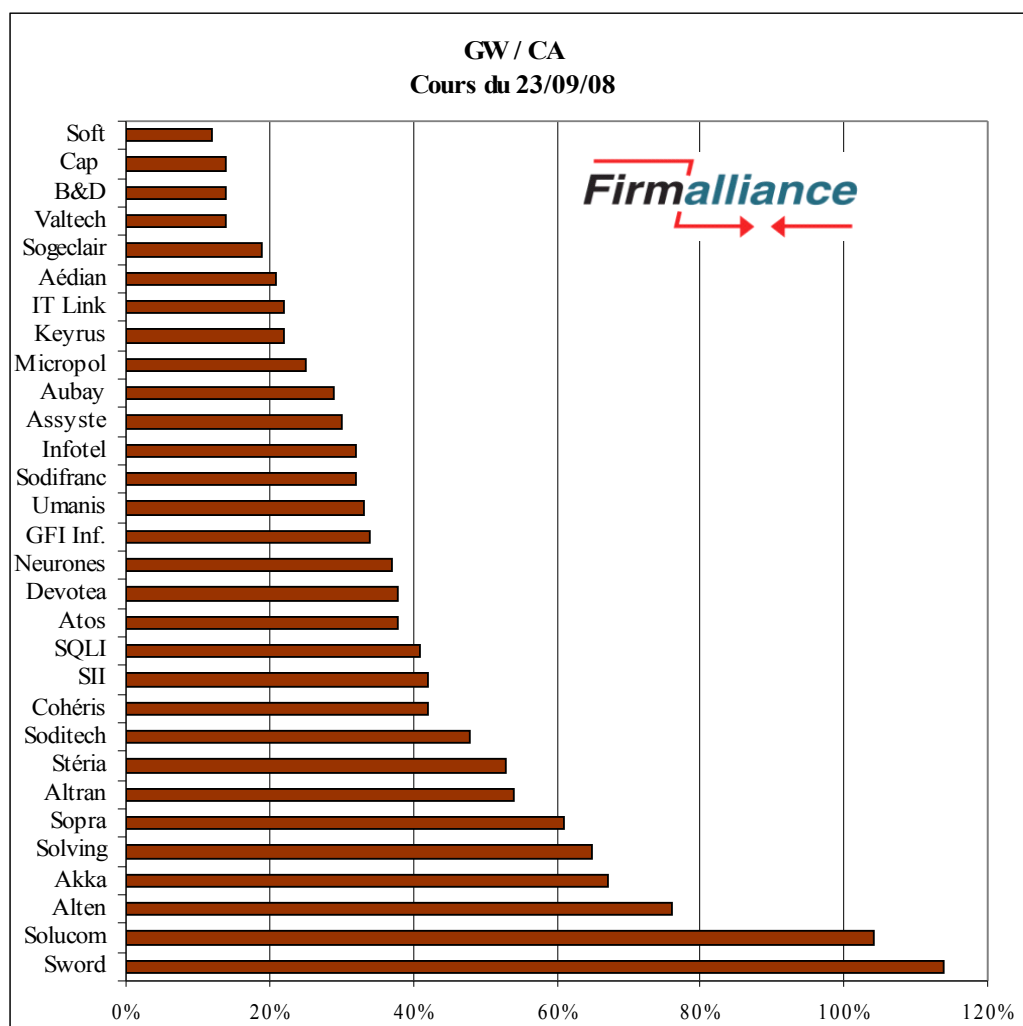
SOCIETES NON COTEES : évolution des prix



SOCIETES NON COTEES : nombre de transactions



SOCIETES COTEES : niveau du Goodwill



SOCIETES COTEES : Evolution du Goodwill

Sociétés cotées	Evolution du Goodwill moyen					Evolution depuis	
	déc.-04	oct.-05	janv.-07	janv.-08	sept.-08	janv-08	Déc-04
GW moyen toutes sociétés confondues	70%	85%	88%	59%	41%	-31%	-41%
Nombre de sociétés	27	38	34	32	30		
GW moyen, limites exclues	60%	71%	75%	47%	40%	-15%	-33%
Ecart type	23%	24%	26%	19%	16%		
Nombre de sociétés	24	32	25	28	24		

LES ASSOCIÉS

FRANCE (Associés)

Jean Pierre Galand : associé depuis 1996
Après avoir occupé différents postes commerciaux pour des sociétés informatiques Américaines, Jean-Pierre Galand a créé une société de génie logiciel, puis s'est spécialisé en rapprochement d'entreprises informatiques dès 1992. Il est l'auteur d'un séminaire et d'une étude sur le sujet publiée au CXP.

