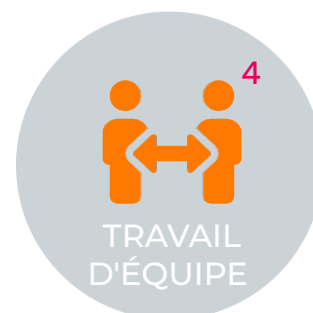


Grâce à son équipe d'experts pluridisciplinaires, Gallys accompagne tous les jours les PME dans leur développement, en leur apportant une expertise stratégique, financière et opérationnelle unique.

2008

Gallys à été créée en 2008

NOS VALEURS



GALLYS SRL

Rue de Remouchamps 2 A12 – 4141 Louveigné

Tel : +324 73 93 06 42

Fix : +32 43 87 57 98



GALLYS

NOS AXES D'INTERVENTION



TRANSMISSION
[5]



CONSEIL [11]



ASSISTANCE [10]



MISE EN
PLACE [8]
DE SOLUTIONS
[8]



ÉVALUATION
[9]
D'ENTREPRISE



ACCOMPAGNEMENT [7]

QUELQUES EXPERIENCES

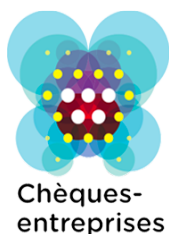
12



12



NOS CERTIFICATIONS



VOS PERSONNES DE CONTACT



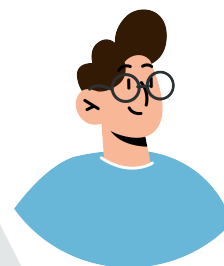
Olivier Demoulin



Laurent Dasnois



Sébastien Grosjean



Philippe Bodson

NOS PARTENAIRES





L'ENGAGEMENT

Nous nous impliquons au sein de votre société.
Conseiller puis partir ne nous intéresse pas ; nous sommes à vos côtés pour résoudre des problèmes et trouver des moyens de développer votre société.



LA FLEXIBILITÉ

Nous utilisons les bonnes méthodes au bon moment, avec une politique tarifaire transparente.



LE PROFESSIONNALISME

Nous mettons tout en œuvre pour vous fournir un service professionnel.
Nous agissons avec discrétion et confidentialité.
Nous agissons avec intégrité et avons une approche éthique et respectueuse.



LE TRAVAIL D'ÉQUIPE

L'essence de notre activité est le travail d'équipe.
Nous mettons en place les meilleures solutions pour nos clients, tout en connaissant nos forces et faiblesses.



VOUS CHERCHEZ A ACHETER UNE SOCIETE :

- Identification de cibles pertinentes (sociétés à vendre) et pré-évaluation de celles-ci
- Prise de contact
- Evaluation financière et négociation
- Organisation et structuration du processus d'acquisition

VOUS POSSEDEZ UNE SOCIETE A VENDRE :

- Diagnostic de cession d'entreprise (partielle ou totale)
- Evaluation financière
- Rédaction d'un dossier de présentation
- Définition du profil des acquéreurs potentiels

VOUS SOUHAITEZ OBTENIR UNE LEVEE DE FONDS :

- Elaboration du business plan
- Evaluation financière
- Rédaction d'un dossier de présentation (pitch deck)
- Recherche de fonds

VOUS RÉALISER UNE TRANSMISSION FAMILIALE :

