

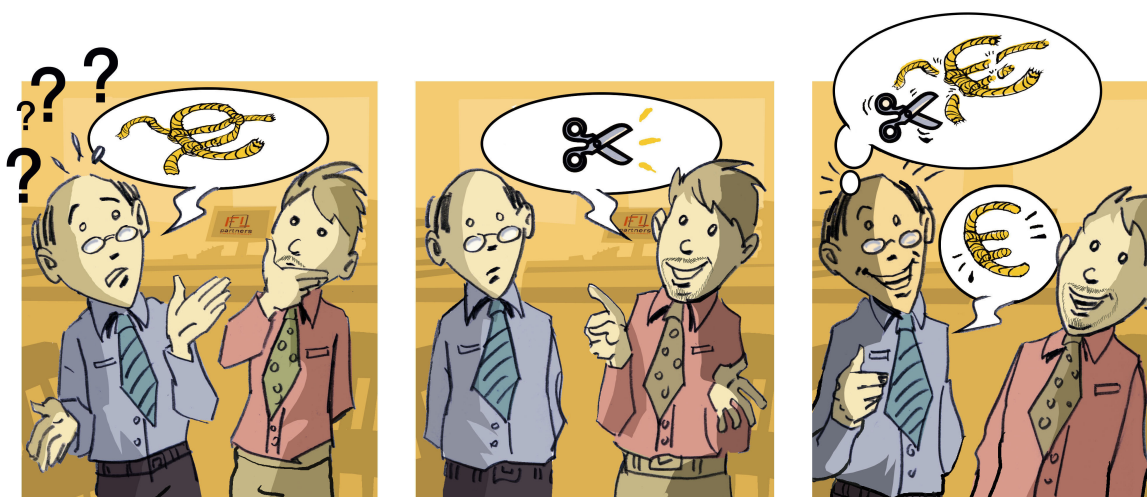


We unlock finance !

Catalogue de formation 2019

PARCOURS

« Financement du développement »



FL FINANCE ACADEMY forme des
managers depuis 2001
Notre site internet :
www.fl-finance.academy
Notre téléphone : 01 45 61 03 75
Votre interlocuteur : Florence FARRIAUX
Mail : ff@fl.finance



QUALITY
IN TRAINING
SOLUTIONS POUR FORMATEURS

Quality in Training assure le suivi
de la qualité de nos formations et
de nos formateurs



Nous sommes certifiés ICPF &
PSI ce qui permet le finance-
ment de nos formations.

Qui sommes-nous ?

FL Finance Academy est un organisme de formation, spécialisé en finance, et qui cible la population des managers et cadres en entreprise.

Notre objectif : Que vous compreniez avant de vous engager

Il n'y a pas de stratégie de développement pérenne sans stratégie de financement adaptée. Tout financement comporte un risque pour l'entrepreneur et il importe de s'engager en connaissance de cause. Une banque prends des garanties et peut se retirer à un moment qui n'est jamais opportun. Un investisseur en fonds propres n'intervient jamais avec des instruments du pur capital ce qui génère un risque, soit au cours de l'opération, soit à la fin quand il s'agit de se répartir le prix de cession de l'entreprise.

Un credo : Understanding creates value®

Notre équipe est intimement persuadée que la compréhension puis la maîtrise des concepts financiers par l'encadrement et les acteurs clés créent de la valeur et contribuent à faire baisser les risques opérationnels. Cette compréhension doit s'ancrer dans la pratique des entreprises et non dans la seule explication, fut-elle brillante, des théories financières sous-jacentes.

Comment et pourquoi ont été conçues ces formations ?

Vous permettre de décoder les pratiques de place et leur évolution dans le temps est important. Nous militons pour que les enjeux de développement et de performances économiques de l'entreprise sortent du cadre étroit de la Direction Générale et soient expliqués à l'ensemble des personnes clé, de façon à ce qu'ils jouent un rôle actif et contributif, et puissent réagir efficacement en cas de changement de contexte ou d'orientation.

Nous considérons que la finance ne relève pas uniquement de la Direction Financière, et avons conçu nos séminaires en ce sens : les participants à nos séminaires acquièrent progressivement un premier niveau de compréhension, puis des réflexes qu'ils utilisent dans leur quotidien opérationnel (notre notion de trousse à outils) pour enfin anticiper les dérives et les problèmes en amont afin de les atténuer, ou se fixer des marges de manœuvre de progrès.

