

# Se former

au capital-investissement



#### ÉDITORIAL

e monde du travail est en profonde mutation depuis quelques années et notre profession n'y fait pas exception. Ces transformations obligent chacun d'entre nous à faire évoluer ses pratiques : les technologies et l'intelligence artificielle s'apprêtent à remodeler profondément l'exercice de nos métiers et la prise de conscience de notre impact environnemental est toujours plus forte. Pour les managers et les directions des ressources humaines, ces nouveaux défis sont à prendre en compte comme un

Se sensibiliser aux cyberattaques, tenir compte des enjeux de durabilité dans ses décisions, développer son intelligence émotionnelle, assurer une conduite de changement, manager la diversité et les différentes générations, travailler et évoluer en mode hybride : ce sont autant de sujets prioritaires sur lesquels chacun doit aujourd'hui développer ses compétences.

élément déterminant d'attractivité et de rétention des talents.

Vous l'avez compris, le rythme actuel de transformation est important et structurant pour le monde du travail. Et l'industrie du capital-investissement n'y échappe pas. Dans ce contexte, la formation continue tout au long de la vie permet de mettre à jour ses compétences et ses connaissances et d'en développer de nouvelles. Au-delà de forger l'employabilité de chacun et de permettre aux entreprises de rester compétitives et d'attirer les meilleurs talents, la formation tout au long de la vie est également source de performance collective. Elle doit ainsi permettre à chacun de se professionnaliser et de trouver sa juste place dans un monde du travail bousculé, pour transformer ses compétences en performance.

France Invest adapte chaque année son offre de formation pour répondre aux évolutions des métiers du capital-investissement et accompagner chacun à s'adapter à son environnement de travail. En 2024, c'est une dizaine de nouveautés que nous vous proposons pour par exemple sécuriser les clauses de vos pactes d'actionnaires, trouver des solutions de liquidité, manager la diversité, réussir le défi du management intergénérationnel, rendre son équipe cohésive, comprendre la réglementation en matière de finance durable... Et parce que le monde change et se digitalise toujours plus, France Invest poursuit sa mue digitale et lance un module de formation 100 % en ligne dédiée aux distributeurs pour les sensibiliser et les acculturer à la classe d'actifs alternative qu'est le capital-investissement.

Quevous soyez débutant ou confirmé, analyste ou associé, investisseur, middle ou back-office, nous avons, parmi notre catalogue de plus de 90 formations, celle qu'il vous faut pour répondre à vos enjeux techniques, juridiques, financiers, fiscaux ou de soft-skills.

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 ?

Crée 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-diligence
- Maîtriser les techniques métiers
- Assurer le suivi des participations
- Respecter l'ESG et la compliance
- Développer son efficacité personnelle

#### Plus de 90 formations

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

#### Plus de 19 000 professionnels

du capital-investissement formés depuis so

Un réseau de plus de 120 experts

# Plus de 160 sessions de formation en 2023,

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

Directrice 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 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.



Pour accélérer la digitalisation des formations et faire réussir tout le monde grâce à l'adaptation learning.

#### **SOMMAIRE**

| L'Académie France Invest : qui sommes-nous ?  | 1     |
|---|-------|
| Le mot du président   | 4     |
| Professionnels : Se former pour performer   | 6     |
| Entreprises : Équipes bien formées,<br>croissance assurée !   | 7     |
|   |       |
| P.8 Comprendre le capital-investissemer   | nt    |
|   | 10-11 |
| le capital-investissemer  Capital-investissement:   |       |
| Capital-investissemer     Capital-investissement:     fondamentaux, techniques et pratiques     Capital-investissement  | 10-11 |
| Capital-investissemer     Capital-investissement:     fondamentaux, techniques et pratiques     Capital-investissement     pour Middle et Back Office: fondamentaux  Capital-investissement | 10-11 |

# P.18 Réaliser les due-diligence

en capital

La finance d'entreprise pour les investisseurs

► Comprendre le capital-investissement : une classe d'actifs particulière 16

17

| <ul> <li>Due-diligence financières :<br/>méthodologie et outils</li> </ul>                          | 20 |
|---|----|
| <ul> <li>Pièges comptables dans les due-diligence<br/>financières : comment les éviter ?</li> </ul> | 2  |
| Mener une due-diligence digitale et technologique   | 22 |
| Mener une due-diligence cybersécurité   | 23 |
| <ul> <li>Analyse financière pour le capital-investissement :<br/>principes et techniques</li> </ul> | 24 |
| Valorisation des entreprises  | 25 |

# P.26 Maîtriser les techniques métiers

| <ul> <li>Le venture</li> <li>De l'analyse au suivi de l'investissement :<br/>techniques, méthodes et business cases</li> </ul>           | 28 |
|--|----|
| Opérations de capital-transmission/LBO   | 29 |
| Mener une opération de fusion-acquisition  | 30 |
| Modalités de fixation du prix et fonctionnement<br>des garanties dans les opérations de M&A  | 31 |
| Pratique contractuelle de l'investisseur en capital  | 32 |
| De la négociation à la rédaction de vos clauses :<br>anticiper le risque de contentieux<br>dans vos opérations de capital-investissement | 33 |
| Management package   | 34 |
| Pactes d'actionnaires  | 35 |
| Pactes d'actionnaires : organiser la répartition des pouvoirs entre actionnaires dirigeants et investisseurs                             | 36 |
| Pactes d'actionnaires : organiser<br>la sortie du capital des investisseurs  | 37 |
| Fonds de capital-investissement : FCPR/FCPI/FIP/FPCI/SLP   | 39 |
| Fiscalité appliquée au capital-investissement  | 40 |
| Décrypter les solutions de liquidité<br>pour les fonds de capital-investissement   | 41 |
| Construire un business plan sur Excel :<br>méthodologie et mise en pratique  | 42 |
| Optimiser le reporting et la présentation<br>de la performance des fonds   | 43 |
| Décrypter une stratégie d'entreprise pour réussir<br>son investissement en early stage   | 44 |
| Réussir une opération en capital<br>dans une entreprise familiale  | 45 |

# P.46 Assurer le suivi des participations

| Le suivi opérationnel des participations   | 48 |
|--|----|
| <ul> <li>Suivi des participations : contrôle des situations<br/>de sous-performance</li> </ul> | 49 |
| Anticiper et traiter les difficultés d'une participation                                       | 50 |
| Procédures préventives et collectives : appliquer le droit des entreprises en difficulté       | 51 |

# P.52 Respecter l'ESG et la Compliance

| Parcours de formation Finance durable   | 54   |
|---|------|
| La réglementation en matière de finance durable appliquée au capital-investissement   | 55   |
| L'ESG : comment en faire un facteur<br>de performance ?     5   | 6-57 |
| <ul> <li>Recherche d'impact et investissement :<br/>approches stratégiques et méthodologies de suivi</li> </ul>                           | 58   |
| Intégrer la biodiversité :<br>un enjeu prioritaire pour le capital-investissement   | 59   |
| ldentifier les investissements durables ou<br>« part verte » de son portefeuille et construire<br>une stratégie d'investissement associée | 60   |
| Compléter les templates des RTS de SFDR : articles 8 et 9   | 61   |
| Droit social en LBO   | 62   |
| <ul> <li>Partage de la valeur et actionnariat salarié :<br/>avantages et opportunités de ces mécanismes</li> </ul>                        | 63   |
| Parité et performance   | 64   |
| Droits, pouvoirs et responsabilités de l'administrateur   | 65   |
| <ul> <li>Administrateurs : mettre en place<br/>une gouvernance créatrice de valeur</li> </ul>   | 66   |
| Être un administrateur ESG  | 67   |
| Droit des sociétés : maîtriser<br>les règles fondamentales et leurs évolutions  | 69   |
| <ul> <li>Structurer la fonction conformité &amp; contrôle<br/>interne d'une société de gestion</li> </ul>                                 | 70   |
| • Lutte contre le blanchiment et le financement<br>du terrorisme : actualités et bonnes pratiques   | 71   |
| Intégrer la lutte contre la corruption dans son offre de gestion  | 72   |
| Se préparer à un contrôle AMF   | 73   |
| Réussir sa levée de fonds :<br>technique, pratique et conseils clés   | 74   |
| Relations investisseurs : professionaliser sa pratique  | 75   |

# P.76 Développer son efficacité personnelle

| Performer dans vos relations<br>et votre organisation  | 78-79    |
|--|----------|
|  | 80-81    |
| Réussir le défi du management hybride  | 82       |
| 4 clés pour relever les défis managériaux  | 83       |
| Manager les différentes personnalités de son équip<br>avec le MBTI® : révéler, challenger et accélérer         | e<br>84  |
| Renforcer son leadership situationnel  | 85       |
| Doper sa stratégie décisionnelle et la faire partage   | r 86     |
| ldentifier les clés de la confiance en soi et<br>la booster au service de ses objectifs                        | 87       |
| Promouvoir ses projets pour gagner en impact et concrétiser  | 88       |
| Optimiser ses prises de parole   | 89       |
| Les 5 comportements d'une équipe cohésive  | 90       |
| <ul> <li>Acquérir les fondamentaux<br/>d'un feedback constructif</li> </ul>                                    | 91       |
| <ul> <li>Équipes d'investissement :<br/>les techniques de négociation</li> </ul>                               | 92       |
| <ul> <li>Équipes d'investissement :<br/>renforcer son pouvoir d'influence</li> </ul>                           | 93       |
| Optimiser la relation investisseur-entrepreneur  | 94       |
| Libérez vos talents et votre intelligence émotionnel pour mieux accompagner ses équipes                        | le<br>95 |
| <ul> <li>Développer sa posture de membre<br/>de Conseil d'administration</li> </ul>                            | 96       |
| Favoriser la QVCT dans son équipe  | 98       |
| La solution Step Up®, 4 practices pour accompagn vos collaborateurs vers le changement                         | er<br>99 |
| <ul> <li>Mieux collaborer et communiquer<br/>dans un environnement multiculturel</li> </ul>                    | 100      |
| De la Gen X à la Gen Z :<br>développer un leadership agile dans<br>un environnement de travail en accélération | 101      |
| Networker pour transformer la pratique réseau<br>en business   | 102      |

# P.104 Les outils pratiques

| Les formations 100 % online  | 106-107 |
|--|---------|
| Tout savoir sur nos formations sur-mesure                          | 108     |
| Les journées d'actualité   | 109     |
| Notre solution Coaching  | 110     |
| Notre démarche Qualité   | 111     |
| Les conditions générales de service<br>de l'Académie France Invest | 112-120 |

■ INCONTOURNABLE ■ NEW

#### LE MOT DU PRÉSIDENT

#### Bertrand Rambaud, Président de France Invest



« Notre industrie du capital-investissement a une responsabilité face aux transformations des métiers et de l'économie ; elle est à la fois financeur et promoteur de ces révolutions. »

 Bertrand, vous êtes Président de France Invest depuis le 20 juin dernier. En quelques mots, pouvez-vous nous présenter vos ambitions pour la profession ?

France Invest est l'association française qui regroupe les acteurs du capital-investissement; ce sont aujourd'hui 440 sociétés de gestion et 200 sociétés de conseil adhérentes qui forment une communauté de près de 10 000 professionnels et experts du secteur. Nos adhérents accompagnent près de 7 600 start-up, PME et ETI en France 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 d'investir dans ces entreprises mais c'est aussi de les accompagner à des moments clés de leur croissance pour les rendre plus solides, plus innovantes et créatrices de valeur partagée au cœur des territoires.

Nous souhaitons, avec les membres du bureau de France Invest, voir notre industrie continuer à accomplir pleinement sa mission : renforcer les entreprises et le patrimoine des Français. Notre action s'inscrit dans la continuité des actions menées par mes prédécesseurs. Parmi nos grands axes de travail :

- Accélérer le renforcement du tissu économique français des PME en doublant le nombre d'entreprises accompagnées à horizon 5 ans
- Soutenir une économie française plus forte, plus souveraine, innovante et durable par la réindustrialisation verte
- Créer une valeur durable et partagée dans nos participations
- Transformer nos métiers

 Nous ressentons une pression de plus en plus forte pour une finance plus durable et décarbonée. Comment France Invest et particulièrement son Académie de formation accompagnent-elles les professionnels du capital-investissement vers ce chemin plus vertueux?

Le développement d'une finance plus durable est une réalité qui s'accélère, en réponse à une réglementation européenne toujours plus contraignante. France Invest a un rôle déterminant à jouer et entend conserver son avance afin d'accompagner ses adhérents dans la transformation de leurs participations.

Nous souhaitons chez France Invest promouvoir et partager tous les outils que nous mettons à la disposition de nos adhérents. Par exemple, toutes nos boîtes à outils sont à disposition pour s'informer, analyser, s'engager et faire bouger les lignes.

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

 Vous venez d'évoquer le volet E de l'ESG mais quelles sont vos ambitions sur le S, et plus particulièrement le partage de la valeur, une des ambitions de votre programme?

Notre industrie joue un rôle essentiel pour accompagner les entreprises à être créatrices de valeur partagée. Concrètement, que cela signifie-t-il ? En notre qualité d'actionnaires professionnels, notre métier consiste à créer de la

valeur. La création de valeur c'est la croissance de chiffre d'affaires et c'est aussi le nombre d'emplois créés (plus de 280 000 sur les 5 dernières années). Dans le contexte actuel de tension sociale, nous avons une responsabilité et il est évident que cette création de valeur doit bénéficier au plus grand nombre

Pour que notre conviction puisse se matérialiser dans les entreprises que nous accompagnons en France, nous avons mis en place une Charte d'Engagement de Partage de la valeur dont les objectifs sont les suivants :

- Mieux associer les salariés aux succès de leur entreprise et ainsi renforcer l'alignement des intérêts:
- Une diffusion plus importante et plus rapide des dispositifs de partage de la valeur (intéressement, participation, PPV, ...) dans nos entreprises accompagnées.

