

CATALOGUE
DE FORMATIONS
INTER ET INTRA



Se former au capital- investissement

Académie ⁷
France
Invest
Association des investisseurs
pour la croissance

ÉDITORIAL

E clipsée par l'urgence pendant la crise sanitaire chez nombre d'acteurs économiques, la formation des collaborateurs est aujourd'hui une priorité dans un contexte où les entreprises doivent plus que jamais attirer et fidéliser les talents. Après une année 2020 bouleversée, 2021 s'est révélée résiliente et dynamique sur le plan de l'activité de formation.

L'Académie France Invest s'est adaptée, son offre de formation s'est ajustée et sa démarche de digitalisation s'est accélérée avec toujours la même ambition : celle de vous accompagner, professionnels du capital-investissement et professions associées, dans l'évolution de vos métiers et de vos pratiques et de vous aider à faire face à une réglementation perpétuellement en évolution sur de nombreux sujets.

Que vous soyez débutant ou confirmé, analyste ou associé, investisseur, middle ou back-office, nous avons, parmi notre catalogue de plus de 60 formations, celle qu'il vous faut pour répondre à vos enjeux techniques, juridiques, financiers, fiscaux ou de soft-skills.

Collective ou sur-mesure, présentielle ou distancielle, synchrone ou asynchrone, notre approche pédagogique s'adapte à vos besoins et à votre organisation. Notre offre de formation, dédiée aux métiers du capital-investissement, est la plus complète du marché et s'enrichit chaque année de nouveaux modules pour vous accompagner face aux défis qui vous attendent.

Quelles sont les étapes clés d'une levée de fonds ? Comment gérer la relation investisseur ? Quelles bonnes pratiques adopter pour sécuriser la rédaction de vos clauses contractuelles ? Comment faire de l'ESG un facteur de performance ? Quels outils mettre en place pour un suivi opérationnel efficace de vos participations ? Autant de questions auxquelles nos 80 experts formateurs, rompus aux pratiques exigeantes du capital-investissement, répondent lors de nos sessions de formation.

Développez et renforcez vos connaissances et vos compétences grâce à l'Académie France Invest !

À très bientôt,



Alexis DUPONT,
Directeur Général de France Invest

L'Académie France Invest : qui sommes-nous ?

Créée en 1998, L'Académie France Invest est l'organisme de formation qui accompagne le développement des compétences des professionnels du capital-investissement. Leader de la formation au capital-investissement dans ses dimensions techniques, juridiques, financières, fiscales et managériales, l'Académie France Invest accompagne les sociétés de gestion à améliorer leurs performances et à réussir leurs mutations grâce à une approche globale.

Notre offre est complète, transversale, sans cesse actualisée et multimodale pour répondre à vos besoins. L'Académie France Invest c'est, en quelques chiffres :

6 domaines d'expertises

- Comprendre le capital-investissement
- Réaliser les due-diligences
- Maîtriser les techniques métiers
- Assurer le suivi des participations
- Respecter l'ESG et la compliance
- Développer son efficacité personnelle

Plus de 60 formations

actualisées pour répondre aux évolutions réglementaires et aux nouvelles pratiques de vos métiers

Plus de 16 000 professionnels

du capital-investissement formés depuis sa création

Un réseau de plus de 80 experts

80 sessions de formation par an, en inter ou en intra, en présentiel, en distanciel ou en e-learning

L'équipe

L'Académie France Invest, c'est une équipe dynamique et engagée, à votre écoute pour répondre à vos attentes et vous accompagner dans la mise en place de vos projets de formation.



Anne DELOM

Responsable de la formation
a.delom@franceinvest.eu



Sabrina CRUTO

Gestionnaire de formation
s.cruto@franceinvest.eu



Sandrine TETELIN

Gestionnaire de formation
s.tetelin@franceinvest.eu

Des Partenaires de qualité

Depuis sa création, l'Académie France Invest s'engage à respecter des principes forts auxquels elle croit et s'entoure des meilleurs partenaires. Cet engagement anime sa volonté d'offrir à ses clients un service de haute qualité.

Membre de



Afin de rester proche de l'évolution des besoins et des métiers de la formation.

Certifiée



Afin de s'assurer de la qualité des prestations réalisées.

Nos partenaires



Pour accompagner la digitalisation de notre offre de formation.



Pour accompagner la mise en place de cycles de formation autour de la question de la parité.



Pour une évaluation efficace de nos formations.



Pour accompagner la montée en compétences des professionnels du droit et évoluant dans l'écosystème du capital-investissement.

SOMMAIRE

L'Académie France Invest : qui sommes-nous ?	1
Le mot de la présidente	4-5
Professionnels : Se former pour performer	6
Entreprises : Équipes bien formées, croissance assurée !	7

P.8 Comprendre le capital-investissement

● Capital-investissement : fondamentaux, techniques et pratiques	10-11
● Capital-investissement pour Middle et Back Office : fondamentaux	12
Capital-investissement pour Middle et Back Office : perfectionnement	13
L'essentiel du capital-investissement	14
▶ Véhicules Européens de Private Equity	15
▶ Utiliser les SPACs en Private Equity	16
▶ La finance d'entreprise pour les investisseurs en capital	17
Découvrir le capital-investissement comme classe d'actifs	18-21

P.22 Réaliser les due-diligences

● Due-diligences financières : méthodologie et outils	24
Pièges comptables dans les due-diligences financières : comment les éviter ?	25
Mener une due-diligence digitale et technologique	26
● Mener une due-diligence Cybersécurité	27
● Analyse financière pour le capital-investissement : principes et techniques	28
● Valorisation des entreprises	29

P.30 Maîtriser les techniques métiers

Le venture	
De l'analyse au suivi de l'investissement : techniques, méthodes et business cases	33
▶ Mener une opération de fusion-acquisition	34
▶ Modalités de fixation du prix et fonctionnement des garanties dans les opérations de M&A	35
● Pratique contractuelle de l'investisseur en capital	36
▶ De la négociation à la rédaction de vos clauses : anticiper le risque de contentieux dans vos opérations de capital-investissement	37
● Opérations de capital-transmission/LBO	38
LBO : les 100 premiers jours post-closing	39
● Pactes d'actionnaires	40
● Management package	41
Fiscalité appliquée au capital-investissement	42
● Fonds de capital-investissement : FCPR/FCPI/FIP/FPCI/SLP	43
Construire un business plan sur Excel : méthodologie et mise en pratique	44
Optimiser le reporting et la présentation de la performance des fonds	45
Décrypter une stratégie d'entreprise pour réussir son investissement en early stage	46
▶ Couvrir le risque de taux d'intérêt	48
▶ Couvrir le risque de change	49

P.50 Assurer le suivi des participations

Le suivi opérationnel des participations	52
Suivi des participations : contrôle des situations de sous-performance	53
Anticiper et traiter les difficultés d'une participation	54
► Nouvelles procédures préventives et collectives : appliquer la réforme du droit des entreprises en difficulté	55
Administrateurs : mettre en place une gouvernance créatrice de valeur	56
Droits, pouvoirs et responsabilités de l'administrateur	57
► Optimiser la relation investisseur-entrepreneur	58
► Mieux (se) connaître pour mieux accompagner : les indicateurs du potentiel entrepreneurial	59

P.60 Respecter l'ESG et la Compliance

► L'ESG : comment en faire un facteur de performance ?	63-64
► Recherche d'impact et investissement : approches stratégiques et méthodologies de suivi	65
Droit social en LBO	66
► Partage de la valeur et actionnariat salarié : avantages et opportunités de ces mécanismes	67
► Parité et performance	68
► Intégrer la lutte contre la corruption dans son offre de gestion	69
► Se préparer à un contrôle AMF	70
► Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme : actualités et bonnes pratiques	71
Droit des sociétés : maîtriser les règles fondamentales	72
► Réussir sa levée de fonds : technique, pratique et conseils clés	73

P.74 Développer son efficacité personnelle

Assistant(e)s : performer dans vos relations et votre organisation	76
Chargés d'affaires : les techniques de négociation	77
Chargés d'affaires : renforcer son pouvoir d'influence	78
Managers juniors : fondamentaux	79
Managers confirmés : perfectionnement	80
► Les workshops du management : des formations 100 % à distance	81
► 4 clés pour relever les défis managériaux	82
► Manager les différentes personnalités de son équipe avec le MBTI® : révéler, challenger et accélérer	83
► Renforcer son leadership situationnel	84
► Identifier les clés de la confiance en soi et la booster au service de ses objectifs	85
► Doper sa stratégie décisionnelle pour la faire partager	86
► Promouvoir ses projets pour gagner en impact et concrétiser	87
► Optimiser ses prises de parole	88

P.90 Les outils pratiques

Les formations 100 % online	92-93
Tout savoir sur nos formations sur-mesure	94
Les journées d'actualité	95
Notre engagement Qualité pour vous satisfaire	96
Les conditions générales de service de l'Académie France Invest	97-100
Bulletin d'inscription	101

LE MOT DE LA PRÉSIDENTE

Claire CHABRIER, Présidente de France Invest



« **La formation est une formidable opportunité pour anticiper et accompagner les mutations de notre métier d'investisseur et accélérer la transformation des entreprises.** »

LES CHIFFRES CLÉS DU CAPITAL-INVESTISSEMENT

Près de
400
membres actifs

270 Md€
de capitaux gérés

30 Md€
levés qui seront investis
dans les 5 prochaines
années dans des
entreprises ou des
projets d'infrastructure
majoritairement
français

31 Md€
investis, en capital ou
en dette privée...

...dans plus de
2300
entreprises et projets
d'infrastructures
en 2020

Plus de
10 %
de TRI net
par an

7 400
entreprises françaises
accompagnées
(sur 8 900 start-up,
PME et ETI)

1,5 millions
de salariés dans
l'échantillon des
entreprises françaises
accompagnées

Plus de
280 000
emplois nets
créés en 5 ans
dans l'échantillon
des entreprises
accompagnées

- *Claire, vous êtes Présidente de France Invest depuis le 15 juin dernier. En quelques mots, pouvez-vous nous présenter l'association et nous expliquer ses missions ?*

France Invest est l'association française qui regroupe les acteurs du capital-investissement ; ce sont près de 400 sociétés de gestion et 180 sociétés de conseil adhérentes qui forment une communauté de plus 7 000 professionnels et experts du secteur. Nos adhérents accompagnent près de 8 900 start-up, PME et ETI et tous jouent un rôle majeur dans le développement et l'innovation des entreprises et dans le soutien à l'économie française. L'essence de notre métier est certes d'investir dans ces entreprises mais c'est aussi de les accompagner à des moments clés de leur croissance pour les aider à se transformer, à créer de la valeur et donc des emplois.

France Invest a ainsi pour mission de représenter et d'animer cette communauté d'investisseurs, de faire connaître notre métier et mettre en valeur son impact positif sur la vie économique. Au-delà, nous favorisons et encourageons la mise en œuvre de modèles de croissance durable et responsable. Enfin, pour accompagner le rayonnement de notre secteur, nous organisons également et régulièrement des rendez-vous, événements et formations pour renforcer l'expertise de chacun et partager les bonnes pratiques sur notre métier.

- ***Nous sortons d'une période complexe. Or on dit souvent que des crises naissent des opportunités et des mutations fortes. Comment s'est comporté le capital-investissement pendant et depuis la crise ?***

La crise de la Covid-19 et son impact économique sont des catalyseurs et ont eu un impact fort sur l'exercice de notre métier d'investisseur. En 2020, la priorité a été d'être à côté des entrepreneurs des participations mais nous avons aussi investi dans plus de 2 000 entreprises. Les derniers chiffres publiés par France Invest démontrent que, malgré ce contexte de crise, l'activité s'est révélée dynamique puisque ce sont 10,5 milliards d'euros investis au cours du 1^{er} semestre 2021, soit une progression de 35 % par rapport au 1^{er} semestre 2020, tant sur le capital-investissement que les fonds d'infrastructure. Ces bonnes performances se mesurent aussi dans les levées de fonds à hauteur de 10,5 milliards d'euros. Elles vont également permettre de financer sur les années à venir tout type de projet de croissance pour accompagner la transformation des entreprises. Par ailleurs, le capital-investissement doit continuer à affirmer son rôle moteur dans le financement et l'accompagnement de la transition vers une économie durable.

- ***Les professionnels se forment aujourd'hui différemment de leurs aînés sur les questions de durabilité et on ressent une plus forte pression pour intégrer les critères ESG dans les métiers. Comment l'Académie France Invest accompagne-t-elle les professionnels du capital-investissement vers une finance durable ?***

Le développement d'une finance durable, à travers son triptyque ESG, est un enjeu qui s'accélère. Le capital-investissement entend conserver son avance et jouer un rôle clé pour relever ce défi afin d'accompagner les investisseurs dans leur contribution pour une société plus juste, plus durable et plus responsable. Cette dynamique est également portée par un contexte économique, réglementaire et social favorable. Notons ainsi la mobilisation du plan de relance en faveur de la transition écologique comme objectif stratégique pour mener vers une économie bas-carbone et inclusive.

Nous souhaitons chez France Invest développer des outils efficaces pour que nos adhérents et leurs participations disposent de méthodologies adaptées pour les accompagner dans cette démarche vertueuse. Notamment, l'une de nos ambitions est de passer de 35 %, aujourd'hui, à 100 % d'ici 2030, de participations dotées d'objectifs en matière de neutralité carbone.

Par ailleurs, l'accompagnement des investisseurs dans cette démarche passe également par la formation. L'Académie France Invest accélère ainsi le développement de son offre de formation en lien avec les sujets ESG, qu'il s'agisse de neutralité carbone, de reporting ESG, de climat ou d'impact.

- ***Le capital-investissement est un écosystème en pleine mutation où les talents sont une ressource rare. Quelles sont vos ambitions en matière de formation dans le métier ?***

La formation est une formidable opportunité pour anticiper et accompagner les mutations de notre métier d'investisseur et accélérer la transformation des entreprises. Parallèlement, pour rester dans la course mondiale, nous devons continuer à lever plus de capitaux et passer de 40 milliards d'euros à 60 milliards par an d'ici 5 ans, dont 10 milliards auprès des particuliers. Cette ambition ne se fera pas sans une politique de recrutement efficace pour attirer de nouveaux talents et une formation adaptée pour les conserver.

France Invest est très impliqué sur tous ces sujets. Nous avons ainsi un cycle de formation dédié aux nouvelles et nouveaux arrivants pour développer les compétences des jeunes qui découvrent le capital-investissement et leur donner toutes les clés et les bons réflexes à adopter dans leur métier d'investisseur. Nous avons aussi créé des formations sur-mesure pour les femmes de la profession et les femmes dans les conseils d'administration. Nous devons aussi accélérer sur la profondeur des formations liées à la transition environnementale.

Enfin, nous allons proposer des formations pour mieux faire connaître notre classe d'actif auprès des distributeurs et des particuliers. Il nous faudra ainsi leur offrir des outils et des formations digitaux, accessibles au plus grand nombre.

Se former pour performer

Pourquoi se former quand on est un excellent professionnel ?

Vous nous dites parfois :

« Me former ? J'ai réussi de très bonnes études, je suis compétent, j'apprends tous les jours sur le terrain et puis, de toute façon, je suis débordé... »

Notre réponse :

La formation n'est jamais une perte de temps ! Au contraire, vous allez en gagner ! Junior ou aguerri, en 1/2, 1, 2 ou 4 journées, vous aurez enrichi vos savoir-faire de nouveaux concepts et de nouvelles techniques : bien plus rapide que l'apprentissage sur le terrain ! Et prendre du recul sur vos pratiques, les confronter à d'autres méthodes, c'est l'assurance d'une pensée claire et d'une vision stratégique de votre activité.

**Vous voulez gagner du temps ?
Passez du temps pour vous former !**

Pourquoi se former chez France Invest ?

Vous nous dites parfois :

« Je m'informe beaucoup, je suis au courant des évolutions du métier. »

Notre réponse :

Vous informer c'est indispensable, mais vous former l'est tout autant ! La formation vous permettra de transformer en compétences les informations que vous recevez.

S'informer, c'est se demander : « Quoi de neuf ? ». Se former, c'est comprendre l'impact des nouveautés techniques ou réglementaires sur sa pratique

et savoir les mettre en œuvre dans sa pratique opérationnelle. Parce que l'ADN de l'Académie France Invest est de permettre le développement des compétences des professionnels du capital-investissement, vous trouverez, dans notre catalogue formation, toutes les ressources nécessaires pour maîtriser les bonnes pratiques.

France Invest : de l'information à la formation, une offre globale pour une adaptation permanente des professionnels aux évolutions de leurs métiers

L'Académie France Invest : une équipe de plus de 80 experts parmi les meilleurs de la place

Vous nous dites parfois :

« De nombreux organismes de formation font appel à d'anciens professionnels. Et vous ? »

Notre réponse :

Feuilletez notre catalogue et regardez qui dispense nos formations ! Au fil des années, nous avons constitué un partenariat avec les plus éminents spécialistes de vos métiers, essentiellement membres de France Invest. Avocats, juristes, partners... ils sont en poste et ont choisi de transmettre leur savoir et leur expérience. Véritables militants de l'excellence, leur volonté de partager les bonnes pratiques est en ligne droite avec l'ambition collective : doubler la taille du capital-investissement français. Et comment atteindre ce but sans des professionnels aux compétences musclées ?

Où, à part chez France Invest, trouver la meilleure expertise en capital-investissement ?

Équipes bien formées, croissance assurée !

La formation : un investissement, pas une dépense !

Vous nous dites parfois :

« Les formations sont dorénavant moins remboursées pour les cadres de haut niveau, donc nous envoyons moins de collaborateurs en formation. Et puis, la formation professionnelle n'est plus une obligation fiscale. »

Notre réponse :

Oui, les dernières évolutions législatives flèchent une bonne part des financements publics vers les publics fragiles. Mais, si la formation n'est plus une obligation fiscale, elle est devenue une obligation sociale : l'entreprise est responsable du maintien et du développement des compétences de ses salariés. Nous sommes passés d'une obligation de financer la formation professionnelle à une obligation de former. À ce titre, l'Entretien Professionnel qui recense tous les 2 ans les actions de formation suivies et à suivre par chaque salarié est inscrit dans le Code du Travail.

Mais, plus qu'une obligation, la formation de vos équipes est un investissement pour votre compétitivité : former ses collaborateurs, c'est lutter contre la concurrence et le turn-over, c'est favoriser l'obtention de nouveaux marchés et donc la croissance de la structure. La formation, c'est aussi plus d'innovation, de cohésion d'équipe.

La formation est stratégique pour accompagner les mutations économiques, et, vous le savez, le capital-investissement est un univers qui évolue vite, très vite...

Vous voulez investir dans la pérennité et la performance économique de l'entreprise ? Investissez dans la formation de vos collaborateurs !

Et si vous mesuriez le ROI de vos investissements en formation ?

Vous nous dites parfois :

« J'envoie des collaborateurs en formation au coup par coup, selon les demandes qui me parviennent et s'il reste du budget. J'espère que cela leur est utile ! »

Notre réponse :

Parce que la formation est un investissement stratégique, elle doit être pilotée... comme tout investissement ! Alors, pourquoi ne pas mesurer le ROI ? Comment faire ? L'Académie France Invest peut vous aider à mettre en œuvre une politique de formation différenciée en quelques étapes simples :

- Vous identifiez les besoins en compétences de vos équipes. Par exemple, vous déterminez que tous les chargés d'affaires doivent maîtriser les techniques de valorisation d'entreprise.
- Nous définissons ensemble vos besoins en formation : Quelles formations pour quels profils ?
- Nous construisons ensemble votre plan de formation en établissant une ingénierie pédagogique et financière spécifique à vos besoins.
- À l'issue des actions de formation, nous évaluons ensemble « à chaud » puis « à froid » les connaissances acquises.

**Avec l'Académie France Invest,
formez mieux !**



Comprendre le capital- investissement

● Capital-investissement : fondamentaux, techniques et pratiques	10-11
● Capital-investissement pour Middle et Back Office : fondamentaux	12
Capital-investissement pour Middle et Back Office : perfectionnement	13
L'essentiel du capital-investissement	14
▶ Véhicules Européens de Private Equity	15
▶ Utiliser les SPACs en Private Equity	16
▶ La finance d'entreprise pour les investisseurs en capital	17
Découvrir le capital-investissement comme classe d'actifs	18-21

● INCONTOURNABLE ▶ NEW

Capital-investissement : fondamentaux, techniques et pratiques

Chargés d'affaires, analystes... depuis 1998, près de 800 nouveaux professionnels du capital-investissement ont été formés avec ce programme.

Basés sur des exposés concrets, les apprentissages touchent aussi bien les techniques financières que juridiques avec un seul objectif : offrir une vision complète et approfondie des différents métiers et pratiques.

Dispensée en deux fois deux jours, en résidentiel, à proximité de Paris, cette formation est aussi l'occasion pour les participants d'échanger, de networker et de partager des moments conviviaux. Cette immersion totale crée une dynamique de groupe précieuse à la réussite de cette formation.

OBJECTIF

- Maîtriser les fondamentaux juridiques, fiscaux et financiers spécifiques aux opérations de capital-investissement.

PROGRAMME

JOURNÉE 1

INTRODUCTION : LES FONDAMENTAUX DU CAPITAL-INVESTISSEMENT ET DE L'ENTREPRENEURIAT REVISITÉS

- Le capital-investissement, une classe d'actifs à part entière
 - historique
 - Panorama des chiffres clés dans le monde et en France
 - Les indicateurs clés, TRI, multiple
 - Les différentes stratégies : primaire, secondaire...
- Les acteurs
 - LP, GP, dirigeants, M&A, conseils, banques...
 - Rôles et alignement d'intérêts
- Exemples et études de cas



INTERVENANT

Julien GODARD,
Private Equity Advisor

DUE-DILIGENCES OPÉRATIONNELLES ET COMMERCIALES

- Analyse Marché – Produits :
 - Le Marché auquel l'entreprise s'adresse
 - Les produits qu'offre l'entreprise
 - Les ventes – Le marketing
- Analyse du management – Comprendre les mécanismes du management d'une moyenne entreprise :
 - Essai de compréhension de la complexité humaine

- Le profil du PDG et de son Comité de Direction
- Planning stratégique et planning opérationnel
- Les structures et méthodes de management
- Analyse de l'outil de production :
 - Les moyens techniques
 - L'état d'esprit et le coût des personnels
 - Le niveau de qualité et de service
 - Les moyens de gestion et de mesure
 - L'analyse de la valeur
- Analyse des systèmes et outils de gestion
- Analyse du business plan



INTERVENANT

Michel MAIRE et
Philippe LANG
Associés, Dirigeants &
Investisseurs

JOURNÉE 2

TECHNIQUES JURIDIQUES APPLIQUÉES AU CAPITAL-INVESTISSEMENT

- Proposition d'investissement (Term Sheet)
- Cadre juridique de la négociation
- Éléments de la proposition d'investissement
- Audit juridique et garantie de passif
- Choix de la forme : SA ou SAS
- Choix des valeurs mobilières

- Les actions de préférence (Preferred Shares) : droits financiers, droits politiques, droits au sein d'un groupe, aménagement du droit de vote, droits spécifiques en cas de fusion
- Pacte ou convention d'actionnaires : principes et modalités
- Intéressement des dirigeants
- Les investisseurs partenaires du management
- Réalisation de l'investissement (Closing)
- Exemples de jurisprudence



INTERVENANT

Roy ARAKELIAN
Avocat Associé, PDGB

TECHNIQUES FINANCIÈRES APPLIQUÉES AU CAPITAL-INVESTISSEMENT

- Valorisation des entreprises : définitions & fonctions
- La base théorique : le DCF
- Les sociétés matures : la méthode des multiples
- Les start-up : y'a-t-il une méthode ?
- Comment modifier une valorisation dans le temps ?



INTERVENANTE

Pauline ROUX
Partner, Elaia Partners



DURÉE
4 JOURS
28 HEURES

JOURNÉE 3

DÉTECTION DE LA SOUS-PERFORMANCE DES SOCIÉTÉS EN PORTEFEUILLE ET GESTION DE LA CRISE

- Définition et contexte :
 - Définition de la sous-performance et bref rappel historique
 - Contexte général associé à une situation de sous-performance
- Indicateurs & détection de la sous-performance :
 - Indicateurs généraux
 - Indicateurs sectoriels
 - Indicateurs d'activité
 - Indicateurs financiers
 - Indicateurs juridiques et fiscaux
 - Indicateurs opérationnels
 - Indicateurs sociaux
- Traitement des difficultés :
 - Présentation du cadre
 - Leviers disponibles
 - Techniques de restructuration
 - Rôle du conseil financier indépendant dans ce contexte juridique
 - Principaux acteurs de la prévention et définitions
 - Les fondamentaux juridiques liés au droit des sociétés en difficulté
- Procédures à disposition des entreprises en difficultés
- Procédures amiables : mandat ad hoc et conciliation
- Procédures collectives : sauvegarde, redressement et liquidation judiciaires



INTERVENANT

Sari MAALOUF
Associé, Eight Advisory

CAS PRATIQUE CAPITAL-INNOVATION

Une demi-journée est consacrée à une mise en situation réelle autour de la résolution d'un business case en sous-groupe avec restitution.



INTERVENANT

Jérôme JOAUG,
Partner, Aster

JOURNÉE 4

CAS PRATIQUE CAPITAL-TRANSMISSION

Une demi-journée est consacrée à une mise en situation réelle autour de la résolution d'un business case en sous-groupe avec restitution.



INTERVENANT

Hugues DE GASTINES
Directeur d'Investissements,
CICLAD

CONCLUSION : CHALLENGES EN SOUS-GROUPES / QUESTIONS-RÉPONSES

L'objectif de cette demi-journée est de pitcher le cas de la matinée et répondre aux dernières questions de chacun.



INTERVENANT

Julien GODARD,
Private Equity Advisor



PUBLIC VISÉ

Chargés d'affaires, analystes financiers, directeurs de participations...



PRÉREQUIS

Justifier de 6 mois à 2 ans d'expérience en capital-investissement ou de 3 ans minimum dans le domaine de la finance.



LES + PÉDAGOGIQUES

Les exposés des intervenants seront complétés de cas pratiques de synthèse représentatifs du capital-investissement.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 25 maximum
- Lieu et horaires : à proximité de Paris
Formation résidentielle
9h00/17h30
- Hébergement & déjeuner offerts
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu



LE + DE LA FORMATION

- Un séminaire résidentiel dans un cadre enchanteur, proche de la nature
- Goûtez à l'authenticité, à la tranquillité et à la convivialité tout en vous formant efficacement

TARIFS

4199 € HT* / 3599 € HT**

(* Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Capital-investissement pour Middle et Back Office : fondamentaux



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Connaître les spécificités des différents métiers du capital-investissement.
- Maîtriser le vocabulaire technique de la profession.
- Comprendre le fonctionnement d'un fonds, le rôle du gérant et son environnement.

PROGRAMME

LE RÔLE DU CAPITAL-INVESTISSEMENT DANS L'ÉCONOMIE

- Comment définir le capital-investissement :
 - Le capital-amorçage
 - Le capital-innovation/risque
 - Le capital-développement
 - Le capital-transmission/LBO
 - Le capital-retournement
- Les investisseurs en capital et leurs conseils
- En quoi se démarquent-ils des autres acteurs du financement d'entreprise ?
- Le rôle des investisseurs institutionnels
- Les chiffres clés : activité, performance, poids économique et social
- Les référentiels métiers : IPEV, Reporting Guidelines, Déontologie, Charte des Investisseurs pour la Croissance

LES MODES D'INTERVENTION ET LES ENTREPRISES CIBLES

- Les différents véhicules d'investissement français et étrangers : FCPR/FCPI/FIP/FPCR/SLP, SCR, SICAR, Limited Partnership...
- Les caractéristiques des entreprises cibles : les critères juridiques, financiers, humains
- La performance recherchée : TRI, multiple et PME
- La relation investisseur en capital/entrepreneur

MISE EN PLACE ET SORTIE D'UN INVESTISSEMENT

- Les étapes d'un investissement et les différents acteurs associés
- Les due-diligences comptables, juridiques, stratégiques, de marché, sociales...
- Les principaux documents contractuels : lettre d'intention, pacte d'actionnaires, garantie de passif, les covenants bancaires...
- Le suivi d'un investissement : la gouvernance d'entreprise, le reporting et les outils logiciels associés
- La sortie d'un investissement : quand ? Quels modes de sortie ?

CAS PRATIQUE

- Investir dans une société de biotechnologie issue d'un laboratoire de recherche.



INTERVENANT

Cyril DEMARIA
Gérant, *Corporate Development Consulting*,
Professeur affilié à l'EDHEC



PUBLIC VISÉ

Assistants et administratifs front et back-office des sociétés/fonds de capital-investissement et de leurs conseils (cabinets d'avocats, sociétés d'expertise comptable...).



PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.



LES + PÉDAGOGIQUES

Les exposés de l'intervenant seront complétés par des exercices de validation des acquis.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

Fondamentaux

1109€ HT* / 949€ HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Capital-investissement pour Middle et Back Office : perfectionnement



DURÉE
2 JOURS
14 HEURES

OBJECTIFS

- Maîtriser les aspects juridiques et financiers d'une opération de capital-investissement.
- Analyser les étapes de financement d'une opération de capital-investissement et maîtriser les processus et mise en œuvre des décisions d'investissement.

