

# 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](http://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](mailto: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](http://www.franceinvest.eu/fm).