Nous sommes également convaincus de l'importance de construire un actionnariat salarié au sein des entreprises. Aujourd'hui, seulement 3 % des employés du privé sont actionnaires de leur société. Notre ambition est de faciliter l'attribution d'actions gratuites par l'employeur vers ses salariés, dispositif complémentaire qui s'inscrit dans l'alignement commun des intérêts et favorise la fidélisation des talents!

• Vous parlez de fidélisation des talents. Le capital-investissement est un écosystème en pleine mutation où les jeunes talents sont une ressource rare. Les compétences et expertises apparaissent déterminantes et de plus en plus pointues pour nos métiers. Quelles sont vos ambitions pour attirer et retenir les jeunes talents dans le métier?

Une récente étude d'Alumneye et de Junior Essec montre que près de 60 % des étudiants interrogés ne sont pas intéressés par le capitalinvestissement. En outre, une étudiante sur deux se dit désintéressée par notre profession, à l'heure où notre industrie promeut la parité et la diversité. C'est un signal fort envoyé à notre industrie qui n'a jamais autant pesé dans l'économie française avec près de 41,5 Md€ levés et 36 Md€ investis en 2022 (Étude d'activité des acteurs du capitalinvestissement français, France Invest x Grant Thornton). Rester dans la course et assurer la dynamique de notre secteur ne se feront pas sans une politique de recrutement efficace pour attirer de nouveaux talents et une formation adaptée pour les fidéliser.

Les nouvelles générations ont d'autres attentes et priorités depuis la crise sanitaire. Aujourd'hui les nouvelles recrues recherchent tant l'adrénaline de la transaction que la prise en compte de l'humain ou la volonté de s'inscrire dans la durée. Le rôle de notre industrie est de constituer les meilleures équipes, d'élargir les viviers et de faire travailler ensemble les nouvelles générations avec leurs ainés.

• La digitalisation s'accélère couplée à l'intelligence artificielle. En quoi cette révolution technologique est-elle une formidable opportunité pour l'économie ?

La révolution digitale poursuit aujourd'hui encore sa mue productive. En effet, la digitalisation des objets, les algorithmes d'intelligence artificielle transforment des dizaines de métiers, dont le nôtre. La capacité des équipes à maîtriser les outils digitaux constitue non seulement un facteur clef d'employabilité mais aussi une motivation et une source d'engagement. Notre industrie a ainsi un rôle clé à jouer pour se transformer, optimiser les process par la digitalisation mais aussi en accompagnant les participations, par exemple :

- Investir pour accompagner la transformation de processus industriels
- Investir dans des jeunes pousses qui développent de nouveaux logiciels de suivi logistique

Notre industrie du capital-investissement a une responsabilité face aux transformations des métiers et de l'économie ; elle est à la fois financeur et promoteur de ces révolutions.

• L'ouverture de notre classe d'actifs à la clientèle particulière est-elle un levier supplémentaire de performance de notre industrie ?

Historiquement, le capital-investissement n'était accessible qu'aux investisseurs institutionnels et se heurtait à de nombreux grains de sable réglementaires et de minima d'investissement élevés. Ces dernières années, et notamment depuis la loi PACTE de 2019, les produits de capital-investissement se sont ouverts aux particuliers. La bonne performance de notre classe d'actifs et sa faible volatilité contribuent à un intérêt croissant des particuliers à la recherche d'une plus grande diversification de leur épargne, de sens et de performance.

Notre volonté chez France Invest est d'accompagner l'ouverture de notre classe d'actifs aux particuliers, par exemple *via* les contrats d'assurance-vie, l'épargne retraite. Il est de notre responsabilité d'aider à structurer ce nouveau marché. Et ça passe là encore par la formation puisque nous venons de lancer une formation 100 % digitale à destination de toute la chaine de distribution pour les sensibiliser à notre classe d'actifs.

# 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 120 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          | 10-1 |
|---|------|
| 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   |
| La finance d'entreprise pour les investisseurs en capital               | 16   |
| Comprendre le capital-investissement : une classe d'actifs particulière | 17   |







# Capital-investissement: fondamentaux, techniques et pratiques

Chargés d'affaires, analystes... depuis 1998, près de 1000 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...
- - LP, GP, dirigeants, M&A, conseils, banques...
  - Rôles et alignement d'intérêts
- Exemples et études de cas



#### **INTERVENANT**

Julien GODARD, Partner, Elevation Capital **Partners** 

#### **DUE-DILIGENCE FINANCIÈRES**

- La transaction et son environnement
- Les objectifs de la Due-Diligence et le SPA
- Adjusted EBITDA et Adjusted net debt : ajustements comptables, normatifs et pro-forma

- Autres sujets autour de la transaction
- Étude de cas



#### **INTERVENANTS**

Mohamed MACAIGNE, Partner, Transaction Services - KFMG France

#### ou Guilhem MAGUIN,

Associé, Transaction Services - KFMG France

#### JOURNÉE

#### **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
- 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?



#### **INTERVENANT**

Alexis FRENTZ

Directeur d'Investissement, Elaia Partners



#### JOURNÉE 3

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

- Définition et contexte :
  - Définition de la sousperformance et bref rappel historique
  - Contexte général associé à une situation de sousperformance
- 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



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**

Fabio LANCELLOTTI. Partner, Aster

#### JOURNÉE

#### 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 Associé, CICLAD

#### **CONCLUSION: CHALLENGES EN SOUS-GROUPES/QUESTIONS-RÉPONSES**

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



#### **INTERVENANT**

Julien GODARD, Partner, Elevation Capital **Partners** 



#### PUBLIC VISÉ

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



#### **PRÉREQUIS**

Justifier de 6 mois à 2 ans d'expérience en capitalinvestissement 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 (au vert) Formation résidentielle 9h00/17h30
- Hébergement & repas offerts
- Bulletin d'inscription sur www.franceinvest.eu



#### **LE + DE LA FORMATION**

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

#### **TARIFS**

#### 4299 € HT\*/3699 € HT\*\*

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



#### **RENSEIGNEMENTS**

• Tél.: 01 47 20 62 67

12



# Capital-investissement pour Middle et Back Office :

#### fondamentaux



#### **OBJECTIFS**

- Connaître les spécificités des différents métiers du capitalinvestissement.
- 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-diligence 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 ?



Cyril DEMARIA

Gérant, Corporate Development Consulting, Professeur affilié à l'EDHEC



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



Aucun prérequis n'est nécessaire.



#### LES + PÉDAGOGIQUES

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



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

#### TARIFS

Fondamentaux

#### 1159€ HT\*/999€ HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

# Capital-investissement pour Middle et Back Office :

DURÉE 2 JOURS 14 HEURES

#### perfectionnement

#### **OBJECTIFS**

- Maîtriser les aspects juridiques et financiers d'une opération de capital-investissement.
- Analyser les étapes de financement d'une opération de capitalinvestissement 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
- Cas pratique : « Analyse de business Plan de Friday Ingénierie »

# 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
- Cas pratique : « Analyse du rapport annuel d'une société cotée de Private Equity »



#### **INTERVENANTS**

#### Véronique DE HEMMER GUDME

Directrice des affaires réglementaires, Clifford Chance Europe LLP

Jean-François HELFER

Expert-conseil en capital investissement, Capfield Private Equity

### ဂ္ဂိဂို 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 cette formation, les participants devront avoir suivi la formation « 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 sur www.franceinvest.eu

#### **TARIFS**

Perfectionnement

#### 1729€ HT\*/1479€ 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.

# L'essentiel du capital-investissement



#### 14

#### **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 industrielle en LBO mid-market »



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 complétera ses exposés d'exemples d'investissement en capital.



# INFORMATIONS PRATIQUES

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

#### **TARIFS**

#### 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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



#### RENSEIGNEMENTS

• Tél. : 01 47 20 62 67

# Véhicules européens de Private Equity



#### **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 règlementaires 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 règlementaires
  - Les contraintes fiscales
- Savoir identifier et lire une structure de fonds européenne
  - Décrypter la gouvernance
  - Décrypter les flux
  - Décrypter son statut règlementaire
- Identifier les formes juridiques communément utilisées
  - Selon le pays : Luxembourg, Allemagne, Italie...

# LES POINTS D'ATTENTION RÈGLEMENTAIRES 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



### ຖືຖື PUBLIC VISÉ

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



Minimum trois ans d'expérience professionnelle en capitalinvestissement

# INFORMATIONS PRATIQUES

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

#### **TARIFS**

#### 749 € HT\*/649 € HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

# La finance d'entreprise pour les investisseurs en capital



#### **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



Florence CHAGNEAU Consultante en finance d'entreprise, FC Formation



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



Aucun prérequis n'est nécessaire.



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 sur www.franceinvest.eu

#### **TARIFS**

#### 1729€ HT\*/1479€ HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67





# Comprendre le capital-investissement : une classe d'actifs particulière

CGP, conseillers financiers, distributeurs...: un programme de formation pour mieux comprendre le capital-investissement et avoir les clés pour proposer cette classe d'actifs aux clients particuliers.

France Invest lance un parcours de formation en 100 % digital pour sensibiliser toute la chaîne de distribution au capital-investissement. Longtemps réservé aux investisseurs institutionnels et aux family offices, le capital-investissement s'ouvre à un nouveau type de clientèle : les particuliers.

- Ses atouts ? Les performances de cette classe d'actifs, mais non sans risque, la diversification de l'épargne, le fléchage de cet investissement dans l'économie réelle et la création de valeur.
- **Comment ?** Des contenus techniques, des vidéos, des schémas, des articles, des quiz pour tester ses connaissances en 4 modules.
- **Qui ?** Toute la chaîne de distribution : CGP, CGPI, conseillers financiers, distributeurs...

#### **ABONNEMENT**

Le tarif proposé est attractif et la durée d'engagement et d'accès au parcours est de 6 mois, à compter de la validation de l'abonnement.

#### **TARIF**

#### 150 € HT par personne

(nous consulter en cas de groupe supérieur à 40 personnes)



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



#### Une formation divisée en 4 modules

#### **MODULE 1**

Introduction au capital-investissement

#### MODULE 2

Investir dans le capital-investissement : pourquoi et comment ?

#### MODULE 3

La performance et sa mesure

#### **MODULE 4**

Les atouts du capital-investissement



# Réaliser les due-diligence

| Due-diligence financieres : methodologie et outils                             | 20 |
|--|----|
| Pièges comptables dans les due-diligence financières :<br>comment les éviter ? | 2′ |
| Mener une due-diligence digitale et technologique                              | 22 |
| Mener une due-diligence cybersécurité  | 23 |
| Analyse financière pour le capital-investissement : principes et techniques    | 24 |
| ● Valorisation des entreprises   | 25 |
|  |    |

INCONTOURNABLE NEW

# Due-diligence financières : méthodologie et outils



20

#### **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-DILIGENCE 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

### INTERVENANTS

Tanguy GUILBAUD,

Senior Manager, Grant Thornton Transaction Advisory Services

Alexis DEBIESSE,

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 sur www.franceinvest.eu

#### TARIFS

#### 1729€ HT\*/1479€ HT\*\*

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



#### **RENSEIGNEMENTS**

• Tél. : 01 47 20 62 67



# Pièges comptables dans les due-diligence financières :

DURÉE 1 JOUR 7 HEURES

comment les éviter?

#### **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-diligence
- 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 duediligence 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 duediligence, vous allez déterminer l'EBITDA normatif et la dette nette ajustée de la société ASTERIX



Tanguy GUILBAUD,

Senior Manager, Grant Thornton Transaction Advisory Services

Alexis DEBIESSE,

Manager, Grant Thornton Transaction Advisory Services



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



Avoir suivi le stage « Due-diligence 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



Un cas pratique sera présenté en 2<sup>e</sup> partie de journée.

# INFORMATIONS PRATIQUES

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

#### **TARIFS**

#### 1159€ HT\*/999€ HT\*\*

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



• Tél.: 01 47 20 62 67

# Mener une due-diligence digitale et technologique



#### **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



Édouard BITTON Partner, Strategy&



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.



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



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



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

#### **TARIFS**

#### 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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



• Tél.: 01 47 20 62 67

# Mener une due-diligence cybersécurité



#### **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



Guillaume RABLAT

Directeur Cybersécurité & Privacy, KPMG France

### ຶ່ງຖື 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.



Aucun prérequis n'est nécessaire.



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 sur www.franceinvest.eu

#### **TARIFS**

#### 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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



• Tél.: 01 47 20 62 67

24



# Analyse financière pour le capital-investissement :

2 JOURS 14 HFURES

principes et techniques

#### **OBJECTIFS**

- Aborder l'analyse financière à travers l'approche de l'investisseur en capital.
- Prendre conscience des spécificités de l'analyse financière dans les différents métiers du capital-investissement.
- Mettre en évidence les principaux pièges à travers des cas pratiques et dans des business model différents.

#### **PROGRAMME**

#### L'ANALYSE FINANCIÈRE À L'ÉPREUVE DE CERTAINS BUSINESS-**MODELS**

- Les éditeurs de logiciels en Saas, l'industrie de la machine spéciale, les distributeurs de matériels d'impression, les modèles de plateforme, les biotech, les centres de santé...
- Les principaux KPIs liés à chaque business model et l'émergence des KPIs non financiers
- Les vertus et les limites de l'information comptable et financière

L'analyse financière sera illustrée au travers de 4 cas pratiques fils rouge qui seront utilisés tout au long des deux journées de formation.