PROGRAMME

ASPECTS JURIDIQUES : LES ÉTAPES D'UNE OPÉRATION D'INVESTISSEMENT

- Contexte réglementaire
- Les différentes étapes du montage
- La documentation : business plan, accord de confidentialité, LOI, protocole, pacte d'actionnaires, GAP
- Le closing : l'AGE, les signatures, le versement des fonds

ASPECTS JURIDIQUES : LE SUIVI ET LA SORTIE DE L'INVESTISSEMENT

- La gouvernance : les différentes formes de sociétés, répartition des pouvoirs, suivi juridique
- La sortie : les différents types de sortie, les documents, les formalités et publicités, les garanties
- Les participations en difficulté : mandat ad hoc, conciliation, procédures collectives (sauvegarde, redressement judiciaire, liquidation judiciaire)
- Cas pratique d'un closing d'une opération de capital-investissement

ASPECTS FINANCIERS : LA RÉALISATION DE L'INVESTISSEMENT

- Cas pratique : racheter une entreprise industrielle de taille moyenne non cotée
- Notions clés financières : comptes sociaux, ratios financiers, fair value
- Comités d'investissement et modalités de prise de décision
- Souscription, mise en œuvre, suivi, débouclage
- Comment valorise-t-on une société ?
- Focus : analyse d'un business plan type

ASPECTS FINANCIERS : LA COMMUNICATION ET LE REPORTING

- Les référentiels métiers : IPEV, Reporting guidelines Invest Europe
- Les documents : tableaux de performance, documents comptables...
- Les limites de la communication



INTERVENANTS

Véronique DE HEMMER GUDME
Directrice des affaires réglementaires,
Clifford Chance

Cyril DEMARIA
Gérant, *Corporate Development Consulting*,
Professeur affilié à l'EDHEC



PUBLIC VISÉ

Assistants et administratifs front et back-office des sociétés/fonds de capital-investissement et de leurs conseils (cabinet d'avocats, sociétés d'expertise comptable...).



PRÉREQUIS

Pour suivre efficacement ce stage, les participants devront avoir suivi le stage « Capital-investissement pour Middle et Back Office : fondamentaux » ou avoir des connaissances équivalentes.



LES + PÉDAGOGIQUES

Les exposés des intervenants seront ponctués d'exemples et cas pratiques issus de leur pratique professionnelle.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

Perfectionnement

1679€ HT* / 1429€ HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

L'essentiel du capital-investissement



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Découvrir le capital-investissement comme classe d'actif.
- Maîtriser les notions clés et référentiels du capital-investissement.

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Vocabulaire et définitions
- Sources de capital
- Fonctionnement du secteur

STRUCTURATION ET PERFORMANCE DES FONDS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT

- Société de gestion et fonds, fonds evergreen cotés, fonds de fonds...
- Les véhicules d'investissement français et étrangers
- La directive AIFM
- La levée et la gestion d'un fonds
- La courbe en « J »
- Les relations avec les investisseurs

LES POINTS CLÉS D'UNE OPÉRATION D'INVESTISSEMENT EN CAPITAL

- Le processus type d'un investissement en capital
- Les techniques de valorisation des sociétés cibles
- Les mécanismes d'ajustement de prix et les management package
- Les règles de gouvernance et le suivi de la participation
- La préparation de la sortie
- La création de valeur

L'ENVIRONNEMENT DU CAPITAL-INVESTISSEMENT

- Les statistiques sur l'activité et la performance
- Le poids économique et social du capital-investissement
- Le calcul de la performance (TRI brut/net, multiples d'investissement, PME)
- Le rôle des associations professionnelles (France Invest, Invest Europe) et de l'AMF
- Les normes professionnelles et leurs principes

CAS PRATIQUE

- Investir dans une société de biotechnologie issue d'un laboratoire de recherche



INTERVENANT

Cyril DEMARIA
Gérant, *Corporate Development Consulting*,
Professeur affilié à l'EDHEC



PUBLIC VISÉ

Toute personne désirant avoir une vue synthétique des métiers, des acteurs et des méthodes du capital-investissement.



PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.



LES + PÉDAGOGIQUES

L'intervenant complètera ses exposés d'exemples d'investissement en capital.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires :
Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101
ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109 € HT* / 949 € HT**

(* Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée. Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.

Véhicules Européens de Private Equity



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Comprendre les structures de fonds européens les plus souvent utilisées.
- Être sensibilisé aux avantages des labels européens de fonds (ELTIF, EuVECA, etc.).
- Se familiariser avec les contraintes réglementaires de gestion/commercialisation cross border.

PROGRAMME

LA STRUCTURATION EUROPÉENNE DES FONDS D'INVESTISSEMENT

- Les raisons d'une structuration européenne
 - Les contraintes opérationnelles (localisation de l'équipe)
 - Les contraintes commerciales (localisation des investisseurs)
 - Les contraintes réglementaires
 - Les contraintes fiscales
- Savoir identifier et lire une structure de fonds européenne
 - Décrypter la gouvernance
 - Décrypter les flux
 - Décrypter son statut réglementaire
- Identifier les formes juridiques communément utilisées
 - Selon le pays : Luxembourg, Allemagne, Italie...

LES POINTS D'ATTENTION RÉGLEMENTAIRES DANS UNE STRUCTURATION EUROPÉENNE DE FONDS D'INVESTISSEMENTS

- Les passeports gestion/commercialisation : champ d'application et limites
 - La précommercialisation/commercialisation
 - La liberté d'établissement v/la libre prestation de services
- Les interactions AIFM/MIFID
 - La succursale/la filiale européenne de société de gestion
- Les labels européens
 - La comparaison EuVECA, EuSEF et ELTIF
 - Les avantages/inconvénients du recours à un label européen



INTERVENANT

Rima MAÎTRENHRY
Associée, Racine



PUBLIC VISÉ

- Dirigeants de sociétés de gestion/Secrétaire Général
- Directeurs d'investissements
- Directeurs juridiques/Juristes/RCCI



PRÉREQUIS

Minimum trois ans d'expérience professionnelle en capital-investissement



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109 € HT* / 949 € HT**

(* Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Utiliser les SPACs en Private Equity



DURÉE
1/2 JOUR
3,5 HEURES

OBJECTIFS

- Comprendre une structure de SPAC et son cycle de vie.
- Être sensibilisé aux contraintes réglementaires d'un SPAC.
- Se familiariser avec l'utilisation du SPAC en private equity.

PROGRAMME

DÉTERMINER LE FONCTIONNEMENT D'UN SPAC

- Les intervenants et caractéristiques d'un SPAC
 - Les droits et obligations des sponsors et des investisseurs
 - Le contenu du prospectus
 - Le rôle de l'AMF dans le cadre de son approbation
- Identifier son cycle de vie
 - Avant l'introduction en bourse (IPO)
 - Entre l'introduction en bourse et la réalisation du rapprochement d'entreprises (IBC)
 - Postérieurement à la réalisation du rapprochement d'entreprises (IBC)
- Cerner les flux financiers
 - Les flux financiers dans le cadre de l'introduction en bourse

LES FLUX FINANCIERS POUR LA RÉALISATION DU RAPPROCHEMENT D'ENTREPRISES

- Benchmark et évolutions
 - Utiliser le SPAC en Private Equity
- Le sponsoring
 - Sponsoring par la société de gestion
 - Sponsoring par tout ou partie de l'équipe de gestion
 - Sponsoring par le groupe d'appartenance de la société de gestion
 - Sponsoring par un fonds géré par la société de gestion
- Le désinvestissement d'une société du portefeuille d'un fonds en faveur d'un SPAC

FAIRE FACE AUX CONTRAINTES RÉGLEMENTAIRES

- Les risques de conflits d'intérêts
 - Entre les investisseurs du SPAC et les investisseurs des fonds gérés par la société de gestion
 - Entre les investisseurs des fonds gérés par la société de gestion et la société de gestion/équipe d'investissement
 - Activités autorisées par une société de gestion
- La qualification de FIA
 - Les critères de qualification
 - Les conséquences



INTERVENANTS

Maud BAKOUCHE, Associée, Racine

Rima MAÎTRENHRY, Associée, Racine

Bruno LAFFONT, Counsel, Racine

Bernard LAURENT-BELLUE, Of Counsel, Racine



PUBLIC VISÉ

- Dirigeants de sociétés de gestion
- Directeurs d'investissements/Analystes
- Directeurs juridiques/Juristes/RCCI



PRÉREQUIS

Minimum trois ans d'expérience professionnelle en capital investissement.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/12h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

699 € HT* / 599 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée. Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.

La finance d'entreprise pour les investisseurs en capital



DURÉE
2 JOURS
14 HEURES

OBJECTIFS

- Connaître les principaux mécanismes de la gestion économique et financière de l'entreprise.
- Comprendre et donner du sens aux informations comptables et financières.
- Maîtriser les bases de la gestion financière.
- Lire les principaux documents financiers.

PROGRAMME

LE CONTEXTE COMPTABLE ET FINANCIER

- Les cycles économiques de l'entreprise
 - Quizz « charges / immobilisations »
- Les grands principes de la comptabilité financière
- Les états financiers des comptes sociaux
 - Exercice : se repérer dans des liasses fiscales de PME / TPE

COMPRENDRE LA RENTABILITÉ ÉCONOMIQUE : LE COMPTE DE RÉSULTAT

- Les principes de lecture du compte de résultat
- Le chiffre d'affaires et les charges
 - Exercice : calculer le résultat d'exploitation d'une activité
- Les corrections comptables : amortissements et provisions
- Les grands agrégats : Marge Brute, EBITDA, EBIT...
 - Cas pratique : lire et comparer des CR de PME

LES ENJEUX DE LA GESTION DES FINANCEMENTS DE L'ENTREPRISE : LIRE LE BILAN

- Les besoins et les ressources de financement
- Distinguer les immobilisations, les stocks, les créances
- Les capitaux propres (Equity) et les dettes
 - Exercice : Construire le bilan d'ouverture pour déterminer les besoins de financement
- Quelques spécificités sectorielles
 - Cas pratique : lire et comparer des bilans d'entreprises

LES GRANDS INDICATEURS DE LA GESTION FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE

- Le fonds de roulement
- Le Besoin en fonds de roulement
- La trésorerie nette et l'endettement net
- Le Cash-flow
 - Exercice : Analyse des flux de trésorerie d'une entreprise



INTERVENANTE

Florence CHAGNEAU
Consultante en finance d'entreprise, FC Formation



PUBLIC VISÉ

Tout collaborateur ayant besoin de comprendre et s'approprier les documents financiers d'une entreprise.



PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.



LES + PÉDAGOGIQUES

Les exposés de l'intervenante seront complétés de nombreux exercices de lecture de documents financiers et d'exercices de calculs (CAF, FDR, BFR...).



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1679€ HT* / **1429€ HT****

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Découvrir le capital-investissement comme classe d'actifs

» Un programme inédit pour permettre le fléchage de l'épargne des particuliers vers l'économie réelle



**Un format souple
et dynamique en
petits déjeuners**

**Des intervenants,
membres de France
Invest et maîtrisant
vos problématiques**

**2 ateliers/petits déjeuners
destinés aux Banquiers et
Assureurs pour comprendre
le capital-investissement**

+

**1 atelier/petit déjeuner spécifique pour vous,
Banquiers Privés,** concernant l'investissement
en direct dans les FPCI ou dans des fonds
feeder de ces FPCI

OU

**1 atelier/petit déjeuner spécifique pour vous,
Assureurs et CGP,** dédié aux évolutions récentes
du code des assurances et de la loi permettent
désormais aux personnes physiques d'accéder
au capital-investissement, en cumulant les
avantages de la liquidité offerte par des fonds
ouverts et du rendement attractif généré depuis
des années par cette classe d'actifs

Objectifs :

- Comprendre le capital-investissement, ses produits, principes directeurs et acteurs
- Maîtriser les aspects juridiques, fiscaux et réglementaires qui encadrent le capital-investissement
- Faire le lien entre les spécificités du capital-investissement et les exigences de la gestion de fortune
- Etre en mesure de présenter le capital-investissement à des particuliers et des entrepreneurs investisseurs
- Appréhender le capital-investissement comme une unité de comptes de contrats d'assurance vie
- Etre en mesure d'optimiser unité de comptes de capital-investissement dans un contrat d'assurance vie en fonction du type de client et du type de contrat d'assurance vie

Format : Breakfast & Learn (3x2h)

- Cycle de 3 petits déjeuners
- Breakfast 1+2 -> tronc commun banquiers +assureurs (présentation du CI)
- Breakfast 3 -> module spécifique Banquiers
- Breakfast 4 -> module spécifique Assureurs

Livrables

- Supports pédagogiques
- Données chiffrées (études France Invest)

Les +

- Ce programme est créé sur mesure pour les professionnels de la Banque Privée et des Assurances
- Un support pédagogique sera fourni
- Une mise à disposition de fiches pratiques régulièrement actualisées sera assurée
- Les participants à ce Cycle bénéficieront d'un tarif préférentiel sur les formations Académie France Invest



DATES ET LIEU

Consulter www.franceinvest.eu
Rubrique Formation



TARIF

300 € HT/petit déjeuner



CONTACT

Anne DELOM,
Responsable de la Formation
chez France Invest
tél. : 07 88 20 08 67
mail : a.delom@franceinvest.eu



Découvrir le capital-investissement comme classe d'actifs

**1**

Comprendre le capital-investissement : une classe d'actifs dédiée au financement des PME et ETI

- Le cadre général du Private Equity : des métiers, des acteurs et des produits spécifiques en fonction du stade de développement et du secteur de l'entreprise financée
- Les différents véhicules, français et étrangers
- Tout ce qu'il faut savoir sur le Private Equity : politique d'investissement, rémunération de la SGP, durée de vie d'un fond, hommes-clés, reporting...
- Comment sélectionner une société de gestion ? Un fonds ?
- Fiscalité des particuliers : des mécanismes simples et attractifs

**2**

Comprendre le capital-investissement : une classe d'actifs performante et créatrice de valeur pour l'investisseur et l'entreprise

- La valeur ajoutée des Sociétés de Gestion : deal flow « propriétaire », sélection des opportunités d'investissement, suivi des participations
- L'importance des éléments extra-financiers (ESG, ISR) pour l'investissement dans l'économie réelle
- Gouvernance en capital-investissement / Gouvernance des sociétés cotées
- Partage de la création de valeur de l'entreprise : de l'investisseur aux salariés de l'entreprise
- Conclusion : toutes les bonnes raisons de ne pas choisir le capital-investissement...



Capital-investissement & Gestion Privée

BREAKFAST
& LEARN

3

Capital-investissement : une classe d'actifs adaptée aux exigences de la gestion de fortune

- Les atouts du capital-investissement pour la clientèle patrimoniale et fortunée
- Panorama des Solutions d'investissement dans cette classe d'actifs
- Les points d'attention pour les investisseurs : accessibilité, fiscalité, liquidité, frais, modalités de sortie, gestion des événements, succession
- La bonne adéquation entre performance, risque, liquidité et simplicité pour l'investisseur patrimonial, la gestion privée ou la gestion de fortune



Capital-investissement & Assurance Vie

BREAKFAST
& LEARN

4

Capital-investissement et Assurance-vie : une unité de compte de contrats d'assurance-vie à découvrir

- L'évolution des dispositions réglementaires et la diversification des UC vers des actifs illiquides
- Les contrats d'assurance-vie concernés par le capital-investissement
- Les différentes typologies d'UC éligibles existantes
- La liquidité : un critère important pour les assureurs
- Capital-investissement et Assurance-vie : Structuration des solutions
- Les points d'attention des investisseurs : diversification, perspectives de rendement, modalités de sortie et de rachat, fiscalité et frais



Réaliser les due-diligences

● Due-diligences financières : méthodologie et outils	24
.....
● Pièges comptables dans les due-diligences financières : comment les éviter ?	25
.....
● Mener une due-diligence digitale et technologique	26
.....
▶ Mener une due-diligence Cybersécurité	27
.....
● Analyse financière pour le capital-investissement : principes et techniques	28
.....
● Valorisation des entreprises	29
.....

● INCONTOURNABLE ▶ NEW



OBJECTIFS

- Maîtriser la méthodologie de la due-diligence financière dans le cadre d'une acquisition et/ou d'une cession d'entreprise.
- Être en mesure d'identifier les principales zones de risque pour l'acquéreur.

PROGRAMME

DUE-DILIGENCES FINANCIÈRES : PROCESS ET GESTION DES INTERVENANTS

- Différences entre due-diligence financière et audit financier
- Les objectifs de la due-diligence financière pour l'acheteur/ investisseur et pour le vendeur/désinvestisseur
- La chronologie du processus : désigner les coordinateurs, organiser les « planning meetings », définir forme et contenu du rapport, la confidentialité...

SCOPE TYPE DE LA DUE-DILIGENCE FINANCIÈRE

- Historique, activité, environnement général
- Revue des données financières historiques
- Revue des principes comptables : l'importance des règles et méthodes adoptées (du référentiel français aux IFRS)
- Diagnostic sur la formation du résultat : confirmer la maintenabilité de la rentabilité « quality of earnings »
- Diagnostic sur le bilan : apprécier la juste valeur des actifs/passifs sous-jacents
- Diagnostic sur la structure financière : la prééminence du tableau de flux, la variation du BFR, quality of debt...
- Évaluer le management et les instruments de gestion
- Apprécier le degré d'atteinte des prévisions
- La conclusion de la due-diligence

CAS PRATIQUE

Sur la base de données fournies pour le management, vous allez déterminer, pour la société BULB :

- L'EBITDA normatif
- La dette nette ajustée et le BFR normatif
- Le bridge Valeur d'Entreprise à Valeur des titres



INTERVENANTE

Émilie DESCROIX,
Senior Manager, Grant Thornton Transaction Advisory Services

Tanguy GUILBAUD,
Senior Manager, Grant Thornton Transaction Advisory Services



PUBLIC VISÉ

Chargés d'affaires, analystes financiers, directeurs d'investissements, conseils en opérations de haut de bilan, experts-comptables...



PRÉREQUIS

Avoir de solides connaissances en finance ou avoir suivi la formation « La finance d'entreprise pour les investisseurs en capital ».



LES + PÉDAGOGIQUES

Les exposés des intervenants seront complétés d'un cas pratique de synthèse.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1679€ HT* / 1429€ HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Pièges comptables dans les due-diligences financières : comment les éviter ?


DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIF

Être en mesure de comprendre des états financiers, d'éviter les pièges comptables, de travailler sur les facteurs clés de la valorisation.

PROGRAMME

LES PRINCIPAUX PIÈGES COMPTABLES : COMMENT LES APPRÉHENDER ET LES ANTICIPER ?

- Revue des principaux pièges comptables et financiers rencontrés au cours des due-diligences
- Les moyens existants permettant de les identifier
- L'impact des pièges comptables sur les sujets de valorisation et de prix

EBITDA/EBIT NORMATIF. DETTE FINANCIÈRE NORMATIVE. BFR NORMATIF

- Les principaux retraitements affectant l'EBIT ou l'EBITDA normatif
Cas pratique
- Les principaux retraitements affectant la dette financière nette
- Définition usuelle
Cas pratique
- Approche des retraitements de normativité sur le BFR, dans la lignée des retraitements opérés sur la dette financière nette et rappels d'analyse financière
- Les différences notables entre normes comptables françaises et internationales : comptes sociaux et comptes consolidés

CAS PRATIQUE

Mise en situation : les participants sont en charge de la due-diligence financière d'une cible :

- Déterminer les éléments consécutifs du prix sur la base des informations disponibles
- Sur la base des notes d'entretien menés par l'équipe de due-diligence, vous allez déterminer l'EBITDA normatif et la dette nette ajustée de la société ASTERIX



INTERVENANTE

Émilie DESCROIX,
Senior Manager, *Grant Thornton Transaction Advisory Services*
Tanguy GUILBAUD,
Senior Manager, *Grant Thornton Transaction Advisory Services*



PUBLIC VISÉ

Chargés d'affaires, analystes financiers, directeurs d'investissements, conseils en opération de haut de bilan, experts-comptables, conseils financiers, banquiers d'affaires...



PRÉREQUIS

Avoir suivi le stage « Due-diligences financières : méthodologie et outils » ou justifier de 1 à 2 ans minimum de pratique en fonds d'investissement, cabinet de conseil financier, banquier d'affaires.



LES + PÉDAGOGIQUES

Un cas pratique sera présenté en 2^e partie de journée.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires :
Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109€ HT* / 949€ HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Mener une due-diligence digitale et technologique



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Apprécier les enjeux du digital et les grandes tendances actuelles.
- Savoir formaliser des objectifs à une due-diligence digitale et l'inscrire dans un processus transactionnel.
- Établir un cadre d'analyse et une approche de la due-diligence adaptés en fonction de la nature du deal (majoritaire/minoritaire, auction process/exclusivité)...

PROGRAMME

LES GRANDES TENDANCES DU DIGITAL

- Les grands enjeux de la transformation digitale pour les entreprises en portefeuille
- Les principales innovations disruptives et leurs impacts sur l'économie
- Les développements récents pour les deals en Private Equity et la contribution du digital aux grands enjeux de société (ESG, GPRD, cybersécurité)

MENER UNE DUE-DILIGENCE DIGITALE : DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE, OPÉRATIONNEL OU TECHNOLOGIQUE ?

- Objectifs poursuivis et valeur attendue de la due-diligence
- Formaliser un cadre d'analyse
- Périmètre et conduite des travaux : approches types (en fonction de la nature du deal et de la phase de la due-diligence)
- Cartographie des principaux risques et leviers de création de valeur à étudier
- Livrables types

CAS D'APPLICATION : MISE EN SITUATION



INTERVENANT

Édouard BITTON
Partner Strategy Deals & Operations,
PricewaterhouseCoopers Advisor



PUBLIC VISÉ

Chargés d'affaires, analystes, directeurs de participations, directeurs d'investissements...
Toute personne ayant à mener ou superviser une due-diligence digitale dans le cadre d'un projet prise de participation.



PRÉREQUIS

Connaître les grands principes afférents à une transaction (investissement et cession).



LES + PÉDAGOGIQUES

Une partie de la journée sera consacrée à un cas pratique d'application.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109 € HT* / 949 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée. Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.

Mener une due-diligence Cybersécurité



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Comprendre le risque cybersécurité.
- Mener une due-diligence avec une composante cybersécurité : méthodologie et illustrations.
- Gérer la stratégie cybersécurité des participations.

PROGRAMME

COMPRENDRE LE RISQUE CYBERSÉCURITÉ : LES GRANDES TENDANCES ET LES ENJEUX

- Panorama de la cybersécurité (risques, « kill chain », niveau de protection, budget cyber versus IT)
- Les métiers de la cybersécurité (RSSI, analystes, etc.) et situation du marché
- Quand mener une due-diligence cybersécurité ?
- Les liens entre la cybersécurité et la Privacy

MENER UNE DUE-DILIGENCE AVEC UNE COMPOSANTE CYBERSÉCURITÉ : MÉTHODOLOGIE ET ILLUSTRATIONS

- Les points de contrôle nécessaires
- La documentation associée
- Les méthodologies d'évaluation de la cible (avantages et limites)
- Les limites de la due-diligence cybersécurité, les pièges à éviter

GÉRER LA STRATÉGIE CYBERSÉCURITÉ DES PARTICIPATIONS

- Les principaux indicateurs des situations à risque
- Le suivi du niveau de risque cyber des participations (outils et méthodologie)
- Le plan d'actions des participations
- Les 100 premiers jours d'un Responsable de la Sécurité (RSSI)
- Le Target Operating Model de la fonction Cyber
- La gestion de crise cyber : rôles et responsabilités (Fond, participation, assurance)
- L'intervention de certains acteurs : les commissaires aux comptes, l'Audit interne, les prestataires IT...

CAS PRATIQUE D'UNE DUE-DILIGENCE POUR ADOPTER LES BONS RÉFLEXES



INTERVENANT

Guillaume RABLAT
Directeur Cybersécurité & Privacy, *KPMG France*



PUBLIC VISÉ

- Chargés d'affaires, analystes, directeurs de participations, directeurs d'investissements...
- Toute personne ayant à mener ou superviser une due-diligence dans le cadre d'un projet prise de participation.



PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.



LES + PÉDAGOGIQUES

Les exposés des intervenants seront complétés de cas pratiques basés sur des exemples réels de sociétés.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109 € HT* / 949 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Analyse financière pour le capital-investissement : principes et techniques



DURÉE
2 JOURS
14 HEURES

OBJECTIFS

- Aborder l'analyse financière à travers l'approche de l'investisseur en capital.
- Prendre conscience des invariants et des spécificités de l'analyse financière dans les différents métiers du capital-investissement : capital-innovation, capital-développement, capital-transmission.

PROGRAMME

L'ANALYSE FINANCIÈRE À L'ÉPREUVE DES NOUVEAUX BUSINESS-MODELS

- Les modèles de plateforme, places de marché, SaaS, open source, fondés sur la data...
- L'émergence d'Indicateurs Clés de Performance (KPIs) non financiers
- Les vertus et les limites de l'information comptable et financière
- Focus : les due-diligences financières et comptables nouvelle génération

MÉTHODOLOGIE D'ANALYSE FINANCIÈRE DANS LE NON COTÉ

- Analyse critique des états comptables :
 - Bilan : principaux agrégats, conventions comptables, analyse critique « haut de bilan » vs « bas de bilan », vision patrimoniale et somme des parties (FDR, BFR, fonds propres, dette nette). Compte de résultat : revue de l'activité de l'exercice écoulé, analyse de la performance, création de valeur (CA, marge, EBITDA, EBIT)
 - Cash-flows : pérennité et performance cash de l'entreprise
 - Business Plan : hypothèses, conventions et pièges ; mécanique financière et psychologie de l'entrepreneur (Business Model, étude de sensibilité)
- Méthodologie d'analyse financière en non-coté : décomposition de la valeur, grands équilibres bilanciaux, approche par les ratios, rotation, performance et solvabilité

CAS PRATIQUE : L'ANALYSE FINANCIÈRE D'UNE SOCIÉTÉ DE CROISSANCE

- L'analyse financière en capital-risque (business model, business plan, table de capitalisation)
- Zones de risque et enjeux : absence d'historique comptable, business model non stabilisé

CAS PRATIQUE : L'ANALYSE FINANCIÈRE D'UNE SOCIÉTÉ SOUS LBO

- Au travers du cas pratique, mieux comprendre le niveau d'import de l'opinion de l'expert du financement LBO sur les décisions des partenaires financiers dans la transaction
- L'analyse financière en LBO (montage, covenants, management package)
- Zones de risque et enjeux : prédictibilité des agrégats, soutenabilité de l'endettement



INTERVENANTS

Nicolas TIXIER,
Associé, Grant Thornton

Dominique PASQUIER,
Consultant et formateur, BRCSAS



PUBLIC VISÉ

- Chargés d'affaires, analystes financiers, directeurs d'investissements, conseils en opérations de haut de bilan...
- Toute personne devant analyser des comptes annuels et prendre une décision en risque.



PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.



LES + PÉDAGOGIQUES

Les exposés des intervenants seront complétés par un cas pratique de synthèse.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1679€ HT* / 1429€ HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée. Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.



OBJECTIF

- Maîtriser les concepts et les techniques d'évaluation financière des entreprises.

PROGRAMME

RAPPELS D'ANALYSE FINANCIÈRE

- Passer d'une lecture comptable à une vision économique et financière
- Calculer la dette financière nette et les flux (EBITDA, FCF...)
- Analyser le contexte de l'évaluation et l'environnement de l'entreprise
- Comprendre et mesurer la création de valeur (profitabilité vs. rentabilité, rentabilité requise vs. rentabilité réalisée, effet de levier...)

L'APPROCHE INTRINSEQUE :

la méthode des flux de trésorerie actualisés (DCF)

- Plan d'affaires (horizon explicite, extrapolation)
- Valeur terminale (application des formules de calcul)
- Taux d'actualisation (calcul du WACC)

L'APPROCHE ANALOGIQUE : les comparables boursiers et les transactions comparables (multiples)

- Sélection d'un échantillon de comparables (sociétés cotées ou transactions)
- Calcul des multiples et limites

CONCLUSION de valeur

- Primes et décotes
- Évaluation multicritères et fourchette de valeurs

ACTIFS INCORPORELS : ÉVALUATION DE CERTAINS ACTIFS SPÉCIFIQUES

- Les actifs incorporels
- Approches d'évaluation par les redevances, par les surprofits et par les coûts
- Normes en vigueur

RECOMMANDATIONS IPEV EN MATIÈRE D'ÉVALUATION DE PORTEFEUILLE

- Concepts centraux (participant du marché principal, conditions de marché, juste valeur, calibrage...) des IPEV (International Private Equity and Venture capital Valuation)
- Étapes, méthodes et ajustements recommandés

INTRODUCTION AUX MANAGEMENT PACKAGES

- Principes des management packages
- Méthodes d'évaluation et introduction aux modèles optionnels



INTERVENANTS

Julie MADJOUR

Senior manager, Valuation & Business Modelling,
EY Transaction Advisory Services

Et l'équipe Valuation & Business Modelling,
EY Transaction Advisory Services



PUBLICS VISÉS

- Chargés d'affaires, analystes financiers, directeurs de participations, gérants, conseils en opérations de haut de bilan...
- Toute personne amenée à valoriser une entreprise.