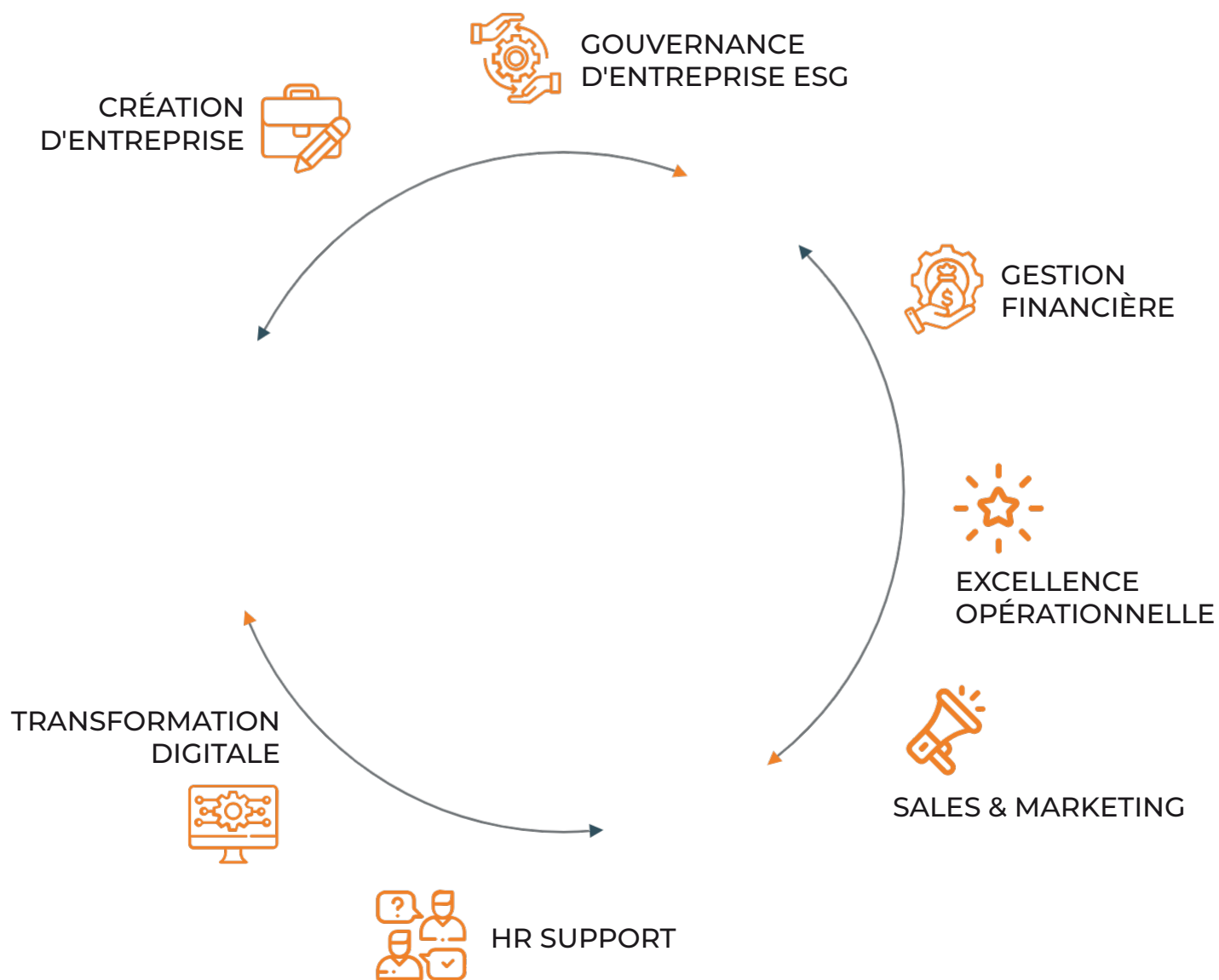
- Diagnostic de transmission d'entreprise
- Préparation organisationnelle et adaptation de la structure de la société
- Valorisation de l'entreprise
- Planification de la transmission



PROCESSUS DE TRANSMISSION



- orientation : décision, objectifs, plan de cession
- préparation : diagnostique de l'entreprise, valorisation, mémorandum à destination des repreneurs potentiels
- recherche repreneur : profil et inventaire des candidats, profil anonyme, engagement de confidentialité à rédiger et à faire signer
- négociation : lettre d'intention, audit, finalisation des conventions
- signature : transfert de propriété, parlement du prix, conventions annexes
- après cession : information, collaboration



FOLLOWFIN : LA SOLUTION POUR LES PME AVEC ENCOURS CLIENTS B2B

Nous proposons une solution clé en main grâce à un audit approfondi et à l'installation du logiciel de gestion des créances Clearnox.

Nos services :

- Prévention des impayés
- Conseils en recouvrement des créances
- Diagnostic de l'Entreprise

Pourquoi choisir Followfin ?