#### MÉTHODOLOGIE D'ANALYSE FINANCIÈRE DANS LE NON COTÉ

- Analyse critique des états financiers :
  - La business overview (environment, business drivers...)
  - L'analyse de la top line par produit, métier, zone...
  - L'analyse des effets prix et volume, saisonnalité...
  - Le compte de résultat : revue de l'activité des exercices écoulés. analyse de la performance, création de valeur (CA, marge, EBITDA,
  - La normalisation des agrégats sous-jacents et la valorisation : CA, CA ARR, EBITDA, EBITDA ARR, EBITDA cash...
  - La rationalisation de la transformation du résultat en cash
  - L'analyse du curent trading et de l'atterrissage
  - Le business Plan : analyse critique des hypothèses, principaux pièges, analyse de la sensibilité du modèle, prise en compte de la stratégie ESG dans le business plan
- Méthodologie d'analyse financière en non coté :
  - Les grands équilibres bilanciels
  - L'approche par les ratios, la rotation, la performance et la solvabilité
  - L'analyse critique des Capex et les éléments de BFR
  - L'analyse des critères ESG
  - La dette nette reportée et ajustée
  - La décomposition de la valeur
- Les spécificités liées au capital innovation
  - Les montages, les modalités de financement, les covenants
  - Les tables de capitalisation, les management package

### PUBLIC VISÉ

- Charaés 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.



Aucun prérequis n'est nécessaire.



#### (🚈) LES + PÉDAGOGIQUES

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



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

#### **TARIFS**

#### 1729€ HT\*/1479€ HT\*\*

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



• Tél.: 01 47 20 62 67

• Mail : formation@franceinvest.eu

# (A) INTERVENANTS

#### Julia DUMONTET

Directrice Associée. Arthaud & Associés

Olivier ARTHAUD Associé, Arthaud & Associés

Cédric JACQUET

Associé, Arthaud & Associés Frédéric MOLINES Associé, Arthaud & Associés

Maxime HEDELIUS

Directeur Associé, Arthaud & Associés



# Valorisation des entreprises



#### **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 viaueur

# 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 recommandées

#### INTRODUCTION AUX MANAGEMENT PACKAGES

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



#### Julie MADJOUR

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

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

### ຖືຖື 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.



Connaissances fondamentales en finance d'entreprise.



- 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.



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

#### **TARIFS**

#### 1729€ HT\*/1479€ HT\*\*

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

### RENSEIGNEMENTS

• Tél. : 01 47 20 62 67



# Maîtriser les techniques métiers

| Le venture De l'analyse au suivi de l'investissement : techniques, méthodes et business cases   | 28 |
|---|----|
| Opérations de capital-transmission/LBO  | 29 |
| Mener une opération de fusion-acquisition   | 30 |
| Modalités de fixation du prix et fonctionnement des garanties<br>dans les opérations de M&A   | 3  |
| Pratique contractuelle de l'investisseur en capital   | 32 |
| De la négociation à la rédaction de vos clauses : anticiper le risque<br>de contentieux dans vos opérations de capital-investissement | 33 |
| Management package  | 34 |
| Pactes d'actionnaires   | 35 |
| Pactes d'actionnaires : organiser la répartition des pouvoirs entre actionnaires dirigeants et investisseurs                          | 36 |
| Pactes d'actionnaires : organiser la sortie du capital des investisseurs  | 37 |
| Fonds de capital-investissement : FCPR/FCPI/FIP/FPCI/SLP  | 39 |
| Fiscalité appliquée au capital-investissement   | 40 |
| Décrypter les solutions de liquidité pour les fonds de capital-investissement   | 4  |
| Construire un business plan sur Excel : méthodologie et mise en pratique  | 42 |
| Optimiser le reporting et la présentation de la performance des fonds   | 43 |
| Décrypter une stratégie d'entreprise pour réussir son investissement en early stage   | 44 |
| Réussir une opération en capital dans une entreprise familiale  | 45 |
|   |    |





28



#### Le venture

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



#### **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 recues
    - . 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 preference (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?
- Tendances de marché et exemples

#### JOURNÉE

#### **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 exercant dans un fond de capital-innovation ou souhaitant rejoindre l'activité Venture.

# **PRÉREQUIS**

Justifier d'une expérience en Venture.



Une formation alliant théorie, pratique et échanges.



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

#### **TARIFS**

#### 1729 € HT\*/1479 € 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

Fabio LANCELLOTTI Partner, Aster



# Opérations de capital-transmission/LBO



#### **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 capitaltransmission/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-diligence et détermination des risques : revue des due-diligence 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 Partners - Private Debt

Romain PINPERNET

Directeur de Participations, Unigrains

Olivier RENAULT

Avocat Associé, Lamartine Conseil

Bertrand HERMANT

Associé Droit Fiscal, Lamartine Conseil

### ຖືຖື 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 sur www.franceinvest.eu

#### **TARIFS**

#### 1729€ HT\*/1479€ HT\*\*

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

### RENSI

#### **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 opération de fusion-acquisition



#### **OBJECTIFS**

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

#### **PROGRAMME**

#### LES OPÉRATIONS DE M&A

- Nature des opérations (LBO/MBO, acquisition industrielle/buildup, rapprochement, investissement minoritaire)
- Modalités de réalisation des opérations (acquisition de titres, achat de fonds de commerce, fusion/apport, souscription au capital)
- Modalités de financement des opérations (equity, dette au financement hybride (PIK/Senior Equity))
- Environnement juridique et fiscal selon la nature des opérations et leurs modalités de financement

#### LES PRINCIPALES ÉTAPES

- Phase préparatoire (engagement de confidentialité, infomémorandum et lettre d'intention)
- Phase confirmatoire (due diligence et data room, formalisation et remise d'une offre ferme)
- Signing: MOU/contrat de cession
- Conditions suspensives : autorisations réglementaires, financement
- Closing

#### LES PRINCIPAUX CONTRATS

- Engagement de confidentialité
- Offre non engageante
- Offre ferme
- Management Package
- Contrats de cession
- Déclarations et garanties
- Pacte d'actionnaires

#### Q&A et QCM



Nicolas MAYOL Avocat à la cour, Weil, Gotshal & Manges LLP

### ຖືຖື 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.



Avoir un minimum de connaissances en économie et comptabilité.

### ES + PÉDAGOGIQUES

- Les exposés des intervenants seront complétés d'exemples issus de leur pratique professionnelle.
- Cas pratique autour d'une fusion (transcription des apports, rémunération des apports, présentation du bilan post fusion).
- 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 sur www.franceinvest.eu

#### **TARIFS**

#### 1159€ HT\*/999€ HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

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



#### **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
- Indentification 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



#### (A) INTERVENANTS

Antoine MELCHIOR Avocat, CMS Francis Lefebvre Avocats Johann ROC'H Associé, CMS Francis Lefebvre Avocats



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 sur www.franceinvest.eu

#### **TARIFS**

#### 1159€ HT\*/999€ HT\*\*

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

### RENSEIGNEMENTS

• Tél.: 01 47 20 62 67



# Pratique contractuelle de l'investisseur en capital



#### 32

#### **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 capitalinvestissement

# 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



**Roy ARAKELIAN** Avocat Associé, *PDGB* 

Christophe VANNOOTE Avocat Associé, PDGB

Maxime DEQUESNE

Partner, Squire Patton Boggs

Anthony GUILLAUME

Partner, Squire Patton Boggs

Arnaud LAFARGE

Partner, Squire Patton Boggs



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



Aucun prérequis n'est nécessaire.



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



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

#### **TARIFS**

#### 1729 € HT\*/1479 € HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

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



#### **OBJECTIFS**

- Identifier les clauses à risques dans une opération de capitalinvestissement
- 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 RÉSOLUTION 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

### ຖືຖື 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 sur www.franceinvest.eu

#### **TARIFS**

#### 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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

### RENSEIGNEMENTS

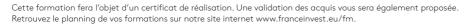
• Tél · 01 47 20 62 67

• Mail : formation@franceinvest.eu



**Maxime DE LA MORINERIE** Avocat Associé, *Brunswick Legal* 

**Paul-Henri DUBOIS** Avocat Associé, *Brunswick Legal* 



34

# Management package



#### **OBJECTIFS**

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

#### **PROGRAMME**

#### INTRODUCTION

- Définition générale d'un management package
- Exposé des différents contextes dans lequel peuvent s'inscrire un management package
- Rapide rappel du fonctionnement d'un schéma « classique » de LBO

#### STRUCTURATION FINANCIÈRE D'UN MANAGEMENT PACKAGE

- Les leviers ayant un impact sur la performance d'un management package
- Présentation du mécanisme de sweet equity
- Présentation du mécanisme ratchet
- Les indicateurs de performance
- Avantages et inconvénients des deux structures

#### STRUCTURATION JURIDIQUE D'UN MANAGEMENT PACKAGE

- Les éléments de structure :
- Les outils payants
- Les outils gratuits
- Les éléments contractuels :
- Les aspects liés à la gouvernance
- Les opérations sur les fonds propres
- Les aspects liés à la sortie « collective » (i.e., « exit »)
- Les aspects liés à la sortie « individuelle » (i.e., « leaver »)

#### **ENJEUX JURIDIQUES ET FISCAUX**

- Présentation des enjeux
- Présentation des régimes fiscaux et sociaux applicables
- Les risques fiscaux :
  - Le risque de requalification :
    - . Rappel des règles antérieures à la jurisprudence du CE du 13 juillet 2021
    - . La nouvelle grille d'analyse et les recommandations
  - Les autres risques fiscaux
- Les risques sociaux
- Les opérations intercalaires (entre le signing et le closing)

#### **ENJEUX FINANCIERS ATTACHÉS AUX PACKAGES**

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



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



Avoir une bonne expérience des opérations de capitalinvestissement et notamment de LBO.

### LES + PÉDAGOGIQUES

Les exposés des intervenants seront complétés de cas pratiques.



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

#### **TARIFS**

#### 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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



• Tél.: 01 47 20 62 67

• Mail : formation@franceinvest.eu

### ( INTERVENANTS

Matias LABÉ Avocat Associé, CMS Francis Lefebvre Avocats

François BOSSÉ-COHIC Avocat,

CMS Francis Lefebvre Avocats Gonzague CHAUSSOIS Associé, Expert en évaluation

et modélisation financière, Acuitem





## **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



Étienne MATHEY

Associé, Paul Hastings

Membre de l'Association de droit boursier

Sébastien CREPY

Associé, Corporate Department, Paul Hastings

Charlotte DUPONT

Collaboratrice, Corporate Department, Paul Hastings

Nicolas LOVAS

Collaborateur, Corporate Department, Paul Hastings

## ຖືຖື PUBLIC VISÉ

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



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



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



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

## **TARIFS**

## 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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

## RENSEIGNEMENTS

• Tél.: 01 47 20 62 67



## Pactes d'actionnaires :

# organiser la répartition des pouvoirs entre actionnaires dirigeants et investisseurs



## **OBJECTIFS**

- Organiser la répartition des pouvoirs entre les actionnaires.
- Gérer l'implication des actionnaires dirigeants.
- Organiser contractuellement la gestion des difficultés ou inexécutions.

## **PROGRAMME**

## METTRE EN PLACE UNE GESTION ENCADRÉE

- Le rôle des investisseurs dans la désignation des dirigeants
- La structuration d'un organe de contrôle de la gestion
- La participation, le rôle et la responsabilité des investisseurs dans la gestion
- L'insertion d'un droit d'information renforcé et d'un droit d'audit

# CONTRACTUALISER L'IMPLICATION OPÉRATIONNELLE ET CAPITALISTIQUE DES ACTIONNAIRES DIRIGEANTS

- Les clauses d'exclusivité et de non-concurrence
- Les clauses relatives à la propriété intellectuelle
- Les clauses d'inaliénabilité
- Les clauses de sortie conjointe proportionnelle

# ORGANISER LES SOLUTIONS EN CAS DE DIFFICULTÉS OU D'INEXÉCUTION

- La gestion d'une mésentente entre actionnaires dirigeants et investisseurs
- Le retrait de l'investisseur : sortie conjointe totale et promesse unilatérale de vente
- La liquidité anticipée en cas de difficultés (décès, procédure collective...)
- La sanction de l'actionnaire dirigeant : clauses de bad et medium leaver

Cas pratique : rédiger une clause d'un term sheet de pacte d'actionnaires relative à la gouvernance de la cible.



Laura MALACH Avocate, UGGC



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



Avoir une connaissance de base du pacte d'actionnaires ou avoir suivi la formation « Pacte d'actionnaires ».

## ES + PÉDAGOGIQUES

L'exposé de l'intervenante sera complété par un cas pratique et l'analyse de clauses de sortie du pacte d'actionnaires.

# INFORMATIONS PRATIQUES

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

## TARIFS

## 749 € HT\*/649 € HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67



## Pactes d'actionnaires :

## organiser la sortie du capital des investisseurs



## **OBJECTIFS**

- Organiser la sortie d'un investisseur avant la fin de l'investissement
- Faire le point sur les clauses du pacte d'actionnaires organisant la sortie en fin d'investissement.
- Organiser les conditions financières de sortie.

## **PROGRAMME**

# ORGANISER LES CLAUSES DE SORTIE ANTICIPÉE DES INVESTISSEURS

- Le retrait-sanction : le droit de sortie conjointe totale ou la promesse unilatérale de vente
- Assurer le retrait en cas de mésentente : les clauses de buy or sell
- Gérer la liquidité anticipée en cas d'offre d'acquisition : les clauses de *drag along*
- La liquidité anticipée en cas de difficultés financières

## RÉDIGER LES CLAUSES ORGANISANT LA SORTIE DES INVESTISSEURS AU TERME DE L'INVESTISSEMENT

- Les clauses de rendez-vous
- Les promesses unilatérales de vente
- Les mandats de vente confiés à des intermédiaires
- Les clauses d'IPO

## GÉRER LES CONDITIONS FINANCIÈRES DE SORTIE

- Les conditions préférentielles de sortie réservées aux investisseurs
- La répartition du prix de cession avec préférence (waterfall) ou sans préférence
- Le sort des dividendes
- La problématique de la participation des investisseurs à la garantie de passif

Cas pratique : Rédiger une clause d'un *term sheet* de pacte d'actionnaires organisant la liquidité au terme de l'investissement.



