

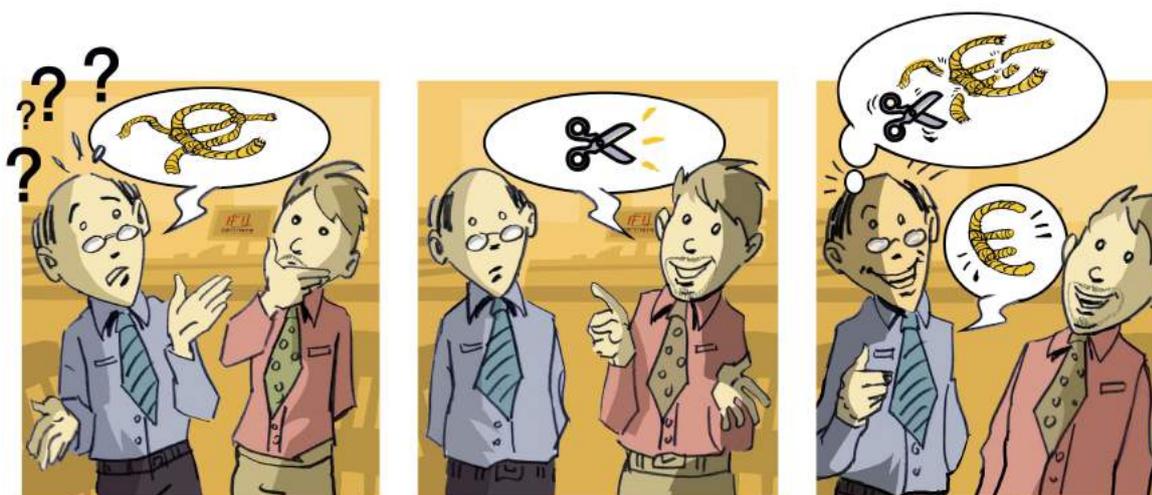


We unlock finance !

Catalogue de formation 2020

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 ce
qui rend nos formations finan-
çables

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.

Donner du sens à la performance de l'entreprise

Les générations entrées sur le marché du travail après l'an 2000 ont besoin de donner du sens à leur travail et d'adhérer à la vision de l'entreprise. Le "Pourquoi" ou le "Vers où" deviennent ainsi un préalable au "Comment" sur lequel les formations se consacrent habituellement. 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, d'Expertise ou de Private Equity. Notre démarche se veut très pragmatique et ramène toujours aux considérations opérationnelles. Elle mêle intimement le "Pourquoi" au "Comment" et permet une montée en compétences des participants.

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, organisme accrédité par le COFRAC, et est inscrit dans Data-Dock. Nos formations sont donc éligibles aux financements par les OPCO.

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 1200 € 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.

Les participants inscrits à Pôle Emploi bénéficient d'une réduction de 20 % et ils peuvent obtenir un financement par Pôle Emploi en utilisant leur CPF. Les classes virtuelles sont facturées à 200 € HT lorsqu'elles sont suivies en option d'un séminaire et peuvent être suivies seules indépendamment de tout séminaire au prix de 250 € HT.

Renseignements et inscriptions :

Par mail à l'adresse suivante : ff@fl.finance. Toute inscription n'est définitive qu'après réception du paiement.

Durée (Jours)	Titre du séminaire
1	Financement du développement : pourquoi et comment se financer auprès des banques ?
1	Financement du développement : pourquoi et comment ouvrir son capital ?
1	Financement mezzanine, dette privée, une alternative au financement bancaire. NOUVEAU
1	S'entraîner à présenter son dossier efficacement à une banque. NOUVEAU
1	Financer une start-up : Comment et à qui présenter son dossier - les attentes des investisseurs ? NOUVEAU

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 : 18 et 19 février, 1er et 2 septembre 2020

Participants : minimum 2, maximum 8

Tarif : 2 400 € 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

Vous pouvez suivre en complément

Format présentiel : notre séminaire "s'entraîner à présenter efficacement son dossier à une banque : le pitch banquier"

Format classe virtuelle : 17* classes de 2H - chacun travaille seul en amont un cas pratique - debrief en commun - 200** € HT par personne par visio

* voir en fin de catalogue la liste des classes virtuelles

**ou 250 € HT s'ils sont suivis indépendamment d'un séminaire

Financement 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 : 19 février, 3 septembre 2020

Participants : minimum 2, maximum 8

Tarif : 1 200 € 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 février, 22 juin, 7 septembre et 2 décembre 2020

Participants : minimum 2, maximum 8

Tarif : 1 200 € 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 : 25 mars, 4 septembre 2020

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, débrief)

• 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

Apprendre à financer une Start-Up : Comment et à qui présenter son dossier ?

