

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 la 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 Dilligence
- 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 sur www.franceinvest.eu

TARIFS (L'atelier)

749 € HT* / 649 € 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.