## ຖືຖື PUBLIC VISÉ

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

## PRÉREQUIS

Avoir une connaissance de base du pacte d'actionnaires ou avoir suivi la formation « Pacte d'actionnaires »

## LES + PÉDAGOGIQUES

L'exposé de l'intervenante sera complété par un cas pratique et l'analyse de clauses de sortie du pacte d'actionnaires.

# INFORMATIONS PRATIQUES

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

## TARIFS

## 749 € HT\*/649 € HT\*\*

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

## RENSEIGNEMENTS

• Tél. : 01 47 20 62 67



**Joséphine BERGSTRÖM,** Responsable des ressources humaines chez Eiffel Investment Group.

Joséphine a rejoint Eiffel Investment Group en avril 2022 pour créer la fonction ressources humaines, dans un contexte de croissance et d'internationalisation.

Diplômée du CIFFOP, elle a, avant de rejoindre Eiffel, passé 9 ans au sein de la maison Chanel où elle a occupé différents postes dans les ressources humaines, à New York pendant cinq années puis à Paris.

## • Le secteur du capital-investissement est dynamique et recrute de plus en plus ? Quel regard portez-vous sur cette dynamique ?

Effectivement le secteur du capital-investissement a beaucoup recruté ces dernières années, et j'en suis la preuve! Chez Eiffel par exemple, l'équipe a doublé en 3 ans, pour atteindre 100 collaborateurs. Cela a abouti à la création de la fonction RH dans de nombreuses sociétés de gestion, pour qui l'actif principal sont les collaborateurs qui la composent. C'est une dynamique que je vois bien sûr très positivement : dans un secteur et des organisations qui sont en croissance, cela présente des opportunités de carrière très intéressantes pour les candidats, à tous niveaux de responsabilité ; car il est possible de se projeter sur la durée, avec des projets qui évoluent vite, de plus grande ampleur, qui s'internationalisent... Cela confère une grande attractivité au secteur, et la possibilité de construire des parcours de plus en plus divers.

## À quel enjeu principal êtes-vous confrontée en matière de gestion des ressources humaines ?

L'enjeu principal je dirais auquel je suis confrontée est justement cette arrivée de jeunes professionnels dans le secteur du capitalinvestissement. Ces profils sont demandeurs, et à raison, d'opportunités diversifiées, de visibilité sur le court terme... Jusqu'ici, il y avait peu de profils juniors dans le capital-investissement, et il était d'usage d'avoir une expérience préalable. À présent, nous avons besoin d'analystes pour venir en soutien des gérants, et il est donc de la responsabilité de la société de gestion de former, faire grandir et « nourrir » ces profils afin de les retenir. Cela recouvre les compétences techniques bien sûr, mais aussi l'opportunité de travailler dans des stratégies différentes, potentiellement avec des géographies différentes, afin de se développer de manière complète. Je viens par exemple de mettre en place un « rotation program » qui permet à certains jeunes collaborateurs d'Eiffel d'aller découvrir une autre équipe pendant quelques mois.

# • En quoi la confiance est-elle essentielle à la collaboration et à l'innovation et permet-elle le développement d'une culture d'entreprise efficace?

La confiance au travail permet d'assurer la « sécurité psychologique ». Ce terme, qui est traduit de l'anglais « psychological safety », fait état d'une situation dans laquelle les collaborateurs se sentent soutenus, et un environnement dans lequel ils ont le droit de faire des erreurs. Ce droit à l'erreur permet une plus grande prise de risque, des choix plus audacieux, qui est une condition nécessaire à l'innovation.

C'est aussi une condition indispensable à la collaboration, car elle permet de se débarrasser des aspects négatifs et parasites des relations qui peuvent apparaître et laisser la place à une collaboration efficace car basée sur la confiance. Lorsque l'on part d'un postulat de confiance, dans les collaborateurs et dans le management, cela permet un démarrage plus rapide, plus efficace, et définit la culture d'entreprise : un endroit où l'on peut être soi, et en étant soi être au meilleur de ses capacités et de sa performance. Il faut y apporter une attention constante, mais quand c'est réussi, la performance en est boostée.

• La définition d'une culture d'entreprise rend l'entreprise unique dans son secteur et dans son fonctionnement en ce qu'elle lui permet de se différencier de ses concurrents, mais aussi de développer le sentiment d'appartenance des collaborateurs. En quoi la culture d'entreprise est-elle également un moyen d'attraction et de rétention des talents ?

La culture d'entreprise est pour moi un des leviers les plus importants de différenciation d'une entreprise dans son secteur, qui va de concert avec la culture managériale et est finalement le facteur principal de rétention des talents. Le sens au travail étant l'incontournable des nouvelles générations, l'entreprise qui ne sait pas diffuser et véhiculer des valeurs qui font corps avec sa culture n'arrivera pas à retenir ses collaborateurs dans la durée. Dans notre milieu particulièrement, qui est très compétitif pour ses talents, c'est bien l'aspect qui fait la différence. Cette culture d'entreprise est déterminante dans le sentiment d'appartenance des collaborateurs et en conséquence, la réputation de la Société. Les collaborateurs étant les ambassadeurs principaux de la marque employeur, cela drive l'attractivité de la Société. Chez Eiffel nous avons un taux de transformation de stagiaires en CDI très important par exemple, et nous appuyons sur nos collaborateurs pour attirer les étudiants des écoles desquelles ils viennent, ce qui fonctionne très bien.

Sans des valeurs fortes qui font la culture d'entreprise, tous les efforts des politiques RH sur les avantages sociaux, la parité et la diversité, le développement des compétences, la qualité de vie au travail, la flexibilité, la marque employeur, ne peuvent pas fonctionner car elles s'appuieraient sur des fondations bancales.



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



## **OBJECTIF**

Connaître la réglementation applicable aux fonds de capitalinvestissement 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 -agréés- 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 capitalinvestissement
- 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

## ຖືຖື PUBLIC VISÉ

- Collaborateurs des sociétés de gestion de Fonds de capitalinvestissement, 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 sur www.franceinvest.eu

## **TARIFS**

## 1159€ HT\*/999€ 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

**Donia KERICHE**Collaboratrice, Allen &
Overy LLP

# Fiscalité appliquée au capital-investissement



## **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
- 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...



**Arnaud GIROIRE** Counsel, *PDGB* 

Thierry JESTIN
Avocat Associé, PDGB

Christophe VANNOOTE Avocat Associé, PDGB

## ຖືຖື 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 sur www.franceinvest.eu

## TARIFS

## 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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

## RENSEIGNEMENTS

• Tél.: 01 47 20 62 67



# Décrypter les solutions de liquidité pour les fonds de capital-investissement



## **OBJECTIFS**

- Appréhender dans les grandes lignes les enjeux pratiques/ business, juridiques et règlementaires à la mise en place de solutions de liquidité alternatives.
- Identifier les opportunités éventuelles de recourir à de telles solutions de liquidité alternatives.

## **PROGRAMME**

## **GÉRER LES TRANSACTIONS SECONDAIRES**

- Les transactions secondaires à l'initiative d'un investisseur (LP-led secondaries)
- Les transactions secondaires à l'initiative de la société de gestion (GP-led secondaries : tender, stapled tender et fonds de continuation)
- Identifier les différents schémas de structurations possibles (cession/apport de portefeuille (dites « opération par le bas »), cession/apport de parts de fonds (dites « opérations par le haut »))

## **RECOURIR AUX FINANCEMENTS ALTERNATIFS**

- Réouverture de période de souscription Top-up funds
- Preferred Equity
- NAV facility

# GÉRER LES OPÉRATIONS DE CONSOLIDATION DE SOCIÉTÉS DE GESTION ET *GP STAKE*

- Déterminer l'intérêt commercial (sponsoring des fonds sousjacents, transition managériale, etc.)
- Mesurer l'impact éventuel sur le carried interest
- Décrypter les différents schémas de structuration possibles (augmentations de capital, cessions, apports, fusions, etc.), mécanismes de valorisation/prix, déclarations, garanties et engagements usuels
- Faire face au changement d'actionnariat de la société de gestion et aspects règlementaires de l'AMF
- Focus sur les autres conditions suspensives, au niveau du GP ou à raison du sous-jacent (autorisations investissements étrangers, autorisations contrôle des concentrations, etc.)

Exercice pratique : Un questionnaire à choix multiple sera à compléter en cours de séance et corrigé en séance



## **INTERVENANTS**

Diane CAMPION DE POLIGNY Partner, DLA Piper Thomas PRIOLET Partner, DLA Piper

## ဂိုဂို) PUBLICS VISÉS

- Équipes d'investissement, équipes juridique/compliance, équipes relations investisseurs de sociétés de gestion de portefeuille de private equity/ infrastructure.
- Équipes d'investissement, équipes juridique/compliance d'investisseurs institutionnels.



Aucun prérequis n'est nécessaire.



- Une approche pratique/business.
- Une formation offrant une boîte à outils des bonnes pratiques d'un point de vue juridique et règlementaire.

# INFORMATIONS PRATIQUES

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

#### **TARIFS**

## 749 € HT\*/649 € HT\*\*

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

## RENSEIGNEMENTS

• Tél.: 01 47 20 62 67

42

# Construire un business plan sur Excel:

## méthodologie et mise en pratique



## **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.



Dominique PASQUIER

Consultant et Formateur, BRCSAS

Patrick GRINSPAN

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



- 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 sur www.franceinvest.eu

## **TARIFS**

### 1729 € HT\*/1479 € HT\*\*

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

# RENSEIGNEMENTS

• Tél. : 01 47 20 62 67

# Optimiser le reporting et la présentation de la performance des fonds



## **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



**Sylvain QUAGLIAROLI** Associé et Président, Quantus Advisory SASCV

## ຖືຖື PUBLIC VISÉ

Dirigeants de fonds de capitalinvestissement, 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
- Bulletin d'inscription sur www.franceinvest.eu

## **TARIFS**

## 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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

## RENSEIGNEMENTS

• Tél. : 01 47 20 62 67

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



## **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 ?



**Thibaut GIMENEZ**Co-fondateur, Super VC Capital

## ຖືຖື 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 sur www.franceinvest.eu

#### **TARIFS**

## 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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

## RENSEIGNEMENTS

• Tél. : 01 47 20 62 67

# Réussir une opération en capital dans une entreprise familiale



## **OBJECTIFS**

- Comprendre les spécificités de l'actionnariat familial.
- Étudier les modalités d'ouverture de capital à un actionnaire extérieur.

## **PROGRAMME**

# MESURER LES ENJEUX ET LES EFFETS DE L'ACCEPTATION D'UN NOUVEL ACTIONNAIRE FINANCIER

- Les caractéristiques et les enjeux de gouvernance d'une entreprise familiale
- Les liens entre les gouvernances familiales, actionnariales et opérationnelles et le bon équilibre entre elles : hiérarchie, pouvoirs, organisation...
- Les rôles et responsabilités des actionnaires familiaux, du conseil de famille et du comité exécutif
- Faire le choix du partenaire le plus pertinent comme investisseur en capital : pour quel projet procéder à une ouverture de capital ?

### DÉTERMINER LES AVANTAGES D'UN OUVERTURE DE CAPITAL

- Challenger les organisations et les équipes : « Laisser-faire » v/Accompagnement
- Accepter le point de vue d'un tiers
- Mettre en place des processus de gestion plus rigoureux
- Inscrire l'entreprise dans une dynamique renouvelée, de croissance interne et externe suivant la stratégie établie
- Les modalités de détention du capital

### ANTICIPER LA SORTIE DE L'ACTIONNAIRE

- À quel moment ?
- Pour quelle valeur ?
- Dans quelles conditions ?



**Laurent ALLARD** Associé – Co-gérant, *Family* & Co

## ຖືຖື PUBLIC VISÉ

Investisseur, directeur de participation, toute personne intéressée et qui souhaite réussir son entrée au capital d'une entreprise familiale.



Aucun prérequis n'est nécessaire.



Une approche opérationnelle basée sur des cas concrets et des retours d'expérience.



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

#### **TARIFS**

## 1159€ HT\*/999€ HT\*\*

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

## RENSEIGNEMENTS

• Tél. : 01 47 20 62 67



# Assurer le suivi des participations

| Le suivi opérationnel des participations  | 48 |
|---|----|
| Suivi des participations : contrôle des situations de sous-performance                      | 49 |
| Anticiper et traiter les difficultés d'une participation                                    | 50 |
| Procédures préventives et collectives :<br>appliquer le droit des entreprises en difficulté | 51 |

INCONTOURNABLE NEW



# Le suivi opérationnel des participations



48

## **OBJECTIFS**

- Comprendre les enjeux, typologies et modalités d'accompagnement pour le suivi opérationnel des participations
- Donner les clés pour savoir quand et comment mettre en œuvre l'accompagnement le plus pertinent au sein des participations.

## **PROGRAMME**

## INTRODUCTION

• Pourquoi suivre opérationnellement ses participations ?

## IDENTIFIER, QUANTIFIER ET ACTIVER LES LEVIERS DE CRÉATION DE VALEUR

- Les leviers stratégiques et opérationnels
- Les leviers financiers et fiscaux (Management packages) et l'attention portée au risque de gestion de fait
- Les leviers de transformations de rupture (digital, data, RSE)
- Les leviers humains dans le fonds (Operating partner) et dans le portfolio (CEO, COMEX, équipes), au Board (gouvernance, NED...) et en externe

#### LES MODÈLES D'ACCOMPAGNEMENT

- La typologie, la valeur ajoutée immédiate et la valeur ajoutée sur le long terme
- L'arbitrage et l'alignement des intérêts
- Les facteurs clés de succès
- Retour d'expérience sur le VCP & impact chiffré

## MISE EN ŒUVRE

- Comment réconcilier ambition et réalisation de création de valeur opérationnelle ?
- Participations performantes ou en difficulté : quand intervenir ?
   Comment intervenir ?
- Trouver sa place en tant que directeur d'investissement ou chargé d'affaires
- Les outils (méthodologie et KPIs)



## INTERVENANTS

**Benjamin COURT**Partner, Operandi

Alban VAQUÉ D'ANLA Partner, *Operandi* Mathieu DUQUESNE

Partner, Operandi



## 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

- Une approche résolument opérationnelle.
- Une formation unique pour le secteur du capitalinvestissement et dédiée à cette industrie.
- Des experts du sujet qui viennent transmettre leur savoir et partager leurs bonnes pratiques.