Nous cherchons à créer de l'agilité en finance. Notre objectif est bien d'amener les opérationnels à faire toujours le lien entre rentabilité, capitaux engagés et risques engrangés quand ils prennent une décision. C'est aussi d'amener les décideurs à mesurer l'articulation entre les risques opérationnels et les risques financiers pris en choisissant une modalité de financement plutôt qu'une autre.

Tous nos animateurs ont une forte expérience en conseil, et ont un statut d'associé dans notre propre structure ou dans des sociétés de conseil ou de Private Equity. Notre démarche se veut très pragmatique et ramène toujours aux considérations opérationnelles.

Quelles sont nos modalités d'intervention ?

Nous intervenons sur des programmes inter-entreprises de ce catalogue mais aussi en one-to-one (sur la base des programmes présentés adaptés si nécessaires) ou en sur-mesure ; Nous concevons aussi des programmes e-learning ou mixtes présentiel / e-learning.

Certification - Suivi de la qualité - Financement

FL Finance Academy est certifié ICPF-PSI, certification reconnue par le CNEFOP et inscrit dans Data-Dock. Nos formations sont donc éligibles aux financements par les OPCA.

FL Finance Academy utilise Quality in Training un outil en ligne innovant qui permet de mesurer objectivement, de piloter et de restituer en toute transparence la qualité des prestations de ses formateurs.

PARCOURS

« Financement du développement »

Situation :

Le financement de la croissance est un sujet important qui s'intègre dans la stratégie de développement. Ce parcours vise à se poser les bonnes questions pour éviter de mal financer le développement et se retrouver en risque soit de solvabilité (trop de dettes) soit de répartition de la valeur inégalement répartie entre les actionnaires financiers rentrés lors d'une opération de capital développement et les actionnaires historiques.

Objectifs :

Nos séminaires sont conçus pour faire prendre conscience aux dirigeants et aux responsables qu'être financé et être bien financé, ce n'est pas équivalent. Les banques comme les investisseurs en fonds propres ne font jamais un chèque en blanc et prennent des garanties explicites (pour les banques) et implicites (pour les investisseurs financiers).

Quand faut-il cesser d'emprunter auprès des établissements de crédits ?

Louer, sous-traiter.... c'est aussi se financer

Faire le lien entre la valeur d'entrée retenue pour une augmentation de capital et la manière d'entrer au capital (pur capital, obligations convertibles, mix des deux instruments...)

Nos tarifs :

Chaque journée est tarifée 950 € HT par participant. Pour toute souscription de 4 séminaires au moins une réduction de 10 % est offerte; la même réduction est offerte à partir du troisième participant du même groupe. Pour le parcours complet la réduction est de 15 % par rapport aux tarifs des séminaires acquis individuellement.

Durée (Jours)	Titre du séminaire
1	Financement du développement : l'approche des banques
1	Financement du développement : l'ouverture du capital
1	Financement mezzanine, dette privée, une alternative au financement bancaire.
1	S'entraîner à présenter son dossier efficacement à une banque

Financement du développement : Pourquoi et comment se financer auprès des banques ?

Contexte d'application

Le développement nécessite une présentation adéquate aux partenaires financiers, Qu'attendent-ils, quels sont les points à mettre en exergue ?

Informations clef

Prérequis: Sans

Objectifs de ce séminaire ?

Mieux comprendre les enjeux du financement du développement et pourquoi mettre en place une véritable stratégie financière en parallèle à la stratégie opérationnelle. Savoir présenter son plan de développement aux banques, Comprendre quelles sont les ressources financières à solliciter en fonction des besoins. Connaitre toute la panoplie des possibles.

Public Cible

Dirigeants, Directeurs financiers, Responsables du contrôle de gestion.

Modalités pratiques

Durée : 2 jours

Lieu : Paris, 9 rue d'Artois 75 008

Dates : 6 et 7 mars, 4 et 5 juillet, 17-18 octobre 2019

Participants : minimum 2, maximum 8

Tarif : 1 900 € HT / personne

Renseignements : 01 45 61 03 75

relationsclients@fl.finance

Animateurs

Les animateurs sont des spécialistes du conseil en stratégie financière, M&A, capital développement et LBO.

Ils sont tous membres de Quality in Training – solutions pour formateurs et donc engagés dans une démarche continue d'amélioration de leurs prestations.