PRÉREQUIS

Connaissances fondamentales en finance d'entreprise.



LES + PÉDAGOGIQUES

- Les intervenants complèteront leurs exposés d'un cas pratique traitant chacune des méthodes de valorisation étudiées.
- Un support pédagogique sera mis à disposition des participants.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1679€ HT* / 1429€ HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest

(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu



Maîtriser les techniques métiers

Le venture De l'analyse au suivi de l'investissement : techniques, méthodes et business cases	33
▶ Mener une opération de fusion-acquisition	34
▶ Modalités de fixation du prix et fonctionnement des garanties dans les opérations de M&A	35
● Pratique contractuelle de l'investisseur en capital	36
▶ De la négociation à la rédaction de vos clauses : anticiper le risque de contentieux dans vos opérations de capital-investissement	37
● Opérations de capital-transmission/LBO	38
LBO : les 100 premiers jours post-closing	39
● Pactes d'actionnaires	40
● Management package	41
Fiscalité appliquée au capital-investissement	42
● Fonds de capital-investissement : FCPR/FCPI/FIP/FPCI/SLP	43
Construire un business plan sur Excel : méthodologie et mise en pratique	44
Optimiser le reporting et la présentation de la performance des fonds	45
Décrypter une stratégie d'entreprise pour réussir son investissement en early stage	46
▶ Couvrir le risque de taux d'intérêt	48
▶ Couvrir le risque de change	49

« Le capital-innovation, qui finance des start-ups et de jeunes entreprises à forte composante d'innovation, affiche aussi une amélioration nette de ses performances sur les différents horizons de temps analysés, avec une performance de 13,6 % sur les 3 dernières années. »



Pauline ROUX,
Partner chez ELAIA,
Administratrice de France
Invest et Co-Présidente de
la commission Venture et
Growth

● *Pauline, vous co-présidez la commission Venture & Growth chez France Invest. Pouvez-vous expliquer les missions et les ambitions de cette commission ?*

La vocation de la commission est d'animer un écosystème élargi et diversifié du capital-investissement, allant du capital-risque (venture) au capital-croissance (growth) pour assurer le financement de l'innovation. Dans une logique collaborative, le regroupement de tous ces acteurs permet de formaliser les besoins des gérants de fonds de venture et de growth en matière de financement, de fiscalité et de réglementation, d'encourager les investisseurs institutionnels et privés, français et internationaux, à poursuivre et à renforcer leurs engagements dans des fonds de venture et de growth. Par ailleurs, la commission a vocation à animer l'écosystème des gérants (GPs) avec un forum d'échange de bonnes pratiques et un programme événementiel associé.

● *Comment se comporte le secteur du venture ? Ses performances sont-elles comparables aux autres segments du capital-investissement ?*

Le 1^{er} semestre 2021 a été historique pour la tech française avec des montants levés en très forte croissance par rapport à 2020. Les start-ups françaises ont ainsi levé près de 5 md€ au cours du seul premier semestre 2021, soit 70 % de plus qu'au premier semestre 2020 et quasiment autant que sur toute l'année 2020.

Par ailleurs, le capital-innovation, qui finance des start-ups et de jeunes entreprises à forte composante d'innovation, affiche aussi une amélioration nette de ses performances sur les différents horizons de temps analysés, avec une performance de 13,6 % sur les 3 dernières années.

Nombre de ces entreprises, qui ont joué un rôle majeur pour apporter des solutions concrètes pendant la crise, ont connu une accélération de leur développement et de très belles croissances qui se reflètent bien entendu dans l'appréciation de leur valeur par le marché.

● *On dit souvent que la stratégie d'exit dans le venture est importante. Comment appréhender les bons timings de sortie ?*

Les stratégies de sortie pour les fonds de capital-risque sont très importantes car un capital-risqueur nouera, avec l'entrepreneur et la start-up, une relation particulière en s'attendant à un certain retour sur investissement. En revanche, il est toujours difficile d'évaluer le meilleur moment de sortie. De plus en plus fréquemment, les sociétés reçoivent des offres de rachat tôt dans leur vie, qui sont parfois tentantes pour les entrepreneurs, mais ne maximisent pas l'équation de ROI voire le potentiel global à capter par les fondateurs et les VCs. Ce qui est certain, c'est qu'une sortie se fait en accord et en harmonie avec les fondateurs, qui sont clés dans la menée des process d'exit.

● *Quelles compétences et connaissances requiert le capital-risque ?*

Au cours des études supérieures, on ne forme pas au métier de VC qui est un espace professionnel assez méconnu dans les grandes écoles. Les jeunes professionnels ne disposent ainsi d'aucunes connaissances, à l'exception de quelques notions. L'écosystème du VC nécessite des compétences multiples et spécifiques ; c'est la raison pour laquelle l'expérience est clé, en faisant un secteur long à pénétrer, mais aussi passionnant ! France Invest propose des formations adaptées, dédiées au venture pour délivrer à chacun les meilleures pratiques et les bons réflexes à adopter dans son métier de VC et dynamiser sa culture de l'environnement des start-ups.

Le venture

De l'analyse au suivi de l'investissement : techniques, méthodes et business cases



DURÉE
2 JOURS
14 HEURES

33

MAÎTRISER LES TECHNIQUES MÉTIERS

OBJECTIFS

2 journées d'Active Learning basées sur une alternance de théorie, de pratique et de débats pour :

- Acquérir les notions incontournables qui fondent le métier du capital-innovation.
- Mettre en perspective vos pratiques professionnelles.
- Ancrer les apprentissages en pratiquant à travers une journée de business cases.

PROGRAMME

JOURNÉE 1

TERM SHEET ET VALORISATION : TECHNIQUES ET MÉTHODES

- La Term Sheet
 - Pour qui, pour quoi ?
 - . Les objectifs de la term sheet : les do, les don't et les idées reçues
 - . De l'importance des définitions
 - Les éléments et clauses « incontournables »
 - . Modalités d'investissement et structuring
 - . Valorisation : pre/post ; NFD/FD, impact des plans d'options
 - . Actions existantes et à émettre : actions de préférence (et droit associés) et plan d'options
 - . Liquidité préférentielle
 - . Composition du board et approbation des décisions importantes
 - . Precedent conditions and exclusivity
 - Les « must-do »
 - . Pre-emption, anti-dilution
 - . Tag along, Drag along et autres clauses de liquidité
 - . Vesting & good/bad leaver
 - . Déclarations et garanties
 - . Frais
 - . Confidentialité
 - Les « nice-to-precise »
 - . Pacte vs. mini-pacte
 - . Lock-up period, clauses de respiration

- . Non concurrence, exclusivité
- . Droits d'information et d'audit
- . Assurances
- . Calendrier
- . Conseils
- La Valorisation
 - Définitions et fonctions
 - La base théorique : le DCF
 - Les sociétés matures : méthode des multiples
 - Les start-ups : y a-t-il une méthode de valorisation ?
 - Modifier (corriger?) une valorisation dans le temps

JOURNÉE 2

RÉALISATION ET SUIVI D'UN INVESTISSEMENT : BUSINESS CASES

4 cas pratiques d'application seront proposés lors de cette journée

- Analyse de sociétés pour appliquer le business model analysis développé la veille.
 - Sociétés SaaS
 - Marketplaces
 - Sociétés HW
- Au-delà du business model, qu'analyse-t-on ? Application sur un cas pratique.
- Jeu de rôle sur la négociation d'une Term Sheet
- Post-investissement, comment mettre en place une dynamique constructive ? Retour d'expérience.



PUBLIC VISÉ

Toute personne exerçant dans un fond de capital-innovation ou souhaitant rejoindre l'activité Venture.



PRÉREQUIS

Justifier d'une expérience en Venture.



LES + PÉDAGOGIQUES

Une formation alliant théorie, pratique et échanges.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1679 € HT* / 1429 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu



INTERVENANTS

Pauline ROUX
Partner, *Elaia Partners*
Jérôme JOAUG
Partner, *Aster*

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée. Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.

Mener une opération de fusion-acquisition



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Aborder les aspects juridiques, fiscaux et financiers d'une opération de fusion-acquisition.
- Maîtriser le déroulement d'une opération de fusion-acquisition.

PROGRAMME

PRÉSENTATION DES OPÉRATIONS DE FUSIONS-ACQUISITIONS ET DE LEURS ENJEUX

- Les motivations à se lancer dans ce type d'opération
- Les différentes opération ou formes de ce type d'opération : vente/apport d'activité, vente/apport de titres de société, absorption
- L'environnement juridique et fiscal
- Le mode de financement de l'opération : fonds propres, quasi-fonds propres, dette

DE L'ORIGINATION AU CLOSING : RÉUSSIR LE DÉROULÉ DE SON OPÉRATION DE FUSION-ACQUISITION

- Les étapes clés et la documentation correspondante
- Sélectionner un acquéreur exclusif
- L'évaluation des apports
- Les principes de la due-diligence compliance préalable à l'opération de fusion-acquisition
- La formalisation d'une offre ferme : le protocole d'achat, les conditions suspensives et leur levée, la protection du prix, le closing
- Les modalités du paiement du prix et les techniques d'ajustement : cash comptant ou différé, clauses d'earn-out, titres...
- La rédaction du pacte d'actionnaire : les clauses de gouvernance, la composition du capital, la liquidité...
- La négociation d'une garantie d'actif et de passif

CAS PRATIQUE D'APPLICATION : déroulement d'une opération d'acquisition



INTERVENANTS

Nicolas MAYOL

Avocat à la cour, *Weil, Gotshal & Manges*

David AKNIN

Associé, *Weil, Gotshal & Manges*



PUBLIC VISÉ

- Chargés d'affaires, analystes financiers, responsables des opérations de haut de bilan, directeurs financiers...
- Toute personne susceptible de participer à une opération de cession ou d'acquisition.



PRÉREQUIS

Avoir un minimum de connaissances en économie et comptabilité.



LES + PÉDAGOGIQUES

- Les exposés des intervenants seront complétés d'exemples issus de leur pratique professionnelle.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109€ HT* / 949€ HT**

(* Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Modalités de fixation du prix et fonctionnement des garanties dans les opérations de M&A



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Comprendre les différents mécanismes de fixation de prix dans le cadre d'un SPA, savoir les utiliser à bon escient.
- Comprendre le mécanisme de garantie de passif et être en mesure de la négocier.
- Comprendre les produits assurantiels et déterminer les situations dans lesquelles ils s'avèrent pertinents.

PROGRAMME

INTRODUCTION SUR LE PROCESSUS D'AUDIT

- De la lettre d'offre/d'intention au SPA
- Accès à l'information
- Rôle des conseils
- Identification des risques et négociation du prix

LES CLAUSES DE PRIX DANS LES CONTRATS DE CESSION

- Les clauses rejetant l'ajustement du prix
 - Définition du mécanisme de « locked box »
 - Quelques chiffres
 - Atouts et contraintes du mécanisme de locked box
 - Focus sur les « leakages »
- Les clauses d'ajustement du prix
 - Valeur d'entreprise et prix des titres
 - Notions de trésorerie/dette nette
 - Prise en compte du BFR
- Le recours à l'expertise en cas de désaccord
- Les mécanismes de complément de prix (earn out)

LES GARANTIES D'ACTIF ET DE PASSIF

- Les garanties légales de la vente
- Les différents types de garantie contractuelle : garantie de compte / garantie déclarative
- Définir et garantir le risque fiscal
- Mise en œuvre de la garantie contractuelle
- Les incidences fiscales des clauses de la garantie de passif

L'ASSURANCE GARANTIE DE PASSIF (W&I INSURANCE)

- Un produit calqué sur le SPA
- La négociation des exclusions
- L'assurance de risques spécifiques



INTERVENANTS

Geoffroy LONCLE DE FORVILLE
Associé, CMS Francis Lefebvre Avocats

Johann ROC'H
Associé, CMS Francis Lefebvre Avocats



PUBLIC VISÉ

Professionnels du droit et des chiffres, experts-comptables, avocats, banques d'affaires, professionnels de l'asset management et du private equity.



PRÉREQUIS

Familiarité avec les processus d'acquisitions de sociétés, notions de droit des affaires.



LES + PÉDAGOGIQUES

- Une présentation vivante et interactive, ponctuée de nombreux exemples et cas pratiques, dispensée par des avocats expérimentés avec une vision prospective.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109€ HT* / 949€ HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Pratique contractuelle de l'investisseur en capital



DURÉE
2 JOURS
14 HEURES

OBJECTIFS

- Maîtriser les effets juridiques des documents contractuels spécifiques au capital-investissement.
- Être en mesure d'identifier les principaux risques associés à leur exécution.

PROGRAMME

RAPPEL DES FONDAMENTAUX CONTRACTUELS

- Les conditions de validité du contrat, la notion d'obligation de moyens et de résultat
- Comparatif droit français et anglo-saxon
- Les risques contractuels spécifiques aux opérations de capital-investissement

LES DOCUMENTS CONTRACTUELS NÉCESSAIRES À UNE PRISE DE PARTICIPATION

- La proposition d'investissement (term sheet), le protocole d'investissement, le pacte d'actionnaires, la garantie d'actif et de passif...
- Leur portée juridique dans la négociation, le formalisme à respecter, la marge de manœuvre possible
- Les actes juridiques complémentaires : procès-verbaux, levée des conditions suspensives...

ANALYSE DÉTAILLÉE DES CONVENTIONS DE GARANTIE

- Les garanties d'actif et/ou de passif
- Quel type de garantie choisir ? Quels risques protéger ? Quelles déclarations exiger ?
- Les modalités de mise en œuvre de la garantie : paiement, seuil, franchise...
- La portée des déclarations, la durée de la garantie

ANALYSE DÉTAILLÉE DU PACTE D'ACTIONNAIRES

- L'organisation du pouvoir : comment s'opère-t-elle entre le pacte d'actionnaires et les statuts ?
- La protection de l'investisseur en capital dans les cessions de titres et les augmentations de capital
- Le contrôle sur le capital, la surveillance de la gestion
- Les clauses clés : de sortie conjointe et forcée, d'agrément, de préemption, d'offre alternative...
- L'exécution des pactes d'actionnaires



INTERVENANTS

Roy ARAKELIAN

Avocat Associé, PDGB

Christophe VANNOOTE

Avocat Associé, PDGB

Maxime DEQUESNE

Avocat Associé, Lamartine Conseil

Fabien MAUVAIS

Avocat Associé, Lamartine Conseil



PUBLIC VISÉ

Chargés d'affaires, analystes financiers, directeurs d'investissements, avocats, juristes, experts-comptables...



PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.



LES + PÉDAGOGIQUES

Les exposés des intervenants seront complétés de cas pratiques et de l'analyse de documents contractuels spécifiques au capital-investissement.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1679 € HT* / 1429 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée. Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.

De la négociation à la rédaction de vos clauses : anticiper le risque de contentieux dans vos opérations de capital-investissement



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Identifier les clauses à risques dans une opération de capital-investissement.
- Obtenir toutes les clés pour une rédaction efficace.
- Anticiper les risques contentieux liés à la rédaction de vos clauses contractuelles.

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Les principales problématiques liées à la rédaction des clauses des opérations de capital-investissement
- Les principaux risques et sanctions encourues

LES RISQUES LIÉS À LA RÉDACTION DES ACCORDS PRÉLIMINAIRES

- La lettre d'intention
- L'offre ferme
- Les conséquences en cas des négociations rompues entre la LOI et la conclusion du contrat : frais engagés, préjudices indemnisables...

LA FIXATION DU PRIX

- Les moments clés de détermination du prix : signing/closing, post-closing, au cours de la vie de l'investissement...
- Focus sur l'ajustement du prix v/locked box
- Les clauses de liquidité

LES ZONES DE RISQUE LIÉES À LA GARANTIE D'ACTIF ET DE PASSIF

- Les clauses ayant pour conséquence de vider la GAP d'effet
- Exemples concrets

LES PROMESSES DE CESSION

- Les contestations classiques des clauses de bad leaver
- Le cas du faux tiers dans la clause de drag along

LES CLAUSES PORTANT SUR LA GOUVERNANCE

- Les différents types de révocation
- La violation du pacte

LES CLAUSES DE RÉOLUTION DES DIFFÉRENDS

- Les clauses de juridiction, de médiation et d'arbitrage
- Les clauses balais à la fin des pactes et des statuts

LES MESURES D'INSTRUCTION IN FUTURUM

MISE EN PRATIQUE AUTOUR DE L'ANALYSE DÉTAILLÉE DE CLAUSES : PRÉSENTATION DE CLAUSES POUR ILLUSTRER CHAQUE CONCEPT

- Les participants apporteront leur regard critique
- Les participants devront déterminer une réaction efficace de ces clauses



PUBLIC VISÉ

Chargés d'affaires, analystes financiers, directeurs et responsables d'investissement, directeurs et responsables juridiques, avocats, juristes, experts-comptables et toute personne impliquée dans une opération de capital-investissement.



PRÉREQUIS

Avoir des connaissances juridiques de base ou avoir suivi la formation « Pratique contractuelle de l'investisseur en capital ».



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109 € HT* / 949 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu



INTERVENANTS

Maxime DE LA MORINERIE
Avocat Associé, BRUNSWICK

Paul-Henri DUBOIS
Avocat Associé, BRUNSWICK

Opérations de capital-transmission/LBO



DURÉE
2 JOURS
14 HEURES

OBJECTIFS

- Maîtriser le montage d'une opération de capital-transmission/LBO (points clés, structure de financement, structure juridique).
- Être en mesure de valider les informations financières, juridiques et fiscales essentielles durant la phase d'analyse et la vie d'une opération de capital-transmission/LBO.

PROGRAMME

OPÉRATIONS DE CAPITAL-TRANSMISSION/LBO : INTRODUCTION ET GÉNÉRALITÉS

- Lexique des opérations de capital-transmission/LBO
- Présentation des parties prenantes aux opérations de capital-transmission/LBO
- Enjeux pour chacune des parties
- Données de marché sur les opérations de capital-transmission/LBO

Pour cette partie, un document sera envoyé en amont de la formation pour lecture par les participants et un temps sera consacré en début de formation pour les questions/réponses.

RÉALISATION D'UNE OPÉRATION DE CAPITAL-TRANSMISSION/LBO

- Holding et triple effet de levier (juridique, fiscal et financier)
- Calendrier d'une opération de LBO
- Due-diligences et détermination des risques : revue des due-diligences à mener (stratégique, financier, juridique/fiscal, environnement, etc.), points clés d'analyse, revue critique du business plan et valorisation
- Mécanisme d'intéressement des dirigeants (management package)
- Financements : détermination de la structure de financement (fonds propres, mezzanine, second lien, high yield, financements seniors, crédit vendeur, financements de l'opérationnel -capex, croissances externes, crédit-bail, affacturage), caractéristiques particulières d'un financement LBO (engagements de l'emprunteur, covenants, principe de subordination et de rang, sûretés, remboursement anticipé)
- Vie et sortie d'un LBO : reporting, gouvernance, décisions stratégiques, optimisation des financements, gestion des difficultés (leviers actionnables, gestion du cash, waiver, cas de défaut), sortie (options, nouveau plan stratégique, conseil M&A, VDD)

ASPECTS JURIDIQUES ET FISCAUX DU LBO

- Les documents contractuels : lettre d'intention, protocole d'accord, pacte d'actionnaires, garantie d'actif et de passif, les contrats de crédit, les covenants bancaires...
- Les accords particuliers avec le management : les engagements demandés (non-concurrence, business plan, performance...), les management package
- L'optimisation fiscale des opérations de capital-transmission/LBO



INTERVENANTS

Cécile JOUANNIC
Directrice, Céréa Partenaire – Private Debt

Romain PINPERNET
Directeur d'Investissements, Unigrains

Olivier RENAULT
Avocat Associé, Lamartine Conseil

Alexandre VERCRUYSE
Avocat, Lamartine Conseil



PUBLIC VISÉ

Chargés d'affaires, analystes financiers, directeurs d'investissements, conseils en opérations de haut de bilan, juristes, avocats, experts-comptables...



PRÉREQUIS

- Avoir de solides connaissances en finance ou justifier de 1 à 2 ans minimum de pratique en fonds d'investissement, cabinet de conseil, banque d'affaires ou de financement ou département financier ou développement d'entreprise.
- Maîtriser les bases de la fiscalité et les aspects juridiques de la transmission d'entreprises.



LES + PÉDAGOGIQUES

- Les exposés des intervenants seront complétés de cas pratiques issus de leur pratique professionnelle.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1679€ HT* / 1429€ HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée. Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.

LBO :

les 100 premiers jours post-closing



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

39

MAÎTRISER LES TECHNIQUES MÉTIERS

OBJECTIFS

- Acquérir les réflexes post closing liés aux spécificités des opérations de LBO.
- Aborder les spécificités financières, fiscales, sociales et juridiques des 100 premiers jours post closing.

PROGRAMME

REFLEXES EN TERMES DE TRESORERIE/FINANCEMENT/REPORTING

- Analyse de la documentation bancaire
- Mise en place du reporting
- Gestion de la dette du LBO
- Cash management

REFLEXES FISCAUX

- Activation de la holding d'acquisition
- Restructuration post closing : enjeux, méthode
- Justification du taux des obligations/dette
- Mise en place de la politique de prix de transfert

REFLEXES SOCIAUX

- Tirer les conséquences de l'audit RH : promouvoir les changements souhaités, optimiser l'organisation RH
- Définir les postes et les hommes clés : alignement des intérêts et éventuels départs de dirigeants
- Mise en place de management packages et politiques RH groupe.
- Effets sur les Opex : mise en œuvre d'éventuelles restructurations (PSE, fermeture de site)

REFLEXES M&A/CORPORATE

- Nouvelle gouvernance : reportings/comités et conseils
- Pacte d'associés : mise en œuvre
- Management packages : mise en place
- Restructurations post closing (fusion, TUP, scission) : contraintes juridiques/mise en œuvre



INTERVENANTS

Muriel ROQUEJEFFRE,
Financière MTE, ancienne CFO de sociétés sous LBO

Catherine DE MANNEVILLE,
Avocat Associée, *Stehlin & Associés*

Vincent RENOUX,
Avocat Associé, *Stehlin & Associés*

Anna Christina CHAVES,
Avocat Associée, *Key Lawyers*

Svetlana TOKOUCHEVA,
Avocat Associée, *Stehlin & Associés*



PUBLIC VISÉ

- Chargés d'affaires, analystes financiers responsables des opérations de haut de bilan, directeurs financiers, directeurs juridiques.
- Toute personne susceptible de participer à une opération de LBO.



PRÉREQUIS

Avoir des connaissances en finance et en juridique.



LES + PÉDAGOGIQUES

- Une vision très pratique des réflexes à avoir dans les 100 premiers jours d'une opération de LBO.
- Un vadémécum financier, fiscal, social et juridique indispensable pour que l'opération de LBO fonctionne.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109 € HT* / 949 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée. Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.



OBJECTIF

Maîtriser la rédaction et l'exécution des pactes d'actionnaires afin d'en éviter les pièges dans une opération de haut de bilan.

PROGRAMME

MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX ET LES CLAUSES CLÉS DU PACTE D'ACTIONNAIRES

- Clauses de gestion : convention de vote, désignation et révocation des dirigeants, rémunération des dirigeants, limitation de pouvoirs des dirigeants...
- Clauses d'actionnariat : préemption, inaliénabilité, non-agression ou non-acquisition, anti-dilution, portage, OPA...
- Clauses financières : détermination du prix de cession, expertise, répartition des bénéfices...
- Clauses de sortie : sortie conjointe totale ou proportionnelle, entraînement, sortie prioritaire...
- Clauses générales : durée, adhésion, résolution des différends, expertise

EXÉCUTER LE PACTE D'ACTIONNAIRES ET MESURER SON EFFICACITÉ

- Validité et opposabilité du pacte d'actionnaires : clauses interdites, non-contrariété avec les statuts et ordre public
- Difficultés d'interprétation des clauses du pacte d'actionnaires : difficultés de mise en œuvre des clauses de préemption, de sortie, de droit de vote, d'expertise, de durée
- Sanctions de la violation du pacte d'actionnaires
- Inopposabilité, nullité, ou résolution judiciaire du pacte d'actionnaires
- Allocation de dommages et intérêts : difficultés de preuve de l'existence du dommage et d'évaluation du préjudice
- Exécution forcée du pacte d'actionnaires : évolution jurisprudentielle, exemples de sanction de la violation de clause d'agrément, de préemption, d'exclusion, de sortie conjointe et de convention de vote...

PRÉVENIR ET GÉRER LES DIFFICULTÉS D'EXÉCUTION

- Mesures préventives : comptes nominatifs administrés, rôle du gestionnaire du pacte
- Mesures conservatoires et procédures d'urgence : mandat ad hoc/ administration provisoire, séquestre, injonction de faire ou de ne pas faire, référé probatoire



INTERVENANTS

Étienne MATHEY
Associé, *Paul Hastings*
Membre de l'Association de droit boursier

Sébastien CREPY
Associé, Corporate Department, *Paul Hastings*



PUBLIC VISÉ

Chargés d'affaires, analystes financiers, directeurs d'investissements, avocats, juristes, conseils en opérations de haut de bilan...



PRÉREQUIS

Avoir un minimum de connaissances en opérations de haut de bilan.



LES + PÉDAGOGIQUES

Les exposés des intervenants seront complétés de cas pratiques et de l'analyse des clauses clés de pactes d'actionnaires.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109 € HT* / 949 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu



OBJECTIFS

- Maîtriser le cadre strictement juridique, fiscal et social des « management package » dans une opération de capital-investissement.
- Identifier les facteurs de risque de requalification et les bonnes pratiques à mettre en place.

PROGRAMME

MANAGEMENT PACKAGE DANS UNE OPÉRATION DE CAPITAL-INVESTISSEMENT

- Définition et périmètre du « management package » (ou plan d'investissement des managers)
- La distinction entre package légal ou conventionnel
- Le traitement fiscal : évolution de la jurisprudence, position de l'administration fiscale, les recommandations de France Invest
- Les arrêts du Conseil d'Etat du 13 juillet et du 17 novembre 2021 : portée, remise en cause ou pas des « management package » ? Quelle structuration pour l'avenir ?

PRINCIPES CLÉS STRUCTURANT LES MANAGEMENT PACKAGES

- Alignement des intérêts des investisseurs avec ceux des managers
- Prise effective de risque des managers et investissement significatif en qualité d'actionnaires
- Partage équitable de la plus-value : hurdle, envy ratio
- Maîtrise du risque juridique, fiscal et social
- Quid de l'élargissement à l'ensemble des salariés ?
- Refinancement des « package » dans le contexte de crise financière

INTÉRESSEMENT LÉGAL

- Les stock-options, les BSPCE, actions gratuites
- Les aspects juridiques : nature des titres émis, processus d'émission
- Délai de conservation, traitement fiscal et social
- Les limites fiscales et sociales

INTÉRESSEMENT CONVENTIONNEL

- Les techniques et outils juridiques : sweet equity, les BSA, les obligations convertibles
- Les éléments déclencheurs : TRI et/ou multiple
- Le risque fiscal et social (position et évolution)

ENCADREMENT DE L'EXÉCUTION DU MANAGEMENT PACKAGE

- Quid du départ prématuré du management ? Les clauses good/bad leaver
- Structuration des promesses de vente à la charge du management (call), et des promesses d'achat à la charge du fonds (put)
- Les clauses de vesting
- Quid de l'entrée de nouveaux dirigeants ? D'un build-up ?

ÉVALUATION DES MANAGEMENT PACKAGES

- Objectif de l'évaluation et choix du modèle approprié (Black & Scholes, Binomial, Monte Carlo)
- Sensibilité de la valeur aux principales hypothèses financières



PUBLIC VISÉ

Directeurs d'investissements, chargés d'affaires, analystes financiers...



PRÉREQUIS

Avoir une bonne expérience des opérations de capital-investissement et notamment de LBO.



LES + PÉDAGOGIQUES

Les exposés des intervenants seront complétés de cas pratiques.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109 € HT* / 949 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu



INTERVENANTS

Xavier ROHMER
Avocat Associé,
August Debouzy

Émilie LECOMTE
Avocat of Counsel,
August Debouzy

Clara FERRARI
Avocat au barreau de Paris,
August Debouzy

Gonzague CHAUSSOIS
Associé, Expert en évaluation
et modélisation financière,
ACUITEM

Fiscalité appliquée au capital-investissement



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIF

Maîtriser les principes de la fiscalité appliquée aux opérations de capital-investissement.

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Les principales problématiques fiscales dans les opérations de capital-investissement
- Quid de l'actualité fiscale en cours ?

ENVIRONNEMENT FISCAL DE LA CESSION

- Régime des plus-values des cédants
- Réorganisation préalable à la cession des titres : apports-cession, donations préalables
- Opportunité d'une délocalisation à l'étranger
- Fiscalité du patrimoine consécutivement à la cession

MONTAGE DE L'OPÉRATION DE LBO

- Management package : enjeux et contraintes, actualité jurisprudentielle
- Recherche de l'effet de levier fiscal : intégration fiscale, distribution de dividendes...
- Les limites à l'effet de levier fiscal : limitation progressive de la déductibilité des charges financières (limitation générale, « Amendement Charasse », règles de sous-capitalisation...)
- Autres aspects fiscaux : comptabilisation des frais d'acquisition, des frais d'emprunt, aspects TVA...