## INFORMATIONS PRATIQUES

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

#### TARIFS

## 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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



## **RENSEIGNEMENTS**

• Tél. : 01 47 20 62 67



# Suivi des participations : contrôle des situations de sous-performance

DURÉE 2 JOURS 14 HEURES

## **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 sousperformance.

## **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**



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



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

ES + 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 sur www.franceinvest.eu

#### TARIFS

## 1729 € HT\*/1479 € 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



Christian PASCOËT Avocat, DS Avocats

**Sari MAALOUF** Associé, *Eight Advisory* 

Christophe LECARME Managing Partner, Prospheres

# Anticiper et traiter les difficultés d'une participation



## **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



## **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
- 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

### **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
- Quels sont les aspects RH à considérer?

## LES DOCUMENTS NÉCESSAIRES À LA BONNE VALORISATION DF 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
- Pourquoi et dans quels cas lancer un Value Creation Plan?
- Comment construire un Value Creation Plan?
- Comment sécuriser son impact EBITDA?

## ho ho ho ho PUBLIC VISÉ

Chargés d'affaires, analystes financiers, directeurs d'investissements, expertscomptables, 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

## 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

Florence DUSSERRE Directrice, Eight Advisory

# Procédures préventives et collectives :

## appliquer le droit des entreprises en difficulté



## **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-telle ? 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



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

## ES + 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 sur www.franceinvest.eu

#### **TARIFS**

#### 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



Céline DOMENGET-MORIN Partner, Weil Gotshal & Manges LLP

**Sari MAALOUF** Associé, *Eight advisory* 





# Respecter l'ESG et la Compliance

|  | Parcours de formation Finance durable  | 54    |
|--|--|-------|
|  | La réglementation en matière de finance durable appliquée<br>au capital-investissement   | 55    |
|  | L'ESG : comment en faire un facteur de performance ?   | 56-57 |
|  | Recherche d'impact et investissement :<br>approches stratégiques et méthodologies de suivi   | 58    |
|  | Intégrer la biodiversité : un enjeu prioritaire pour le capital-investissement   | 59    |
|  | ldentifier les investissements durables ou « part verte »<br>de son portefeuille et construire une stratégie d'investissement associée | 60    |
|  | Compléter les templates des RTS de SFDR : articles 8 et 9  | 61    |
|  | Droit social en LBO  | 62    |
|  | Partage de la valeur et actionnariat salarié :<br>avantages et opportunités de ces mécanismes  | 63    |
|  | Parité et performance  | 64    |
|  | Droits, pouvoirs et responsabilités de l'administrateur  | 65    |
|  | Administrateurs : mettre en place une gouvernance créatrice de valeur  | 66    |
|  | Être un administrateur ESG   | 67    |
|  | Droit des sociétés : maîtriser les règles fondamentales et leurs évolutions  | 69    |
|  | Structurer la fonction conformité & contrôle interne d'une société de gestion  | 70    |
|  | Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme : actualités et bonnes pratiques   | 71    |
|  | Intégrer la lutte contre la corruption dans son offre de gestion   | 72    |
|  | Se préparer à un contrôle AMF  | 73    |
|  | Réussir sa levée de fonds : technique, pratique et conseils clés   | 74    |
|  | Relations investisseurs : professionaliser sa pratique   | 75    |
|  |  |       |

## Parcours de formation Finance durable

France Invest lance un **parcours de formation 100 % digital** pour tout connaître de la **finance durable**. Depuis de nombreuses années, France Invest est investie sur les sujets ESG et a lancé des initiatives pour accompagner ses membres à investir durablement.

Pour aller plus loin, et parce que les réglementations française et européenne évoluent rapidement, France Invest vous propose un parcours de formation complet sur cette thématique (environ 8 h de contenus e-learning et des ressources documentaires mises à disposition). Vous pourrez ainsi réaliser votre formation à votre rythme et sur le support que vous souhaitez.

Outre les **cours sous forme de vidéos animées**, vous avez accès à différents supports pour aller plus loin dans l'apprentissage via **des présentations**, **des fiches ou des guides pratiques**. Ce parcours de formation a vocation à préparer à l'examen AMF Finance durable.

Et chaque thématique est enrichie de quiz ou de jeux pour rendre votre expérience ludique et vous assurer de la bonne compréhension des concepts-clés.



Toute personne souhaitant disposer du socle de connaissances en matière de finance durable.

#### **ABONNEMENT**

Le tarif proposé est attractif et la durée d'engagement et d'accès au parcours est de 6 mois, à compter de la validation de l'abonnement.

#### TARIE

200 € HT par personne



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

## Le parcours est découpé en 5 modules :

## MODULE 1

La finance durable et ses principales notions

## MODULE 2

Le cadre réglementaire français et européen

## MODULE 3

Les entreprises et les acteurs non-financiers : les enjeux environnementaux sociaux et de gouvernance

## **MODULE 4**

Les approches extra-financières appliquées à la gestion d'actifs

## MODULE 5

La commercialisation des produits



## La réglementation en matière de finance durable appliquée au capital-investissement



## **OBJECTIFS**

- Clarifier le contexte, le contenu et le lien entre les différentes règlementations liées à la finance durable pour une compréhension juste et commune de ces concepts actuels et à venir.
- Utiliser les évolutions réglementaires comme levier stratégique à l'échelle de l'entité et à l'échelle des participations.
- Identifier les bonnes pratiques de marché.

## **PROGRAMME**

# COMPRENDRE L'ACTUALITÉ LIÉE AUX RÉGLEMENTATIONS DE FINANCE DURABLE EUROPÉENNES ET FRANÇAISES

- Actualité de la règlementation et évolutions règlementaires (consultations, nouvelles règlementations)
- Le contenu et le lien entre les différentes règlementations nationales et européennes liées à la finance durable (SFDR, Taxonomie, Article 29 de la Loi Energie Climat, MiFID II, CSRD, Label ISR...)
- Présentation d'analyses menées sur le reporting LEC 2023

## FAIRE DE LA RÉGLEMENTATION UN LEVIER STRATÉGIQUE POUR LES SOCIÉTÉS DE GESTION

- Les risques et opportunités pour le capital-investissement à l'échelle de l'entité : demandes des parties prenantes et des LPs, organisation de la fonction ESG et compliance
- Les risques et opportunités à l'échelle des participations : reporting, relations avec les participations, données ESG

## LES PROCHAINES ÉTAPES DE LA RÉGLEMENTATION EN MATIÈRE DE FINANCE DUR ABLE : PROSPECTIVE EUROPÉENNE

# QUESTIONS & RÉPONSES : ÉCHANGES SUR LES BONNES PRATIQUES DE MARCHÉ



### **INTERVENANTS**

**Zoya BRAGINA** Principal, *Indefi* 

Nora FOSSAT

Senior Consultant, Indefi

Emmanuel PARMENTIER Associé Directeur, Indefi

Charlotte SALMON

Principal, Indefi



Équipes d'investissement, équipes ESG, équipes compliance et plus largement toute personne contribuant à la stratégie de finance durable d'une société de gestion.

## PRÉREQUIS

Connaître les notions de base en matière de finance durable.

## LES + PÉDAGOGIQUES

- Perspective stratégique sur la réglementation de finance durable;
- Diffusion et partage des dernières actualités réglementaires;
- Une approche résolument dédiée au secteur du capitalinvestissement;
- Une large place accordée aux échanges avec les participants.



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

#### **TARIFS**

#### 749€ HT\*/649 € HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

56



## comment en faire un facteur de performance?

## **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
- 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

## **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 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**

## François THUEUX

Associé - Département Développement Durable, **PwC** 

## Laure CARREL

Manager – Département Développement Durable,

### Orianne LETTERMANN

Manager – Département Développement Durable, PwC

Les intervenants de cette formation reversent leurs honoraires à une association.

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.



## **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 intéractions
- 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**

## INTRODUCTION À LA NEUTRALITÉ CARBONE PLANÉTAIRE ET RAPPEL DES CONCEPTS SCIENTIFIQUES CLEFS SUR LE CLIMAT

- Causes et conséquences du changement climatique
- La neutralité carbone planétaire, un concept scientifique inévitable pour lutter contre le changement climatique
- Les engagements des États pour la neutralité carbone

## LA NEUTRALITÉ CARBONE POUR UNE ENTREPRISE : COMMENT SE DÉFINIT-FILE ET COMMENT SE DÉCLINE-T-FILE EN PRATIQUE ?

- Définition de la neutralité carbone d'une entreprise : clarifications sémantiques, standards, bonnes pratiques et réglementation
- Mesurer : le bilan carbone comme point de départ
- Se fixer des objectifs de neutralité carbone basés sur la science avec SBTi : principes et critères
- Le défi de la décarbonation
- Compensation carbone : concrètement de quoi parle-t-on ?

## **ÉTUDE DE CAS : ANALYSE DES ENGAGEMENTS DE NEUTRALITÉ CARBONE DE 2 ENTREPRISES**

- Étude, réflexion, et commentaires des engagements de neutralité carbone de 2 entreprises
- Best practices de communication d'engagement de neutralité carbone sur la base du rapport Corporate Climate Responsibility Monitor du New Climate Institue

## LA NEUTRALITÉ CARBONE À L'ÉCHELLE D'UN INVESTISSEUR

- Guides et initiatives du private equity pour fixer des trajectoires de neutralité carbone
- Les différentes stratégies de décarbonation des portefeuilles : solutions pour le climat, portefeuille net-zéro, décarbonation, désinvestissement, compensation
- Exemples d'engagement de neutralité carbone de 2 sociétés de gestion

## **INTERVENANTS**

#### ATELIER 3

## François THUEUX

Associé – Département Développement Durable,

#### Marc WATINE

Senior manager -Département Développement Durable, PwC

## ATELIER 4

### Olivier MULLER

Associé – Département Développement Durable, **PwC** 

### Jean-Baptiste PETIT

Directeur - Département Développement Durable, PwC

## Carl JOUANEAU

Senior manager -Département Développement Durable, PwC.

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.

58



## Recherche d'impact et investissement :

**1/2 JOUR** 3,5 HEURES

## approches stratégiques et méthodologies de suivi

## **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-telle 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
- 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

Sophie ROSSO

Manager - Département Développement Durable, PwC



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.



Aucun prérequis n'est nécessaire.



## LES + PÉDAGOGIQUES

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



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

#### TARIFS

## 749€ HT\*/649 € HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

• Mail : formation@franceinvest.eu

Les intervenants de cette formation reversent leurs honoraires à une association.

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.

## Intégrer la biodiversité :

## un enjeu prioritaire pour le capital-investissement



## **OBJECTIFS**

- Clarifier les concepts liés à la biodiversité ainsi que les liens entre biodiversité et finance, afin que tous les participants aient une compréhension juste et commune de ces concepts.
- Détailler les risques et opportunités liés à la biodiversité pour le secteur financier.
- Identifier les bonnes pratiques du marché et fournir des pistes d'actions pour réduire l'impact de ses investissements sur la biodiversité.

## **PROGRAMME**

## SENSIBILISER AUX ENJEUX LIÉS À LA BIODIVERSITÉ

- Comprendre les enjeux autour de la biodiversité
  - Animation de la Fresque de la Biodiversité (atelier scientifique, collaboratif et visuel basé sur le rapport de l'IPBES)
- Un constat : le déclin mondial de la biodiversité
  - Présentation des concepts théoriques (définition de la biodiversité et des services écosystémiques)
  - Fragilisation des écosystèmes : chiffres clés
  - Climat et biodiversité, des enjeux connexes
- Les activités humaines responsables de perte de la biodiversité
- Les cinq pressions principales pesant sur la biodiversité

## COMPRENDRE ET ANTICIPER LES RISQUES BIODIVERSITÉ POUR LE PRIVATE EQUITY

- Des risques liés à la biodiversité pour les investisseurs
  - Le principe de double matérialité
  - Des risques liés à la nature, des risques économiques et des risques financiers selon la TNFD
  - Des secteurs présentant un risque de dépendance et un niveau d'impact plus élevés
- L'évolution du cadre réglementaire français et européen applicable au capital-investissement en lien avec la biodiversité (Taxonomie, SFDR, CSDR, Article 29 de la loi Energie-Climat)
- Les attentes des investisseurs institutionnels et des distributeurs vis-à-vis de leurs partenaires de gestions d'actifs

## REJOINDRE LA MOBILISATION DU SECTEUR FINANCIER, ET EN PARTICULIER DU PRIVATE EQUITY, EN FAVEUR DE LA BIODIVERSITÉ

- Les engagements en faveur de la biodiversité (IPBES, TNFD, PBAF, NCFA, Finance for Biodiversity, Nature Action 100+, etc.)
- Agendas internationaux (COP16, IUCN, TNFD)
- Les leviers d'actions des entreprises et des investisseurs (engagements des entreprises, stratégies dédiées)
  - Prise en compte de la biodiversité dans la stratégie d'investissement responsable
  - Analyses des portefeuilles : suivi des risques et de l'empreinte biodiversité

## APPORTER DES SOLUTIONS POUR RÉDUIRE SON IMPACT SUR LA BIODIVERSITÉ

- Cas pratique : Mesurer l'impact de son portefeuille sur la biodiversité (les référentiels de mesure d'empreinte biodiversité)
- Cas pratique : Zoom sectoriel sur les secteurs les plus matériels
- Cas pratique: Proposer de nouveaux mécanismes financiers (e.g., fonds dédié Capital Natural)



Équipes d'investissement, équipes ESG et toute personne souhaitant mieux appréhender les enjeux liés à la préservation de la biodiversité appliqués au capitalinvestissement.