Compétences acquises

Vous saurez préparer les éléments nécessaires pour une décision bancaire rapide et pertinent. Vous saurez interpréter leurs demandes et répondre à leurs interrogations.

Programme détaillé

• Introduction : lien entre stratégie de développement et stratégie de financement

• Les enjeux du financement du développement

Le BFR

Les capex

Les investissements qui passent en charges

La croissance externe

• Que peut-on demander à ses banques ?

L'approche des banques

Le contexte des banques aujourd'hui

Les financements bancaires classiques : court terme, capex, crédit bail mobilier

Les financements immobiliers

Les financements bancaires dans un contexte « LBO » ou financement d'acquisition

Les contraintes imposées par les banques : les garanties et les covenants

BPI

• Comment présenter ses besoins aux banques ?

Les enjeux de présentation de l'entreprise et de son business plan

La situation actionnariale : quels fonds propres, quels actionnaires

La situation managériale

Focus 1 : Présenter une situation difficile : comment conserver ses lignes bancaires

Focus 2 : Présenter un refinancement

Cas pratique 1 : financement d'acquisition

Cas pratique 2 : financement d'une réorganisation actionnariale

• Synthèse

En complément consultez notre séminaire "s'entraîner à présenter efficacement son dossier à une banque"

Financemtn du développement : Pourquoi et comment ouvrir son capital ?

Contexte d'application

Ouvrir son capital est souvent nécessaire pour financer le développement mais c'est un monde avec ses règles qu'il faut appréhender.

Informations clef

Prérequis: Sans

Objectifs de ce séminaire ?

Pour financer des investissements ou une croissance externe, amorcer une transmission (OBO) ou réaliser un cash out, vous envisagez d'ouvrir le capital de votre entreprise à un fonds minoritaire ? Le séminaire aborde les sujets de présentation, de négociation et les enjeux clés qui doivent être appréhendés avant l'opération.

Public Cible

Ce séminaire est destiné aux dirigeants-actionnaires, aux directeur financier des entreprises souhaitant ouvrir leur capital....

Modalités pratiques

Durée : 1 jour

Lieu : Paris, 9 rue d'Artois 75 008

Dates : 8 mars, 20 mai, 4 juillet ou 27 novembre 2019

Participants : minimum 2, maximum 8

Tarif : 950 € HT / personne

Renseignements : 01 45 61 03 75

relationsclients@fl.finance

Animateurs

Les animateurs sont des spécialistes du conseil en stratégie financière, M&A, capital développement et LBO.

Ils sont tous membres de Quality in Training – solutions pour formateurs et donc engagés dans une démarche continue d'amélioration de leurs prestations.

Compétences acquises

Vous saurez mesurer les risques des différentes propositions qui vous sont faites, apprécier ce qui se négocie de ce qui est un standard de marché....

Programme détaillé

• Introduction : l'approche des fonds de capital développement minoritaire

Qui sont-ils et comment ils fonctionnent ?

Quel fonds pour quel projet ?

• Les enjeux de la présentation

Les éléments clés à communiquer

Le BP : compte de résultat prévisionnel, cash-flow... et bilan prévisionnel

Un ou des Business Plan ?

Les risques d'un Business Plan trop ambitieux

• Liens entre valorisation et structuration ou les avantages et les risques d'une valorisation élevée.

Comment les fonds valorisent votre entreprise

Comment se prémunissent-ils contre une valorisation trop élevée

Les risques liés à la structuration des fonds propres : les enjeux des OC et leurs modalités

Repenser la totalité de la structure financière : consolider, diversifier ou augmenter la dette bancaire à l'occasion d'une levée de fonds propres

• L'association du management à l'occasion de l'entrée d'un fonds :

Faut-il associer et qui ?

Quelle valorisation par rapport à celle du fonds

Quelle structuration, pour mettre en place un intéressement du management

Les clauses dites de Good et bad leavers

Comment organiser la liquidité à terme du partenaires financier ?

• Les autres enjeux clés de l'opération :

La gouvernance

Droit de veto et prises de décisions

Droit de retrait

Respiration de l'actionnariat

Les clauses de sorties

• La préparation de la sortie

Comment anticiper la sortie quand tout se passe bien ?

Comment gérer la sortie quand le Business Plan décale ?