INTERVENANTS

Thierry JESTIN
Avocat Associé, PDGB

Christophe VANNOOTE
Avocat Associé, PDGB



PUBLIC VISÉ

Chargés d'affaires, analystes financiers, directeurs de participations, gérants, avocats, juristes, experts-comptables, auditeurs...



PRÉREQUIS

Pour suivre efficacement ce stage, les stagiaires devront maîtriser les bases de la fiscalité de l'entreprise.



LES + PÉDAGOGIQUES

Les exposés des intervenants seront complétés de cas pratiques issus de leur pratique professionnelle.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109 € HT* / 949 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée. Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.

Fonds de capital-investissement : FCPR/FCPI/FIP/FPCI/SLP


DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIF

Connaître la réglementation applicable aux Fonds de capital-investissement et les principales règles de fonctionnement.

PROGRAMME

PRINCIPES DIRECTEURS ET CADRE JURIDIQUE

- La réglementation applicable aux Fonds de capital-investissement
- Les différents types de Fonds de capital-investissement : FIA, autres FIA, FCP et structures sociétaires
- Les différents types de gestionnaires de FIA : AIFM, régulés, enregistrés
- Les organes de gestion et de contrôle des Fonds : société de gestion et sa gouvernance, dépositaire, commissaires aux comptes, les comités de gouvernance des Fonds
- La constitution des Fonds : agrément AMF ou régime déclaratif, documents constitutifs, formalités administratives et fiscales, montant minimum de l'actif

DIFFÉRENTS TYPES DE FONDS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT

- Comparatif Fonds ouvert au public -agrés- et Fonds réservés aux investisseurs professionnels -régime déclaratif
- Les ratios juridiques et fiscaux d'investissement, les délais d'investissement
- Les éléments de calcul des ratios d'investissement
- Les spécificités du Fonds Professionnel Spécialisé/SLP

PRINCIPALES CLAUSES DES RÈGLEMENTS

- Clauses communes à tous les Fonds de capital-investissement : orientation de la gestion, durée de vie, souscription-rachat-cession des parts, valorisation des parts...
- Clauses spécifiques aux Fonds « non professionnels » : frais, droit d'entrée, libération des parts, risques...
- Clauses spécifiques aux Fonds « professionnels » : règles de gouvernance, modalités de souscription, mode de libération des parts, organisation financière...

FONCTIONNEMENT DES FONDS DE CAPITAL-INVESTISSEMENT

- La gestion de l'actif et du passif du Fonds de capital-investissement
- Relations entre société de gestion, dépositaire et porteurs de parts

STRUCTURATIONS COMPLEXES

- Prise en compte des contraintes d'investissement des investisseurs internationaux
- Fonds à compartiments, Fonds parallèles, Fonds *master/feeder*
- Financement des Fonds de capital-investissement (*equity bridge facilities*)

ASPECTS FISCAUX

- La fiscalité des Fonds de capital-investissement
- La fiscalité des porteurs de parts du Fonds de capital-investissement
- La fiscalité du Carried Interest

PUBLIC VISÉ

- Collaborateurs des sociétés de gestion de Fonds de capital-investissement, banquiers dépositaires, avocats, juristes.
- Toute personne souhaitant s'initier aux spécificités des Fonds de capital-investissement.

PRÉREQUIS

Justifier d'1 à 2 ans minimum d'expérience en Fonds de capital-investissement, cabinet conseil et compliance, banque d'affaires, dépositaire ou expertise comptable.

LES + PÉDAGOGIQUES

- Les exposés de l'intervenant seront complétés d'exemples opérationnels issus de sa pratique professionnelle.

INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109€ HT* / 949€ HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest

RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

INTERVENANTS

Antoine SARAILLER
Partner, *Allen & Overy LLP*

Benjamin LACOURT
Senior Associate, *Allen & Overy LLP*

Construire un business plan sur Excel : méthodologie et mise en pratique



DURÉE
2 JOURS
14 HEURES

OBJECTIFS

- Construire un outil simplifié de simulation de prévisions financières d'entreprise dans le format usuel des praticiens du haut de bilan.
- Maîtriser les standards de présentation des projections financières et les indicateurs clés utilisés par le monde financier.

PROGRAMME

POSER LES FONDATIONS DU MODÈLE

- Étape 1 : créer le cadre du modèle
- Étape 2 : identifier les relations dont dépend l'équilibre comptable du bilan prévisionnel (chiffre d'affaires et BFR, dette et frais financiers, immobilisations et dotations aux amortissements...)
- Étape 3 : construire et équilibrer comptablement un bilan prévisionnel (exercice)
- Étape 4 : créer un module d'indicateurs financiers. La fonction Sierreur
- Étape 5 : créer un module d'hypothèses
- Étape 6 : introduire les formules de base des comptes prévisionnels

RÉSoudre TROIS PROBLÈMES PARTICULIERS

- Étape 7 : identifier les problèmes de modélisation des amortissements. Les fonctions Index, Equiv, Décaler, Recherche
- Étape 8 : créer un module de calcul des amortissements prévisionnels
- Étape 9 : identifier les problèmes de modélisation des frais financiers. L'itération
- Étape 10 : introduire les formules de calcul des produits et frais financiers prévisionnels
- Étape 11 : introduire les formules d'affectation de la variation de trésorerie prévisionnelle. Les « flags »

FINALISER ET UTILISER L'OUTIL DE SIMULATION MULTI-SCÉNARIOS

- Étape 12 : créer un module de gestion de scénarios
- Étape 13 : utiliser les noms de champs et les formules matricielles
- Étape 14 : utiliser le modèle sur un cas pratique (exercice)

Le cas CBPE permet de tester les bonnes pratiques pour transformer un business plan d'entreprise en modèle de prévisions financières déclinable selon divers scénarios (management package, bank case, stress case) permettant de visualiser la volatilité du business plan et donc le risque pour les parties prenantes du financement.

QCM



INTERVENANTS

Dominique PASQUIER
Consultant et Formateur, BRCSAS

Patrick GRINSPAN
Manager Financier en charge de l'activité « Évaluation »,
Paper Audit & Conseil



PUBLIC VISÉ

- Chargés d'affaires et analystes de sociétés/fonds d'investissement.
- Responsables financiers et contrôleurs de gestion de PME/ETI.
- Collaborateurs en cabinet d'expertise comptable et en cabinet de conseil.



PRÉREQUIS

- Bonne connaissance de l'analyse comptable et financière.
- Bonne connaissance d'Excel.



LES + PÉDAGOGIQUES

- Les participants sont amenés à construire eux-mêmes le modèle pas à pas.
- Remise du fichier Excel comprenant le modèle construit durant la formation.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 8 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Matériel nécessaire : ordinateur portable
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1679 € HT* / 1429 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée. Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.

Optimiser le reporting et la présentation de la performance des fonds



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Calculer la performance des fonds de capital-investissement.
- Être en mesure de créer les modèles de reporting adaptés.

PROGRAMME

PERFORMANCE DANS LE CAPITAL-INVESTISSEMENT

- Modalités de calcul du TRI brut/net et des multiples de sortie
- Analyse comparative des différentes normes internationales de calcul de la performance : normes IPEV, GIPS, PEIGG, AICPA...
- Les attentes des investisseurs institutionnels : transparence des informations, modèles de reporting, modalités de calcul des performances, l'effet de la courbe en « J »...

ANALYSE DÉTAILLÉE DES NORMES IPEV

- Les IPEV : objectif/champs, concept de juste valeur, méthode d'évaluation, illustration...
- Les Reporting Guidelines : considérations générales, timing, fund reporting, portfolio reporting, capital account, fees et carried interest, statutory accounts, mesure de la performance
- Autres comptabilisations spécifiques : capital souscrit non appelé, les distributions, le hors-bilan
- Mécanismes de réouverture des comptes de capitaux propres

ATTRIBUTION DE LA PERFORMANCE : UNE NOUVELLE FRONTIÈRE

- Évolution vers plus de transparence
- Nouvelles modalités de calcul
- Case study

INTERVENANT

Sylvain QUAGLIAROLI
Associé et Président, *Quantus Advisory SASCV*



PUBLIC VISÉ

Dirigeants de fonds de capital-investissement, DAF, secrétaires généraux...



PRÉREQUIS

Justifier d'1 ou 2 ans minimum d'expérience dans un fonds de capital-investissement.



LES + PÉDAGOGIQUES

Les exposés de l'intervenant seront complétés d'exercices de calcul de performance et d'analyse de modèles de reporting.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Matériel nécessaire : calculatrice financière
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109 € HT* / 949 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Décrypter une stratégie d'entreprise pour réussir son investissement en early stage



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

Maximiser les chances de succès de votre investissement au stade de la décision d'investissement ou dans le suivi de vos participations :

- Apprendre à décrypter la stratégie d'entreprise présentée dans le *business plan* ou l'*info memo* afin de prendre une décision d'investissement rapide et fiable.

Dans le suivi de vos participations :

- Identifier les signes avant-coureurs d'un problème stratégique.
- S'exercer à analyser la stratégie de l'entreprise pour proposer des actions correctives ou un pivot stratégique.

PROGRAMME

LES FONDAMENTAUX ET ENJEUX D'UNE ANALYSE STRATÉGIQUE

- Analyse interactive par groupes
- Les questions à se poser lors d'une analyse stratégique dans un contexte de capital-investissement

EN VUE D'UN (RÉ)INVESTISSEMENT, DÉCRYPTER UNE PRÉSENTATION STRATÉGIQUE PROPOSÉE PAR LE DIRIGEANT

- Mises en situation : étude de 2 présentations de dirigeants pour évaluer la stratégie proposée et la pertinence et le risque de l'investissement demandé
- Jeux de rôles investisseurs/entrepreneurs

DANS LE SUIVI DE VOS PARTICIPATIONS, IDENTIFIER EFFICACEMENT LES SIGNES AVANT-COUREURS D'UN PROBLÈME STRATÉGIQUE

- Analyse interactive en groupe de 2 entreprises
- Présentation des problèmes stratégiques les plus courants

IDENTIFIER LES ACTIONS PRÉVENTIVES ET CORRECTIVES DU POINT DE VUE DE L'INVESTISSEUR FACE À UN PROBLÈME STRATÉGIQUE

- Organiser l'accès à la « bonne » information
- Poser le constat, quelle conduite à tenir comme actionnaire et membre du *board* (risques et responsabilités du capital investisseur)
- Exemples d'actions correctives : réalignement des intérêts des parties, ajustement de la gouvernance, besoins de financement, spin-off, carve-out, les RH, gestion des *incentive*...
- Le pivot stratégique

LE MONITORING DU PLAN D'ACTIONS STRATÉGIQUE

- Comment suivre et accompagner le dirigeant dans la mise en œuvre de son plan stratégique tout en ne courant aucun risque de mise en cause de sa responsabilité ?



INTERVENANT

Thibaut GIMENEZ
Co-fondateur, *Super VC Capital*



PUBLIC VISÉ

Chargés d'investissement, directeurs d'investissement, analystes financiers, directeurs de participations, banques d'affaires...



PRÉREQUIS

Avoir déjà réalisé ou accompagné un ou plusieurs investissements et/ou suivis de participations.



LES + PÉDAGOGIQUES

- Partages d'expériences.
- Mises en situation sur des cas réels.
- Jeux de rôles investisseurs/entrepreneurs.
- Discussions de groupe pour en retirer les apprentissages/synthèse.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109 € HT* / 949 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée. Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.

« Le capital-investissement se caractérise par une forte créativité, lançant fréquemment de nouvelles stratégies d'investissement, défrichant de nouveaux secteurs et explorant de nouvelles thèses d'investissement ».



Cyril DEMARIA,
Consultant indépendant et
Professeur Affilié à l'EDHEC,
Formateur chez France Invest

- **Comment expliquer que le capital-investissement a autant le vent en poupe et est devenu un acteur incontournable du financement des entreprises ?**

Plusieurs facteurs contribuent au succès du capital-investissement. Tout d'abord, c'est une source d'investissements attractive, riche et diversifiée. Il y a plus de 400 millions d'entreprises non cotées dans le monde. 48 000 sont cotées en Bourse. L'univers d'investissement non coté est très large, et il est possible de financer les sociétés non cotées dès leur naissance (capital-risque), lorsqu'elles sont de jeunes adultes (capital-développement), matures (capital-transmission) ou malades (capital-retournement). Cela n'est pas possible sur le marché coté. Ensuite, il est possible d'investir dans des secteurs non représentés en Bourse, allant des nouvelles technologies aux niches industrielles, en passant par les services spécialisés. Enfin, le capital-investissement est un accélérateur de la transformation des entreprises, pour les adapter aux enjeux et défis en permanent renouvellement. La Bourse répond à une problématique de financement spécifique. Nous travaillons en symbiose avec cette dernière : le capital-investissement est le lieu où l'on transforme les sociétés pour les doter des atouts nécessaires à leur succès. Cela les rend beaucoup plus performantes et attractives, et donc génère des profits substantiels. Les investisseurs y déploient donc des sommes croissantes.

- **Comment s'est comporté le capital-investissement pendant la crise ? Y'a-t-il eu des bonnes surprises ?**

La crise de 2020 a démontré que le capital-investissement était une source de résilience pour les entreprises non cotées. Les gérants sont intervenus très vite pour prendre la mesure des

problèmes. Ils ont travaillé avec l'encadrement des sociétés dans lesquelles les fonds ont investi pour mettre en place des plans de secours, quand cela était nécessaire. Cette agilité est unique dans le monde financier. Elle a contribué à saisir des opportunités, faire face aux difficultés et sauvegarder les entreprises, et protéger les emplois, les clients et fournisseurs. Les études académiques ont montré que, d'une manière générale, en 2008 les sociétés non-cotées financées par le capital-investissement avaient pu compter sur les fonds pour les aider à réagir, trouver des financements et continuer à se développer. En ce sens, 2020 a confirmé cette impression, et illustré la valeur et l'utilité des gérants au coeur de la tempête.

- **Comment voyez-vous le capital-investissement demain ?**

Le capital-investissement se caractérise par une forte créativité, lançant fréquemment de nouvelles stratégies d'investissement, défrichant de nouveaux secteurs et explorant de nouvelles thèses d'investissement. Je pense que cette créativité va se poursuivre, et que le secteur va continuer à attirer des sommes croissantes à investir. Par ailleurs, le secteur fonctionne de manière croissante comme un système intégré de financement : des jeunes pousses (start-ups) atteignent une forme de maturité et sont rachetées dans le cadre d'opérations de capital-transmission. Les sociétés peuvent faire l'objet de plusieurs opérations successives de transmission (leveraged buy-out) avec un projet spécifique de création de valeur à chaque étape. En ce sens, le secteur est appelé à prendre une place croissante dans le monde du financement des sociétés, toujours en symbiose avec la Bourse. Toutefois, il n'est plus question d'être dans l'ombre de cette dernière : le capital-investissement est appelé à devenir un pôle de financement à part entière, avec ses règles et son savoir-faire. Cela devrait contribuer à stimuler fortement le monde des entreprises et l'économie en générale. Le capital-investissement a donc un rôle majeur à jouer, mais doit encore apprendre à assumer pleinement ce rôle – notamment dans ses relations avec les législateurs nationaux et internationaux, avec les représentants des salariés, et plus largement dans sa communication auprès du grand public.

Couvrir le risque de taux d'intérêt



DURÉE
1/2 JOUR
3,5 HEURES

OBJECTIFS

- Comprendre les situations d'exposition au risque de taux d'intérêt.
- Maîtriser les différents instruments de couverture de taux d'intérêt.
- Comprendre la valorisation des instruments de couverture de taux d'intérêt.
- Être en mesure de mener des négociations sur la documentation des instruments de couverture dans le cadre de financement aussi bien bancaire qu'institutionnel.

PROGRAMME

LES INSTRUMENTS DE COUVERTURE DU RISQUE DE TAUX D'INTÉRÊT COMMUNÉMENT UTILISÉS EN PRIVATE EQUITY

- La couverture du risque de taux d'intérêt
 - Le swap de taux payeur de taux fixe à départ immédiat (traité au closing financier)
 - Le cap
 - La question de la couverture du floor dans le dérivé
- La pré-couverture du risque de taux d'intérêt
 - Le swap de taux à départ différé
 - L'option sur swap de taux payeur de taux fixe
 - Le swap contingent
 - La question des instruments de couverture mis en place avant la levée des CP's

LES PRINCIPES DE VALORISATION DES INSTRUMENTS DE COUVERTURE

- Les courbes de taux de marché : des données de marché en temps réel
- Taux Mid-swap et valorisation d'un swap
- Estimation des taux forwards et courbe d'actualisation des flux futurs
 - Exemple de pricing
- Les volatilités implicites de marché
- Prime d'un cap ou d'une option sur swap : valeur intrinsèque, valeur temps, probabilité d'exercice
- Exemple de pricing

COMMENT L'INSTRUMENT DE COUVERTURE EST-IL INTÉGRÉ DANS LES DOCUMENTS DE FINANCEMENT ?

- Le contrat FBF ou ISDA, les confirmations long form : Clauses annexes, circonstances nouvelles
- L'intercreditor et le contrat de crédit
- L'accès aux suretés pour couvrir le solde de résiliation
- Le cas des swaps orphelins

LES ENJEUX DE LA COUVERTURE DE TAUX DANS LES FINANCEMENTS ACTUELS EN PRIVATE EQUITY

- Une obligation de couverture plus ou moins contraignante
- Un élément significatif dans le coût du financement all-in. Timing et coût du crédit sur le dérivé (marge de swap)
- Le cas des refinancements : débouchements, top up swaps
- Une mise en compétition souvent insuffisante
- Les dry runs et le process d'exécution des dérivés



PUBLIC VISÉ

Directeurs d'investissements, chargés d'affaires, analystes financiers, DAF.



PRÉREQUIS

Avoir déjà suivi ou accompagné un ou plusieurs processus de financement M&A ou de projet.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/12h30
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIF

550 € HT



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu



INTERVENANTS

Elsa SITRUK

Co-fondatrice, *ESTER*

Stéphane KOURGANOFF

Co-fondateur, *ESTER*

Damien LIÉBAUT

Associé, *ESTER*

Et toute l'équipe d'experts de *ESTER*

En partenariat avec



Couvrir le risque de change



DURÉE
1/2 JOUR
3,5 HEURES

OBJECTIFS

- Comprendre les situations d'exposition au risque de change.
- Comprendre l'univers et les grands principes des couvertures de change.
- Maîtriser les différents instruments de couverture de change utilisés en private equity et le cadre réglementaire associé à chaque instrument.
- Comprendre la valorisation des instruments de couverture de change.

PROGRAMME

L'UNIVERS DES DEVICES ET LES GRANDS PRINCIPES SUR LE CHANGE

- Identifier et quantifier les risques de change :
 - Sur des flux futurs en devises
 - Sur des actifs ou des passifs en devises
 - La particularité de la couverture de change en private equity
- Les instruments fermes et les instruments optionnels. Les opérations contingentes (acquisitions, couvertures dans le cadre des financements de projet)
- Le change au comptant et les conventions de marché, comprendre une parité (et ne pas se tromper de sens), comprendre le bid offer et le slippage
- Les devises convertibles et les devises non convertibles, les devises avec peg ou trajectoire contrôlée
- Le prix des devises à terme : prix au comptant et différence de taux entre les deux devises prorata temporis

LES INSTRUMENTS À TERME DE GESTION DU RISQUE DE CHANGE UTILISÉS EN PRIVATE EQUITY

- Les particularités dans la valorisation des OTC cross currency: la base ou basis swap :
 - À quoi correspond le basis swap ?
 - Pourquoi intervient-il dans la formation des prix de devises à terme, de swaps de change et de swaps de devises ?
 - Pourquoi cette base varie dans le temps ?
- Le change à terme ou FX forward (devises convertibles)
Construction des prix, flux, utilité
- Les Non Deliverable Forwards (devises non convertibles) : Similitudes et différences avec le FX Forward
- Le swap de change : flux, construction des prix, utilité
- Les swaps de devises : flux, construction des prix, utilité
- Le lien et les différences entre tous ces instruments
- L'intensité crédit plus importante des dérivés de change vs taux : coûts de transaction
- Les options de change
- La volatilité historique versus volatilité implicite, le « smile » de volatilité
 - La probabilité d'exercice
 - La prime



PUBLIC VISÉ

Directeurs d'investissements, chargés d'affaires, analystes financiers, DAF.



PRÉREQUIS

Avoir été exposé à des problématiques financières en devise.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/12h30
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIF

550 € HT



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu



INTERVENANTS

Elsa SITRUK
Co-fondatrice, *ESTER*

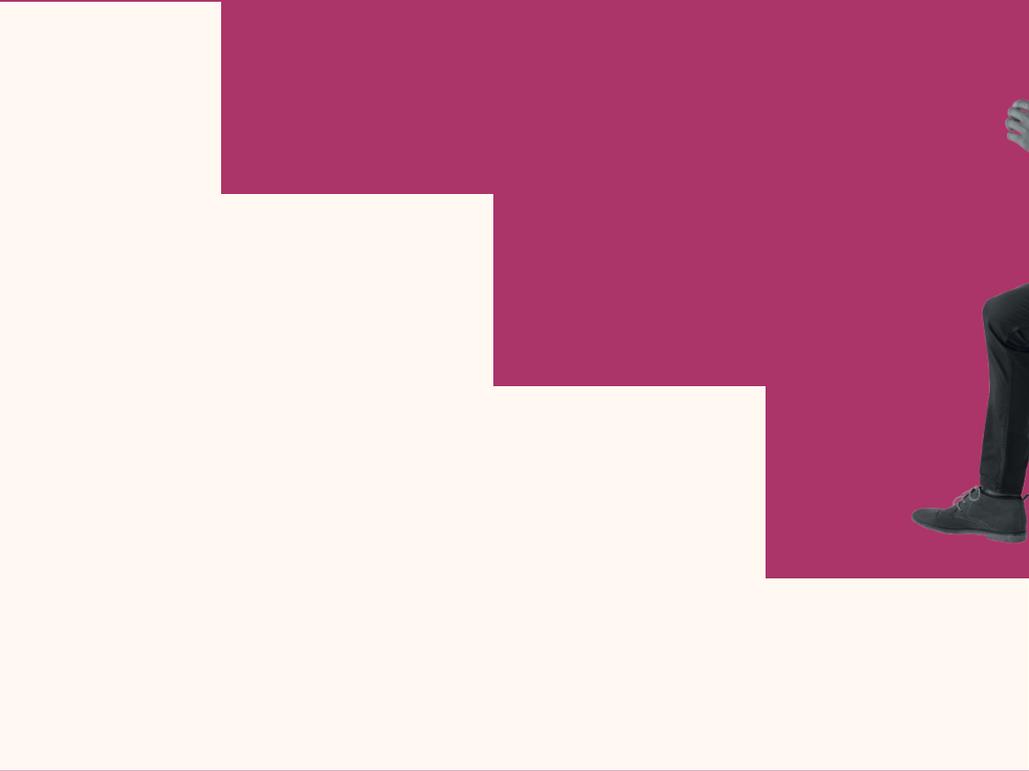
Stéphane KOURGANOFF
Co-fondateur, *ESTER*

Damien LIÉBAUT
Associé, *ESTER*

Et toute l'équipe d'experts de *ESTER*

En partenariat avec





Assurer le suivi des participations

Le suivi opérationnel des participations	52
Suivi des participations : contrôle des situations de sous-performance	53
Anticiper et traiter les difficultés d'une participation	54
► Nouvelles procédures préventives et collectives : appliquer la réforme du droit des entreprises en difficulté	55
Administrateurs : mettre en place une gouvernance créatrice de valeur	56
Droits, pouvoirs et responsabilités de l'administrateur	57
► Optimiser la relation investisseur-entrepreneur	58
► Mieux (se) connaître pour mieux accompagner : les indicateurs du potentiel entrepreneurial	59

► NEW

Le suivi opérationnel des participations



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Se donner les meilleures chances d'atteindre les objectifs attendus lors du deal et de créer de la valeur dans les participations.
- Acquérir les meilleures pratiques, les outils, les réflexes et la posture permettant, en tant qu'actionnaire et membre du conseil d'administration, d'accompagner efficacement le management et d'obtenir le développement optimal de l'investissement.
- Comprendre toutes les clés de la mise en œuvre de l'accompagnement : digitalisation, transformations, build-up.

PROGRAMME

INVESTISSEUR/MANAGER : LES SECRETS D'UN TANDEM EFFICACE

- Investisseur/manager : trouver sa place
- Les sept commandements de l'investisseur
- Les operating partners

LES OUTILS

- La bonne gouvernance et la composante humaine
- Le suivi opérationnel du BP
- L'identification et l'activation des opportunités d'amélioration
- La maîtrise des risques d'exécution

LEUR MISE EN ŒUVRE

- L'entrée au capital et ses situations particulières (MBI, carve-out)
- Les étapes vie (build-up, sous-performance...)
- Les transformations de rupture (digital, durabilité)
- La préparation de l'exit

Les outils et leur mise en œuvre seront illustrés par des cas pratiques.



INTERVENANTS

Bertrand PIENS
Président, Fontenay OP
André-Jean MARTINEZ
Associé, Fontenay OP



PUBLIC VISÉ

Directeurs d'investissements, chargés d'affaires, analystes, responsables des opérations des fonds ou sociétés d'investissement.



PRÉREQUIS

Justifier de 2 ou 3 années d'expérience minimum dans l'investissement, le M&A ou la banque d'affaires.



LES + PÉDAGOGIQUES

- Les exposés des intervenants seront fondés sur des illustrations concrètes et des études de cas.
- Des fiches méthodes seront remises aux participants en fin de session.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109 € HT* / 949 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée. Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.

Suivi des participations : contrôle des situations de sous-performance



DURÉE
2 JOURS
14 HEURES

53

ASSURER LE SUIVI DES PARTICIPATIONS

OBJECTIFS

- Identifier les indicateurs clés de sous-performance des entreprises en portefeuille.
- Maîtriser les outils juridiques et financiers pour anticiper et/ou gérer les situations de crise.
- Présenter le rôle du dirigeant dans le traitement de la sous-performance.

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Données statistiques
- Les grandes tendances législatives
- Sécurisation en amont d'une opération de capital-investissement

PRINCIPAUX INDICATEURS DE LA SOUS-PERFORMANCE

- Les principales difficultés rencontrées dans la pratique et leurs conséquences
- L'intervention de certains acteurs : les commissaires aux comptes, le comité d'entreprise, le président du Tribunal de commerce, les associés, les banquiers, les intervenants dans un contexte amiable, les instances publiques...
- L'utilisation des financements : financements à long et moyen terme, financements d'exploitation, crédits fournisseurs...
- Les autres indicateurs financiers : dettes fiscales et sociales, prévisions de trésorerie...
- Les indicateurs juridiques de sous-performance

DÉTECTER LA SOUS-PERFORMANCE DE L'ENTREPRISE

- Les causes de défaillance d'une entreprise
- Détecter les premières difficultés et en identifier l'origine : déterminer et suivre les signaux d'alerte
- De la sous-performance à la crise de liquidités : identification des leviers et actions prioritaires

S'APPROPRIER LES TECHNIQUES DE RESTRUCTURATION

- Les acteurs de la restructuration et les cadres de négociations
- La recherche de solutions adaptées aux difficultés de l'entreprise au regard des procédures offertes par le droit français
- La restructuration de la dette

LE RÔLE DU DIRIGEANT DANS LE TRAITEMENT DE LA SOUS-PERFORMANCE

- Les 100 premiers jours du dirigeant face à la sous-performance : la gestion de la trésorerie, le lancement de groupes de travail, challenger le business model, la relation avec les stakeholders externes, la direction générale en temps de crise
- Zoom sur le lancement du plan d'urgence

ÉTUDE DE CAS



PUBLIC VISÉ

Chargés d'affaires, analystes financiers, directeurs d'investissements, avocats, juristes, experts-comptables, auditeurs...



PRÉREQUIS

Justifier d'1 an minimum de pratique en fonds d'investissement.



LES + PÉDAGOGIQUES

Les exposés des intervenants seront complétés de cas pratiques basés sur des exemples réels de sociétés ayant rencontré des difficultés.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1679 € HT* / 1429 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu



INTERVENANTS

Christian PASCOËT
Avocat, *DS Avocats*

Sari MAALOUF
Associé, *Eight Advisory*

Christophe LECARME
Managing Partner, *Prospères*

Anticiper et traiter les difficultés d'une participation



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Apprendre l'état de l'art de la prévention des difficultés de trésorerie dans les participations et maîtriser leur suivi.
- Bien communiquer pour éviter les difficultés.
- Apprendre à piloter la sortie d'une participation.

PROGRAMME

ATELIER 1

COMMENT PRÉVENIR UNE CRISE DE LIQUIDITÉ ?