Aucun prérequis n'est nécessaire.



## LES + PÉDAGOGIQUES

- En guise d'introduction, les participants réaliseront une Fresque de la Biodiversité, un atelier scientifique largement diffusé conçu pour sensibiliser aux enjeux de préservation de la biodiversité.
- Des études de cas agrémenteront la formation afin de mettre en pratique les concepts théoriques appris.



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

### **TARIFS**

## 1159€ HT\*/999€ HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

• Mail : formation@franceinvest.eu



## **INTERVENANTES**

Clémence LAURENCEL Consultante Senior, *Indefi* 

**Élisa BALANGUÉ**Sustainability and Strategy
Consultant, *Indefi* 

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.

# Identifier les investissements durables ou « part verte »



de son portefeuille et construire une stratégie d'investissement associée

## **OBJECTIFS**

- Clarifier les concepts clés de la réglementation en matière de finance durable (Taxonomie, SFDR, MIFID).
- Identifier les bonnes pratiques du marché et fournir des pistes d'actions pour définir et mesurer sa « part d'actifs durables ».
- Réfléchir à la stratégie d'investissement et la communication auprès des LPs au regard de la définition d'actif durable.
- Illustrer au travers de cas pratiques la mise en œuvre concrète du déploiement d'un fonds Article 8+ ou Article 9 au sens de SFDR.

## **PROGRAMME**

# COMPRENDRE ET ANTICIPER LES ENJEUX LIÉS À LA DÉFINITION DES ACTIFS DURABLES

- Introduction aux enjeux globaux de financement des transitions environnementales et sociales
- Le point de vue des clients (institutionnels, distributeurs)
  - Les programmes d'investissement « verts » ou « impact » chez les institutionnels français, européens et internationaux
  - L'évolution de la demande chez les family offices, les banques privées et les distributeurs
  - Les attentes des investisseurs institutionnels et des distributeurs visà-vis de leurs partenaires de gestions d'actifs
- Les définitions des activités durables
  - Historique et revue du concept d'activité durable/investissement durable dans la réglementation en vigueur (Taxonomie, SFDR, MIFID)
  - Les secteurs identifiés comme durables
  - La pluralité des définitions et débats sur le concept et les taxonomies
- Revue des pratiques observées sur le marché
  - Illustration des pratiques : chiffres clés marché français

## CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT ORIENTÉE VERS LES ACTIFS DURABLES

• Les leviers d'action pour définir des objectifs durables vis-à-vis de son portefeuille

Cas pratique : atelier qualification des actifs durables de vos portefeuilles

- L'évaluation du niveau d'ambition
  - L'application dans les portefeuilles
- Les implications pour les entreprises en portefeuille
  - L'alignement avec la taxonomie
  - Les caractérisations et mesures de l'impact
- Les implications pour la valorisation des actifs

Illustration : Construire un business-plan durable pour une entreprise considérée comme un actif durable





Équipes d'investissement, équipes ESG et toute personne souhaitant mieux appréhender les enjeux liés à l'investissement durable.



Aucun prérequis n'est nécessaire.



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



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

#### **TARIFS**

## 749 € HT\*/649 € HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

# Compléter les templates des RTS de SFDR :

articles 8 et 9



## **OBJECTIFS**

- Maîriser les grands principes du règlement SFDR
- Être en mesure de rédiger efficacement les templates des RTS de SFDR
- Être à jour des dernières évolutions de la réglementation SFDR

## **PROGRAMME**

Sont visés uniquement les fonds d'investissement relevant de l'article 8 et article 9 SFDR

- Rappel des notions et des principes généraux
- Complétude des sections des modèles d'informations (ou template) précontractuelles des fonds classés article 8 et article 9 SFDR
- Complétude des sections des modèles d'informations (ou template) périodiques des fonds classés article 8 et article 9 SFDR
- Exigences en matière d'information sur le site internet par fonds classés article 8 et article 9 SFDR



Partner, Simmons & Simmons



Responsable ESG, direction juridique, secrétaires généraux, personnes en charge des levées de fonds de société de gestion de portefeuille, toutes personnes travaillant au sein d'une société de gestion.



Aucun prérequis n'est nécessaire.



Une approche résolument opérationnelle.



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

## TARIFS

## 749 € HT\*/649 € HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

## Droit social en LBO



## **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-DILIGENCE 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 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



# Partage de la valeur et actionnariat salarié :

DURÉE 1/2 JOUR 3,5 HEURES

## avantages et opportunités de ces mécanismes

## **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 fiscalo-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

### **ACTIONNARIAT SALARIÉ: COMMENT CA MARCHE?**

- 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
- Panorama des dispositifs à disposition des entreprises :
  - Offres collectives dans le cadre du plan d'épargne entreprise
  - Actions gratuites
  - Stock options
  - BSPCE
- Les bénéficiaires
- La fiscalité applicable
- Exemples concrets
- Mise en place à l'international

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

- Selon quels critères choisir ?
- Quels avantages fiscaux ?



Anne LEMERCIER
Associée, Clifford Chance Europe LLP



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



Pas de prérequis.



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



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

## **TARIFS**

## 749€ HT\*/649 € HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

# Parité et performance



## **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 expériencielle 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 expériencielle 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

## ຖືຖື PUBLIC VISÉ

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

# (%)

## LES + PÉDAGOGIQUES

Une approche expériencielle 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

### 3510€ 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



# Droits, pouvoirs et responsabilités de l'administrateur



## **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, le rapport sur le gouvernement d'entreprise
- La déclaration de performance extra-financière
- 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

## Dominique DRUON

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

## ຖືຖື PUBLIC VISÉ

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



Avoir de bonnes connaissances en gestion de société.



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 sur www.franceinvest.eu

### TARIFS

## 1159€ HT\*/999€ HT\*\*

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



• 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.



## **Administrateurs:**

## mettre en place une gouvernance créatrice de valeur



66

## **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 sur www.franceinvest.eu

## **TARIFS**

## 1159€ HT\*/999€ HT\*\*

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



## **RENSEIGNEMENTS**

• Tél. : 01 47 20 62 67

# Être un administrateur ESG



## **OBJECTIFS**

- Comprendre les enjeux de la RSE et leurs impacts sur l'entreprise et sa performance économique.
- Apprécier le niveau de maturité d'une démarche responsable et être en mesure de la questionner dans une logique de gestion des risques et d'opportunité business.
- S'approprier des outils pratiques pour la mise en place effective d'une démarche RSE au sein de l'entreprise.

## **PROGRAMME**

### PANORAMA RAPIDE DES CONCEPTS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE/RSE : DE QUOI PARLE-T-ON ?

- Du développement durable à la RSE : schéma des 3 durables, définition Brundtland
- La RSE en définition : UE/France/ Vigeo
- ISO 26000 et ses 7 questions essentielles

## RSE: UNE RÉGLEMENTATION EXISTANTE ET EN PRÉPARATION 2022/2023

- Réglementation internationale de droit souple
- Réglementation européenne
- Règlementation climat
- Le devoir de vigilance
- Réglementation nationale

## RÉALISER UN DIAGNOSTIC DE MATURITÉ RSE DE L'ENTREPRISE

- Niveau d'exposition
- Niveau de contraintes
- Niveau d'engagement

## INTÉGRER LA RSE DANS LA GOUVERNANCE DES ENTREPRISES

- 3 niveaux d'engagement RSE intégrés dans la loi PACTE et leurs implications pour l'entreprise
- Démarche RSE et parties prenantes de l'entreprise : présentation de la matrice de matérialité
- Comprendre l'écosystème associé à l'ESG et appréhender les enjeux associés à la publication du rapport intégré
  - Indicateurs de performance RSE et labels reconnus par les entreprises

- Ecosystème de l'ESG
- RSE et reporting annuel
- Rôle du conseil d'administration dans le cadre de la RSE
- Rôle du comité RSE quand il existe
- Connaitre les nouveaux sujets
   RSE qui ont intégré les conseils et
   nécessitent des arbitrages de la part
   du conseil d'administration
  - Say on Pay
  - Say on Climate
  - Vers de nouvelles responsabilités des administrateurs

## MISE EN PRATIQUE À TRAVERS L'ANALYSE DU CAS ORPEA

- À partir des articles de presse et de la documentation officielle d'ORPEA: quels signaux de manque de RSE existaient dans la gouvernance d'ORPEA?
- Quelles sont les limites des labels RSE basés sur des évaluations à partir d'éléments déclaratifs ?
- Quelles sont les actions prioritaires du nouveau conseil d'administration? De la nouvelles direction générale?

## MÉCÉNAT, PHILANTHROPIE, FONDATIONS D'ENTREPRISES

- Comprendre les liens entre RSE et actions philanthropiques
- Le relais d'une démarche RSE mature



Toute personne exerçant la fonction d'administrateur ou de membre du Conseil de surveillance ou amenée à siéger au sein de ces instances.



Être administrateur ou en passe de le devenir



Une approche pratique tirée de cas réels.



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

## TARIF

## 1159€ HT\*/999€ HT\*\*

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

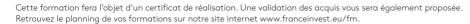
## RENSEIGNEMENTS

• Tél. : 01 47 20 62 67

• Mail : formation@franceinvest.eu



Dominique DRUON Présidente fondatrice, Aliath – Administratrice indépendante depuis 2011 dans plusieurs sociétés





**Sandra de OLIVEIRA,** Directrice des ressources humaines chez 123 IM

## Comment avez-vous construit et exercé votre mission de DRH chez 123 IM?

Ne venant pas de cet univers, j'ai tout d'abord dû comprendre son fonctionnement pour pouvoir adapter nos besoins en talents à notre stratégie. J'ai pour cela, auditionner toutes les fonctions afin de rédiger les fiches de poste complètes et m'assurer que tous les besoins étaient bien comblés. En parallèle, la politique RH est constamment revue afin de l'adapter au marché en termes de rémunération et pour favoriser un environnement de travail sain, éthique et inclusif. En tant que DRH, il est essentiel de maintenir un équilibre entre les responsabilités stratégiques et opérationnelles, tout en agissant comme un catalyseur du changement positif au sein de l'organisation. La flexibilité, la communication efficace et la capacité à évoluer avec l'entreprise sont des compétences clés pour réussir dans ce rôle.

• En 2022, selon une étude publiée par France Invest et réalisée en partenariat avec Deloitte, la proportion de femmes s'élève à 28 % dans les équipes d'investissement contre 54 % en back-office et 70 % dans les fonctions supports. Quel regard portez-vous sur la parité dans notre industrie et particulièrement sur les fonctions front office ? Quelles actions menez-vous concrètement chez 123 IM pour promouvoir la parité ?

Il est important de préciser que ce taux augmente depuis ces dernières années notamment grâce au travail fait par France Invest. Il est certes encore bas mais je suis persuadée que nos maisons ont pris conscience de l'apport de la parité. Plusieurs études ont montré que les entreprises avec une représentation équilibrée des sexes sont plus performantes économiquement. Nous en sommes convaincus puisque la proportion de femmes est

- 67 % dans notre Conseil de Surveillance
- 20 % dans notre Directoire
- 30 % dans nos équipes de gestion
- 52 % chez 123IM.

Nous œuvrons au quotidien dans ce sens et cela se traduit par :

- Un bon équilibre vie professionnelle vie privée par la mise en place de 2 jours de télétravail par semaine ; accompagnement de la parentalité développé dans la dernière question
- Une représentation aussi paritaire que possible dans la phase d'évaluation des profils, d'interviews et de sélection dans les processus de recrutement
- Les grilles salariales établies poste sans distinction de genre
- Le suivi de l'index égalité femmes/hommes dès 2019 même si cela n'était pas obligatoire
- Les promotions basées sur le mérite.

• Dans le capital-investissement, les talents sont rares et très recherchés. Comment faites-vous pour attirer les jeunes talents et les engager durablement?

L'engagement durable des collaborateurs est essentiel pour le succès à long terme d'une entreprise quel que soit le secteur d'activité. Chez 123 IM, nous créons une culture d'entreprise positive qui favorise le respect, la confiance. Nous organisons régulièrement des évènement internes (formations, petits déjeuners/ateliers sur des thèmes extra-financiers, séminaires de cohésion, after-work, ...) pour favoriser les échanges interéquipe. Nous privilégions les promotions internes et favorisons l'équilibre travail-vie personnelle. Nous avons mis en place plusieurs partenariats pour les accompagner et les soutenir au quotidien que ce soit dans la pratique d'activité sportives ou de la santé mentale. Nous communiquons régulièrement sur nos objectifs et réalisations. Et enfin, nous sommes une entreprise engagée via nos fonds innovants intégrant des critères ESG et notre Fond de dotation 123 IM Impact Mécénat, qui a comme double objectif de soutenir des entrepreneurs de l'économie sociale et solidaire, et d'accélérer le développement de projets. Ils peuvent s'engager financièrement mais aussi via le mécénat de compétences.

L'engagement des collaborateurs est un processus continu. Il nécessite un investissement constant dans la relation employeur-salarié et une compréhension approfondie des besoins et des aspirations de nos collaborateurs. Il faut savoir évoluer au fur et à mesure que les attentes évoluent.

• Depuis 2020, l'allongement du congé paternité a marqué une grande avancée pour l'égalité des sexes au travail et pour un meilleur équilibre entre vie privée et vie professionnelle. Un grand pas loin d'être suffisant car on constate que les salariées parents ont besoin d'être davantage soutenues et accompagnées par leurs employeures. Concrètement, comment accompagnez-vous la parentalité chez 123 IM?

