

Diagnostiquer, Evaluer, Négocier

Conçu et rédigé par un consultant spécialisé en rapprochement d'entreprises, ce manuel est avant tout pratique et concret. Pas de discours philosophique, mais pas de formules magiques non plus : simplement la synthèse de plus de dix années d'expérience en matière de diagnostic, d'évaluation et de négociation de sociétés de services et de conseil.

- Diagnostiquer : une méthode simple, rapide et efficace, pour aller directement à l'essentiel, que ce soit dans le cadre d'une acquisition, d'une cession, ou tout simplement pour mieux gérer sa propre entreprise.
- Evaluer : comprendre les méthodes les plus courantes, mais aussi savoir quand et comment les appliquer, autrement qu'en utilisant des formules qui ne veulent rien dire hors de leur contexte.
- Négocier : êtes vous certain de ne rien avoir oublié ? De ne pas vous être engagé dans une impasse ? Négocier ne s'improvise pas, surtout lorsqu'il s'agit d'un sujet aussi important.

Acheter ou vendre, une sérieuse préparation est évidemment nécessaire. Et même si aujourd'hui vous n'êtes ni acheteur ni vendeur, en tant que chef d'entreprise ou actionnaire, n'êtes vous pas concerné par ces trois questions, simplement parce que votre entreprise, c'est aussi votre patrimoine ?

A qui s'adresse ce livre ?

Si vous êtes dirigeant d'une société informatique ou d'un cabinet conseil, cet ouvrage a été spécialement conçu pour vous.

Vous y trouverez deux études de cas complètes :

- un éditeur de logiciels
- une société de services et de conseil

Même si vous n'envisagez pas d'opération à court terme, l'étude de ce manuel vous permettra de comprendre comment mieux gérer votre entreprise, comment mieux la valoriser à terme.

Aucune connaissance financière particulière n'est nécessaire pour sa lecture.

Vous trouverez ci-dessous :

- Un rappel du sommaire
- Un bulletin de commande

SOMMAIRE DU MANUEL

1 - Introduction

L'essentiel en quelques pages

- L'état du marché, les acteurs, les enjeux
- Le syndrome du 51%
- Céder ou acheter : les différentes étapes
- Evolution du nombre de transactions et des prix sur 4 ans

2 - Diagnostic : les aspects financiers

Comment analyser l'activité et traiter de façon simple et rapide les comptes d'une entreprise.

- Lire et retraiter un bilan
- Examiner le compte d'exploitation
- Evaluer la Capacité Bénéficiaire
- Etude de cas 1 : un éditeur de logiciel

3 - Diagnostic : le fonds de commerce

Comment analyser l'activité de l'entreprise en termes de qualité et de risque ? Présentation de grilles d'analyse.

- Le marché : diagramme de Porter
- La position sur le marché : diagramme SWOT
- L'entreprise en détail : grilles d'analyse

4 - Diagnostic : anticiper le futur

Evaluer la situation depuis la dernière clôture, estimer le point mort, faire un budget prévisionnel rapidement.

- Situation d'exploitation
- Le point mort
- La situation de bilan
- Exploitation prévisionnelle

5 - Evaluer :

Estimer une valeur réaliste de l'entreprise, comprendre l'essentiel des méthodes les plus courantes, ne pas confondre théorie et intérêt stratégique.

- Théorie et intérêt stratégique
- La méthode des Cash Flows actualisés
- La Valeur de rendement ou PER
- La méthode du Goodwill
- La Valeur par le chiffre d'affaires
- Etude de cas 1 : synthèse des méthodes appliquées à l'étude de cas présentée plus haut
- Prendre la décision

6 - Négociier :

Connaître les différentes étapes de la négociation, les points essentiels à aborder, éviter de perdre du temps ou de s'engager dans une impasse.

- Premiers contacts et négociation
- La lettre d'intention
- Formulation du prix et des conditions
- Le protocole d'accord
- La garantie de bilan
- Le transfert de propriété

7 – Deuxième étude de cas : SSII ou cabinet conseil

Reprendre les différentes étapes de la démarche pour une société de services qui pourra être une SSII ou un Cabinet conseil.

- Diagnostic
- Evaluation
- Négociation

8 - Compléments

Un abstract des notions essentielles à connaître.

- Prime de risque et taux risqué
- Période de référence
- Capacité Bénéficiaire
- Capitaux nécessaires à l'exploitation
- Actualisation d'une valeur
- Production stockée / immobilisée
- Stocks et en-cours

- Liste de points à contrôler

- Cas d'un acheteur coté

9 - Annexe

- La garantie de bilan
- Optimisation patrimoniale d'une cession
- Contrôle des concentrations en France

10 - Index

BULLETIN DE COMMANDE

Société

Nom, prénom

Téléphone

email

Adresse de livraison :

Adresse de facturation (si différente)

- Merci de m'adresser un exemplaire du manuel « Diagnostic, Evaluation, Négociation ».
Je joins un chèque de 72 € (prix TTC, port inclus - France) libellé à l'ordre de Firmalliance.
Une facture me sera retournée sous huit jours avec le manuel.

- Je suis intéressé(e) par le sujet et je souhaite avoir un contact avec un consultant

Remarque ou message :

Bulletin à retourner accompagné de votre règlement à

Jean Pierre Galand
Firmalliance
91, rue du Faubourg Saint Honoré 75008 Paris

Si vous souhaitez adresser un email à l'auteur : jpgaland@firmalliance.com