



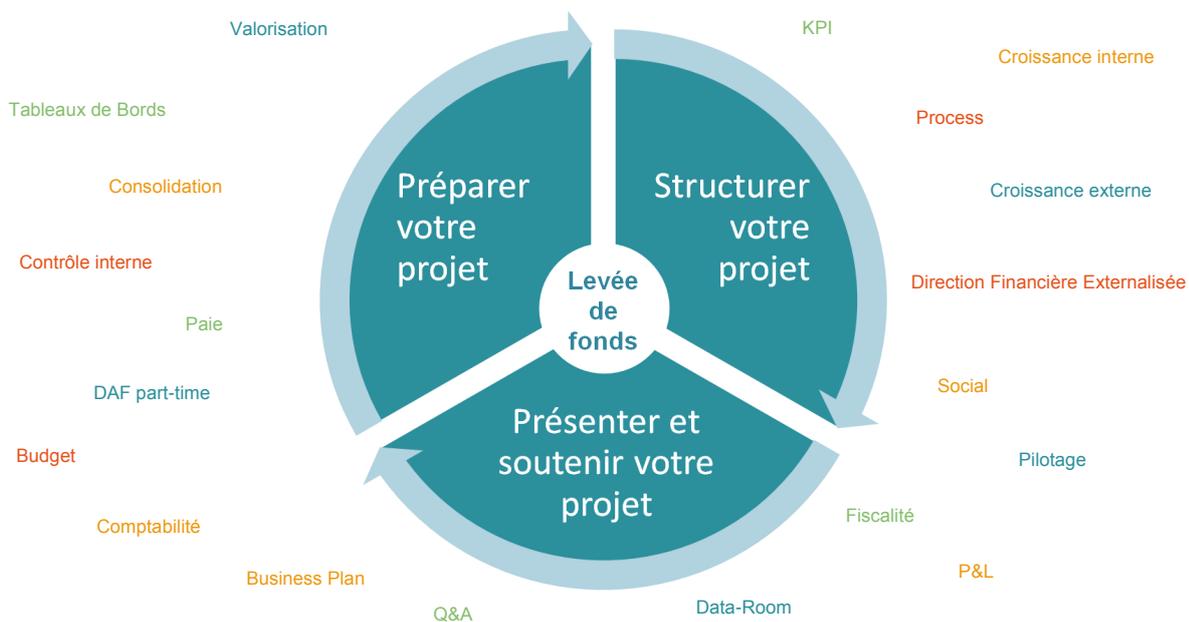
Laumon&Co

Conseil en finance

« Il n'y a pas de vent favorable pour celui qui ne sait où il va » (Sénèque)

Cabinet dédié à la structuration des services financiers des PME et start-up lors d'opérations sur capital (**levée de fonds, type LBO ou OBO, cession totale ou croissance externe**) ou post-deal.

Laumon&Co est un cabinet inscrit au tableau de l'ordre des Experts-Comptables de Paris.



Vos besoins

- Sécuriser une opération d'ouverture de votre capital à un investisseur ou de cession totale et être accompagné dans les phases d'audit afin de représenter vos intérêts,
- Etre accompagné et sécuriser une opération de financement d'un projet ou de croissance externe ;
- Renforcer votre équipe financière afin d'améliorer la qualité et le délai de production des indicateurs de pilotage (KPI).

Notre réponse

Notre Cabinet a pour ambition de vous apporter un regard aiguisé sur les comptes et la performance de votre entreprise. Grâce à la polyvalence de nos équipes (audit, expertise-comptable, TS, CFO, etc.), nous sommes à même de répondre à vos demandes dans un délai très court, de manière ponctuelle ou récurrente, dans un environnement où nous connaissons parfaitement le degré d'exigence et de rapidité d'exécution.



Objectifs et méthodologie

Phase 1 / Préparer votre projet

Objectifs

- Sécuriser le deal,
- Anticiper les demandes des investisseurs et éventuels « deal-breakers »,
- Optimiser la valorisation de l'entreprise,
- Garantir le planning d'intervention des auditeurs.

Méthodologie

- Analyse de la documentation : financière (historique et prévisionnelle), sociale, fiscale et juridique,
- Identification des points forts et axes d'amélioration,
- Conclusion : apporter les préconisations et définir les moyens (financiers et humains) nécessaires à leur mise œuvre.

Temps d'intervention moyen : 5 à 10 jours

Phase 2 / Structurer votre projet

Objectifs

- Mettre en cohérence le service financier avec le niveau de qualité attendu par un investisseur financier,
- Mettre en œuvre de manière opérationnelle les conclusions du rapport remis en phase 1.

Méthodologie

- Revue de process : test de contrôle et échange avec les équipes opérationnelles,
- Compréhension de l'information financière :
 - ◊ Définition des indicateurs clés de pilotage du business : KPI,
 - ◊ Mise en place d'un tableau de bord (P&L, bilan, cash-flows),
 - ◊ Définition et mise en place d'un process budgétaire,
 - ◊ Etablissement d'un business plan et simulation des résultats ;
- Gestion du processus d'arrêté des comptes.

Temps d'intervention moyen : 2 à 6 mois

Phase 3 / Soumettre votre projet

Objectifs

- Assurer le rôle d'interlocuteur financier privilégié avec les investisseurs, banquiers d'affaires ou auditeurs et mener à bien l'opération.

Méthodologie

- Préparation et gestion de la data-room,
- Gestion des phases de Q&A ,
- Gestion des auditeurs (comptables, financiers, sociaux, juridiques),
- Préparation et / ou accompagnement aux entretiens avec les investisseurs.

Temps d'intervention moyen : 1 à 3 mois