Contexte d'application

Les sources de financement, les points clefs, les attentes des parties sont très différentes pour les start-ups de celles des intervenants du monde "classique"

Informations clef

Prérequis: Sans

Objectifs de ce séminaire

Comprendre ce qu'il faut faire ou ne pas faire lors de constitution d'un dossier de levée de fonds pour une start-up et lors de sa présentation orale.

Public Cible

Fondateurs, Dirigeants, Directeurs financiers, futurs créateursetc.

Modalités pratiques

Format novateur :

- atelier d'entraînement à la présentation aux investisseurs

- approche plus théorique sur les attentes des investisseurs

Durée : 2 jours

Lieu: Paris, 9 rue d'Artois 75 008

Dates : 24 et 25 juin - 18 et 19 novembre 2020

Participants : Maximum 4 entreprises

Tarif : 2 400€ HT/personne

Renseignements : 01 45 61 03 75
relationsclients@fl.finance

Animateurs

Les animateurs sont des spécialistes du conseil en stratégie financière, M&A, accompagnement de start-ups, 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.

*-50% pour la seconde personne de la même entreprise

Compétences acquises

Savoir présenter son dossier à des investisseurs (fonds, business angel...). Vous connaîtrez les clefs d'un "pitch" pertinent et efficace, les informations indispensables et les erreurs à ne pas commettre.

Programme détaillé

• Matinée Jour 1

Introduction sur la levée de fonds pour start-up

Stade de développement

Technologie et différenciation

Business model

Intervenants...

Atelier de présentation :

Simulation d'un entretien avec un investisseur

Chaque personne présente tour à tour son projet au groupe et répond à quelques questions de l'investisseur

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, débrief)

• Après-midi Jour 1

Suite des ateliers

Retour sur :

Les attentes des investisseurs et les informations clés à fournir.

Les concepts de base à maîtriser

Les erreurs à ne pas commettre

Utiliser ou non un levé de fonds

Choisir un levé

• Jour 2

Le Business plan : le défendre

Le marché : le présenter

L'emploi des fonds : le justifier

L'approche commerciale - time to market, cycle de vente

Les KPI et la "traction"

MVP et développement

Le plan de financement :

Compléter les fonds propres

Le plan B : si on lève moins, que faire ?

Le pacte d'actionnaires

Les BSA R : Lever sans déterminer la valeur

La valorisation des start-ups

Les instruments d'ajustement de valeur

Les tours successifs

• Synthèse

A suivre seules ou en complément de nos séminaires. En fin de journée de 18h à 20 h pour s'insérer dans votre emploi du temps.

Initiation, pour découvrir, **Cas pratiques** pour s'entraîner et **Expertise** pour approfondir... Voilà les trois formats de nos classes virtuelles. Reportez-vous à notre catalogue dédié pour plus d'informations.

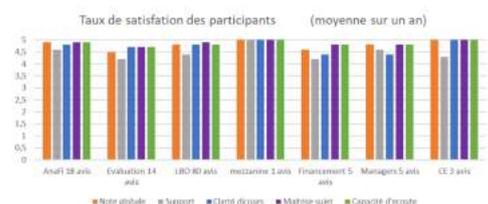
Classes virtuelles "Initiation"	Analyse financière	Evaluation	M&A
Comprendre le processus d'une opération de cession-acquisition			Oui
Reprendre, créer, se mettre à son compte; différences avec l'emploi salarié	Oui	Oui	
Comprendre son bilan	Oui	Oui	Oui
Analyser la performance opérationnelle - le ROCE (retour sur capitaux employés)	Oui		
Lever des fonds pour une start-up - Comment mettre son dossier sur le dessus de la pile ?	Oui	Oui	
Le TRI, c'est quoi, comment cela se calcule, comment cela se gère-t-il et qui l'utilise ?		Oui	Oui
Classes virtuelles "Cas Pratiques"	Analyse financière	Evaluation	M&A
Comment valoriser une cible sur un métier cyclique ? Méthode des DCF		Oui	Oui
Comment analyser les comptes d'une PME à forte croissance ? (Analyse du risque)	Oui	Oui	
Comment valoriser une PME dont les résultats sont en baisse significative ? Approche patrimoniale, approche par les multiples, retraitements...		Oui	Oui
Jusqu'où aller en prix dans un contexte de transaction ? (Limiter le risque de l'acquéreur)		Oui	Oui
Comment analyser un groupe qui se développe par acquisitions (Analyse du good will, sociétés mises en équivalences, hors bilan.... ?)	Oui		
Comment justifier une décote de taille ? Approche par les multiples		Oui	Oui
Savoir proposer un complément de prix et comment l'objectiver ?			Oui
Analyser la structure financière d'un groupe qui fait beaucoup de R&D et a des montants importants de provisions au bilan.	Oui	Oui	
Classes virtuelles "Expertise"	Analyse financière	Evaluation	M&A
La pratique de l'EBITDA - que doit-il ou peut-il inclure ?	Oui	Oui	Oui
La pratique de la dette financière nette - que doit-elle ou peut-elle comprendre ?	Oui	Oui	Oui
Les audits d'acquisitions : quelles conclusions ont un impact sur le prix et/ou sur la GAP (garantie d'actif et de passif)		Oui	Oui

