

Communiqué de presse

L'AFDEL publie un livre blanc consacré aux Fusion & Acquisitions

Paris, le 16 juillet 2008.



Les opérations de rapprochement d'entreprises constituent une étape clé de la croissance des entreprises du Software, secteur en proie à un vaste mouvement de consolidation. Nombreux sont ceux qui pourtant abordent mal préparés la phase de croissance externe de leur entreprise. La réussite d'un tel projet dépend de son anticipation. L'AFDEL a donc souhaité à travers le Livre blanc « Les meilleures pratiques des Fusions et Acquisitions dans le secteur software & IT », en partenariat avec Corum group répondre aux questions de ceux veulent aborder sereinement cette étape stratégique pour leur entreprise.

Vendre son entreprise est un processus qui répond à des codes complexes. Avant de se lancer il est nécessaire d'avoir des éléments de réponses précis sur les questions essentielles d'une transaction : Existe-il un acheteur pour mon entreprise ? A quel prix dois-je la vendre ? Faut-il s'adresser au marché domestique ou bien au marché international ? Quels types d'acheteur dois-je solliciter ? Que recherchent les partenaires stratégiques ? Contacter 10 acheteurs potentiels est-ce suffisant ? Comment être sûr de ne pas « laisser de l'argent sur la table » ? Quelle structure de transaction puis-je accepter ? Faudra-t-il que je reste pour faire l'intégration ? Quel est le bon timing ? Quels sont les mythes et les réalités des Fusions et Acquisitions ?....

Pour répondre à ces questions et bien d'autres, l'AFDEL publie en partenariat avec Corum Group un livre blanc sur les meilleures pratiques des Fusions et Acquisitions dans le secteur software et IT. Dans cet ouvrage, court et illustré de nombreux schémas explicatifs, accessible à tout dirigeant qui débute une réflexion en vue d'une transaction, 20 ans de *best practices* dans les F&A Software et IT et

quelques 300 transactions réalisés sous l'aune de Corum Group ont pu étayer le propos. Selon Jérôme Fougerat, Directeur de Corum Group International : « Il est important que le dirigeant comprenne les étapes du processus qui l'attend. Ainsi il pourra mieux s'y préparer et mettre en œuvre les actions qui vont lui permettre d'obtenir la meilleure valorisation pour son actif, depuis la sélection de la liste potentiel des acheteurs, jusqu'à la structure de l'opération en passant par les tactiques de négociation et l'intégration post transaction. ».

Contacts

A propos de l'AFDEL

www.afdel.fr

Créée en octobre 2005, l'Association Française des Editeurs de Logiciels, AFDEL, a pour vocation de rassembler les éditeurs autour d'un esprit de communauté et d'être le porte-parole de l'industrie du logiciel en France. L'AFDEL compte aujourd'hui près de 150 membres (CA global : 2,5 Mds€) dans toute la France : grands groupes de dimension internationale dont les premiers français, PME et Start up (<http://www.afdel.fr/membres-afdel.html>). L'association est le partenaire français de l'ESA (European Software Association).

Contacts presse : Fabrice Larrue, AFDEL - email : f.larrue@afdel.fr - Tél : 06 82 07 65 83

AFDEL, 11-17 rue de l'Amiral Hamelin 75016 PARIS. Tél : 01 49 53 05 89 - Fax : 01 45 62 01 12 – email : info@afdel.fr

Corum Group

Créé en 1985, Corum Group est un spécialiste des F&A dans le secteur exclusif Software & IT. Son équipe est constituée d'anciens C-level software. Chaque trimestre, Corum Group édite une analyse sur les F&A de 22 secteurs du software & IT et de 35 fois par an, Corum Group propose des conférences ateliers « Selling-up, Selling-out » depuis plus de quinze ans. L'essentiel des interventions du groupe s'effectue aux Etats-Unis et en Europe et plus de 60% des transactions conseillées sont cross-borders. Par ailleurs, Corum Group est Platinum Sponsor du « *World Financial Symposiums* » qui a lieu chaque année à Santa-Clara, Boston et Londres. Corum Group a réalisé plus de 200 transactions pour une valeur créée supérieure à 6 milliards d'euro.

Contact : Jérôme Fougerat – Directeur : jeromef@corumgroup.com ; www.corumgroup.com