

Partenaire depuis 2011



Le contexte

Faire bénéficier votre réseau et vos clients d'une offre spécialement adaptée aux PME dans le cadre d'étude pour l'acquisition et la reprise d'entreprise de moins de 5 M€

L'objectif

Apporter un diagnostic pertinent sur les forces, faiblesses internes et marché de l'entreprise.

Bénéficier d'une grille d'évaluation pour prioriser les axes d'amélioration et d'opportunité de l'entreprise.

Les enjeux

Pouvoir grâce à ce diagnostic,

- réaliser une valorisation financière juste
- préparer un business models viable en y associant les ressources indispensables à l'atteinte rapide des objectifs pour réussir la reprise d'entreprise.

Les apports de valeurs

Vous permettre d'avoir un avis d'expert externe ;
Connaitre les voies possibles de développement ;
Bénéficier d'un diagnostic d'opportunité ;
Connaitre les besoins et solutions pour accompagner le développement de demain ;
Vous dégager du temps.

Le plus d'externCom dans ce contexte

La maîtrise de conseiller l'entreprise sur l'intégralité d'un Business models ;
La capacité d'évaluer des potentialités et voix d'amélioration aussi bien en BtoB, BtoC, GMD....

Frank THEVENEAU
Gérant et consultant

DIAGNOSTIC court des opportunités des potentialités

Légitimité du diagnostic, avec grille d'évaluation et des synthèses par expertise valorisant l'entreprise :
Les forces sont des acquis à continuer à travailler
Les points d'amélioration sont des axes de croissance

Les points du diagnostic qui vont être évalués

Les 32 leviers de la réussite (potentialité)

Le capital humain des personnes qui interviennent en directe auprès des clients

Les huit expertises d'externCom

En interne

Marketing
Stratégie
Plan d'action
Plan de communication
Management et organisation
Recrutement et formation

En externe

Le marché
La concurrence

Pour avoir une juste visibilité de l'entreprise nous avons besoin :

- de rencontrer les principaux dirigeants, cadres et acteurs commerciaux de l'entreprise en rendez-vous individuels (porte fermée)
- d'avoir une ressource interne pour communiquer et synthétiser les différents chiffres que nous demanderons.

Les plus pour vous de ce partenariat

C'est une offre concurrentielle avec un plus prix et prestations incomparable 1350 au lieu de (5000 € hors partenariat).

Vous appuyez votre diagnostic de transmission avec la vision d'un expert marketing et commercial.

Votre acheteur va s'assurer des forces et des faiblesses axées sur le marketing et le développement commercial.

Votre cédant va bénéficier d'un livre blanc.

Si le projet doit rester confidentiel, c'est possible, cela peut être présenté comme un projet de développement.

Chaque projet de développement entraîne des réactions positives dans l'entreprise, alors que souvent, avant une cession, c'est une vitesse de croisière qui ralentit le développement de l'entreprise.

La concurrence ne propose rien dans ce sens alors que les principales capacités d'une entreprise sont bien sa puissance de positionnement et sa capacité commerciale.

Nous pensons chez externCom que ce qui est primordiale dans l'acquisition d'une entreprise ce n'est temps sa valeur nominale mais surtout sa potentialité :

Marketing, humaine, produit, client... ;

Et sa potentialité va influencer sa valeur bien sur

Donc acheteur comme vendeur ont intérêt à avoir un avis neutre qui réalise un diagnostic complet sur les 8 expertises d'un plan de développement (ou business model

Dans beaucoup de départements en France les régions aident les entreprises qui veulent faire de la croissance (de 45 % à 80 % d'aide aux conseils en développement commercial).

Durée de la mission

+ le rendez de présentation de la synthèse du diagnostic

1 à 2 jours

Proposition pour 2014 - 2015

1 350 € HT

Notre fonctionnement

Que se soit une mission de diagnostic, d'accompagnement et conseil, ou d'optimisation des performances il doit toujours rester à l'esprit que quelque soit le budget de la mission, l'important est :

- dès lors que l'on lance une démarche d'amélioration de la performance, l'apport de voies de progrès permet des opportunités nouvelles...
- l'exploitation des voies de progrès est une source de revenus toujours supérieurs aux budgets des missions.

Pour les formations résidentielles et hors I D F, les frais de repas, d'hébergement, de réservation de salle et de transport sont à la charge du client.

Pour les mission de conseils , facturation au frais réels ou 175 € jour

Condition de règlement 30 % à la commande le reste en fin de chaque mois suivant planning à établir.

Méthodologie de travail qui préserve le temps du dirigeant d'entreprise :

1 intervention comprend, 1 séance de préparation, 1 séance de 2 à 4 heures d'intervention, et 1 séance de synthèse qui formalise le travail réalisé avec la remise d'un document.

La réussite d'une mission d'un consultant tient à :

- à sa *compétence propre*,
- à sa *faculté à préparer ses interventions* (d'où la feuille de suivi)
- à sa *qualité de synthèse* (après chaque intervention)
- au *travail effectué et assimilé par l'entreprise entre 2 interventions.*

Toute journée programmée et décommandée dans un délai inférieur à 48 heures sera décomptée comme réalisée.

Pour tout autre besoin, voici mes conditions à l'intervention pour l'année 2011

DIAGNOSTIC	Marketing et commercial à partir de	3 000 € ht
MISSION de CONSEIL		1 125 € ht Jour
SESSION	de formation	1 350 € ht Jour
	plus de 12 participants (conférences)	1950 € ht Jour
	préparation de session	980 € ht Jour
SUIVI	mensuel d'efficacité jour	1 150 € ht Jour
Besoin ponctuel	½ journée	650 € ht
	une journée	1 350 € ht
RECRUTEMENT	de profils commerciaux, manager et commerciaux terrain ou sédentaire Les conditions sont suivant le besoin et le volume, mais toujours avec une mission de conseil ou de diagnostic	