INTRODUCTION

- Qu'est-ce qu'une crise de liquidité ?
- Illustrations de situations pré-crise de liquidité
- Les enjeux liés à la gestion du temps dans ce contexte

MISE EN PLACE D'UN DISPOSITIF DE SUIVI

- Les outils nécessaires au pilotage
- La mobilisation des équipes pour prévenir la situation
- Sensibilisation des équipes et du management
- Maintenir la vigilance du management sur les sujets critiques existants pré-situation, en évitant de le submerger

COMMUNICATION INTERNE

- De la nécessité de mettre en place une communication interne efficace, afin de favoriser le déploiement d'une Culture cash et d'orienter l'ensemble des acteurs vers une prise de décision efficace
- L'importance d'une transparence entre l'ensemble des parties prenantes
- Mise en avant des responsabilités et du rôle des acteurs concernés dans la gestion de la situation
- Remise à plat des priorités et de la timeline de l'organisation

LES RÈGLES D'OR POUR PRÉVENIR UNE CRISE

- S'assurer que le Cash est au bon endroit, au bon moment
- S'assurer que l'information est disponible rapidement, afin d'agir de manière efficace
- Connaître les acteurs externes pouvant apporter un support face à cette situation

- Les réflexes à avoir et l'attention qu'il convient de porter aux financements, à la facturation clients, à la gestion des retards fournisseurs, fiscaux et sociaux...

ATELIER 2

RÉUSSIR SA SORTIE DE PARTICIPATION

LES ASPECTS CLÉS D'UN DEAL

- Quels sont les étapes clés d'un deal et quelles sont les spécificités de chaque contexte ?
- Qui sont les parties prenantes d'un deal ?
- Quels seuils définir pour faciliter la prise de décision ?
- Comment prendre en compte la maturité du management de l'asset ?
- Quels sont les aspects RH à considérer ?

LES DOCUMENTS NÉCESSAIRES À LA BONNE VALORISATION DE L'ASSET

- Les incontournables : Financial, Tax & Legal Due Diligence
- Les stratégiques : Synergies Due Dilligence & Value Creation Plan
- Les opérationnels : Care out & social Due Dilligence
- La préparation de l'intégration : Carve out & Post Merger Integration

SÉCURISER ET MAXIMISER LA VALEUR DE L'ASSET

- Qu'est-ce qu'un Value Creation Plan ?
- Pourquoi et dans quels cas lancer un Value Creation Plan ?
- Comment construire un Value Creation Plan ?
- Comment sécuriser son impact EBITDA ?



PUBLIC VISÉ

Chargés d'affaires, analystes financiers, directeurs d'investissements, experts-comptables, auditeurs...



PRÉREQUIS

Justifier de 1 à 2 ans minimum en fonds d'investissement, cabinet de conseil, banque d'affaires.



LES + PÉDAGOGIQUES

Les exposés des intervenants seront complétés de cas pratiques issus de leur pratique professionnelle.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/12h30 et 14h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS (L'atelier)

699 € HT* / 599 € HT**

(* Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu



INTERVENANTS

Stéphane NENEZ
Associé Transformation,
EIGHT ADVISORY

Florent BECKMANS
Associé Transformation,
EIGHT ADVISORY

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée. Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.

Nouvelles procédures préventives et collectives :

appliquer la réforme du droit des entreprises en difficulté



DURÉE
1/2 JOUR
3,5 HEURES

OBJECTIFS

- Faire le point sur les nouvelles règles relatives aux entreprises en difficulté.
- Déterminer les conséquences des nouvelles règles sur les pratiques.
- Anticiper les risques contentieux susceptibles de naître.

PROGRAMME

PANORAMA DES PROCÉDURES DE TRAITEMENT DES ENTREPRISES EN DIFFICULTÉS

- Renforcement de la procédure d'alerte
- Articulation entre les procédures amiables et collectives
- Procédures amiables/mandat ad hoc et conciliation :
 - Souplesse du mandat ad hoc
 - Une conciliation renforcée
- Procédures d'insolvabilité/sauvegarde et redressement judiciaire :
 - La sauvegarde : procédure à la main du débiteur
 - Le redressement judiciaire : équilibre entre débiteur et créanciers
 - Sauvegarde accélérée : une procédure prepack au périmètre ad hoc

L'INSTAURATION DE CLASSES DE PARTIES AFFECTÉES

- La notion de classes de parties affectées : que recouvre-t-elle ? Quels sont les seuils d'accès obligatoires à cette forme d'élaboration du projet de plan ? Quid en-deçà des seuils ?
- Répartition des créanciers en classes représentatives d'une communauté d'intérêt : selon quels critères ?
- Impact de la valeur des actifs sous-jacents
- Qui sont les détenteurs de capital ?
- Le classement des classes de parties affectées

LES RÈGLES D'ADOPTION DES PLANS PAR LES CLASSES DE PARTIES AFFECTÉES

- Différences entre sauvegarde et redressement judiciaire
- La notion de meilleur intérêt des créanciers
 - Comparaison avec la liquidation judiciaire
 - La notion de meilleure solution alternative
- Dans quels cas l'application forcée interclasse est-elle possible ? Quelles exceptions ?
- La règle de la priorité absolue
- Les mécanismes de protection des détenteurs de capital
- Les voies de recours et la valorisation

QUELS ENSEIGNEMENTS EN TIRER ?

- Au stade de l'origination : importance des conventions de subordination
- L'importance de l'anticipation : rôle central de la valorisation



PUBLIC VISÉ

Chargés d'affaires, analystes financiers, directeurs d'investissement, avocats, juristes, experts-comptables, auditeurs et toute personne intéressée par le sujet.



LES + PÉDAGOGIQUES

Les exposés des intervenants seront complétés par des exemples pratiques tirés de leurs cas réels.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/12h30
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

699 € HT* / 599 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu



INTERVENANTS

Céline DOMENGET-MORIN
Avocat Associée au sein du département *Restructuring, Goodwin*

Sari MAALOUF
Associé, *Eight advisory*

Administrateurs :

mettre en place une gouvernance créatrice de valeur



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Comprendre comment la gouvernance peut créer de la valeur pour l'entreprise.
- Savoir définir les missions d'un conseil, savoir le mettre en place.
- Maîtriser les outils opérationnels pour faire fonctionner un conseil.
- Savoir choisir les bonnes pratiques de gouvernance adaptées à chaque cas, éviter les écueils.

PROGRAMME

- Les différents types de gouvernance selon le type d'entreprise
- Les objections du chef d'entreprise et comment y répondre
- Les bénéfices d'une gouvernance pour l'entreprise
- Le rôle de l'investisseur financier dans la gouvernance : spécificités, facteurs clés de succès...
- Identifier le profil du chef d'entreprise pour adapter la gouvernance en vue d'un partenariat gagnant
- À quoi sert la gouvernance ? Quelles sont les missions du conseil ?
- Quel profil pour l'administrateur ? Quelles qualités requises ?
- Comment organiser le travail : collectif, réunions/calendrier... ?
- Typologie des différents rôles à endosser (médiateur, catalyseur...) par l'administrateur pour permettre la création de valeur : cas pratiques, mises en situation, boîte à outils



INTERVENANTE

Dominique DRUON
Présidente fondatrice, *Aliath*,
Administratrice indépendante depuis 2011 de plusieurs sociétés



PUBLIC VISÉ

Toute personne exerçant ou souhaitant exercer une fonction dans un organe de gouvernance (Conseil d'administration, Conseil de surveillance, Comité stratégique...).



PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.



LES + PÉDAGOGIQUES

Pédagogie alliant théorie, cas pratiques et transmission d'expériences.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109€ HT* / 949€ HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée. Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.

Droits, pouvoirs et responsabilités de l'administrateur



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

57

ASSURER LE SUIVI DES PARTICIPATIONS

OBJECTIFS

- Maîtriser les règles juridiques applicables au statut de l'administrateur et de membre du conseil de surveillance.
- Connaître les bonnes pratiques du gouvernement d'entreprise.

PROGRAMME

DEVENIR ADMINISTRATEUR OU MEMBRE DU CONSEIL DE SURVEILLANCE

- Les différentes fonctions et leurs conditions d'accès : administrateur, membre du conseil de surveillance, administrateur indépendant
- Représentant permanent d'un administrateur personne morale
- Le choix de la structure : avantages et inconvénients entre SA à conseil d'administration, SA à conseil de surveillance, SAS
- Le gouvernement d'entreprise : les comités, les commissions, les censeurs...

IMPLICATION DANS L'INTÉRÊT SOCIAL DE L'ENTREPRISE

- L'étendue des pouvoirs et l'articulation avec les pouvoirs de la direction générale : DG, DG délégué, Président, Membre du directoire
- L'exercice des pouvoirs stratégiques
- Cas de dispense d'établissement de rapport de gestion
- La notion de dirigeant responsable
- Les principales missions/contributions : la participation aux réunions, l'arrêté des comptes, la préparation du rapport à l'assemblée
- Les causes de cessation des fonctions
- Éviter les conflits d'intérêt

CONTRAINTES ET RISQUES DE LA FONCTION D'ADMINISTRATEUR

- Les règles de cumul de mandats (Code de commerce et Code monétaire et financier)
- Les bonnes pratiques à respecter : vigilance, prises d'initiatives, exercice du droit de vote, abstention, contenu des procès-verbaux, désaccords justifiés et consignation dans le PV, démission, révocation de la direction générale
- Les consultations à distance et les consultations par correspondance
- Le règlement intérieur du conseil
- Le régime de la responsabilité civile et pénale des membres du conseil et responsabilité en cas de procédure collective
- Les risques de dérive : la direction de fait
- Le co-emploi



INTERVENANTE

Laure SINÉ
Avocat à la Cour



PUBLIC VISÉ

Toute personne exerçant la fonction d'administrateur ou de membre du conseil de surveillance.



PRÉREQUIS

Avoir de bonnes connaissances en gestion de société.



LES + PÉDAGOGIQUES

Les exposés de l'intervenante seront complétés de cas pratiques.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109€ HT* / 949€ HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Optimiser la relation investisseur-entrepreneur



DURÉE
1/2 JOUR
4,5 HEURES

OBJECTIFS

- Se mettre à la place du dirigeant d'entreprise de la société cible et de la société en portefeuille pour mieux cerner ses attentes et réactions face à la société de gestion.
- Être en mesure de piloter efficacement la relation investisseur/entrepreneur.

PROGRAMME

- Atelier de coaching/formation avec un exécutif coach pour bien comprendre les attentes de l'investisseur d'un côté et optimiser les échanges et les relations avec les dirigeants d'entreprise/entrepreneurs.
- Vous vous glisserez dans la peau d'un fondateur d'entreprise en portefeuille d'une société de gestion et qui doit affronter une situation financière aussi délicate que sa relation avec son associé à travers des mises en situation.
- Que vous soyez un professionnel du capital-innovation, capital-développement, capital-transmission, vous dépasserez les aspects techniques (financiers, juridiques, fiscaux) de votre activité pour, à travers ces 2 business cases pré et post investissement, appréhender d'une manière différente, active et concrète, ce qui fait l'essence de votre métier : la relation avec l'entrepreneur.



INTERVENANTS

Frédéric LASSALE

Partner - Visconti Partners

Kirsten ROENNAU

Partner - Visconti Partners



PUBLIC VISÉ

- Directeur d'investissement / de participations.
- Analystes, chargés d'affaires.
- Conseils des sociétés de gestion (avocats...) qui souhaitent comprendre l'entreprise cible et/ou en portefeuille de l'intérieur.



PRÉREQUIS

Avoir déjà réalisé ou contribué à la réalisation d'un ou plusieurs investissement(s) et/ou suivi de participations.



LES + PÉDAGOGIQUES

Un programme dynamique qui permet des mises en situations en format d'atelier de Coaching en une matinée.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 4 minimum - 6 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 8h30/13h00
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

900€ HT* / 765€ HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15% pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée. Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.

Mieux (se) connaître pour mieux accompagner : les indicateurs du potentiel entrepreneurial



DURÉE
3 JOURS
20 HEURES

OBJECTIFS

- Savoir mieux analyser et comprendre une personnalité.
- Repérer et mettre des mots sur ses intuitions.
- S'ouvrir à la complexité humaine dans le business.
- Acquérir une méthode d'interview permettant d'enrichir et d'accentuer le résultat d'un entretien.
- L'art du questionnement : apprendre à poser des bonnes questions.
- Apprendre à se focaliser sur ses propres talents et motivations pour mieux réussir.

PROGRAMME

Le cursus « Mieux (se) connaître pour mieux accompagner » est fondé sur l'expérimentation d'outils et de méthodologies, et sur l'acquisition de notions fondamentales de la psychologie entrepreneuriale.

- Deux journées collectives (2 x 8h) : journée 1 d'introduction à l'approche, journée 2 d'approfondissement de la méthodologie d'entretien
- Une séance individuelle de Coaching* (2h) entre les deux journées collectives
- Analyse TMA (talent motivation analysis) personnelle
- Une séance individuelle de Coaching* (2h) après la deuxième journée collective intégrant le debriefing de l'analyse TMA

* Les séances de coaching individuel seront fixées directement entre le participant et le coach-formateur



INTERVENANTS

Frédéric LASSALE
Partner – Visconti Partners

Kirsten ROENNAU
Partner – Visconti Partners



PUBLIC VISÉ

Chargés d'affaires, directeurs de participations/directeurs d'investissement...



PRÉREQUIS

Avoir mené ou devoir mener des entretiens avec des dirigeants ou des entrepreneurs en vue d'un investissement.



LES + PÉDAGOGIQUES

- Ce cursus utilise la modalité pédagogique de la formation-action qui permet l'apprentissage par l'expérimentation (learning by doing).
- Il associe le transfert d'expériences de dirigeant, la formation manageriale, les apports théoriques et l'accompagnement
- La formation porte sur une méthode fondée sur l'accompagnement de dirigeants, l'écoute active, l'Intelligence Emotionnelle et une analyse TMA.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 3 minimum – 6 maximum
- Durée totale : 20 heures réparties sur une durée maximale de 2 mois, comprenant 2 journées collectives de 8 heures chacune + 4 heures de coaching individuel
- Lieu et horaires : Paris – 9h30/17h30 pour les journées collectives (déjeuner inclus avec plateaux repas)
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

3 499 € HT* / 2 975 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu



Respecter l'ESG et la Compliance

► L'ESG : comment en faire un facteur de performance ?	63-64
► Recherche d'impact et investissement : approches stratégiques et méthodologies de suivi	65
Droit social en LBO	66
► Partage de la valeur et actionnariat salarié : avantages et opportunités de ces mécanismes	67
► Parité et performance	68
► Intégrer la lutte contre la corruption dans son offre de gestion	69
► Se préparer à un contrôle AMF	70
► Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme : actualités et bonnes pratiques	71
Droit des sociétés : maîtriser les règles fondamentales	72
► Réussir sa levée de fonds : technique, pratique et conseils clés	73

► NEW

« L'ESG est devenue une préoccupation majeure pour les investisseurs ; et même un préalable incontournable, aujourd'hui, pour accompagner la performance de leurs participations. »



Isabelle COMBAREL,
Directrice Générale Adjointe
en charge du Développement
et de l'ESG chez SWEN Capital
Partners, Administratrice
de France Invest

• *On sent une prise de conscience collective des questions ESG par l'ensemble des professionnels du capital-investissement, accentuée aussi par des obligations réglementaires. Comment évoluent les attentes des investisseurs en la matière ?*

Les récentes évolutions réglementaires en 2021 et, celles attendues pour 2022 et 2023 mais aussi plus concrètement les derniers événements de l'été 2021, nous ont prouvé à quel point l'urgence est là en matière de durabilité.

L'ESG est devenue une préoccupation majeure pour les investisseurs ; et même un préalable incontournable, aujourd'hui, pour accompagner la performance de leurs participations. Plus qu'une simple démarche accessoire, c'est en effet une prise de conscience collective par l'ensemble de l'écosystème du capital-investissement qui mute et se structure profondément pour accompagner ce tournant indispensable et irréversible.

Rares sont aujourd'hui les sociétés de gestion à ne pas prendre en compte ces critères ESG et, par ricochet, à ne pas mettre en place un suivi et un reporting ESG efficace au sein de leurs participations. Au contraire, cette absence traduirait une performance en demi-teinte et une mauvaise image pour l'entreprise. Le lien entre critères ESG et création de valeur n'est plus à démontrer. Plus que jamais les questions ESG vont impacter les entreprises et leurs investisseurs.

• *Nous voyons de plus en plus de sociétés de gestion et de participations s'engager pour une économie plus durable, respectueuse de l'environnement et inclusive. En quoi la crise du Covid a-t-elle accéléré la prise en compte de ces enjeux ?*

La crise de la Covid-19 n'aurait pu être vue que comme un phénomène perturbateur. Néanmoins, elle a aussi été un catalyseur de cette tendance,

démontrant, s'il en était besoin, que tous les écosystèmes sont intercorrélés, que les actions des uns ont des conséquences sur les autres, partout sur la planète, et que la relance doit s'inscrire dans une économie plus juste, plus durable, plus responsable et plus inclusive. L'ESG se diffuse très largement et les investissements intégrant de tels objectifs deviennent la norme dans un secteur convaincu de la dynamique vertueuse et progressiste de ces pratiques.

Par ailleurs, les réglementations nationales et européennes, notamment à travers les plans de relance, accordent une place de choix à la transition environnementale, véritable booster de croissance durable, et vont accélérer le fléchage des investissements vers les fonds intégrant les enjeux ESG ou poursuivant des objectifs d'investissement durable.

• *Comment accompagner les acteurs du capital-investissement pour aller plus loin dans la prise en compte de ces enjeux ? En quoi la formation est-elle un levier pour y arriver ?*

La crise a démontré notre formidable capacité à nous transformer rapidement. Cette dynamique vertueuse doit être poursuivie avec la même intensité dans les entreprises et dans l'intégration des enjeux de durabilité. Structurés et mesurables, les critères ESG apparaissent comme un levier créateur de valeur pour les sociétés de gestion qui doivent maintenant accélérer la prise en compte de ces enjeux dans les plans de transformation de leurs participations.

Par ses différentes activités, France Invest entend poursuivre l'accompagnement ESG de la profession en anticipant et partageant les grandes évolutions sociétales et réglementaires et en apportant un support méthodologique de façon à mettre la durabilité au cœur de la stratégie. À travers son Académie de formation, France Invest met en résonance l'ensemble de ces évolutions et accompagne très concrètement les professionnels du capital-investissement dans la prise en compte de l'ESG, créateur de valeur.

L'ESG : comment en faire un facteur de performance ?



DURÉE
2 JOUR
14 HEURES

OBJECTIFS

- Savoir utiliser l'ESG dans les transactions.
- Savoir faire de l'ESG un outil de création de valeur pour les participations.
- Assurer un suivi et un reporting ESG.
- Intégrer la neutralité carbone dans les objectifs de performance.

PROGRAMME

ATELIER 1 1/2 JOURNÉE (3H30)

INTÉGRER L'ESG DANS VOS TRANSACTIONS (INVESTISSEMENT ET CESSION)

- La due-diligence ESG : scope, principes, méthodologie et types de livrables
- Intégrer l'ESG dans les mémos d'investissement
- Les principaux réflexes ESG par secteur d'activité ou types d'entreprises/d'activité
- Préparer la sortie : qu'attendre d'une VDD ESG ?
- Utiliser la due-diligence pour suivre les sujets ESG pendant la période de détention

ATELIER 2 1/2 JOURNÉE (3H30)

INTÉGRER LES QUESTIONS ESG DANS LE SUIVI DE LA PERFORMANCE DE VOS PARTICIPATIONS

- L'ESG facteur de performance : sur quelles composantes de la performance agir grâce à l'ESG ?
- Comment intégrer concrètement et de façon opérationnelle l'ESG dans le pilotage de vos participations ?
- Comment définir des priorités, quels moyens mettre en œuvre ?
- Qu'attendre en termes de retours d'une démarche ESG ?
- Le contexte réglementaire français pour les PME en matière d'ESG
- Mettre en place un reporting qui soit vraiment utile

Les intervenants de cette formation reversent leurs honoraires à l'association Les Nez Rouges.

Cette association a été créée par un artiste clown dans le but de distraire les enfants malades (à l'hôpital, en institution ou chez eux). L'Association compte plus de 1 000 bénévoles et mobilise des clowns, des magiciens, conteurs, comédiens pour apporter aux enfants du rêve, du rire et de l'évasion.

<https://www.lesnezrouges.com>



PUBLIC VISÉ

Toute personne souhaitant mettre en place une démarche ESG dans sa structure et/ou dans une participation.



PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.



LE + DE LA FORMATION

Chaque atelier peut être commandé à l'unité.



LES + PÉDAGOGIQUES

Les exposés des intervenants seront ponctués d'exemples concrets issus de leur pratique opérationnelle.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/12h30 et 14h00/17h30
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS (L'ATELIER)

699 € HT* / 599 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu



INTERVENANTS

Sylvain LAMBERT
Associé – Département Développement Durable, PwC

Emilie BOBIN
Associée – Département Développement Durable, PwC

L'ESG :

comment en faire un facteur de performance ?

PROGRAMME

ATELIER 3 1/2 JOURNÉE (3H30)

LES OBLIGATIONS EN MATIÈRE DE TRANSPARENCE ET DE REPORTING ESG

LES ENJEUX DU REPORTING ESG

- Les données sur les aspects environnementaux, sociaux et de gouvernance : piliers d'une gestion responsable
- Les indicateurs économiques et financiers
- Les interactions
- Les enjeux de performance en matière ESG
- Les obligations réglementaires

METTRE EN PLACE UNE DÉMARCHE DE REPORTING ESG

- Les référentiels de reporting, les modèles de reporting ESG et l'évaluation d'impact
- Les différents reporting : le reporting intégré, le rapport de développement durable
- L'évaluation des impacts environnementaux et sociaux
- L'investissement à impact
- La détermination d'indicateurs clés de performance
- Revue de bonnes pratiques : les points de vigilance et l'analyse de modèles existants

ATELIER 4 1/2 JOURNÉE (3H30)

NEUTRALITÉ CARBONE : VERS UNE NÉCESSAIRE DÉCARBONISATION DE VOS PORTEFEUILLES

LE CADRE JURIDIQUE ET RÉGLEMENTAIRE EN MATIÈRE DE NEUTRALITÉ CARBONE

- La définition de la neutralité carbone (Accord de Paris, ADEME, rapport du GIEC...)
- La compensation de ses émissions : compensation obligatoire et compensation volontaire
- La contrainte carbone
- Les perspectives globales de la transition énergétique

LA CONTRIBUTION À LA NEUTRALITÉ CARBONE

- Raisonner selon la méthode ERC : éviter, réduire, compenser
- Faire évoluer ses pratiques et business-models vers la neutralité carbone
- L'économie circulaire
- Comment intégrer concrètement et de manière opérationnelle la décarbonation ?
- Définir les axes prioritaires et être en mesure de les suivre et les évaluer



INTERVENANTS

Stanislas SALAÛN DE KERTANGUY

Senior manager en stratégie développement durable, ESG et climat, PwC

Olivier MULLER

Directeur, Département Développement Durable, PwC

Jean-Baptiste PETIT

Senior manager développement durable, PwC

Recherche d'impact et investissement : approches stratégiques et méthodologies de suivi



DURÉE
1/2 JOUR
3,5 HEURES

OBJECTIFS

- Comprendre les notions d'impact et les différences avec l'ESG.
- Comprendre les différentes approches stratégiques en termes de recherche d'impact dans l'investissement et savoir choisir la plus appropriée selon les situations et contextes.
- Connaître les différents frameworks de mise en place de mesure et de suivi de l'impact.

PROGRAMME

LES CONTOURS DE LA NOTION D'IMPACT

- Qu'entend-on par impact de façon générale ? Et dans le contexte de l'investissement en particulier ?
- Comment une démarche de recherche d'impact se différencie-t-elle d'une démarche d'intégration ESG ?
- Les principaux acteurs
 - L'Impact Management Project
 - Le Global Impact Investing Network et IRIS+
 - Les Principes de l'IFC (OPIM)
 - Les initiatives de place en France
- Impact et réglementation : Où en est-on dans notre compréhension des liens entre cette définition de l'impact et des réglementations finance durable en Europe et en France ?

LES DIFFÉRENTES APPROCHES STRATÉGIQUES EN TERMES DE RECHERCHE D'IMPACT DANS L'INVESTISSEMENT

- Tour d'horizon des différentes typologies d'acteurs positionnés sur le marché
- Les trois grandes approches stratégiques et leurs implications en termes de stratégie d'investissement et de suivi :
 - Mesure et gestion de l'impact (Impact Measurement and Management - IMM)
 - Véhicules d'investissement dédiés : Investissement à impact (dont « impact first »)
 - Approches hybrides/co-investissements

LES DIFFÉRENTS FRAMEWORKS DE MISE EN PLACE DE MESURE ET DE SUIVI DE L'IMPACT

- La base : la théorie du changement et l'identification des impacts principaux
- Mesure : Frameworks existants et exemples d'application concrètes
- Bases de données et indicateurs d'impact
- Débats et points de flou autour de la mesure de l'impact
- Application autour de cas concrets



INTERVENANTES

Émilie BOBIN

Associée - Département développement durable, PwC

Sarah MATHIEU-COMTOIS

Directrice - Département développement durable, PwC



PUBLIC VISÉ

Toute personne souhaitant mettre en place une démarche d'impact dans sa société de gestion ou dans ses participations, soit au niveau d'un portefeuille entier ou par la création d'un véhicule d'investissement dédié.



LES + PÉDAGOGIQUES

Une approche holistique, ancrée dans de fortes notions de pratiques de marché, et concrète via l'usage de cas d'étude.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/12h30
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

699€ HT* / 599€ HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Les intervenants de cette formation reversent leurs honoraires à l'association Les Nez Rouges.

Cette association a été créée par un artiste clown dans le but de distraire les enfants malades (à l'hôpital, en institution ou chez eux). L'Association compte plus de 1 000 bénévoles et mobilise des clowns, des magiciens, conteurs, comédiens pour apporter aux enfants du rêve, du rire et de l'évasion.

<https://www.lesnezrouges.com>



OBJECTIFS

- Maîtriser les mesures sociales à fort impact M&A, depuis la réforme du Code du travail (Ordonnances Macron) dans le cadre des transactions.
- Comprendre les enjeux et leviers M&A du droit social.
- Identifier les facteurs de risques et opportunités de ces nouveaux outils de création de valeur pour les participations.
- Contribuer à l'innovation et à la transformation sociale au sein des participations, facteur clé de leurs performances.

PROGRAMME

ATELIER 1 1/2 JOURNÉE (3H30)

DUE-DILIGENCES SOCIALES

- La due-diligence sociale : scope, méthodologie, chiffrage des risques, impact sur le PnL
- Préparer la sortie : les enjeux de la VDD sociale (chiffrage et régularisations)
- Le « quick win » pendant la période de détention : les leviers RH du « transform to perform »

ATELIER 2 1/2 JOURNÉE (3H30)

COMPLIANCE SOCIALE

- Le contexte légal et jurisprudentiel : les limites à ne pas dépasser (de l'immixtion au co-emploi)
- Les nouvelles règles du jeu du dialogue social dans l'entreprise : que permettent les ordonnances ?
- Les nouveaux outils d'amélioration de la performance : accord de performance collective, rupture conventionnelle collective et congé de mobilité : atouts et faiblesses, cas pratiques
- L'alignement des intérêts : hommes clés, management packages et politique RH groupe

Ce programme sera actualisé en fonction des nouveautés législatives.



INTERVENANTE

Anna-Christina CHAVES
Avocat Associée, KEY LAWYERS



PUBLIC VISÉ

- Toute personne susceptible de participer à une opération de LBO et souhaitant comprendre les leviers sociaux d'une telle opération.
- Directeurs généraux, directeurs financiers et toute personne souhaitant améliorer la performance de ses participations.



PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.



LES + PÉDAGOGIQUES

L'approche très financière et « business oriented » de l'intervenante.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/12h30 et 14h00/17h30
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS (L'ATELIER)

699 € HT* / 599 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Partage de la valeur et actionnariat salarié : avantages et opportunités de ces mécanismes



DURÉE
1/2 JOUR
3,5 HEURES

OBJECTIFS

- Déterminer le champ d'application de chaque mécanisme.
- Mesurer les enjeux financiers et fiscaux de chaque mécanisme.

PROGRAMME

PRÉSENTATION DU DISPOSITIF LÉGAL DE PARTAGE DE LA PLUS-VALUE

- L'Engagement du ou des actionnaires au partage de la plus-value
- Le champ d'application du partage de la plus-value
- La matérialisation du partage de la plus-value au travers de l'abondement
- Le traitement fiscal-social du partage de la plus-value pour l'actionnaire et pour les bénéficiaires
- La description des différentes étapes du mécanisme du partage de la plus-value
- Exemples d'application du partage de la plus-value
- Mise en place du partage de plus-value dans le cadre d'un investissement en augmentation de capital
- Mise en place du partage de plus-value par un actionnaire propriétaire à 100 %
- Mise en place dans une opération de capital transmission avec plusieurs actionnaires

ACTIONNARIAT SALARIÉ : COMMENT ÇA MARCHE ?

- Panorama des dispositifs à disposition des entreprises
- Les avantages et inconvénients du dispositif pour l'entreprise et pour les salariés
 - Aligner les intérêts des salariés, des actionnaires et des dirigeants
 - Initier une culture entrepreneuriale forte dans l'entreprise
 - Créer une base d'actionnariat stable
- Les bénéficiaires
- La fiscalité applicable
- Exemples concrets

PARTAGE DE LA VALEUR OU ACTIONNARIAT SALARIÉ : QUEL MEILLEUR CHOIX OPÉRER ?