Mihai Sturdza : (France)

Basé à Paris, Mihai a été successivement directeur technique de Information Builder France (Focus), puis Regional Manager de Progress Software pour l'Europe du Sud. Il a rejoint Firmalliance en tant qu'associé début 2005.

Vincent Schweisguth : (Paris - Lyon)

Ingénieur ISEN et IAE Paris, Vincent a occupé différents postes de management chez un des leaders de la R&D externalisée. En 1997, il crée une société d'ingénierie en Télécom puis dirige une SSII pendant 10 ans.

Il en organise la cession et pilote le rapprochement opérationnel des entités d'un nouveau groupe.

Pour adresse un email à un associé,
connectez vous à notre site et choisissez
« Equipe » dans le menu vertical.

INTERNATIONAL (Partenaires)

Jeremy Asher : (Angleterre)

De formation auditeur, Jeremy Ascher a une expérience d'environ 20 années dans différentes sociétés de technologie : Index Technology, IXI, Scito, AES Wordplex. Il travaille depuis 7 ans en rapprochement d'entreprises dans le domaine des technologies et a réalisé à ce titre environ 20 opérations et plus de 30 missions de conseil.

Maurice Bond : (Angleterre)

Près de 30 ans dans le domaine de l'informatique à des postes de responsabilité marketing et commerciale, dans différentes entreprises, depuis IBM et HP jusqu'à des start-up. Maurice Bond est spécialisé en rapprochement d'entreprises informatiques depuis 1998.

Henk Van Holst : (Angleterre)

Spécialisé en rapprochement d'entreprises informatiques et télécommunication depuis plus de 10 ans, Van Holst est passé par différents postes de direction dans des sociétés internationales. De formation économique et marketing, il a été amené à travailler dans plusieurs pays d'Europe ainsi qu'aux Etats-Unis.

RÉFÉRENCES

Quelques opérations :

Avolys	Cession à O2I (société cotée Euronext) de trois sociétés constituant une partie du groupe de formation Avolys SA. Chiffre d'affaires : 12 M€
Alterway	Quatre acquisitions dans le cadre d'un Build Up dans le domaine de l'Open Source : Ingéniweb, Solinux, Nexen et Anaska
N2T	Mandat de cession, SSII réalisant 4,7 M€ de chiffre d'affaires dans le domaine de l'architecture de réseaux de télécommunication. L'acquéreur est une SSII cotée qui a souhaité garder l'anonymat.
Alturia	Cabinet conseil réalisant environ 20 M€ de chiffre d'affaires. Levée de fonds dans le cadre d'une opération de type OBO / LBO destinée à financer le désengagement partiel ou total des certains actionnaires et l'entrée au capital de Financière de Rothschild et Crédit Agricole (Socadif)
Avilog Conseil	Mandat acheteur. Constitution d'un cabinet conseil de 13 M€ de chiffre d'affaires avec l'acquisition de Coteba Conseil, cabinet conseil spécialisé en direction de projet, filiale de Coteba Management. L'opération a été réalisée entièrement par échange d'actions

Autres références

Les Références sont présentées par ordre alphabétique. Nous sommes à votre disposition pour vous communiquer une information plus détaillée.

ACHETEURS

3I - ORDIROPE (nouvelles technologies)

ADMIRAL (Angleterre) (opération en informatique de gestion)

ALTEN (plusieurs opérations, en France et en Espagne, télécoms et réseaux)

ALTRAN (consulting sécurité informatique)

APAX PARTNERS (opération en informatique hospitalière)

APSIDE (informatique de gestion)

ATERMES (sécurité Défense)

AXEMBLE (AGS) (nouvelles technologies)

BERGER LEVRAULT (logiciels secteur public collectivités)

BRIME (opération d'acquisition en Hollande)

CBV (Groupe) (2 opérations)

CISI (sécurité informatique)

CMG (Angleterre / Hollande) (2 opérations en informatique et conseil/intégration SAP)

COHERIS (2 opérations en logiciels CRM et en nouvelles technologies)

DECAN (opération en services GED)

DECYLOG (informatique technique)

DENDRITE (Etats Unis) (opération en logiciels de gestion commerciale)

EDS - GFI (2 opérations en logiciels et services)

EVER (opération en logiciels GED)

EURO FINANCE SYSTEMS (opération en logiciels financiers)

FOCAL (3 opérations en logiciels et services)

GCIM (2 opérations en informatique technique et nouvelles technologies)

GENERALE DE SANTE - HEXAFLUX (logiciels de laboratoires médicaux)

GFI INFORMATIQUE (SSII régionale))

GTIE (2 opérations en informatique technique et en temps réel)

IBM FRANCE (logiciels système, sécurité)

ICP PAVINGEST (logiciels GRH)

INITIATIVE ET FINANCE prise de participation dans une SSII)