Nos formateurs associés : la passion de la transmission du savoir

FL FINANCE ACADEMY est membre de Quality in Training. Cet outil innovant permet de noter systématiquement l'ensemble des sessions de formation de tous nos formateurs quelque soit le client pour lequel ils interviennent.

Par la Fiche Formateur, 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.

Plus d'informations sur : www.qualityintraining.net



Quelques commentaires* de participants ayant suivi nos formations :

- La maîtrise du sujet était total et les explications très claires.
- Formatrice très pédagogue.
- L'expérience et la maîtrise de la théorie ont démontré une connaissance totale du sujet
- Le formateur a répondu à de nombreuses questions de manière très satisfaisante.
- Adaptation totale avec les exemples amenés par le participant (one to one)
- Toujours . On reprend un sujet que l'on n'a pas compris sans souci.
- Oui tout à fait, cette journée m'a permis de progresser et de consolider des fondamentaux acquis pendant mes études supérieures.
- Formatrice pleine d'enthousiasme qui illustre toujours la théorie par des cas pratiques réels.
- Très bonne écoute !
- Adaptation maximum du formateur : cas particulier sur ma société.
- Grande vulgarisation des concepts qui a permis de comprendre la subtilité de certains calculs.
- Très bons échanges

*Les commentaires ont été retranscrits en l'état, y compris les approximations orthographiques...

Farrioux Luc Note globale (toutes spécialités) : 4.36
Benchmark : ND

Mise à jour le 29 déc. 2019



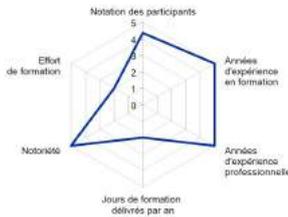
Spécialités

- 313 - Finance, Banques, Assurances

Notation détaillée

Clarté du discours :	4.42
Maîtrise du sujet :	4.72
Capacité d'écoute :	4.56
Qualité des supports :	4.26

Scoring



CROISSANCE EXTER **FINCTS STRUCTURÉS** **LBO / OBO** **CAPITAL DÉVELOPEMEN** **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

 Note globale (toutes spécialités) : 4.74
Benchmark : ND

Farrioux Florence Note globale (toutes spécialités) : 4.74
Benchmark : ND

Mise à jour le 23 oct. 2017



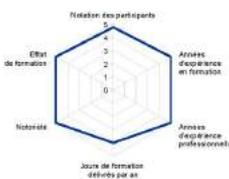
Spécialités

- 313 - Finance, Banques, Assurances

Notation détaillée

Clarté du discours :	4.90
Maîtrise du sujet :	4.87
Capacité d'écoute :	4.76
Qualité des supports :	4.15

Scoring



EVALUATION **CROISSANCE EXTERNE** **ANALYSE FINANCIÈRE** **RESERVE 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.

 Note globale (toutes spécialités) : 4.88
Benchmark : ND

de Surly Pierre Note globale (toutes spécialités) : 4.88
Benchmark : ND

Mise à jour le 19 oct. 2017



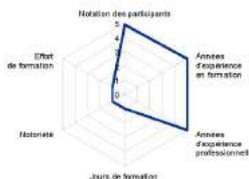
Spécialités

- 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.