



PRÉSENTATION DE LA SOCIÉTÉ

*Le conseil opérationnel et l'accompagnement des Entrepreneurs pour
la pérennisation et le développement de leur Entreprise*

Avodoÿ: une approche pragmatique



- Avodoÿ aide les entreprises de type TPE et PME à prendre conscience de leurs besoins pour assurer leur pérennité, en particulier lorsqu'elles affrontent des événements majeurs dans leur parcours de vie :
 - Une évolution du positionnement stratégique
 - Une évolution de l'actionnariat et/ou de la gouvernance, suite à une levée de fonds, une cession partielle ou totale, ou une fusion, ou une acquisition
 - Une restructuration importante, nécessitée par des événements internes ou externes à l'entreprise.
- L'objectif d'Avodoÿ est de réaliser:
 - les diagnostics de situation, mettant en évidence les forces et les faiblesses dans un contexte d'opportunités et de menaces (SWOT) et l'évaluation des risques associés
 - Les plans d'action nécessaires à la maîtrise des risques
 - Un partage d'expérience par des échanges ouverts
- **MyDiagFlash** est une offre synthétique, un premier niveau d'analyse permettant d'avoir une cartographie des processus de l'entreprise très rapidement.

Les 6 axes d'analyse



- Axe 1 : La structure de la société, sa gouvernance, sa stratégie
 - Critères : Structure capitaliste, les associés et leur contribution, la direction générale, le cycle « décisions, mise en œuvre des décisions, contrôle », le management de l'innovation ...
- Axe 2 : L'organisation interne et les fonctions support
 - Critères : La gestion financière, la gestion analytique, les tableaux de bord, le contrôle de gestion, les achats, le juridique (en particulier la protection intellectuelle et industrielle pour les sociétés à fortes connotations scientifiques et techniques) ...
- Axe 3 : Le marketing
 - Critères : Connaissance des marchés (offres de service, clients, concurrents, ...), territoires géographiques (Possibilité de développement à l'international ou France uniquement), évaluation compétitive de la PI de la société ...
- Axe 4 : Le commerce
 - Critères : Gestion de la relation client, les offres (contenus, types d'engagement, établissement des prix), la prospection ...
- Axe 5 : La gestion contractuelle et la production
 - Critères : Mesure de l'avancement, gestion des encours, jalons de paiement, besoins en fond de roulement, allocation des ressources et priorités, gestion du reste à réaliser, la sous-traitance, ...
- Axe 6 : La gestion des RH
 - Critères : Recrutement, gestion des compétences, gestion des carrières, gestion de la motivation, ...

Cas récents 1-2



- Fabrication de produits de rénovation**
 - « MyDiagFlash » afin de pérenniser l'entreprise (15 salariés, CA de 2m€, faible rentabilité) – forces et faiblesses, plan d'action préliminaire Point particulier sur l'innovation et la propriété industrielle
- Bureau d'études infrastructure**
 - « MyDiagFlash » en vue de la fusion avec un groupe de taille équivalente (80 salariés, CA de 7m€, faible rentabilité)
 - Mission d'accompagnement afin de préparer l'entreprise aux futurs partenariats stratégiques et la transmission de l'entreprise
- Bureau d'études et bureau d'architecture**
 - Diagnostic en vue de la vente (120 salariés, CA de 10m€, en décroissance et déficitaire)
- Entreprise de gros œuvre**
 - « MyDiagFlash » afin de pérenniser l'entreprise (12 salariés, CA de 3m€, faible rentabilité) – forces et faiblesses, plan d'action préliminaire
- Start-up « diagnostics immobiliers – mesure avancement chantiers » par des drones**
 - Diagnostic avant levée de fonds, en particulier processus RH, gouvernance et structuration de l'actionariat, Processus marketing et commerciaux
 - Revue des objectifs et du Plan stratégique

Cas récents 2-2



- Entreprise de maçonnerie**
 - MyDiagFlash afin d'évaluer la stabilité de l'entreprise suite à une très forte croissance les 4 dernières années et soutenir cette croissance dans le cadre de la création d'un groupe
- Entreprise de diagnostic et d'expertise (géotechnique, matériaux, routes)**
 - Diagnostic de la société en vue de sa cession, étude de la valeur des titres et la valeur d'entreprise
 - Due diligences financières, sociales, managériales et commerciales
- Bureau d'études infrastructure**
 - Diagnostic de la société en vue de sa cession, étude de la valeur des titres et la valeur d'entreprise
 - Due diligences financières, sociales, managériales et commerciales
- Start-up « solutions robotiques »**
 - Clarification de l'offre de services et des produits
 - Plan marketing et commercial
 - Rationalisation du plan de R&D
 - Revue des process back-office
- Entreprise de rénovation structurelle**
 - MyDiagFlash afin de définir la stratégie de croissance de l'entreprise (25 salariés, CA de 4.5m€, forte rentabilité) – forces et faiblesses, plan d'action préliminaire pour préparer l'entreprise à la croissance