• Synthèse

Financement mezzanine dette privée : une alternative au financement bancaire ?

Contexte d'application

Financement de la croissance externe, de reprises de multiples PME, Opérations de LBO, liquidité d'un actionnaire financier.

Informations clef

Prérequis: Sans

Objectifs de ce séminaire

Comprendre les modalités de fonctionnement de la dette mezzanine et de la dette privée, en termes de rémunération, risque, modalité d'octroi...
Comment s'insèrent ces outils dans le dispositif des financements plus classiques en dettes ou fonds propres.
Identifier les contextes qui permettent d'avoir recours à ces formes de financement à la fois dans des opérations de LBO et dans le financement des entreprises

Public Cible

Dirigeants, Directeurs financiers, Responsables du contrôle de gestion, Responsables financements et trésorerie, Repreneurs....etc.

Modalités pratiques

Durée : 1 jour
Lieu : Paris, 9 rue d'Artois 75 008
Dates : 12 mars, 21 mai, 20 juin ou 18 septembre 2019
Participants : minimum 2, maximum 8
Tarif : 950 € HT / personne
Renseignements : 01 45 61 03 75
relationsclients@fl.finance

Animateurs

Les animateurs sont des spécialistes du conseil en stratégie financière, M&A, capital développement et LBO.
Ils sont tous membres de Quality in Training – solutions pour formateurs et donc engagés dans une démarche continue d'amélioration de leurs prestations.

Compétences acquises

Connaissance de ces financements alternatifs mais de plus en plus courants pour financer une croissance importante ou la sortie d'un actionnaire financier.

Programme détaillé

• Les financements mezzanine

Un instrument intermédiaire entre dette et fonds propres avec ses caractéristiques spécifiques (outil juridique, rémunération, garanties, fonctionnement)
Les intervenants de la mezzanine : les fonds spécialisés, les fonds mixtes capital/mezzanine, les banques ;

• La dette privée / Unitranche

Les intervenants : les fonds de private equity, les gestionnaires de fonds, les nouveaux intervenants
Les spécificités de la dette privée : support juridique, mode de rémunération, fonctionnement
Les spécificités de la dette Unitranche

• Les opérations de LBO : quelle cohabitation entre dette bancaire, dette mezzanine et dette privée ?

Les LBO classiques : les enjeux de la structuration dette bancaire et mezzanine.
Quels montants, quels risques, quelles rémunérations, quelles garanties et subordination,
Quel impact de la mezzanine pour l'actionnaire et pour les banques
Les enjeux de l'alternative entre le duo dette bancaire/ dette mezzanine et la dette privée de type unitranche,
Les enjeux de coûts, de cash flow, de risques, de sécurité de financement,
Les critères de choix pour les sponsors

• Les financements corporate : quelle place pour la mezzanine et la dette privée ?

Le financement des acquisitions et des réorganisations actionnariales : la mezzanine une alternative au capital développement
Le financement du développement : la dette privée, en complément de la dette bancaire

• Synthèse

S'entraîner à présenter efficacement son dossier à une banque : le " Pitch Banquier"

Contexte d'application

Etre en situation de recherche de financements bancaires. Avoir des difficultés à trouver des financements bancaires.

Informations clef

Prérequis: Sans

Objectifs de ce séminaire

Comprendre ce qu'il faut faire ou ne pas faire lors de constitution d'un dossier pour les banques et lors de sa présentation orale.

Public Cible

Dirigeants, Directeurs financiers, Responsables du contrôle de gestion, Responsables financements et trésorerie, Repreneurs....etc.

Modalités pratiques

Format novateur :

- Le matin : atelier d'entraînement à la présentation aux banques
- L'après midi : approche plus théorique sur les attentes des banquiers

Durée : 1 jour

Lieu: Paris, 9 rue d'Artois 75 008

Dates : 13 mars, 22 mai, 20 septembre, 9 décembre 2019

Participants : Maximum 4

Tarif : 1 500€ HT/personne

Renseignements : 01 45 61 03 75

relationsclients@fl.finance

Animateurs

Les animateurs sont des spécialistes du conseil en stratégie financière, M&A, capital développement et LBO.

Ils sont tous membres de Quality in Training – solutions pour formateurs et donc engagés dans une démarche continue d'amélioration de leurs prestations.

Compétences acquises

Savoir présenter efficacement une demande de financement à ses banques.