- Selon quels critères choisir ?
- Quels avantages fiscaux ?



INTERVENANTE

Anne LEMERCIER
Associée, Clifford Chance



PUBLIC VISÉ

Directeur général, DRH et RRH, secrétaire général, directeur et responsable juridique et toute personne intéressée par la thématique.



PRÉREQUIS

Pas de prérequis.



LES + PÉDAGOGIQUES

Une approche pratique grâce à des exemples d'application tirés de la pratique de l'intervenante



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 14h00/17h30
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

699€ HT* / 599€ HT**

(* Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Parité et performance



DURÉE
3 JOURS
SUR 2,5 MOIS

OBJECTIFS

- Prendre conscience des biais pour les dépasser.
- Associer la mixité et la performance.
- Accroître son assertivité et savoir gérer les communications difficiles.
- Développer sa capacité d'influence et adopter une posture de leader.
- Se constituer un réseau et s'appuyer dessus pour progresser.

PROGRAMME

Parce que la parité et la place des femmes sont des enjeux majeurs dans le capital-investissement, France Invest et SKEMA Business School ont conçu des formations spécifiques pour soutenir la volonté portée par France Invest de féminiser les effectifs et de briser le plafond de verre.

FORMATION ASSERTIVITÉ ET LEADERSHIP AU FÉMININ

La pédagogie est centrée sur des mises en situation, de l'intelligence collective et sur l'apprentissage par les pairs. Pour faire bouger les lignes et donner confiance aux femmes, ce parcours s'appuie sur une approche expérientielle et est enrichi d'une masterclass qui aborde le thème de la parité sous le prisme de la performance animée par le Professeur Michel Ferrary qui dirige l'Observatoire SKEMA de la féminisation des entreprises.

Programme détaillé sur notre site internet www.franceinvest.eu

FORMATION FEMMES ET HOMMES ENGAGÉS POUR FAIRE BOUGER LES LIGNES*

** Formation intra-entreprise exclusivement proposée pour un minimum de 10 collaborateurs d'une même structure. Nous contacter pour plus de renseignements.*

Durée : ½ journée

Cet atelier de team-building vise à fédérer les femmes et les hommes autour de la parité pour leur faire prendre conscience de la nécessité de bouger les lignes à tous les niveaux (individuel et collectif). Pour cela, il s'appuie sur une masterclass et sur une approche expérientielle faite de mises en situation et de jeux de rôles. **L'objectif ? Créer de la cohésion et impulser le changement.**

Programme détaillé sur notre site internet www.franceinvest.eu



PUBLIC VISÉ

Femmes évoluant dans le secteur du capital-investissement, de la finance ou dans des organisations partenaires.



LES + PÉDAGOGIQUES

Une approche expérientielle faite de mises en situation et de jeux de rôles.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Nous consulter pour vous inscrire

TARIF

3 510 € HT

par personne en inter-entreprises ; nous contacter pour une formation réservée à votre entreprise



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : parite.skema@franceinvest.eu

Notre partenaire

skema
BUSINESS SCHOOL

Intégrer la lutte contre la corruption dans son offre de gestion



DURÉE
1/2 JOUR
3,5 HEURES

OBJECTIFS

- Maîtriser les fondamentaux de la lutte anticorruption.
- Intégrer la lutte anticorruption comme facteur de durabilité.
- Mieux appréhender l'évaluation des dispositifs anticorruption des participations.

PROGRAMME

CADRE LÉGAL ET RÉGLEMENTAIRE NATIONAL ET INTERNATIONAL DE L'ANTICORRUPTION

- Définitions et exemples
- Sapin 2 (article 17) sur la prévention de la corruption et du trafic d'influence - dispositif à mettre en place
- *UK Bribery Act* et *US Foreign Corrupt Practices Act*
- Convention de l'OCDE sur la lutte contre la corruption

LUTTE CONTRE LA CORRUPTION ET FINANCE DURABLE

- Enjeux et dispositif anticorruption et impacts pour les sociétés de gestion de capital-investissement et leurs FIA
- Prise en compte de la lutte anticorruption dans les critères extra-financiers ESG
- Points clés d'un programme anticorruption selon l'Agence Française Anticorruption (AFA) pour les sociétés non-assujetties à Sapin 2
- Impact du règlement Disclosure et de ses RTS, la lutte contre la corruption comme facteur de durabilité

ÉVALUATION DES DISPOSITIFS ANTICORRUPTION

- Approche utilisées, stratégies de gestion et de suivi des participations sur ces axes
- Évaluation du dispositif anticorruption
- Recours à des indices de corruption

COOPÉRATION ACTIVE DES PROFESSIONNELS ET AUTORITÉS PUBLIQUES

- Présentation de l'AFA
- Coopération entre professionnels et autorités nationales et internationales
- Coopération internationale des autorités

RISQUES ENCOURUS ET GESTION DU RISQUE

- Type et évolution des sanctions
- Formation et information des responsables et des collaborateurs



PUBLIC VISÉ

Toutes les personnes composant une société de gestion de portefeuille.



PRÉREQUIS

Justifier d'1 ou 2 ans minimum d'expérience dans un fonds de capital-investissement.



LES + PÉDAGOGIQUES

Les exposés de l'intervenant seront complétés d'exemples opérationnels issus de sa pratique professionnelle.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/12h30
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIF

699 € HT* / 599 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu



INTERVENANTE

Caroline LEBLANC
Director, Compliance & Regulatory Consulting,
KROLL

Se préparer à un contrôle AMF



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux et le déroulement d'un contrôle AMF.
- Savoir se préparer à un contrôle et assurer l'interface avec le dirigeant.

PROGRAMME

PÉRIMÈTRE

- Cadre réglementaire : définitions et éléments de contexte
- Objectifs d'un contrôle par le régulateur
- Thématiques de contrôle : activités, assujettis concernés...
- Autorités responsables
- Enjeux : pourquoi se préparer à un contrôle ?
- Les priorités de supervision de l'AMF

DÉROULEMENT D'UN CONTRÔLE DE L'AMF : L'EXEMPLE D'A PLUS FINANCE

- Différence entre contrôle et enquête
- Chronologie et déroulement de la mission de contrôle d'A Plus Finance, focus sur :
 - L'ouverture de la mission de contrôle
 - La phase de contrôle
 - La notification des griefs
 - Suites possibles d'un contrôle
 - Décision de la Commission des Sanctions
- Charte de contrôle de l'AMF : principes de bonne conduite des inspecteurs et comportement des assujettis
- Restitution des constats
- Échanges d'informations avec les autres autorités ou administrations nationales et/ou européennes
- Quelques statistiques sur les missions de contrôles de 2017 à 2021

LA PRÉPARATION À UN CONTRÔLE

- Anticiper la conduite d'un contrôle : auditer son organisation, préparer ses dirigeants et compliance officer, s'entraîner en conditions simulées
- Identifier les bons interlocuteurs qui seront les contacts internes de la mission de contrôle
- Créer une équipe de pilotage
- Adopter la bonne attitude face aux inspecteurs en cours de mission
- Assurer la traçabilité : disposer de tous les éléments formalisés pouvant être demandés à titre de pièce
- Rôle éventuel d'un conseil externe, l'implication des juristes internes, le privilège client-avocat ainsi que le secret des affaires

SIMULATION D'UN CONTRÔLE : WORKSHOP

- Documents envoyés en amont
- Présentation de la mission aux dirigeants
- Lancement de demande de pièces
- Sensibiliser les parties prenantes en interne
- Audition : préparation du RCCI
- Restitution : comment faire entendre le point de vue de la SGP
- QCM et débriefing avec les participants en fin de simulation



PUBLIC VISÉ

Toutes les personnes composant une société de gestion de portefeuille.



PRÉREQUIS

Justifier d'1 ou 2 ans minimum d'expérience dans un fonds de capital-investissement.



LES + PÉDAGOGIQUES

- Les exposés de l'intervenant seront complétés d'exemples opérationnels issus de sa pratique professionnelle.
- La formation se terminera par un workshop : la simulation d'un contrôle.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109 € HT* / 949 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu



INTERVENANTE

Hannah ROSSITER
Managing director, financial services, compliance and regulation, *KROLL*

Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme : actualités et bonnes pratiques



DURÉE
1/2 JOUR
3,5 HEURES

OBJECTIF

- Maîtriser les fondamentaux de la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme (obligations réglementaires, pratiques quotidiennes, nouvelles obligations).

PROGRAMME

INTRODUCTION : ENJEUX DE LA LUTTE ANTI-BLANCHIMENT

Rappel de quelques définitions

- Définitions du blanchiment de capitaux
- Elargissement du champ de définition du blanchiment à la fraude fiscale, blanchiment de fonds issus de la corruption, financement du terrorisme
- Quelques chiffres issus de TRACFIN
- Les 3 étapes du blanchiment : injection, empilage et intégration

Les enjeux d'un dispositif adapté au sein des SGP

- La remontée des doutes et soupçons
- L'identification et l'analyse des opérations atypiques
- La formation des collaborateurs
- La connaissance des contreparties
- Les reportings

LE NOUVEAU CADRE LÉGAL ET RÉGLEMENTAIRE

- Le cadre juridique français : les volets préventif, renseignement financier et répressif
- Les points forts de la transposition de la 6^{ème} Directive LCB-FT
- Les modifications des lignes directrices de l'AMF et leur impact pour les entités régulées

L'IMPACT DES NOUVEAUTÉS SUR LE DISPOSITIF OPÉRATIONNEL

Les principaux éléments d'un dispositif LCB-FT

L'organisation de la filière LCB-FT

- L'existence d'un dispositif de contrôle interne de l'activité LCB-FT et la désignation d'un responsable LCB-FT
- Les correspondants TRACFIN
- La formation et l'information régulière du personnel sur la LCB-FT
- Une communication et un échange d'information efficace

L'approche et la gestion des risques

- Les différents niveaux de vigilance
- Les 5 axes réglementaires de l'approche par les risques
- L'établissement d'une cartographie des risques sur l'actif et le passif

L'entrée en relation et la vigilance constante

- La diligence concernant un dossier KYC au passif d'un OPC
- La diligence concernant un dossier KYC à l'actif d'un OPC

La notion de PPE : définitions, exemples, mesures de vigilance complémentaires à l'égard des PPE

Déclarations de soupçon

- L'obligation de déclaration imposée aux professionnels soumis à la réglementation LCB-FT : « Qui ? Quand ? Quoi ? Comment ? »
- Le rôle et la désignation des déclarants et correspondants TRACFIN
- Le contenu, confidentialité et effets de la déclaration de soupçon
- L'obligation de conservation et de confidentialité
- La coopération entre professionnels et les autorités nationales et internationales

LES NOUVEAUTÉS LIÉES AUX RÉGIMES DE SANCTIONS ET DE GEL DES AVOIRS

- Les sanctions internationales
- Le renforcement du contrôle du gel des avoirs
- Les signaux d'alarmes

PANORAMA DES ACTUALITÉS LIÉES À LA LCB-FT

- Les lignes directrices conjointes de la Direction Générale du Trésor et de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution sur la mise en œuvre des mesures de gel des avoirs
- Le règlement d'institution d'une nouvelle autorité de l'Union Européenne en matière de LCB-FT
- La révision du règlement sur les transferts de fonds afin de garantir la traçabilité des transferts de cryptoactifs

EXEMPLES DE SANCTIONS



PUBLIC VISÉ

Toutes les personnes composant une société de gestion de portefeuille.



PRÉREQUIS

Justifier d'1 ou 2 ans minimum d'expérience dans un fonds de capital-investissement.



LES + PÉDAGOGIQUES

Les exposés de l'intervenant seront complétés d'exemples opérationnels issus de sa pratique professionnelle.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/12h30
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

699 € HT* / 599 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu



INTERVENANTE

Hannah ROSSITER
Managing director, financial services, compliance and regulation, KROLL

Droit des sociétés :

maîtriser les règles fondamentales



DURÉE
2 JOURS
14 HEURES

OBJECTIFS

- Maîtriser les principales règles de fonctionnement des sociétés commerciales.
- Connaître les pouvoirs et les responsabilités des différents acteurs des sociétés commerciales.

PROGRAMME

LES DIFFÉRENTES STRUCTURES JURIDIQUES

- La diversité des structures : SA (conseil d'administration, directoire/ conseil de surveillance), SAS, SARL, SNC...
- Le choix de la structure : avantages/inconvénients
- La passerelle entre le Code de commerce et le Code monétaire et financier

LA DIRECTION DES SOCIÉTÉS

- Le Président du conseil d'administration/directoire, le Directeur Général, le Directeur Général Délégué, les gérants dans les SARL et SNC, le Président de la SAS
- Quels sont leurs pouvoirs ? Quel est leur niveau de responsabilité civile et pénale ?
- Les règles de nomination, de révocation
- Les administrateurs et membres du Conseil : conditions d'accès aux fonctions
- Le cumul des mandats
- Les réunions du conseil : quorum/majorité
- Les rapports du conseil
- La mixité au sein des conseils
- Le contrôle de la rémunération des dirigeants des sociétés « cotées »
- Les différents rapports établis par les dirigeants

LES ASSEMBLÉES DES ASSOCIÉS ET LES ACTIONNAIRES

- Les pouvoirs des différentes assemblées
- La tenue des assemblées : les modalités de convocation, les droits des actionnaires, les débats, la limitation à l'ordre du jour, les incidents de séance...
- La consultation par visioconférence
- Les nouvelles modalités de calcul de la majorité aux assemblées d'actionnaires des SA

LA COMPOSITION DU CAPITAL

- Les principes clés
- Les valeurs mobilières donnant accès au capital : actions ordinaires, actions de préférence, les obligations...
- La variabilité du capital : quel intérêt ?
- Titres nominatifs et titres au porteur
- La déclaration des bénéficiaires effectifs
- L'offre au public de titres financiers

LE CONTRÔLE DE LA GESTION DES SOCIÉTÉS

- Les pactes d'actionnaires
- Les commissaires aux comptes et les cas de dispenses
- L'expertise de gestion
- Les obligations comptables : les nouvelles règles
- Les mesures complémentaires des sociétés cotées
- Les allègements concernant les formalités de dépôt des comptes annuels



PUBLIC VISÉ

Toute personne souhaitant maîtriser les fondamentaux du droit des sociétés.



PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.



LES + PÉDAGOGIQUES

Les exposés de l'intervenante seront complétés de cas pratiques.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1679 € HT* / 1429 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu



INTERVENANTE

Laure SINÉ
Avocat à la Cour

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée. Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.

Réussir sa levée de fonds : technique, pratique et conseils clés



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Savoir structurer et négocier la réalisation d'une levée de fonds dans une société cible.
- Gérer et anticiper les relations avec ses co-investisseurs.
- Connaître les bonnes pratiques du métier.

PROGRAMME

CERNER LE PAYSAGE GÉNÉRAL DES LEVÉES DE FONDS

- L'évolution des levées de fonds au niveau internationale, européen et national
- Les performances attendues
- Les tendances de marché de la part des LP's (thèmes du moment, valorisation du moment, tech/santé...)
- Les tendances de marché de la part des GP's

RÉUSSIR DES LEVÉES DE FONDS

- Mesurer l'importance du positionnement du fonds et du pitch marketing
 - Les éléments de différenciation : les 6-7 points clés à mettre en avant (sourcing/hands-on/ESG/thématique)
 - Le mapping concurrentiel
 - Quelle belle histoire à raconter ? Et comment la raconter ? Les conseils clés
- Quelles cibles de souscripteurs visés ?
 - Le séquençement : domestique puis international
 - 1st time ou fonds existants avec re-up
 - LPs internationaux déjà en base ou pas
 - Corporates pour fonds VC
 - Retail
 - Stapled/continuation fund
- Comment présenter son track-record ?
 - 1st time avec entrepreneurs
 - Niveau détail/Template
 - Deal attribution
- Quelles préparations en amont de la levée de fonds ? Tricky questions
 - Coaching de l'équipe de gestion/Réponses aux questions types des LPs/Répartition des temps de parole en équipe
 - Ownership/carried/GP commit/succession plan/departs-recrutements prévus/évolution SGP à 5 ou 10 ans/plateforme
 - Quels documents marketing nécessaire ?
 - Teaser
 - Deck
 - DDQ
 - Data room
 - Quelles informations mettre en data room ?
 - Structure type
 - NDA à l'entrée
 - Ref calls : booklet/combien de références
 - Quels documents juridiques ?
 - Principaux types de véhicules
 - LPA, BS KYC AML
 - Principaux termes et conditions : frais de gestion, hurdle, target size/hard cap, clauses divorce avec et sans faute, keyman clause, changement de contrôle
 - Règles en matière de commercialisation de produits financiers et de marketing en France et à l'international
 - Comment mener la levée de fonds ?
 - Timeline
 - 1^{er} closing : a minima 50 % taille cible
 - Différents closing
 - Relances LPs rencontrés
 - Post levée, comment gérer la relation investisseur ?
 - Communication
 - Dialogue régulier et transparence : anticiper les situations
 - Reporting
 - AGM



PUBLIC VISÉ

Chargés d'investissement, directeurs d'investissement, juristes ou secrétaires généraux de sociétés de gestion, juristes d'entreprises, directeurs d'investissement au sein de fonds corporate ou de holdings industriels et toute personne amenée à gérer et assurer le suivi d'une levée de fonds.



PRÉREQUIS

Avoir conduit ou suivi, ou être amené à conduire ou suivre, une opération de levée de fonds.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109 € HT* / 949 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu



INTERVENANTS

Sophie CHÂTEAU
Partner, Responsable des relations investisseurs, LBO FRANCE

Jean-Christel TRABAREL
Associé fondateur, JASMIN CAPITAL



Développer son efficacité personnelle

Assistant(e)s : performer dans vos relations et votre organisation	76
Chargés d'affaires : les techniques de négociation	77
Chargés d'affaires : renforcer son pouvoir d'influence	78
Managers juniors : fondamentaux	79
Managers confirmés : perfectionnement	80
► Les workshops du management : des formations 100 % à distance	81
► 4 clés pour relever les défis managériaux	82
► Manager les différentes personnalités de son équipe avec le MBTI® : révéler, challenger et accélérer	83
► Renforcer son leadership situationnel	84
► Identifier les clés de la confiance en soi et la booster au service de ses objectifs	85
► Doper sa stratégie décisionnelle pour la faire partager	86
► Promouvoir ses projets pour gagner en impact et concrétiser	87
► Optimiser ses prises de parole	88

► NEW

Assistant(e)s : performer dans vos relations et votre organisation



DURÉE
2 JOURS
14 HEURES

OBJECTIF

S'approprier des outils très opérationnels pour optimiser sa pratique professionnelle.

PROGRAMME

ATELIER 1 1/2 JOURNÉE (3h30)

ASSISTANT(E)S – MIEUX SE CONNAÎTRE POUR MIEUX COMMUNIQUER ET CONVAINCRE

- Diagnostiquer son profil de communicant (e) avec le MBTI®
- Identifier ses forces et ses axes de progrès relationnels
- Anticiper la réaction et s'adapter à tous les profils de l'équipe
- Ajuster ses communications pour atteindre ses buts

Méthode : chaque participant(e) diagnostique son profil MBTI® et l'analyse au regard de ses objectifs professionnels spécifiques. Des exercices permettant de mieux comprendre les réactions des autres et de mettre en place les conditions d'une communication efficace.

ATELIER 2 1/2 JOURNÉE (3h30)

ASSISTANT(E)S – S'APPROPRIER LA BOÎTE À OUTILS DE LA RELATION PROFESSIONNELLE EFFICACE

- Mettre en place des relations professionnelles assertives fondées sur la confiance
- Cerner les besoins professionnels et personnels de ses interlocuteurs en 360° pour les satisfaire
- Proposer des solutions personnalisées en « bénéfice » pour convaincre
- Être positif(ve), collaboratif(ve) tout en s'affirmant

Méthode : au travers d'entraînements et d'exemples issus de l'expérience de chacun(e), les participant(e)s s'approprient la boîte à outils de la relation professionnelle performante en interne, comme vis-à-vis d'interlocuteurs externes.

ATELIER 3 1/2 JOURNÉE (3h30)

ASSISTANT(E)S – ORGANISER SON TEMPS SELON SES PRIORITÉS CLÉS ET LE FAIRE RESPECTER

- Repérer et hiérarchiser ses missions clés
- S'approprier les réflexes d'une gestion du temps optimisée et maîtrisée
- Être réactif(ve) : ajuster ses priorités en temps réel
- Neutraliser les voleurs de temps

Méthode : chaque participant(e) analyse sa capacité à gérer efficacement son temps autour de ses missions clés et s'approprie la méthodologie. Un exercice est proposé pour « protéger » son temps utile tout en restant coopératif(ve).

ATELIER 4 1/2 JOURNÉE (3h30)

ASSISTANT(E)S – OPTIMISER SON ORGANISATION ET DÉVELOPPER SA PROACTIVITÉ

- Mesurer les bénéfices pour soi et pour l'équipe d'une gestion optimisée de ses missions
- S'approprier les 5 clés de l'excellence
- Cerner les freins à la réalisation pour initier des solutions
- Entretenir sa proactivité pour développer sa force d'innovation dans ses missions

Méthode : au travers d'exercices pratiques, les participant(e)s s'approprient la méthodologie d'excellence professionnelle, assurent leur pratique et trouvent des solutions correctives et innovantes.



PUBLIC VISÉ

Assistant(e)s front et back office du monde de la finance (fonds de capital-investissement, banque, compagnies d'assurance) ou du conseil (cabinets d'avocats, sociétés d'audit/d'expertise comptable...).



PRÉREQUIS

Posséder au moins une année d'ancienneté dans la fonction d'assistant(e) pour pouvoir faire un état des lieux de ses pratiques professionnelles.



LE + DE LA FORMATION

Chaque atelier peut être suivi seul.



LES + PÉDAGOGIQUES

- Appropriation de boîtes à outils immédiatement transposables sur le lieu de travail.
- Ateliers animés en mode Coaching : des réponses et solutions très opérationnelles.
- Élaboration d'un Plan de Progrès personnel applicable dès l'issue de la formation.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 10 maximum
- Lieu et horaires :
Paris - 9h00/12h30
et 14h00/17h30

TARIFS (L'atelier)

699 € HT* / 599 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu



INTERVENANTE

Géraldine DUPONT-CALVIER
Formatrice et Coach
en entreprise
GDC Coaching Conseil
Formation

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée. Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.

Chargés d'affaires : les techniques de négociation



DURÉE
2 JOURS
14 HEURES

77

DEVELOPPER SON EFFICACITÉ PERSONNELLE

OBJECTIFS

- S'approprier les clés de la Négociation, renforcer votre légitimité et votre crédibilité.
- Adopter une posture authentique et robuste pour répondre aux défis professionnels avec votre équipe.

PROGRAMME

ATELIER 1 1 JOUR (7h)

LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION : LA NÉGOCIATION RAISONNÉE – PRINCIPES

La négociation RAISONNÉE en 5 points clefs :

- Les personnes
- Les intérêts
- Les critères
- Les solutions
- La mésore

Méthode :

Nous nous appuyons sur les techniques de Négociation Raisonnée d'Harvard.

Nous abordons votre savoir être dans la Négociation : techniques comportementales et non pas financières/juridiques.

ATELIER 2 1 JOUR (7h)

LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION : LA NÉGOCIATION RAISONNÉE – TRAINING

- Exposé de la problématique de la négociation du chargé d'affaires
- Mise en place d'un rapport collaboratif
- Pratique de l'écoute active
- Reformulation des besoins
- Exposé des solutions et accord sur une proposition
- Next step

Méthode :

Nous nous appuyons sur les techniques de Négociation Raisonnée d'Harvard.

Training autour de vos propres enjeux professionnels. Jeux de rôles. Mises en situations filmées.



INTERVENANTE

Laetitia BOURCEREAU
Formatrice et Coach en entreprise,
TBL coaching & formation



PUBLIC VISÉ

- Chargés d'affaires, analystes financiers, directeurs de participations...
- Toute personne devant conduire une négociation avec des entrepreneurs.



PRÉREQUIS

Pour suivre efficacement la partie « Training », les stagiaires devront avoir suivi la partie « Principes » du programme.



LE + DE LA FORMATION

Chaque atelier peut être commandé à l'unité.



LES + PÉDAGOGIQUES

- L'intervenante s'appuie essentiellement sur des simulations filmées de situations de négociation en rapport avec le contexte professionnel des stagiaires.
- Le stage aborde exclusivement des techniques comportementales et non pas financières/juridiques.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 10 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS (L'atelier)

1109 € HT* / 949 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée.
Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.

Chargés d'affaires : renforcer son pouvoir d'influence



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIF

Développer son aisance relationnelle et son charisme pour faire adhérer.

PROGRAMME

En tant que chargé d'affaires, vous devez séduire un entrepreneur/client pour qu'il vous choisisse et présenter les dossiers en Comité d'Engagement pour faire adhérer votre équipe.

Gagnez en aisance relationnelle et faites adhérer l'interlocuteur à votre message.

ATELIER 1 1/2 JOURNÉE (3h30)

CONVAINCRE SON INTERLOCUTEUR EN S'APPUYANT SUR SON REGISTRE CHARISMATIQUE

IDENTIFIER ET DÉVELOPPER SON REGISTRE CHARISMATIQUE

- Qu'est-ce que le charisme et peut-on le travailler ?
- Gagner en confiance en soi : fondements du charisme
- Connaître et activer son registre charismatique

DÉVELOPPER UN RELATIONNEL EFFICACE

- Identifier la typologie et les besoins de son interlocuteur
- Savoir créer le contact, se positionner au sein d'un groupe et prendre le leadership
- Défendre son point de vue et convaincre avec ses arguments

ATELIER 2 1/2 JOURNÉE (3h30)

TRAINING : INCARNER SON DISCOURS POUR LUI DONNER PLUS DE FORCE

- Se mettre en synchronie verbale et non verbale
- Développer son charisme oratoire : histoire, formules, choix des mots, voix
- Renforcer sa présence physique : gestuelle, posture, comportement



INTERVENANTE

Laetitia BOURCEREAU
Formatrice et Coach en entreprise,
TBL coaching & formation



PUBLIC VISÉ

Chargés d'affaires, analystes financiers, directeurs de participations...



PRÉREQUIS

Pour suivre efficacement l'atelier 2, les stagiaires devront avoir suivi l'atelier 1.



LES + PÉDAGOGIQUES

L'intervenante s'appuie essentiellement sur des simulations filmées de situations en rapport avec le contexte professionnel des stagiaires.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 10 maximum
- Lieu et horaires :
Paris - 9h00/12h30 et
14h00/17h30
- Bulletin d'inscription p. 101
ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS (L'atelier)

699 € HT* / 599 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée. Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.

Managers juniors : fondamentaux



DURÉE
1,5 JOURS
10,5 HEURES

79

DEVELOPPER SON EFFICACITÉ PERSONNELLE

OBJECTIFS

- Mieux se connaître pour mieux déterminer son style et sa posture managériale.
- Accompagner les changements dans son équipe.

PROGRAMME

ATELIER 1 1 JOURNÉE (7h)

MIEUX COMMUNIQUER POUR DÉVELOPPER UN RELATIONNEL EFFICACE

- Cerner les enjeux de la relation interpersonnelle
- Appliquer les règles principales de communication
- Être à l'écoute et adapter sa communication en interne
- Développer un comportement assertif
- Gérer les situations difficiles

Méthode :

Mise en situation portant sur l'écoute active analysée en groupe.

Réflexion collective et travail individuel.

Partage sur des idées de mise en œuvre concrète.

Exercice de réflexion en sous-groupes, partage d'expériences, jeux de communication.

Test d'auto-positionnement sur son niveau d'assertivité et mises en situation filmées.

Débriefing

- Identifier ses valeurs, ses objectifs et son ambition pour gagner en authenticité et légitimité
- Ajuster son comportement et sa communication en fonction de ses objectifs

Atelier pratique : Test personnalisé MBTI

- Renforcer sa posture managériale pour incarner avec robustesse
 - Transformer ses objectifs en une vision managériale porteuse
 - Mobiliser, susciter la confiance et activer les leviers de motivation de chacun
 - Être promoteur du changement, en partageant les objectifs

Atelier pratique : Construire sa vision managériale

- Mobiliser les énergies au service de la stratégie
 - Doper son mental : cerner ses besoins fondamentaux et ses états mentaux d'excellence
 - Gérer le stress, résister à la pression pour soi et pour l'équipe
 - Accompagner le changement en dynamique pour accélérer

Atelier de dynamisation personnelle par les techniques d'ancrage utilisées par les coachs sportifs.

Atelier : activer les leviers de changement des membres de son équipe.



PUBLIC VISÉ

Manager en passe de le devenir ou ayant moins de 4 ans d'expérience et toute personne souhaitant renforcer sa posture pour une meilleure authenticité et efficacité.



PRÉREQUIS

Être en passe de commencer ou avoir entre 1 et 3 ans d'expérience en management.



LE + DE LA FORMATION

Chaque atelier peut être commandé à l'unité.