JET MULTIMEDIA (télématique, multimédia, on line)

KLEE (logiciels pour grande distribution)

MARINE Groupe (2 opérations en Informatique de gestion)

MASTERLINE (opération en informatique d'aide à la décision)

NETWORKS MANAGEMENT GROUP (US) (2 opérations en logiciels et services SIG et GED)

ORIGIN (Hollande) (opération en informatique technique et gestion)

PRISME (logiciels système / outils)

RMH (opération en logiciels système / outils)

SECURITAS (services sécurité électronique)

SOFIGO (système / outils, traitement, FM)

SOFT COMPUTING (acquisition cash et échange d'actions de Synetics, CA 8 M€)

SOFTWAY (2 opérations en télécoms - réseaux - internet)

SOGERIS (sécurité informatique back up)

SOPRA (3 opérations)

TEAM PARTNERS

TEAMLOG (3 opérations)

TCIS (système et réseaux / télétransmission)

XEROX (logiciels et services GED)

VENDEURS

ABAQUS (SSII en informatique technique et gestion)

ABSYSS (Editeur de logiciels système / outils)

ACI (Editeur de logiciels de gestion immobilière)

ACS (Editeur de logiciels système / outils)

ACUITES (SSII informatique technique et industrielle)

ADEQUAD (SSII en nouvelles technologies)

ALIAS (SSII conseil et Intégrateur de systèmes SAP)

ALDEC (SSII en nouvelles technologies)

ASCOM MONETEL (filiale ASYMPTOTE - SSII en informatique technique)

BCM (Editeur de logiciels ERP et services ASP)

BOUYGUES (filiale C2S - Editeur de logiciels réseaux, télétransmission, messagerie)

CAP ALTAIR (SSII régionale en informatique de gestion)

CAP HORN (SSII en informatique de gestion)

CHAP INFORMATIQUE (SSII en informatique technique et gestion)

CLEMESSY (2 opérations : Services SIG et collectivités – Services en sécurité électronique)

COGITO (Editeur de logiciels système / outils, traitement, FM)

CONCEPT (DUAL : filiale d'édition d'un AGL)

CREDIT AGRICOLE (filiale PRIMO INFORMATIQUE - SSII en informatique de gestion)

DCI (Editeur de logiciels de GED)

DECOBECQ - CAD SERVICES - CIG (SSII CAO, CFAO, informatique industrielle)

DELTA CONCET (SSII CAO, bâtiment, armoires à plans, gestion de patrimoine)

ELIPSE (SSII en informatique technique et gestion)

ENEIDE (SSII Editeur de logiciels et services en CRM)

EXPLOITIQUE (SSII éditeur de logiciels et services en sécurité informatique)

GREEN INFORMATIQUE (SSII en informatique technique et gestion)

ID PARTNERS (SSII en informatique d'aide à la décision)

IGEO (SSII en sécurité informatique)

ISYS (SSII en nouvelles technologies)

LEE (SSII en informatique technique temps réel)

LINK INTERNATIONAL (Distributeur de produits télécoms et réseaux)

METHODIC (SSII en informatique technique)

NET CONCEPT (SSII en technologies internet)

NIRIS (Editeur de logiciels de gestion immobilière)

NUCLEUS (SSII en informatique technique et gestion)

OMEGA CONSULTANTS (SSII en informatique technique et industrielle)

OTIA (Conseil dans le domaine bancaire)

PHENIX ENGINEERING (SSII éditeur de logiciels et services en informatique de gestion)

PRAGMALOG (SSII en informatique technique)

PRESENCE INFORMATIQUE (Editeur de logiciels pour collectivités locales)

PSI (Conseil, sécurité informatique)

REPORTER (Société de conseil en outils d'aid à la décision)

SCESI (Editeur de contenus et services télématique, on line, multimédia)

SCHEMA (SSII Editeur de logiciels et services en informatique bancaire)

SEPICOM (SSII en informatique sectorielle de laboratoire)

SETE (Editeur de logiciels et services GED)

SITONIC (SSII en télécoms et réseaux)

SLIB (SSII gestion)

SMCI (Editeur d'un ERP commercial)

SOPRA (filiale C. Service - Editeur de logiciels de laboratoires)

SRCI (Editeur de logiciels de gestion commerciale - forces de vente)

STRATIQUE (SSII en back up informatique)

SWORD (SSII en GED)

SYLIS REGIONS (activité SSII régionale en informatique de gestion)

SYMPHONIE (Editeur de logiciels de gestion hospitalière)

SYNETICS (SSII en informatique de gestion)

TECHSIDE (SSII en informatique technique et de gestion)

TELMI (Editeur de logiciels en télématique et internet)