Programme détaillé

• Matinée

Atelier de présentation

Simulation d'un entretien avec son banquier

Chaque personne présente tour à tour son projet au groupe et répond à quelques questions du "banquier"

La prestation est enregistrée, le groupe donne à chaud son impression sur la prestation de celui qui présente

Le formateur fait un debrief après chaque passage

1 heure par personne (présentation, réponse aux questions, debrief)

• Après-midi

Retour sur :

Les attentes des banquiers et les informations clés à fournir.

Les concepts de base à maîtriser

Les erreurs à ne pas commettre

• Synthèse

Farriaux Luc



Mise à jour le 25 juin 2017

Note globale (toutes spécialités) : 4.37

Benchmark : ND



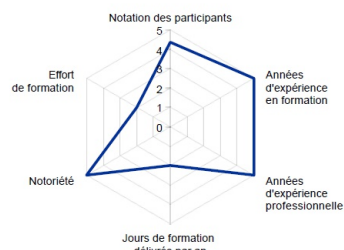
Spécialités

- 313 - Finance, Banques, Assurances
-
-

Notation détaillée

Clarté du discours :	4.38
Maîtrise du sujet :	4.65
Capacité d'écoute :	4.47
Qualité des supports :	4.05

Scoring



CROISSANCE EXTER

FINCTS STRUCTURÉS

LBO / OBO

CAPITAL DÉVELOPPEMEN

ANALYSE FINANCIÈRE

Passionné de finance et de divulgation de la compétence financière à l'intérieur des entreprises. Je suis persuadé que la compréhension crée la valeur. La compréhension des impacts de chacun, commercial, acheteur, manager sur le résultat économique de l'entreprise est une nécessité pour se focaliser sur la création de valeur

FL FINANCE ACADEMY est membre de Quality in Training. Cet outil innovant permet de noter systématiquement l'ensemble des sessions de formations de tous nos formateurs. Nos clients ont une vue très complète des formateurs qui animent nos sessions de formation. Nous sommes engagés avec nos formateurs dans une démarche d'amélioration continue de nos prestations.

Farriaux Florence



Mise à jour le 09 juin 2017

Note globale (toutes spécialités) : 4.69

Benchmark : ND



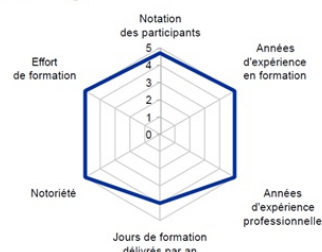
Spécialités

- 313 - Finance, Banques, Assurances
-
-

Notation détaillée

Clarté du discours :	4.52
Maîtrise du sujet :	4.84
Capacité d'écoute :	4.68
Qualité des supports :	4.06

Scoring



EVALUATION

CROISSANCE EXTERNE

ANALYSE FINANCIÈRE

INGÉNIÈRE FINANCIÈRE

LBO

J'aime partager mon goût pour la finance, montrer que des concepts même sophistiqués sont finalement très abordables. J'interviens très souvent en format sur mesure, pour former des équipes sur une problématique opérationnelle. Je crée alors des cas pratiques dédiés, qui utilisent le vocabulaire de l'entreprise pour ne pas rajouter de la difficulté à la démonstration. J'ai déjà formé pour plusieurs clients les managers clés, les financiers du groupe et les représentants en finance.



de Sury Pierre



Mise à jour le 19 oct. 2017

Note globale (toutes spécialités) : 4.88

Benchmark : ND



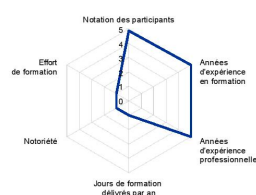
Spécialités

- 313 - Finance, Banques, Assurances
-
-

Notation détaillée

Clarté du discours :	4.50
Maîtrise du sujet :	4.88
Capacité d'écoute :	4.88
Qualité des supports :	4.38

Scoring



CORPORATE FINANC

EVALUATION

LBO

FINANCEMENT

ANALYSE FINANCIÈRE

La finance d'entreprise : analyse financière d'entreprise et structuration d'opérations financières, incluant dette et fonds propres, pour réaliser et financer des opérations de développement, d'acquisition ou de réorganisation de capital. Les principaux sujets sont : analyse financière, évaluation, financement du développement, LBO, croissance externe, fonds d'investissement, mezzanine, dette privée.