LES + PÉDAGOGIQUES

Des mises en situation pour mieux incarner sa fonction. Un debriefing personnalisé après chaque mise en situation.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 10 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/12h30 et 14h00/17h30
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS (L'atelier)

½ journée

699€ HT* / 599€ HT**

1 journée

1109€ HT* / 949€ HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



INTERVENANTES

Géraldine DUPONT-CALVIER
Formatrice et Coach en entreprise,
GDC Coaching Conseil Formation

Laetitia BOURCEREAU
Formatrice et Coach en entreprise,
TBL coaching & formation



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée.
Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.

Managers confirmés : perfectionnement



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Consolider ses pratiques managériales à l'aide d'outils reconnus et performants.
- Accompagner les équipes vers le succès par une posture de leadership assertive et robuste.

PROGRAMME

ATELIER 1 1/2 JOURNÉE(3h30)

MANAGERS CONFIRMÉS – EXPLOITER LES TALENTS DE SON ÉQUIPE À 100 % : RÉVÉLER, CHALLENGER, ACCÉLÉRER

- Révéler les talents de vos collaborateurs, diagnostiquer le profil de l'équipe avec le MBTI
- Optimiser les collaborations productives, organiser les responsabilités avec l'approche systémique
- Coacher l'équipe et chacun, challenger avec justesse avec l'outil IBD
- Accélérer ensemble : se construire un plan d'actions pragmatique

Méthode :

Un atelier très opérationnel qui utilise 3 outils clés pour une prise de recul managérial et une mise en action de l'équipe : M.B.T.I. ; approche systémique, outil de brief : IBD.

Chaque manager – en binôme ou en sous-groupe – réfléchit sur sa propre équipe avec cette gamme d'outils reconnus et construit durant l'atelier un plan d'action pragmatique, très opérationnel et immédiatement transposable.

Cet atelier peut être suivi en coaching individuel.



INTERVENANTE

Laetitia BOURCEREAU
Formatrice et Coach en entreprise, TBL coaching & formation

ATELIER 2 1/2 JOURNÉE(3h30)

CARTOGRAPHER MON ÉQUIPE

- Les Alliés : les impliquer et en faire des ambassadeurs
- Les Attentistes : les mettre en mouvement
- Les Sceptiques : lever les résistances et les inquiétudes
- Les Hostiles : réduire leur influence et ne pas focaliser

Mises en situations : utilisation d'un outil Agile

COMPRENDRE LES LEVIERS DE MOTIVATION DE MON ÉQUIPE

- Quels sont les 9 leviers de motivation ?
- Quel est le levier de chaque collaborateur de mon équipe ?
- Comment m'en assurer ?

Mises en situations : utilisation d'un outil Agile

ÉCRIRE MON PLAN D'ACTION QACQC

- Qui est concerné et quel est son levier défini
- Quelle action concrète je vais mettre en place ?
- Quand et sur quel critère d'atteinte d'objectif ?

Mises en situations : utilisation d'un outil Agile



INTERVENANTE

Laetitia BOURCEREAU
Formatrice et Coach en entreprise, TBL coaching & formation



PUBLIC VISÉ

Manager ayant 3 ans d'expérience minimum.



PRÉREQUIS

Avoir 3 ans minimum d'expérience en management.



LE + DE LA FORMATION

Chaque atelier peut être commandé à l'unité.



LES + PÉDAGOGIQUES

Formation très opérationnelle, offrant une véritable boîte à outils et de nombreuses mises en situation.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 10 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/12h30 et 14h00/17h30
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS (L'atelier)

699 € HT* / 599 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée. Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.

Les workshops du management : des formations 100 % à distance


DURÉE
2 HEURES

L'Académie France Invest organise des webinaires pour vous éclairer sur vos enjeux managériaux, les défis qui vous attendent et apporter des réponses concrètes à vos interrogations. Organisés en format court (2h), ces webinaires vous permettent de rester à la pointe de l'actualité et de faire des focus réguliers sur les sujets qui vous animent.

POURQUOI FAIRE LE CHOIX DE NOS WEBINAIRES ?

- Des formats courts adaptés à votre contrainte de disponibilité.
- Un outil de connexion simple et fiable : TEAMS.
- Des intervenantes rodées aux techniques de formation à distance.
- Des sujets en évolution tout au long de l'année.

PROGRAMME

1 Les clés du management hybride

- Comment se réorganiser selon un modèle de travail hybride
- Quelles nouvelles pratiques mettre en place pour les managers ?
- Comment trouver le subtil équilibre entre autonomie et accompagnement, confiance et contrôle ?

2 Manager : attirer et fidéliser les jeunes talents aujourd'hui

- Quelles clés pour engager et fidéliser la jeune génération ?
- Comment faire du travail une réelle source d'épanouissement personnel ?

3 Manager : réenchanter le présentiel pour les équipes

- Comment agir pour faire renaître la culture de l'entreprise ?
- Quelles attentes des salariés pour qu'ils adhèrent au retour au bureau ?
- Comment redonner du sens au retour au bureau ?

4 Devenir PLUS communicant

- Développer une écoute active, créer la confiance, s'affirmer dans la relation avec le body langage
- Dynamiser ses échanges et gagner en précision dans ses demandes et ses briefs
- Savoir réseauter pour augmenter les opportunités

5 Devenir PLUS affuté et agile

- Cibler ses zones de progrès en compétences métier et comportementales
- Construire « Step by Step » son plan d'actions
- Gagner en agilité

6 Devenir PLUS organisé et efficace

- Qualifier les objectifs clés liés à sa fonction
- Définir et pondérer ses vraies priorités pour faire prévaloir sa Valeur Ajoutée
- Planifier et organiser en préservant l'équilibre vie privée/ vie personnelle
- Accélérer, dominer son stress et apprendre à dire « non »



PUBLIC VISÉ

Directeur, Responsable, DRH et RRH, et toute personne souhaitant un éclairage sur les enjeux managériaux actuels.



PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.



LES + PÉDAGOGIQUES

- Un format court et percutant
- Des mises en situation et des exemples conçus tout au long de l'intervention.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 16 maximum
- Horaires : consulter notre site internet
- Modalité : en distanciel

TARIFS

229 € HT* / 199 € HT**

(* Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu



INTERVENANTES

Laetitia BOURCEREAU
Formatrice et Coach en entreprise, TBL coaching & formation

Géraldine DUPONT-CALVIER
Formatrice et Coach en entreprise, GDC Coaching Conseil Formation

Cette formation fera l'objet d'un certificat de réalisation. Une validation des acquis vous sera également proposée.
Retrouvez le planning de vos formations sur notre site internet www.franceinvest.eu/fm.

4 clés pour relever les défis managériaux



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- S'approprier les clés d'un management reconnu, renforcer votre légitimité et votre crédibilité.
- Adopter une posture authentique et robuste pour répondre aux défis professionnels avec votre équipe.

PROGRAMME

MOTIVER POUR ENTRAÎNER L'ÉQUIPE

- Identifier les 5 leviers de motivation des équipes
- Créer les conditions d'un engagement optimum du collaborateur
- Utiliser les mots qui fédèrent : le Wording du manager

Mises en situations : entretien de motivation avec un collaborateur

S'AFFIRMER ET RECADRER

- Développer une posture d'affirmation : assertivité, authenticité, solidité
- Poser le cadre et millimétrer son suivi (brief et feedbacks) pour guider
- Recadrer avec fermeté et fixer des objectifs PCVAREM

Mises en situations : entretien de recadrage avec un collaborateur

COMMUNIQUER ET NÉGOCIER

- Structurer ses communications pour gagner en impact
- Convaincre : les outils pour entraîner
- Négocier et gérer les objections avec talent

Mises en situations : présenter ses idées avec structure et concision

ARBITRER LES DÉSACCORDS ET LES CONFLITS

- Gérer les tensions avec l'Aïkido verbal
- Canaliser les émotions en présence pour un climat apaisé
- Sortir du conflit avec la CNV (Communication Non Violente)



INTERVENANTE

Géraldine DUPONT-CALVIER
Formatrice et Coach en entreprise,
GDC Coaching Conseil Formation



PUBLIC VISÉ

Directeurs, responsables, managers et toute personne souhaitant renforcer sa stratégie décisionnelle.



PRÉREQUIS

Avoir une expérience en management.



LES + PÉDAGOGIQUES

- Des mises en situation pour affirmer son style managérial. Un debriefing personnalisé après chaque mise en situation.
- Une formation très opérationnelle, offrant une véritable boîte pour faciliter l'apprentissage des participants.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 10 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109 € HT* / 949 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Manager les différentes personnalités de son équipe avec le MBTI® : révéler, challenger et accélérer



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Comprendre les modes de fonctionnement et les enjeux de la méthode MBTI®.
- Fédérer son équipe grâce à la méthode MBTI®.
- Adapter ses comportements pour gagner en performance grâce à la méthode MBTI®.

PROGRAMME

LE MBTI®, UN OUTIL DE MANAGEMENT PUISSANT

- Comprendre les 4 leviers du MBTI® : Energie/Communication/ Décision/Planification
- Caractériser les personnalités et qualifier les profils de ses collaborateurs avec le MBTI®
- Établir la cartographie de l'équipe pour en percevoir les forces et les zones de développement

Atelier pratique : exploitation de l'outil MBTI® pour son équipe

RENFORCER L'ÉQUIPE FACE AUX NOUVEAUX DÉFIS AVEC LE MBTI®

- Générer cohésion et dynamique d'équipe
- Maximiser les collaborations efficaces
- Susciter de la dynamique relationnelle et intergénérationnelle

Atelier pratique : comprendre comment mieux communiquer ensemble pour fédérer et entraîner

CHALLENGER CHACUN POUR ENTREtenir : MOTIVATION ET ENGAGEMENT AVEC LE MBTI®

- Identifier les leviers de motivation de chaque collaborateur
- Anticiper les désaccords, les rugosités, les conflits avec le MBTI®
- Poser le juste niveau de challenge pour booster l'équipe

Atelier pratique : initier une dynamique de changement dans son équipe



INTERVENANTE

Géraldine DUPONT-CALVIER
Formatrice et Coach en entreprise,
GDC Coaching Conseil Formation



PUBLIC VISÉ

Directeurs, responsables, managers et toute personne souhaitant renforcer sa posture managériale et son leadership.



PRÉREQUIS

Avoir une expérience en management.



LES + PÉDAGOGIQUES

Des mises en situation pour affirmer son style de leadership. Un debriefing personnalisé après chaque mise en situation.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 10 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109 € HT* / 949 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Renforcer son leadership situationnel



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Être en capacité de mieux se connaître et mieux appréhender son environnement.
- Être en mesure de motiver ses équipes.
- Donner du sens et fédérer ses équipes.

PROGRAMME

DÉFINIR SON STYLE DE LEADERSHIP ET SON EMPREINTE MANAGÉRIALE

- Diagnostic personnalisé de son style de leadership
- Qualifier ses points forts et ses zones de développement
- Initier un plan de progrès personnel

Atelier pratique : diagnostiquer son style de leadership situationnel avec le modèle Hersey-Blanchard

PILOTER/DIRIGER : POSER UN CADRE RASSURANT

- Définir son objectif, sa vision de leader pour soi et pour l'équipe
- Définir les sous-objectifs et les ressources et moyens à mobiliser
- Construire le retroplanning associé pour atteindre ses buts

Atelier pratique : qualifier son objectif avec le modèle PCVAREM et le retroplanning associé

CONVAINCRE/PERSUADER : DONNER DU SENS ET FÉDÉRER AUTOUR DES OBJECTIFS

- Se positionner en leader-référent : donner du sens à l'action
- Promouvoir sa vision auprès de l'équipe et de son responsable hiérarchique
- Utiliser les bons leviers pour fédérer : assertivité, crédibilité et légitimité

Mises en situations : convaincre son équipe du bienfondé des objectifs partagés

DÉCIDER/PLANIFIER/DÉLÉGUER

- Organiser l'équipe selon l'approche systémique pour optimiser sa valeur ajoutée
- Accélérer sa force décisionnelle
- Déléguer mieux, accompagner chacun (feedback, briefs ...)

Atelier pratique : analyse systémique de son équipe pour en optimiser la valeur ajoutée



INTERVENANTE

Géraldine DUPONT-CALVIER
Formatrice et Coach en entreprise,
GDC Coaching Conseil Formation



PUBLIC VISÉ

Directeurs, responsables, managers et toute personne souhaitant renforcer son leadership situationnel.



PRÉREQUIS

Avoir une expérience en management.



LES + PÉDAGOGIQUES

Des mises en situation pour affirmer son style de leadership. Un debriefing personnalisé après chaque mise en situation.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 10 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109 € HT* / 949 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Identifier les clés de la confiance en soi et la booster au service de ses objectifs



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Prendre conscience de ses propres ressources et compétences pour gagner en confiance.
- Adopter une attitude positive au quotidien face à ses interlocuteurs.
- Accepter de sortir de sa zone de confort.

PROGRAMME

MIEUX SE CONNAÎTRE POUR GAGNER EN CONFIANCE

- La confiance en soi et l'estime de soi : comment ça marche ?
- Identifier son ADN pour mieux se connaître : valeurs, besoins, qualité et limites
- S'accepter face à soi-même et aux autres

Cas pratiques : apports théoriques et tests

S'APPUYER SUR LE LEVIER DE LA CONFIANCE EN SOI POUR ATTEINDRE SES OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Définir ses priorités
- Se fixer des objectifs SMART et avancer par petits pas
- Célébrer les succès et accepter ses échecs pour en faire des tremplins

Mises en situations : définir son objectif professionnel en mode SMART et rebondir par rapport à un échec

FAIRE AUTREMENT

- Sortir de sa zone de confort
- Sortir des jugements/croyances/cadres limitants et comprendre la vision du monde de l'autre
- Faire confiance aux autres dans son équipe

Mises en situations : identifier une situation nouvelle et trouver de nouvelles façons de faire



INTERVENANTE

Laetitia BOURCEREAU
Formatrice et Coach en entreprise,
TBL coaching & formation



PUBLIC VISÉ

Directeurs, responsables, managers et toute personne souhaitant améliorer sa confiance en soi pour mieux s'affirmer dans ses relations professionnelles et gagner en efficacité personnelle.



PRÉREQUIS

Avoir une expérience en management.



LES + PÉDAGOGIQUES

Des mises en situation pour affirmer son style de leadership. Un debriefing personnalisé après chaque mise en situation.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 10 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109 € HT* / 949 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Doper sa stratégie décisionnelle pour la faire partager



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Mieux se connaître pour mieux déterminer son style décisionnel.
- Déterminer toutes les clés pour prendre une décision efficacement.
- Communiquer efficacement sur ses décisions.

PROGRAMME

DIAGNOSTIQUER SA STRATÉGIE DÉCISIONNELLE

- Qualifier son style décisionnel dans le contexte professionnel
 - Identifier les principaux enjeux décisionnels liés à sa fonction
- Atelier pratique : cartographier son style décisionnel spontané*

OPTIMISER SES PRISES DE DÉCISION

- S'approprier le modèle développé par Harvard®
- Être orienter solution et utiliser des méthodes proactives pour accélérer
- Faire les meilleurs choix en utilisant aussi son intuition

Cas de mise en situation : utiliser la méthode développée par Harvard® sur un cas concret

PROMOUVOIR SES DÉCISIONS ET FÉDÉRER

- Utiliser les 5 clés du succès pour donner de la visibilité à ses décisions
- S'approprier les bons éléments de langage pour fédérer

Mises en situations : promouvoir sa décision devant son équipe ou son supérieur hiérarchique (analyse et solutions)



INTERVENANTE

Géraldine DUPONT-CALVIER
Formatrice et Coach en entreprise,
GDC Coaching Conseil Formation



PUBLIC VISÉ

Directeurs, responsables, managers et toute personne souhaitant renforcer sa stratégie décisionnelle.



PRÉREQUIS

Avoir une expérience en management.



LES + PÉDAGOGIQUES

Des mises en situation pour affirmer son style décisionnel. Un debriefing personnalisé après chaque mise en situation.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 10 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109 € HT* / 949 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Promouvoir ses projets pour gagner en impact et concrétiser



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Repérer ses forces et ses leviers d'amélioration.
- Connaître les outils pour être plus impactant.
- Être un booster de ses relations interpersonnelles.

PROGRAMME

DONNER DE L'IMPACT À MON SUJET

- Maîtriser le « storytelling »
- Adapter mon langage non verbal à mon propos
- Donner de la force à ce que je dis en choisissant un registre émotionnel adapté

Mises en situations : présentez-nous un sujet et identifiez vos points forts et points d'améliorations

BOOSTER MES RELATIONS INTERPERSONNELLES

- Comprendre le modèle de communication de mon interlocuteur
- Se synchroniser à son interlocuteur et l'impliquer
- Gérer les situations conflictuelles et les conflits liés aux postures dominantes

Mises en situations : comprendre les différents modèles de communication de mon interlocuteur, l'assertivité, ses besoins sur la pyramide de Maslow



INTERVENANTE

Laetitia BOURCEREAU
Formatrice et Coach en entreprise,
TBL coaching & formation



PUBLIC VISÉ

Toute personne souhaitant renforcer son impact et concrétiser ses projets.



PRÉREQUIS

Avoir une expérience en management.



LES + PÉDAGOGIQUES

Des mises en action pour gagner en impact et convaincre son auditoire. Un debriefing personnalisé après chaque mise en situation.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 10 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109 € HT* / 949 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

Optimiser ses prises de parole



DURÉE
1 JOUR
7 HEURES

OBJECTIFS

- Développer ses talents d'orateur.
- Maîtriser son trac, les techniques de sa voix et le langage non verbal.
- S'ajuster aux différentes situations de prise de parole.

PROGRAMME

BILAN DE SES POINTS FORTS ET POINTS D'AMÉLIORATION

- Elaborer un diagnostic personnalisé de sa communication orale
- Déterminer ses points forts
- Identifier ses axes d'amélioration

Atelier pratique : « Présentez-vous »

1^{ER} LEVIER : ÊTRE AU TOP AU NIVEAU DU FOND

- Connaître parfaitement le déroulé de son « spitch » pour s'en libérer
- Être un pro du « storytelling »
- Maîtriser « l'Elevator Pitch »

Atelier pratique : choisir un thème et raconter une histoire

2^{ÈME} LEVIER : INCARNER SON PROPOS ET CONVAINCRE

- Maîtriser le langage non verbal
- Gérer son « Trac » en amont et le jour J
- Connaître et s'adapter à son public

Mises en situations : « À vous de jouer ! » prise de parole et feed back du groupe



INTERVENANTE

Laetitia BOURCEREAU

Formatrice et Coach en entreprise,
TBL coaching & formation



PUBLIC VISÉ

Toute personne amenée à prendre la parole devant un auditoire.



PRÉREQUIS

Avoir une expérience en management.



LES + PÉDAGOGIQUES

Des mises en action pour gagner en confiance devant un auditoire et optimiser ses prises de parole. Un debriefing personnalisé après chaque mise en situation.



INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 10 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription p. 101 ou sur www.franceinvest.eu

TARIFS

1109 € HT* / 949 € HT**

(*) Tarifs pour les non membres France Invest
(**) -15 % pour les membres France Invest



RENSEIGNEMENTS

- Tél. : 01 47 20 62 67
- Mail : formation@franceinvest.eu

« Les soft skills sont aujourd'hui au cœur de la capacité de réinvention de l'entreprise ».



Laetitia BOURCEREAU,
formatrice et coach
en entreprise, TBL coaching
et formation

• *Les soft skills ont le vent en poupe. Dans l'environnement incertain, changeant et hybride que nous connaissons, l'adaptation est souvent présentée comme plus importante que les compétences techniques. Dans ce contexte de travail hybride, les soft skills ne seraient-ils pas devenus de vraies compétences différenciantes ?*

Géraldine : Les soft skills sont aujourd'hui au cœur de la capacité de réinvention de l'entreprise. À l'heure où les entreprises accélèrent, elles attendent de leur collaborateurs une adaptation mais aussi une capacité à communiquer avec virtuosité sur tout type de support et en tout lieu, une capacité à se mobiliser avec autonomie et responsabilité, une capacité à rester visible et à valoriser ses projets et enfin, une capacité à innover quand le confinement nous contraignait à être d'abord efficace. On peut même dire aujourd'hui qu'on observe l'arrivée des madskills !

Laetitia : Dans le capital-investissement, tous les collaborateurs ont des bagages solides et reconnus en matière de Hard skills (Études et savoir-faire). Pourtant le client choisira toujours la personne qui aura compris comment elle fonctionne et de quoi elle a besoin, celle avec qui elle se sentira en confiance. Il s'agit de soft skills. C'est grâce à eux que le client vous choisira et c'est ce qui fera votre vraie force et la différence !

• *La crise a permis une nouvelle approche du travail, glissant vers le travail hybride. Comment les employeurs s'y sont adaptés ? Quels sont les nouveaux besoins des collaborateurs et comment les équipes managériales les accompagnent-elles ?*

Géraldine : C'est un sujet qui occupe aujourd'hui managers et RRH. Les managers, comme pendant les confinements, sont à la manœuvre. Ils doivent, comme hier, rester vigilants quant au pilotage de l'activité mais aussi au bien-être des équipes. Il leur faut aujourd'hui accompagner les équipes hybrides vers un retour au présentiel : le réenchanter, repenser l'espace de travail pour favoriser le collectif et la convivialité et donner envie à chacun de revenir travailler ensemble.

Laetitia : Les collaborateurs ont eu du mal à partir en période de Covid. Aujourd'hui, ils ont trouvé leur marque en distanciel et ont du mal à revenir.



Géraldine DUPONT-CALVIER,
formatrice et coach, GDC
Coaching Conseil Formation

• *Vos formations ont été conçues sur mesure pour les professionnels du capital-investissement : quelles sont leurs attentes spécifiques ? Quelles sont les attentes de la nouvelle génération ? Et comment accompagner la montée en compétences des collaborateurs ?*

Géraldine : Les soft skills sont au cœur de ce challenge : renforcer ses soft skills pour mieux communiquer, mieux accompagner, mieux manager et renforcer ainsi le collectif au service des objectifs. Les nouvelles générations Y et Z, les études le montrent, ont des attentes similaires. Il s'agit aujourd'hui de former les managers pour qu'ils remobilisent, qu'ils motivent. La question devient : comment puiser dans le collectif l'expertise et monter en compétences ? Comment donner du sens à l'action de chacun et de tous ? Comment autonomiser toujours plus les équipes ?

Laetitia : Les nouvelles générations ont de nouvelles attentes : travailler oui mais dans le respect de l'équilibre vie pro vie perso et dans le respect de leurs valeurs. Ils ne restent pourtant pas moins engagés mais ont des fonctionnements différents. Les managers demandent de développer de nouvelles « skills » pour adopter la Posture du manager coach.

• *En tant que Coach certifiées, quels sont les outils du coaching utilisables en situation professionnelle par les « managers coaches » ?*

Géraldine : À l'heure où les collaborateurs sont inquiets, un premier outil consiste à donner un cadre rassurant, à mettre en place un process d'accompagnement du collaborateur, régulier, cadré et clair, comme le fait le coach en séance. Un second outil pourrait concerner la capacité à générer de la confiance relationnelle, cela passe par des interrelations où l'écoute, la proximité et la disponibilité sont centrales. En coaching, la personne accompagnée doit sentir du soutien de la part de son coach.

Enfin, l'outil coach qui consiste à « orienter Solution » son client pour lui faire percevoir les opportunités face aux difficultés me semble être un outil transposable à la situation managériale qui permettrait à ces derniers d'accompagner leur équipe vers plus d'autonomie et d'innovation.

Laetitia : Plusieurs outils efficaces existent : la cartographie de l'équipe, les leviers de motivation, le plan d'action, le questionnaire du coach, la collaboration, sortir du management descendant et co-construire, le codeveloppement, autonomie, plan de développement des compétences.



Les outils pratiques

Les formations 100 % online	92-93
Tout savoir sur nos formations sur-mesure	94
Les journées d'actualité	95
Notre engagement Qualité pour vous satisfaire	96
Les conditions générales de service de l'Académie France Invest	97-100
Bulletin d'inscription	101

Les formations 100 % online

Je veux me former à mon rythme, pourquoi faire le choix du 100 % digital learning ?

Vous souhaitez former l'ensemble de vos collaborateurs et que chacun puisse le faire à son rythme, n'importe où, n'importe quand et sur n'importe quel outil. L'Académie France Invest a développé avec son partenaire Coopacademy des modules de formation « clé en main » dont l'objectif est de faire monter en compétences chaque collaborateur à son rythme.

Les formations 100 % online proposent des modules d'apprentissage et un assessment sous forme de cas pratique pour lutter contre le blanchiment, qui valide automatiquement l'apprentissage par une attestation. L'apprentissage repose sur le

principe de la pédagogie inversée. L'utilisateur répond à plusieurs questions en lien avec les thèmes abordés sur chaque niveau afin de pouvoir avancer dans son apprentissage.

Au cours de son apprentissage, l'utilisateur a accès à des cours sous forme de vidéos animées, de présentations PowerPoint, de fiches pratiques mises à disposition et de textes réglementaires.

À ce jour, l'Académie France Invest propose 3 cours en digital learning. Chaque cours est disponible en langues française et anglaise.

Formations 100 % online

THÈME 1

La lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

THÈME 2

La lutte contre la corruption

THÈME 3

Le contrôle des investissements étrangers

Quels sont les bénéfices de la plateforme coorpacademy pour vos collaborateurs ?

Une formation adaptée aux niveaux de chacun pour un apprentissage progressif

Une solution flexible que chaque collaborateur peut suivre à son rythme

Des attestations de suivi automatiques et 100 % compliant

S'abonner ? Mais à quel rythme ?

Les tarifs proposés varient en fonction du nombre d'accès demandé et de la durée d'engagement.

Moins de 30 utilisateurs

- 10 € par utilisateur / mois, sur un an
- 8,5 € par utilisateur / mois, sur deux ans

Plus de 30 utilisateurs

- 7,5 € par utilisateur / mois, sur un an
- 6 € par utilisateur / mois, sur deux ans



coorpacademy

Notre partenaire Coorpacademy, qui est-il ?

Coorpacademy est au cœur de la recherche sur les nouveaux modes d'apprentissage. Son savoir-faire est d'adapter les contenus de formation de ses clients à ces nouvelles façons d'apprendre. Pour cela, la startup mise sur son protocole pédagogique novateur composé de quatre piliers : gamification, communauté, flexibilité et pédagogie inversée. Avec en ligne de mire, un seul objectif : *engager ses utilisateurs*.

En 2013, les trois co-fondateurs se sont réunis autour de la conviction commune que transformer la formation continue était devenu un enjeu clé pour que les entreprises réussissent leur transformation. Ayant subi le côté ennuyeux du e-learning traditionnel, et ayant pris conscience de la révolution des MOOC (Massive Open Online Courses) dès 2012, ils ont ainsi conçu la plateforme de digital learning dont ils rêvaient.

Tout savoir sur nos formations sur-mesure

L'offre de formation de l'Académie France Invest vous permet de développer vos compétences techniques et soft skills pour mener à bien vos projets professionnels. Nous vous proposons aujourd'hui une offre de plus de 60 formations dédiées aux métiers du capital-investissement.

Toutes nos formations sont conçues pour répondre à vos attentes et s'inscrivent en résonance des évolutions réglementaires et des nouvelles pratiques de vos métiers, autour de 6 grandes thématiques. Cette offre de formation est déclinable en intra, adaptables à vos besoins et à la culture de votre entreprise.

Pourquoi faire le choix de l'intra et des formations sur-mesure ?

Votre structure souhaite mettre en place une action de formation adaptée et cousue main pour ses collaborateurs ? Nous avons pour vous la solution sur-mesure qu'il vous faut. La solution sur-mesure c'est :

- Un contenu adapté à vos besoins et aux valeurs de votre entreprise
- Un format adapté à vos contraintes (de temps, de lieu, de date...)
- Un message uniforme transmis à l'ensemble de vos collaborateurs

Nous élaborons notre proposition sur-mesure autour de 4 grandes étapes de co-construction, clé de réussite de votre projet.



Les journées d'actualité

L'expertise reconnue de France Invest par l'écosystème du capital-investissement permet à son Académie de formation de concevoir et dispenser des formations variées, et de s'adresser à un public très vaste.

Dans le cadre de son activité, l'Académie France Invest organise également plusieurs journées de formation par an sur des thématiques conçues autour de l'actualité de la profession.

Ces journées d'actualité permettent à chaque participant de se mettre à jour des évolutions réglementaires et jurisprudentielles, juridiques, techniques et fiscales liées aux métiers du capital-investissement. Dispensées par des experts de haut niveau, ces journées d'actualité permettent de mieux maîtriser le cadre juridique en vigueur, d'optimiser certaines pratiques et de se saisir des décisions jurisprudentielles les plus marquantes.

Au-delà d'accompagner le développement des compétences et des connaissances, ces journées favorisent la confrontation de points de vue et les échanges entre pairs.