L'accompagnement de la parentalité au sein d'une entreprise est une démarche importante pour soutenir les collaborateurs qui sont également parents. Cela contribue à améliorer leur bien-être, leur engagement au travail et à renforcer la culture d'entreprise.

Nous le faisons via plusieurs actions :

- la possibilité d'effectuer des horaires décalés pour les parents ayant besoin d'aller déposer/ récupérer leur enfant;
- la possibilité de bénéficier de berceaux réservés en crèche ;
- la prise en charge à 100 % de 3 jours enfants malades/an non prévus conventionnellement ;
- la prise en charge à 100 % du congé paternité ;
- la possibilité d'être accompagnée par un prestataire sur ces sujets car nous savons que le fait d'être parents vient bouleverser leur quotidien.

L'objectif est de créer un environnement de travail qui reconnaît et soutient les collaborateursparents, favorisant ainsi leur épanouissement professionnel et personnel.

## Droit des sociétés :

## maîtriser les règles fondamentales et leurs évolutions



## **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 nouvelle classification : les micro-entreprises, les petites entreprises, les moyennes entreprises, les grandes entreprises
- 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



Toute personne souhaitant maîtriser les fondamentaux du droit des sociétés.



Aucun prérequis n'est nécessaire.



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



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

## **TARIFS**

## 1729 € HT\*/1479 € HT\*\*

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



• 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.



# Structurer la fonction conformité & contrôle interne d'une société de gestion



## **OBJECTIFS**

- Maîtriser les fondamentaux d'un dispositif de contrôle interne pertinent, adapté et efficace
- Mettre en place des mesures d'atténuation
- Gérer les sanctions éventuelles.

## **PROGRAMME**

## **DÉFINIR LA NOTION DE CONTRÔLE INTERNE**

- La définition du contrôle interne et conformité
- Le référentiel de contrôle interne du Committee
- Organizations of the Treadway Commission (COSO)
- Le besoin de contrôle interne et la conformité
- Les acteurs

# DÉTERMINER LES OBJECTIFS DU CONTRÔLE INTERNE/DE LA CONFORMITÉ

- Les objectifs d'efficience et d'efficacité
- Les objectifs de fiabilité des informations
- Les objectifs de conformité légale et réglementaire

### DÉCRYPTER LES ÉTAPES DU RECENSEMENT DES RISQUES

- Le choix des approches (processus, enjeux et risques)
- Hiérarchiser les risques
- Établir la gouvernance appropriée

## METTRE EN PLACE DES MESURES D'ATTÉNUATION

- Les cartographies, politiques et procédures
- Le plan de contrôle et la définition des contrôles
- L'analyse et le partage des résultats
- La révision régulière du plan de contrôle et des dispositifs de contrôle
- L'archivage et les pistes d'audit

## HIÉRARCHISER LES CONTRÔLES

- Les contrôles de premier niveau
- Les contrôles de second niveau
- Le contrôle périodique

## **IDENTIFIER LES ACTEURS EXTERNES**

- Les commissaires aux comptes
- Les dépositaires
- Les autorités compétentes
- Les lanceurs d'alerte

## **GÉRER LES SANCTIONS ÉVENTUELLES**



Jonathan VETILLARD

Vice President - Compliance Consulting, Kroll



Toutes les personnes employées par une institution financière.



## **PRÉREQUIS**

Pour suivre efficacement cette formation, les participants devront travailler au sein d'une société de gestion.



## (P) LES + PÉDAGOGIQUES

Une approche pratique tirée de cas réels.



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

## **TARIFS**

### 749 € HT\*/649 € HT\*\*

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



## RENSEIGNEMENTS

• Tél.: 01 47 20 62 67



## Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme :

actualités et bonnes pratiques



#### **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 chiffes 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<sup>ème</sup> 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 ACTUALITES 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**



Toutes les personnes composant une société de gestion de portefeuille.



Travailler dans un fonds de capitalinvestissement



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

## INFORMATIONS PRATIQUES

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

#### TARIFS

#### 749 € HT\*/649 € HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

• Mail : formation@franceinvest.eu



#### INTERVENANTE

#### Hannah ROSSITER

Managing Director – Financial Services, Compliance and Regulation, Kroll

# Intégrer la lutte contre la corruption dans son offre de gestion



#### **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 extrafinanciers ESG
- Points clés d'un programme anticorruption selon l'Agence Française Anticorruption (AFA) pour les sociétés non-assujetties à Sapin 2
- Impacts du règlement SFDR et de le directive CSRD, 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



Toutes les personnes composant une société de gestion de portefeuille.



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.



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

#### TARIF

#### 749 € HT\*/649 € HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

• Mail : formation@franceinvest.eu



#### **INTERVENANTES**

**Mélanie ORTIZ** Senior Associate, *Kroll* 

Alice SALAÜN Manager, Kroll

## Se préparer à un contrôle AMF



#### **OBJECTIFS**

- Comprendre les enjeux et le déroulement d'un contrôle AMF.
- Savoir préparer son organisation et des dirigeants à un contrôle.

#### **PROGRAMME**

#### **PÉRIMÈTRE**

- Cadre règlementaire : définitions et éléments de contexte
- Objectifs d'un contrôle par le régulateur
- Thématiques de contrôle : activités, assujettis concernés...
- Autorités responsables
- Quels enjeux : pourquoi se préparer à un contrôle ?
- Principales différences entre un contrôle SPOT et un contrôle « classique »
- 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



Toutes les personnes composant une société de gestion de portefeuille.



Toute personne travaillant dans une société de gestion de portefeuille.



- 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.



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

#### TARIFS

#### 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

• Mail : formation@franceinvest.eu



Hannah ROSSITER Managing Director – Financial Services, Compliance and Regulation, Kroll



74



## Réussir sa levée de fonds :

#### technique, pratique et conseils clés



#### **OBJECTIFS**

- Savoir anticiper, structurer et négocier la réalisation d'une levée de fonds pour un fond non coté.
- 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
- 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 différentiation : 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 séquencement : 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
  - 1er 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



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.



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

#### **TARIFS**

#### 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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



• 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* 

#### Vincent GOUPIL

Deputy Head of Placement Agent Activity, *Jasmin* Capital

#### Xavier COMAILLS

Partner - Structuration de Fonds d'investissement, Clifford Chance Europe LLP

## **Relations investisseurs:**

### professionaliser sa pratique



#### **OBJECTIFS**

- Maîtriser la diversité des fonctions des Relations Investisseurs (RI) et ses outils.
- Définir ses pairs, ses partenaires et ses cibles clients.
- Se développer professionnellement et faire évoluer la fonction.

#### **PROGRAMME**

#### SPÉCIFICITÉS ET DIVERSITÉ DU MÉTIER DE RI

- Évolution du rôle du RI
- Identifier les cibles clients et des partenaires
- Offrir une gestion d'excellence aux LPs
- Se positionner au cœur de la relation investisseur
- Développer sa carrière RI : instaurer un « best client service »

#### **ÉTAPES DE LA LEVÉE DE FONDS**

- Avant-vente : définir un plan
- La levée de fonds : coordonner rigoureusement
- Après-vente : développer la relation client et digitaliser les outils

#### **BOÎTE À OUTILS DU RI**

• Listes et outils pour un « best client service »

#### **ÉCHANGES SUR L'EXPÉRIENCE SPÉCIFIQUE DES PARTICIPANTS**



Élodie CHOLAT

Directrice des relations investisseurs, Karista

Géraldine LANTHIER

Responsable des relations investisseurs, MBO+

## ຖືຖື PUBLIC VISÉ

Toute personne en charge des relations investisseurs au sein d'une société de gestion ou en passe de le devenir.

## PRÉREQUIS

Exercer dans une société de gestion et être en charge des relations investisseurs ou en passe de le devenir.

## LES + PÉDAGOGIQUES

Les intervenantes s'appuieront sur des exemples tirés de leur pratique opérationnelle.

## INFORMATIONS PRATIQUES

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

#### TARIFS

#### 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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



• Tél.: 01 47 20 62 67



# Développer son efficacité personnelle

|   | Performer dans vos relations et votre organisation  | 78-79 |
|---|---|-------|
|   | Managers : renforcer son leadership   | 80-81 |
|   | Réussir le défi du management hybride   | 82    |
|   | 4 clés pour relever les défis managériaux   | 83    |
|   | Manager les différentes personnalités de son équipe avec le MBTI® : révéler, challenger et accélérer        | 84    |
|   | Renforcer son leadership situationnel   | 85    |
|   | Doper sa stratégie décisionnelle et la faire partager   | 86    |
|   | ldentifier les clés de la confiance en soi et la booster au service de ses objectifs                        | 87    |
|   | Promouvoir ses projets pour gagner en impact et concrétiser   | 88    |
|   | Optimiser ses prises de parole  | 89    |
|   | Les 5 comportements d'une équipe cohésive   | 90    |
|   | Acquérir les fondamentaux d'un feedback constructif   | 91    |
|   | Équipes d'investissement : les techniques de négociation  | 92    |
|   | Équipes d'investissement : renforcer son pouvoir d'influence  | 93    |
|   | Optimiser la relation investisseur-entrepreneur   | 94    |
|   | Libérez vos talents et votre intelligence émotionnelle<br>pour mieux accompagner ses équipes                | 95    |
| Ē | Développer sa posture de membre de Conseil d'administration   | 96    |
|   | Favoriser la QVCT dans son équipe   | 98    |
|   | La solution Step Up®, 4 practices pour accompagner vos collaborateurs<br>vers le changement                 | 99    |
|   | Mieux collaborer et communiquer dans un environnement multiculturel   | 100   |
|   | De la Gen X à la Gen Z : développer un leadership agile<br>dans un environnement de travail en accélération | 101   |
|   | Networker pour transformer la pratique réseau en business   | 102   |
|   |   |       |

78



## Performer dans vos relations et votre organisation

#### **OBJECTIF**

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

#### PROGRAMME

ATELIER 1 1/2 JOURNÉE (3h30)

#### 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 pour engager l'action.

#### ATELIER 2 1/2 JOURNÉE (3h30)

#### 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'entraînement 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'interlocateurs externes.



#### PUBLIC VISÉ

Tout collaborateur du monde de la finance (fonds de capitalinvestissement, 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 sa fonction 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.



#### ATELIER 3 1/2 JOURNÉE (3h30)

#### 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 pour préserver ses objectifs

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)

#### 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 la performance professionnelle
- 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 de performance professionnelle, assurent leur pratique et trouvent des solutions correctives et innovantes.



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

## INFORMATIONS PRATIQUES

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

#### TARIFS (L'atelier)

#### 749 € HT\*/649 € HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

#### 80

#### **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

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

ATELIER 2 1/2 JOURNÉE (3h30)

#### INCARNER SA FONCTION AVEC AUTHENTICITÉ ET EFFICACITÉ

- Diagnostiquer et renforcer son style de leadership par une meilleure connaissance de soi
  - Cibler, valoriser ses forces et ses talents, identifier ses axes de progrès,
  - 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 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 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 sur www.franceinvest.eu



#### **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 3 1/2 JOURNÉE (3h30)

#### 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

Un atelier très opérationnel qui utilise 3 outils clés pour une prise de recul managérial et une mise en action de l'équipe : MBTI® ; 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.

ATELIER 4 1 JOURNÉE (7h)

#### RÉPONDRE AUX DÉFIS ENSEMBLE: RENFORCER I A MOTIVATION ET L'ENGAGEMENT DE VOTRE ÉQUIPE

#### CARTOGRAPHIER 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

#### TARIFS (L'atelier)

½ journée

749€ HT\*/649€ HT\*\*

1 journée

1159 € HT\*/999 € 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 BOURCERFAU Formatrice et Coach en entreprise, TBL Conseil

#### ATELIERS 2 et 3

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

## Réussir le défi du management hybride



#### **OBJECTIFS**

- Connaître les menaces et opportunités liées aux conséquences du contextes actuel sur les modalités de travail.
- Acquérir les différentes clés pour piloter une équipe hybride.
- Favoriser l'engagement et la motivation dans un modèle présentiel/distanciel

#### **PROGRAMME**

#### INTRODUCTION

- Partage des enjeux et des attentes
- Identifier les défis du management à distance
- Comprendre les attentes

#### LES CARACTÉRISTIQUES DU MANAGER HYBRIDE

• La définition du manager hybride

Votre définition du manager hybride : en sous-groupe, déterminer les symboles et mots clés du manager hybride et débriefing

- La cartographie de l'autonomie et du plan de développement
- Créer un cadre de confiance et développer sa capacité à faire confiance à son équipe

Étude de cas visant à identifier les facteurs clés de succès puis partager les bonnes pratiques

#### FAVORISER L'ENGAGEMENT ET LA MOTIVATION DE SON **ÉQUIPE DANS UN CONTEXTE HYBRIDÉ**

- Les nouveaux rituels d'équipes individuels et collectifs Partage d'expérience
- Manager par les résultats versus contrôler et suivre le temps passé Décryptage des deux profils de manager
- Les outils clés à connaître

#### ÉCHANGES SUR L'EXPÉRIENCE SPÉCIFIQUE DES PARTICIPANTS



Sylvain CAYROL Consultant Senior, Arthur Hunt consulting



#### **PUBLIC VISÉ**

Tout manager d'équipe souhaitant concilier l'art du management à distance et du management en présentiel et encadrer efficacement son équipe.



#### **PRÉREQUIS**

Être manager.



#### ( LES + PÉDAGOGIQUES

La formation offre un panel d'outils, de méthodes et de techniques de pilotage et d'animation pour dynamiser la performance et le collectif dans un cadre de travail hybridé.



#### **INFORMATIONS PRATIQUES**

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

#### **TARIFS**

#### 749 € HT\*/649 € HT\*\*

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



#### **RENSEIGNEMENTS**

• Tél.: 01 47 20 62 67

# 4 clés pour relever les défis managériaux



#### **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 quider
- 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 entrainer
- 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)



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



Directeurs, responsables, managers et toute personne souhaitant renforcer sa stratégie décisionnelle.