- Expertise approfondie
- Solution complet
- Efficacité

CRÉATION D'ENTREPRISE

Nos services :

- Proposition de valeur
- Élaboration du business plan
- Conseil en stratégie
- Support juridique et administratif
- Financement
- Marketing et communication
- Mentorat et Coaching

EVALUATION DE LA MATURITE ORGANISATIONNELLE

Permet de mesurer le niveau de maturité de vos processus, technologies et capacités organisationnelles. Cet outil de diagnostic est conçu pour identifier les forces et les domaines d'amélioration afin de maximiser l'efficacité et la compétitivité de votre entreprise.

Nos services :

- Identification des lacunes
- Optimisation des ressources
- Avantage concurrentiel

Pourquoi choisir le Maturity Assessment ?

- Vision claire et structurée
- Amélioration continue
- Décisions éclairées

PRINCIPES

La valorisation d'une société est un processus stratégique nécessitant l'évaluation de sa performance, de son potentiel de croissance et de son environnement. Contrairement aux entreprises cotées, il n'existe pas de prix de marché, nécessitant l'utilisation de méthodes financières adaptées.

Objectifs de la valorisation

- Déterminer un prix pour une vente/achat.
- Estimer la valeur pour une levée de fonds
- Préparer une introduction en bourse.
- Valoriser dans le cadre de successions ou donations.

Facteurs clés

- Situation financière actuelle (analyse des bilans et flux de trésorerie)
- Potentiel de croissance.
- Risques sectoriels et concurrentiels.
- Positionnement stratégique.

MÉTHODOLOGIE

- Collecte d'informations financières

Analyse des bilans, identification des éléments atypiques, évaluation des actifs et passifs.

- Choix de la méthode de valorisation

Dépend du secteur, de la taille et du stade de développement de l'entreprise.

MÉTHODES PRINCIPALES

- Méthode des Flux de Trésorerie Actualisés (DCF)

Basée sur les flux futurs actualisés avec un taux de rendement (WACC).

Avantages : focalisation sur l'avenir, limites : sensible aux hypothèses.

- Méthode des Comparables de Marché

Utilisation de multiples observés sur des sociétés similaires.

Avantages : rapide, limites : dépend des spécificités du marché.

- Méthode des Transactions Comparables

Analyse des multiples d'acquisitions récentes.

Avantages : reflet des prix réels, limites : dépend de la disponibilité de données précises.

- Méthode de l'Actif Net Réévalué (ANR)

Évaluation des actifs et passifs à leur juste valeur.

Avantages : simple, limites : ne prend pas en compte le potentiel de croissance.

- Méthode de la Valeur de Liquidation

Utilisée pour des entreprises en difficulté.

Avantage : approche conservatrice, limite : ne considère pas le redressement de l'entreprise.



MISSIONS D'ASSISTANCE



Objectif : Accompagner l'entreprise dans la mise en œuvre des recommandations et des projets spécifiques.

Approche

- Support opérationnel et technique.
- Formation des équipes.
- Suivi de la mise en place des solutions.

Exemples : Assistance à la gestion financière, accompagnement lors de la transformation digitale, préparation transmission d'entreprises.



MISSIONS DE CONSEIL

 Objectif : Fournir des recommandations stratégiques pour améliorer la performance globale de l'entreprise.

Approche

- Analyse approfondie des données de l'entreprise.
- Identification des opportunités et des risques.
- Proposition de solutions adaptées.

Exemples : Élaboration de stratégies de croissance, optimisation des processus internes, conseils en gouvernance d'entreprise.





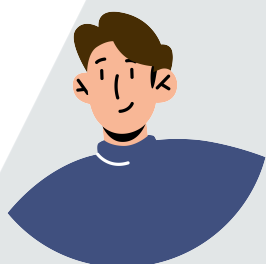
Olivier Demoulin

Coordinateur Mission Conseil

olivier.demoulin@gallys.be

+32 494 54 89 17

LinkedIn



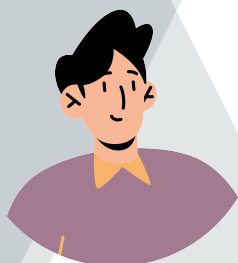
Laurent Dasnois

Coordinateur Mission Assistance

laurent.dasnois@gallys.be

+32 473 93 06 42

LinkedIn



Sébastien Grosjean

Business Developer Manager

sebastien.grosjeans@gallys.be

+32 496 75 66 42

LinkedIn



Philippe Bodson

Coordinateur Mission Transmission

philippe.bodson@gallys.be

+32 471 79 26 68

LinkedIn