Parmi les sujets traités lors de ces journées d'actualité :

- Actualité réglementaire et jurisprudentielle liée au capital-investissement
- Les enjeux du climat liés au capital-investissement
- Actualité IPEV
- Actualité fiscale liée au capital-investissement
- Les management packages

Notre engagement Qualité pour vous satisfaire



La priorité de l'Académie France Invest reste la satisfaction de ses clients et elle s'engage auprès d'eux à leur assurer une expérience formation engageante et satisfaisante. Toutes nos formations bénéficient d'un dispositif d'évaluation transparent grâce à notre partenaire FORMAEVA et, toutes vos remarques sont prises en compte dans un souci d'amélioration continue de nos formations :

- Un questionnaire préalable « d'auto-positionnement » pour jauger le niveau de chacun et permettre à l'intervenant d'adapter son propos
- Une évaluation « à chaud » pour évaluer la qualité de l'apprentissage et l'atteinte des objectifs pédagogiques à l'issue de la formation
- Une évaluation « à froid » quelques semaines après la formation pour évaluer la mise en œuvre des compétences acquises.



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

L'Académie France Invest est certifiée QUALIOPi. QUALIOPi vise à attester de la qualité du processus que nous mettons en œuvre pour nos actions de formation et permettre ainsi une plus grande lisibilité de notre offre de formation. Être certifié QUALIOPi c'est aussi renforcer la confiance que nos clients nous témoignent. Ainsi, notre engagement qualité c'est aussi :

- Une équipe disponible et à votre écoute. Un suivi administratif adapté par notre équipe à tout moment de votre processus formation (de l'inscription à la réalisation de la formation, au suivi post-formation)
- Un suivi en cas d'insatisfaction de votre part pour vous proposer une solution adaptée

- Des formats adaptés pour tenir compte de vos contraintes
- Des contenus actualisés pour répondre à vos besoins immédiats
- Des intervenants de haut niveau choisis pour leurs qualités pédagogiques, techniques et humaines
- La convivialité fait aussi partie de notre état d'esprit et nous souhaitons que vous gardiez un souvenir mémorable de votre formation avec l'Académie France Invest.

La qualité passe aussi par notre réseau d'intervenants. Nos formateurs sont des experts praticiens recrutés parmi les membres de France Invest, pour leurs qualités humaines, techniques, pédagogiques et pour partager leur expertise et leur expérience de terrain. Au fil des années, nous avons noué des partenariats avec les plus éminents spécialistes de vos métiers. Avocats, juristes, experts-comptables, partners... ils sont encore tous en poste et ont choisi de vous transmettre leurs savoirs. Afin de faciliter l'apprentissage et l'assimilation des connaissances, nos formateurs font travailler les participants sur des cas pratiques ou des mises en situation, tirés de leurs propres expériences.

Soucieux de l'excellence, nous recrutons, avec exigence, chaque nouveau formateur pour :

- Son expertise métier
- Son expérience pédagogique
- Son approche terrain
- Sa capacité d'adaptation

Les conditions générales de service de l'Académie France Invest

Afin de se former au capital-investissement, France Invest vous propose différentes formations professionnelles en la matière. Les présentes Conditions Générales de Services (CGS) ont vocation à encadrer la réservation d'une formation, réalisée sur le site, par tout client.

Toute réservation d'une formation effectuée sur le site implique obligatoirement l'acceptation sans réserve, par le client, des présentes conditions générales de services (CGS).

ARTICLE 1

Objet

Les présentes CGS conclues entre France Invest, association déclarée sous le numéro RNA W751069393, Siren 349 165 779, N° déclaration d'activité : 11 75 311 73 75, sise 23 rue de l'Arcade 75008 Paris (ci-après « France Invest ») d'une part et le Client d'autre part, (ci-après désignées collectivement « Les Parties »), ont pour objet de fixer les dispositions contractuelles relatives aux droits et obligations respectifs des Parties dans le cadre de la réservation des Formations réalisée sur le site internet de France Invest accessible à l'adresse suivante :

<https://www.franceinvest.eu/> (ci-après « le Site »).

Par l'intermédiaire du Site, France Invest propose en tant qu'organisme de formation, la réservation de Formations professionnelles par le Client. Les Formations portent sur le capital-investissement et seront réalisées par des formateurs professionnels (ci-après « les Formateurs »).

Le Client est clairement informé et reconnaît que le Site s'adresse uniquement aux professionnels et que les présentes CGS régissent uniquement la réservation de Formations par des professionnels.

Les présentes Conditions Générales de Services ne constituent pas la convention de formation. Conformément à la législation applicable, une convention de formation sera ultérieurement transmise au Client par France Invest.

ARTICLE 2

Définitions

Les termes, mentionnés ci-dessous, ont dans les présentes Conditions Générales de Services, la signification suivante :

- **« Client »** : désigne tout professionnel, membre ou non de France Invest, qui dans le cadre de son activité habituelle ou commerciale, procède directement ou indirectement à la Réservation d'une Formation sur le Site. Le Client peut réserver une formation pour lui-même ou pour l'un de ses collaborateurs.
- **« Compte »** : désigne l'interface hébergée sur le Site dans laquelle est regroupé l'ensemble des données fournies par le Client et lui permettant d'accéder aux Services. L'accès au Compte se fait grâce aux Identifiants.
- **« Conditions Générales de Services »** ou **« CGS »** : désigne les présentes conditions contractuelles encadrant la Réservation d'une Formation par un Client sur le Site.
- **« Formateur »** : désigne un professionnel du capital-investissement, sous-traitant de France Invest, en charge de l'animation de la Formation réservée par le Client. Sera également considéré comme Formateur tout membre de l'équipe du professionnel qui animera la Formation.
- **« Formation »** : désigne toute formation professionnelle proposée par France Invest au Client par le biais du Site.
- **« Identifiants »** : désigne l'adresse e-mail du Client et le mot de passe défini par ce dernier, nécessaires à l'accès à son Compte sur le Site.
- **« Parties »** : au pluriel, désigne ensemble France Invest et le Client. Au singulier, désigne une seule des deux Parties.
- **« Réservation »** : désigne la commande d'une Formation par un Client auprès de France Invest par le biais du Site.
- **« Stagiaire »** : désigne toute personne ayant le statut de professionnel qui participera à la Formation réservée sur le Site. Le Stagiaire peut être le Client ou un de ses collaborateurs.

- **« Site »** : désigne le site internet accessible à l'adresse suivante : <https://www.franceinvest.eu/>. Le Site regroupe l'ensemble des pages web, Services et fonctionnalités proposés aux Clients.
- **« Services »** : désigne l'ensemble des services proposés par France Invest aux Clients par l'intermédiaire du Site et notamment la possibilité de réserver des Formations.

ARTICLE 3

Acceptation des conditions générales de services

Les présentes Conditions Générales sont référencées en bas de chaque page du Site au moyen d'un lien et doivent être consultées et acceptées avant toute Réservation. Le Client est invité à lire attentivement, télécharger, imprimer les Conditions Générales de Services et à en conserver une copie.

France Invest conseille au Client de lire les Conditions Générales de Services à chaque nouvelle Réservation, la dernière version desdites Conditions s'appliquant à toute nouvelle Réservation d'une Formation.

En cliquant sur le bouton « S'inscrire » pour réserver la Formation puis sur « Valider » pour confirmer ladite Réservation, le Client reconnaît avoir lu, compris et accepté les Conditions Générales sans limitation ni condition.

ARTICLE 4

Spécifications techniques

En utilisant le Site, le Client reconnaît disposer des moyens et compétences nécessaires à l'utilisation des fonctionnalités proposées sur le Site.

Les équipements nécessaires à l'accès et à l'utilisation du Site et des Services sont à la charge du Client, de même que les frais de télécommunications éventuellement induits par leur utilisation.

ARTICLE 5

Réservation de formations sur le site

Pour pouvoir réserver une Formation sur le Site, le Client doit être inscrit et disposer d'un Compte.

■ ARTICLE 5.1.

Inscription

5.1.1. Procédure d'inscription

Tout Client dispose de la faculté de s'inscrire sur le Site afin de se créer un Compte.

L'inscription sur le Site est gratuite.

Aux fins d'ouverture de son Compte, le Client doit :

- Compléter le formulaire prévu à cet effet et renseigner toutes les informations requises. Le signe (*) indique les champs obligatoires qui doivent être remplis pour que l'inscription du Client soit traitée par France Invest.
- À ce stade, indiquer le contact puis l'organisme, avec la possibilité d'une adresse de facturation différente.
- Choisir des Identifiants, c'est-à-dire une adresse e-mail ainsi qu'un mot de passe, modifiable à tout moment. Il est recommandé de changer régulièrement de mot de passe.

Toute inscription incomplète ne sera pas validée, ce que le Client reconnaît et accepte.

Les informations que le Client fournit à France Invest lors de l'inscription doivent être complètes, exactes, sincères et à jour et entachées d'aucun caractère trompeur. France Invest se réserve le droit de demander au Client de confirmer, par tout moyen approprié, son identité, son éligibilité et les informations communiquées.

Le Client s'engage à mettre à jour sans délai ces informations au sein de son Compte en cas de modifications, afin qu'elles correspondent toujours aux critères susvisés.

Le Client est informé et accepte que les informations saisies aux fins de création ou de mise à jour de son Compte valent preuve de son identité. Les informations saisies par le Client l'engagent dès leur validation.

L'inscription d'un Client entraîne automatiquement l'ouverture d'un Compte à son nom.

À l'issue de ce processus, le Client recevra un courriel de confirmation de l'inscription.

Le Client peut accéder à tout moment à son Compte sur le Site après s'être identifié à l'aide de ses Identifiants.

Le Compte permet au Client de consulter ses Réservations en cours ou effectuées sur le Site.

France Invest s'engage à conserver de façon sécurisée tous les éléments contractuels dont la conservation est requise par la loi ou la réglementation en vigueur.

5.1.2. Gestion des Identifiants

Le Client sera seul responsable de l'utilisation de ses Identifiants ou des actions faites par l'intermédiaire de son Compte.

Dans le cas où un Client divulguerait ou utiliserait ses Identifiants de façon contraire à leur destination, France Invest pourra alors résilier l'accès au Compte sans préavis ni indemnité.

En aucun cas, France Invest ne saurait être tenue responsable en cas d'usurpation de l'identité d'un Client. Tout accès et action effectués à partir du Compte d'un Client seront présumés être effectués par ce Client, dans la mesure où France Invest n'a pas pour obligation et ne dispose pas des moyens techniques lui permettant de s'assurer de l'identité des personnes ayant accès au Compte.

Toute perte, détournement, ou utilisation non autorisée des Identifiants d'un Client et leurs conséquences relèvent de la seule responsabilité du Client, ce dernier étant tenu d'en avvertir France Invest, sans délai, par message électronique adressé à l'adresse suivante : formation@franceinvest.eu.

5.1.3. Désinscription

Le Client peut à tout moment fermer son Compte en envoyant un mail à l'adresse : formation@franceinvest.eu.

France Invest procédera dans les meilleurs délais à une désactivation du Compte et adressera au Client un courriel lui confirmant la clôture.

En cas de Réservation de Formation en cours, cette dernière devra être payée par le Client et exécutée par France Invest.

■ ARTICLE 5.2.

Commande d'une Formation

5.2.1. Caractéristiques des Formations

Les Formations proposées sur le Site par France Invest sont des formations professionnelles.

France Invest s'engage à présenter sur le Site les caractéristiques essentielles des Formations et les informations obligatoires que le Client doit recevoir en vertu du droit applicable.

Ces éléments seront également reproduits au sein de la convention de formation, document distinct qui sera ultérieurement transmis au Client par France Invest.

Le Client s'engage à lire attentivement ces informations avant de réserver une Formation sur le Site.

5.2.2. Procédure de Réservation

Les Formations sont directement réservées sur le Site. Pour effectuer une Réservation, le Client est invité à suivre les étapes décrites ci-dessous.

Sélection de la Formation

Le Client devra sélectionner la Formation de son choix puis choisir la session.

Ajout des Stagiaires

Le Client devra ensuite ajouter le(s) Stagiaire(s) participant à la Formation.

À ce titre, le Client pourra :

- Rechercher des participants dans l'organisme
- Ou créer un nouveau participant pour le même organisme. Si son adresse e-mail n'a pas encore été enregistrée, le Client pourra la saisir afin de vérifier l'existence et la possibilité de créer un nouveau contact.

Confirmation de l'adresse de facturation et ajout des contacts

Le Client devra ensuite confirmer l'adresse de facturation.

À ce stade, il pourra saisir une autre adresse de facturation spécifique.

La facture sera transmise par courriel, sauf si le Client coche à ce stade la case dédiée à l'envoi de la facture par courrier postal.

Au cours de cette étape, le Client devra également indiquer le contact facturation, étant précisé qu'un contact dédié peut être créé ou que ce contact peut être recherché dans les contacts de l'organisme.

Le Client ajoutera également le référent de l'inscription, étant précisé qu'un contact dédié peut être créé ou que ce contact peut être recherché dans les contacts de l'organisme.

Récapitulatif de la Réservation

Une fois que le Client aura validé le contenu de la Réservation et qu'il se sera le cas échéant identifié/inscrit, s'affichera à son attention un formulaire en ligne complété automatiquement et récapitulant la Réservation.

Le Client est invité à vérifier sa Réservation (y compris la référence de la Formation choisie, la session, les participants et les informations relatives à la facturation et aux contacts désignés) avant de la valider.

Paiement

Pour finaliser sa Réservation, le Client sera ensuite invité à choisir son moyen de paiement :

- Soit paiement par Carte Bancaire, en ligne, directement sur le Site via l'interface sécurisée ;
- Soit paiement à réception de la facture par virement bancaire.

Il est précisé que France Invest se réserve la possibilité de demander aux Clients non-membres le versement d'un acompte.

5.2.3. Accusé de réception

Une fois que toutes les étapes décrites ci-dessus sont complétées, une page apparaît sur le Site afin d'accuser réception de la Réservation du Client. Une copie de l'accusé de réception de la Réservation est automatiquement adressée au Client par courrier électronique, à condition que l'adresse électronique communiquée par le biais du formulaire d'inscription soit correcte.

Il est précisé que le récapitulatif de la Réservation ainsi que le courriel de confirmation pourront être conservés et imprimés par le Client.

5.2.4. Facturation

Pendant la procédure de Réservation, le Client devra saisir les informations nécessaires à la facturation.

Le Client doit également préciser le moyen de paiement choisi.

Ni le bon de réservation que le Client établit en ligne, ni l'accusé de réception de la Réservation que France Invest envoie au Client par courrier électronique ne constituent une facture.

Le Client recevra la facture par courriel, à l'issue de la Formation.

S'il a expressément indiqué cette option, le Client pourra recevoir sa facture par courrier postal à l'issue de la procédure de Réservation sur le Site.

■ ARTICLE 5.3.

Date de la Réservation

La date de la Réservation est la date à laquelle France Invest accuse réception en ligne de la Réservation. Les délais indiqués sur le Site ne commencent à courir qu'à partir de cette date.

■ ARTICLE 5.4.

Prix

Pour toutes les Formations, le Client trouvera sur le Site des prix affichés en euros hors taxes (HT) et en euros toutes taxes comprises (TTC). Les prix incluent en particulier la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) au taux en vigueur à la date de Réservation. Toute modification du taux applicable peut impacter le prix des Formations à compter de la date d'entrée en vigueur du nouveau taux.

Le taux de TVA applicable est exprimé en pourcentage de la valeur de la Formation.

Les prix indiqués sont valables, sauf erreur grossière.

Les prix sont susceptibles d'être modifiés.

Le prix applicable est celui indiqué sur le Site à la date à laquelle la Réservation est passée par le Client.

ARTICLE 6

Paiement

■ ARTICLE 6.1.

Moyens de paiement

Le Client a deux possibilités :

- Soit payer la Formation en ligne sur le Site, par Carte Bancaire.

France Invest prendra toutes les mesures nécessaires pour garantir la sécurité et la confidentialité des données transmises en ligne dans le cadre du paiement sur le Site.

- Soit payer la Formation hors ligne, à réception de la facture.

Le Client pourra alors procéder au paiement par virement.

Le Client garantit à France Invest qu'il détient toutes les autorisations requises pour utiliser le moyen de paiement choisi.

■ ARTICLE 6.2.

Date de paiement

En cas de paiement unique par carte bancaire, le compte du Client sera débité dès la Réservation de la Formation sur le Site.

En cas de paiement par virement bancaire à réception de la facture, la Réservation est automatique dès lors que France Invest accuse réception de l'inscription.

■ ARTICLE 6.3.

Retard de paiement

En cas de défaut ou de retard de paiement, France Invest applique des pénalités de retard calculées de la façon suivante :

$$\begin{aligned} \text{Pénalités de retard} &= (\text{montant TTC de la facture} \\ &\quad * \text{TAUX LEGAL APPLICABLE POUR LE SEMESTRE}) \\ &\quad * (\text{nombre de jours de retard dans le semestre} / 365) \end{aligned}$$

Le TAUX LEGAL APPLICABLE s'entend du taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points de pourcentage.

Les pénalités de retard sont exigibles le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture sans qu'un rappel soit nécessaire. Tout Client en situation de retard de paiement est de plein droit débiteur, à l'égard du créancier, d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement d'un montant de 40 euros. Lorsque des frais de recouvrement exposés sont supérieurs au montant de cette indemnité forfaitaire, France Invest pourra demander une indemnisation complémentaire, sur justification.

■ ARTICLE 6.4.

Refus de paiement

Si la banque refuse de débiter une carte ou un autre moyen de paiement, le Client devra contacter France Invest afin de payer la Formation par tout autre moyen de paiement valable et accepté par France Invest.

Dans l'hypothèse où, pour quelle que raison que ce soit, opposition, refus ou autre, la transmission du flux d'argent dû par le Client s'avérerait impossible, la Réservation serait annulée.

ARTICLE 7

Annulation

Toute annulation doit parvenir à France Invest par écrit, au moins 16 jours calendaires avant la Formation, pour obtenir son remboursement sans frais.

Si cette annulation parvient à France Invest entre 15 et 10 jours calendaires avant le début de la Formation, France Invest facturera une indemnité forfaitaire de 50 % du coût du stage.

Si cette annulation parvient à France Invest moins de 10 jours calendaires avant le début de la Formation, France Invest facturera une indemnité forfaitaire de 100 % du coût du stage.

Les « Formations en résidentiel » sont considérées comme des stages à part entière. Pour les formations en résidentiel, comprenant la prise en charge de l'hébergement, les frais d'annulation sont les suivants :

- Entre J-60 et J-30 (jours calendaires), 60 % du prix de l'hébergement sera facturé au client,
- Entre J-29 et J-10 (jours calendaires), 90 % du prix de l'hébergement sera facturé au client,
- Entre J-9 et le jour de la formation (jours calendaires), la totalité du prix de l'hébergement sera facturé au client.

Si l'annulation intervient entre 15 jours et le début de la Formation, les conditions d'annulation détaillées ci-dessus s'ajoutent à la prise en charge des frais d'hébergement.

Le Client pourra demander à France Invest de reporter la Formation en cas de maladie, sur présentation d'un justificatif de l'employeur.

Il est toutefois précisé que le Stagiaire peut se faire remplacer par une personne de la même société à tout moment et sans frais.

Toute Formation peut être annulée par France Invest si le nombre de Stagiaires inscrits est pédagogiquement insuffisant pour le bon déroulement de la session. Le Client en sera informé au plus tard 15 jours calendaires le début de la Formation.

En cas d'indisponibilité du Formateur annoncé, France Invest s'engage à le remplacer en assurant un niveau de compétences techniques équivalentes ou à assurer un report de la Formation.

Compte tenu du contexte sanitaire et des mesures gouvernementales applicables, France Invest se réserve la possibilité de transformer à tout moment une Formation en distanciel si la tenue en présentiel demeure impossible.

ARTICLE 8

Sous-traitance

Les Parties conviennent expressément que France Invest peut faire appel à des prestataires extérieurs pour assurer la mission de Formateurs et exécuter tout ou partie des Formations.

En tout état de cause, France Invest demeurera l'interlocutrice unique du Client en cas d'appel à des sous-traitants.

ARTICLE 9

Responsabilité

La responsabilité de France Invest ne pourra en aucun cas être engagée en cas d'inexécution ou de mauvaise exécution des obligations contractuelles imputables au Client, notamment lors de la saisie de sa Réservation.

France Invest ne pourra être tenue pour responsable, ou considérée comme ayant failli aux présentes, pour tout retard ou inexécution, lorsque la cause du retard ou de l'inexécution est liée à un cas de force majeure telle qu'elle est définie par la jurisprudence des cours et Tribunaux français.

Sauf dispositions d'ordre public contraire, France Invest ne sera pas responsable de la survenance de tout dommage de quelque nature qu'il soit résultant directement ou indirectement de l'exécution ou de l'impossibilité d'exécuter la Formation.

France Invest ne sera notamment pas responsable de la survenance de tout dommage spécial, indirect ou incident tels que notamment, baisse de production, perte de profits, perte commerciale.

En aucun cas, la responsabilité contractuelle de France Invest, telle qu'elle pourrait être engagée en application des présentes CGS, ne saurait excéder le montant des sommes payées ou restant à payer par le Client pour la Réservation de la Formation en cause.

Il est par ailleurs précisé que France Invest ne contrôle pas les sites web qui sont directement ou indirectement liés au Site. En conséquence, elle exclut toute responsabilité au titre des informations qui y sont publiées. Les liens vers des sites web de tiers ne sont fournis qu'à titre indicatif et aucune garantie n'est fournie quant à leur contenu.

ARTICLE 10

Force majeure

La responsabilité de France Invest ne pourra pas être mise en œuvre si la non-exécution ou le retard dans l'exécution de l'une de ses obligations décrites dans les présentes CGS découle d'un cas de force majeure.

Il y a force majeure en matière contractuelle lorsqu'un événement échappant au contrôle du débiteur, qui ne pouvait être raisonnablement prévu lors de la conclusion du contrat et dont les effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées, empêche l'exécution de son obligation par le débiteur.

Si l'empêchement est temporaire, l'exécution de l'obligation est suspendue à moins que le retard qui en résulterait ne justifie la résolution du contrat. Si l'empêchement est définitif, le contrat est résolu de plein droit et les parties sont libérées de leurs obligations dans les conditions prévues aux articles 1351 et 1351-1 du Code civil.

En cas de survenance d'un des événements susvisés, France Invest s'efforcera d'informer le Client dès que possible.

ARTICLE 11

Données personnelles

France Invest collecte sur le Site des données à caractère personnel concernant les Clients afin de traiter les demandes de Réservations de Formations passées sur le Site, gérer le Compte des Clients, exécuter les Formations et, si le Client a expressément choisi cette option, lui envoyer des courriers de prospection commerciale, des newsletters, des offres promotionnelles, sauf si le Client ne souhaite plus recevoir de telles communications de la part de France Invest.

À ce titre, le Client est invité à consulter la Politique de Confidentialité de France Invest accessible à l'adresse suivante : Politique de confidentialité - France Invest qui lui donnera plus amples informations relatives à la protection des données à caractère personnel, aux traitements effectués via le Site et aux modalités d'exercice des droits.

ARTICLE 12

Propriété intellectuelle

ARTICLE 12.1.

Concernant les éléments du Site

Tous les éléments visuels et sonores du Site, y compris la technologie sous-jacente utilisée, sont protégés par le droit d'auteur, le droit des marques et/ou des brevets.

Ces éléments sont la propriété exclusive de France Invest.

Toute personne qui édite un site web et souhaite créer un lien hypertexte direct vers le Site doit demander l'autorisation de France Invest par écrit.

Cette autorisation de France Invest ne sera en aucun cas accordée de manière définitive. Ce lien devra être supprimé à la demande de France Invest. Les liens hypertextes vers le Site qui utilisent des techniques tels que le cadrage (framing) ou l'insertion par liens hypertextes (in-line linking) sont strictement interdits.

Toute représentation ou reproduction, totale ou partielle, du Site et de son contenu, par quel que procédé que ce soit, sans l'autorisation préalable expresse de France Invest, est interdite et constituera une contrefaçon sanctionnée par les dispositions du Code de la Propriété Intellectuelle.

L'acceptation des présentes CGS vaut reconnaissance par le Client des droits de propriété intellectuelle de France Invest et engagement à les respecter.

ARTICLE 12.2.

Concernant les supports de Formation

France Invest conserve la propriété exclusive des droits patrimoniaux attachés aux supports de chaque Formation. Par conséquent, ils ne peuvent être reproduits, utilisés ou représentés sans l'autorisation expresse de France Invest.

ARTICLE 13

Service clients

France Invest met à la disposition du Client un « Service téléphonique Client » au numéro suivant : 01.47.20.62.67 (numéro non surtaxé) disponible du lundi au vendredi de 10h00 à 17h00.

Toute réclamation écrite du Client devra être transmise par courrier à l'adresse suivante à : 23 rue de l'Arcade 75008 Paris ou par courrier électronique à l'adresse suivante : formation@franceinvest.eu

ARTICLE 14

Validité des conditions générales

Toute modification de la législation ou de la réglementation en vigueur, ou toute décision d'un tribunal compétent invalidant une ou plusieurs clauses des présentes Conditions Générales ne saurait affecter la validité des présentes Conditions Générales. Une telle modification ou décision n'autorise en aucun cas les Clients à méconnaître les présentes Conditions Générales.

ARTICLE 15

Modification des conditions générales

Les présentes Conditions Générales s'appliquent à toutes les Réservations de Formations effectuées en ligne sur le Site, tant que le Site est disponible en ligne.

Les Conditions Générales sont datées de manière précise et pourront être modifiées et mises à jour par France Invest à tout moment. Les Conditions Générales applicables sont celles en vigueur au moment de la Réservation.

Les modifications apportées aux Conditions Générales ne s'appliqueront pas aux Formations déjà réservées.

ARTICLE 16

Compétence et droit applicable

Le tribunal de commerce compétent dans le ressort duquel se trouve le siège social de France Invest sera compétent pour connaître de tout différend au sujet de l'application des présentes CGS ainsi que de leur interprétation, de leur exécution et des contrats subséquents conclus par France Invest, ou au sujet du paiement du prix, et ce même en cas de pluralité de débiteurs, d'appel en garantie ou de réfère.

Toutefois France Invest se réserve le droit d'assigner le Client devant le tribunal de commerce dans le ressort duquel le Client a son domicile.

Les présentes CGS ainsi que les relations entre le Client et France Invest sont régies par le droit français.

Toutefois, préalablement à tout recours au juge arbitral ou étatique, sera privilégiée la négociation dans un esprit de loyauté et de bonne foi en vue de parvenir à un accord amiable lors de la survenance de tout conflit relatif aux présentes CGS, y compris portant sur sa validité.

La partie souhaitant mettre en œuvre le processus de négociation devra en informer l'autre partie par lettre recommandée avec accusé de réception en indiquant les éléments du conflit. Si au terme d'un délai de trente (30) jours, les parties ne parvenaient pas à s'entendre, le différend sera soumis à la juridiction compétente désignée ci-dessus.

Durant tout le processus de négociation et jusqu'à son issue, les parties s'interdisent d'exercer toute action en justice l'une contre l'autre et pour le conflit objet de la négociation. Par exception, les parties sont autorisées à saisir la juridiction des référés ou à solliciter le prononcé d'une ordonnance sur requête. Une éventuelle action devant la juridiction des référés ou la mise en œuvre d'une procédure sur requête n'entraîne de la part des parties aucune renonciation à la clause d'arrangement amiable, sauf volonté contraire expresse.

Bulletin d'inscription

Remplir un bulletin par participant, à scanner et adresser par e-mail à formation@franceinvest.eu ou inscription en ligne : www.franceinvest.eu

STAGE(S)

Titre stage 1	Date(s)
Prix € HT <input type="text"/>	Total € TTC (TVA 20 %) <input type="text"/>
Titre stage 2	Date(s)
Prix € HT <input type="text"/>	Total € TTC (TVA 20 %) <input type="text"/>
Titre stage 3	Date(s)
Prix € HT <input type="text"/>	Total € TTC (TVA 20 %) <input type="text"/>

PARTICIPANT

Nom (Mme, M.) Prénom

Fonction

Email

Ligne Directe et/ou Portable

SOCIÉTÉ

Pour établissement des documents administratifs (émargement, attestation...) :

Raison sociale

Adresse

Code postal Ville

Téléphone

SIRET

Responsable du suivi de l'inscription :

Nom (Mme, M.) Prénom

Fonction

Email

Ligne Directe et/ou Portable

Signataire de la convention :

Nom (Mme, M.) Prénom

Fonction

Pour facturation (Si différent des informations renseignées ci-dessus) :

	Adresse d'envoi	Libellé de la facture
Raison sociale		
Adresse		
Code postal/Ville		

Email (contact facturation)

RÈGLEMENT

- Ci-joint chèque de € (TTC) à l'ordre de **France Invest**
- Virement bancaire à l'ordre de l'**Académie France Invest** en précisant dans le libellé le code du stage et la date de session
Référence bancaire : HSBC – Agence Centrale n° compte : 30056 00148 01485433892 55 – IBAN (identifiant international) FR76 3005 6001 4801 4854 3389 255 – Code BIC : CCFRFRPP

LE SOUSSIGNÉ ACCEPTE LES CONDITIONS GÉNÉRALES DE SERVICE CI-CONTRE.

Date et signature	Cachet commercial
-------------------	-------------------



Conception et réalisation
+33 (0)1 40 55 16 66



Académie France Invest
23 rue de l'Arcade
75008 Paris

www.franceinvest.eu