Avoir une expérience en management.



- 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 sur www.franceinvest.eu

#### **TARIFS**

#### 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

## Manager les différentes personnalités de son équipe avec le MBTI®:

1 IOUR 7 HEURES

révéler, challenger et accélérer

#### **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 entrainer

#### **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



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.



Avoir une expérience en management.



#### (A) LES + PÉDAGOGIQUES

Des mises en situation pour affirmer son style de leadership. Un debriefing personnalisé après chaque mise en situation.



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

#### **TARIFS**

#### 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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



• Tél.: 01 47 20 62 67



# Renforcer son leadership situationnel



#### **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



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



Directeurs, responsables, managers et toute personne souhaitant renforcer son leadership situationnel.



Avoir une expérience en management.



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 sur www.franceinvest.eu

#### **TARIFS**

#### 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

# Doper sa stratégie décisionnelle et la faire partager



#### **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)



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



Directeurs, responsables, managers et toute personne souhaitant renforcer sa stratégie décisionnelle.



Avoir une expérience en management.



Des mises en en situation pour affirmer son style décisionnel. Un debriefing personnalisé après chaque mise en situation.



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

#### **TARIFS**

#### 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

## Identifier les clés de la confiance en soi et la booster au service de ses objectifs



#### **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 Conseil



Toute personne souhaitant améliorer sa confiance en soi pour mieux s'affirmer dans ses relations professionnelles et gagner en efficacité personnelle.



Aucun prérequis n'est nécessaire.



- 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 sur www.franceinvest.eu

#### **TARIFS**

#### 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

## Promouvoir ses projets pour gagner en impact et concrétiser



#### **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 Conseil



#### **PUBLIC VISÉ**

Toute personne souhaitant renforcer son impact et concrétiser ses projets.



#### **PRÉREQUIS**

Aucun prérequis n'est nécessaire.



#### **LES + PÉDAGOGIQUES**

- Des mises en action pour gagner en impact et convaincre son auditoire.
- Un debriefing personnalisé après chaque mise en situation.



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

#### **TARIFS**

#### 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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



#### RENSEIGNEMENTS

• Tél. : 01 47 20 62 67



## Optimiser ses prises de parole



#### **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<sup>ER</sup> 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<sup>ÈME</sup> LEVIER: INCARNER SON PROPOS ET CONVAINCRE**

- Maitriser le langage non verbal
- Gérer son « Trac » en amont et le jour J
- Connaitre 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 Conseil



#### **PUBLIC VISÉ**

Toute personne amenée à prendre la parole devant un auditoire.



#### **PRÉREQUIS**

Aucun prérequis n'est nécessaire.



#### (\*/-) 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.



- Participants : 8 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription sur www.franceinvest.eu

#### **TARIFS**

#### 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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



#### **RENSEIGNEMENTS**

• Tél. : 01 47 20 62 67

90

## Les 5 comportements d'une équipe cohésive



#### **OBJECTIFS**

- Comprendre les 5 comportements clés d'une équipe cohésive selon Patrick Lencioni.
- Identifier les domaines de développement au sein de l'équipe.
- Mettre en pratique les comportements pour renforcer la cohésion et l'efficacité de l'équipe.
- Développer des plans d'action pour intégrer les comportements dans la culture de l'équipe.

#### **PROGRAMME**

#### INTRODUCTION

- Accueil des participants et présentation des objectifs de la formation
- Discussion sur l'importance de la cohésion d'équipe et son impact sur la performance
- Auto-diagnostic de l'équipe sur les 5 comportements

#### **COMPORTEMENT 1:** LA CONFIANCE

- Explication du comportement de confiance au sein de l'équipe
- Identification des barrières à la confiance et des moyens de les surmonter
- Activités en sous-groupes : exercices et discussions pour renforcer la confiance mutuelle

#### **COMPORTEMENT 2:** LE CONFLIT CONSTRUCTIF

- Exploration du rôle du conflit constructif dans une équipe
- Techniques pour gérer les divergences d'opinions de manière productive
- Exercices en binômes et en groupe : résolution de conflits et communication efficace

#### **COMPORTEMENT 3:** L'ENGAGEMENT COLLECTIF

- Présentation de l'engagement collectif en tant que comportement clé
- Méthodes pour promouvoir l'alignement et la responsabilisation au sein de l'équipe
- Études de cas et discussions : mise en pratique de l'engagement collectif dans des situations réelles

#### **COMPORTEMENT 4:** I A RESPONSABILISATION

- Explication du rôle de la responsabilisation dans une équipe cohésive
- Développement d'une culture de responsabilisation et de redevabilité
- Exercices en sous-groupes : identification des actions pour favoriser la responsabilisation

#### **COMPORTEMENT 5:** LES RÉSULTATS COLLECTIFS

- Discussion sur l'importance des résultats collectifs pour l'équipe
- Méthodes pour établir des objectifs communs et mesurer les performances
- Exemples concrets et activités : fixation d'objectifs collectifs et évaluation des résultats

#### INTÉGRATION DES **COMPORTEMENTS DANS** LA CULTURE DE L'ÉQUIPE

- Réflexion sur les domaines de développement identifiés au sein de l'équipe
- Élaboration d'un plan d'action pour intégrer les 5 comportements dans la culture de l'équipe
- Discussions en groupe : partage des plans d'action et des meilleures pratiques

#### **CONCLUSION ET CLÔTURE DE LA FORMATION**

- Synthèse des points clés abordés pendant la formation
- Tour de table final

Cas pratique/Mise en pratique/ exercice pratique:

- Auto-diagnostic
- Vidéos relative aux 5 comportements
- Mise en pratique de chacun des comportements
- Plan d'action



Tout collectif organisé en équipe au moment de la formation, dans le monde de la finance (fonds de capital-investissement, banque, compagnies d'assurance) ou du conseil (cabinets d'avocats, sociétés d'audit/d'expertise comptable...).



Aucun prérequis n'est nécessaire.



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

#### **INFORMATIONS PRATIQUES**

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

#### **TARIFS**

#### 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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



• Tél.: 01 47 20 62 67

• Mail : formation@franceinvest.eu



Drifa CHOULET Executive Coach & Fondatrice, Le Premier Jour

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.



# Acquérir les fondamentaux d'un feedback constructif



#### **OBJECTIFS**

- Comprendre l'importance du feedback constructif dans le développement professionnel et dans la vie d'équipe.
- Acquérir les bases et les bonnes pratiques d'un feedback réussi.
- Utiliser les techniques de feedback comme outil de management et de reconnaissance.

#### **PROGRAMME**

#### INTRODUCTION

- Accueil et présentation des objectifs de la formation
- Auto-diagnostic des stagiaires sur leur rapport au feedback
- Discussion sur l'importance du feedback dans un contexte professionnel

#### LES PRINCIPES D'UN FEEDBACK EFFICACE

- Qu'est-ce que le feedback ?
- Pourquoi et quand faire un feedback
- Principes clés du feedback constructif : posture et écoute active
- S'exercer à l'écoute active

#### DONNER UN FEEDBACK CONSTRUCTIF

- Donner du feedback : les points clés
- Donner du feedback : les pièges à éviter
- Donner du feedback : mode opératoire
- S'exercer au feedback avec les méthodes DESC ET DEPAR

#### CRÉER UNE CULTURE DE FEEDBACK

- Comprendre les réactions émotionnelles suscitées par le feedback
- Pratiquer la reconnaissance au quotidien
- Savoir demander, recevoir et accepter du feedback
- Planification d'un plan d'action personnel pour diffuser une culture du feedback

#### **CONCLUSION ET CLÔTURE DE LA FORMATION**

- Synthèse des points clés abordés pendant la formation.
- Tour de table final

Cas pratique/Mise en pratique/exercice pratique:

- Auto-diagnostic
- Exercices sur l'écoute active
- Mise en pratique des méthodes DESC et DEPAR
- Plan d'action



**Drifa CHOULET**Executive Coach & Fondatrice,
Le Premier Jour



Tout collaborateur du monde de la finance (fonds de capitalinvestissement, banque, compagnies d'assurance) ou du conseil (cabinets d'avocats, sociétés d'audit/d'expertise comptable...).



Aucun prérequis n'est nécessaire.



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



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

#### **TARIFS**

#### 749 € HT\*/649 € HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

## Équipes d'investissement :

#### les techniques de négociation



## 92

#### **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**

#### JOUR 1

## 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.

#### JOUR 2

## LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION : LA NÉGOCIATION RAISONNÉE – TRAINING

- Exposé de la problématique de la négociation de l'investisseur
- 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.



#### Laetitia BOURCEREAU

Formatrice et Coach en entreprise, *TBL Conseil* 

## ຖືຖື PUBLIC VISÉ

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

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

## 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 : 8 maximum
- Lieu et horaires : Paris – 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription sur www.franceinvest.eu

#### **TARIFS**

#### 1729 € HT\*/1479 € HT\*\*

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

## RENSEIGNEMENTS

• Tél. : 01 47 20 62 67





#### **OBJECTIF**

Développer son aisance relationnelle et son charisme pour faire adhérer

#### **PROGRAMME**

En tant qu'investisseur, 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.

#### MATINÉE

## 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

#### **APRÈS-MIDI**

#### **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 Conseil



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



Aucun prérequis n'est nécessaire.



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

## INFORMATIONS PRATIQUES

- Participants : 8 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/17h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription sur www.franceinvest.eu

#### **TARIFS**

#### 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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

## RENSEIGNEMENTS

• Tél.: 01 47 20 62 67

## Optimiser la relation investisseurentrepreneur



#### **OBJECTIFS**

- Mieux cerner les attentes et réactions du Fondateur/Dirigeant d'une société cible ou en portefeuille, face à la société de gestion.
- Être en mesure de piloter efficacement la relation investisseur/ entrepreneur.

#### PROGRAMME

- Atelier de coaching/formation avec un Partner chez Visconti, leader de l'accompagnement de dirigeants, pour mieux cerner les attentes et réactions du Dirigeant face à la société de gestion et être en mesure de piloter plus efficacement la relation investisseur-entrepreneur.
- Vous vous glisserez dans la peau d'un Fondateur/Dirigeant de l'entreprise dans laquelle vous allez investir ou dèjà en portefeuille. Préparez-vous à affronter, à travers plusieurs jeux de rôle pré- et post-investissement, une situation délicate et maximisez vos chances de passer le cap.
- Que vous soyez un professionnel du capital-innovation, capitaldéveloppement, ou transmission, vous transcenderez vos techniques (financières, juridiques, fiscales), pour appréhender d'une manière active et concrète ce qui fait l'essence de votre métier : la relation avec l'entrepreneur.



Antoine BEAUSSANT Partner, Visconti Partners

Claude LOPEZ

Partner, Visconti Partners



**PUBLIC VISÉ** 

Directeur d'investissement/ de participations.



#### **PRÉREQUIS**

Avoir déjà réalisé un ou plusieurs investissement(s) et/ ou avoir accompagné le suivi de participations.



#### LES + PÉDAGOGIQUES

- Un programme dynamique, des mises en situation commentées qui vont vous permettre de vivre et mieux décrypter les comportements et attentes d'un Dirigeant, au service d'une relation plus riche et efficace.
- Atelier d'une demi-journée animé par un coach, lui-même ancien Dirigeant, et expérimenté sur la relation investisseur - Dirigeant/ Fondateur.



- Participants : 4 minimum -6 maximum
- Lieu et horaires : Paris -13h30/18h00
- Bulletin d'inscription sur www.franceinvest.eu

#### **TARIFS**

#### 950€ HT\*/815€ HT\*\*

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



#### RENSEIGNEMENTS

• Tél.: 01 47 20 62 67

## Libérez vos talents et votre intelligence émotionnelle pour mieux accompagner ses équipes



#### **OBJECTIFS**

- Optimiser la relation avec le fondateur ou dirigeant d'une sociétécible : mettre en confiance, convaincre, comprendre ses enjeux et mieux appréhender les sous-jacents et leviers de la société.
- Construire la relation entre investisseur et entrepreneur après l'entrée de la société de gestion.
- Apprendre à utiliser ses propres talents pour se poser comme interlocuteur incontournable du dirigeant.

#### **PROGRAMME**

Le cursus « Libérez vos talents et votre intelligence émotionnelle pour mieux accompagner » est fondé sur l'expérimentation d'outils et de méthodologies, et sur la mise en pratique de notions telles que l'écoute active, l'assertivité ou l'art du questionnement.

- Deux journées collectives (2 x 8h)
  - journée 1-introduction et illustrations
  - journée 2-mises en situation
- 2 séances individuelles de coaching (2 x 2h), dont une de debriefing de votre analyse TMA personnelle (Talents & Motivation Analysis) entre les 2 journées collectives et une après la 2° journée de formation

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



#### INTERVENANTS

Antoine BEAUSSANT Partner, Visconti Partners Bertrand DEGRUSON Partner, Visconti Partners

Jean-Pierre MOTA
Partner, Visconti Partners



Directeurs de participations/ d'investissement



#### **PRÉREQUIS**

- Devoir échanger avec des dirigeants en vue d'un investissement
- Devoir suivre des participations.



- Sessions collectives animées par un binôme de coaches, Partners chez Visconti, leader de l'accompagnement de dirigeants, et eux-mêmes anciens dirigeants de sociétés accompagnées par des fonds
- La pédagogie associe transfert d'expériences, apports théorique et mises en situation
- En plus: 2 ateliers individuels de coaching, dont un sur votre analyse TMA personnelle, sur laquelle vous pourrez capitaliser dans votre relation avec les entrepreneurs/dirigeants



- 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 sur www.franceinvest.eu

#### **TARIFS**

#### 3599€ HT\*/3075€ HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

## NEW

# Développer sa posture de membre de Conseil d'administration



#### **OBJECTIFS**

- Comprendre l'importance des compétences relationnelles dans le contexte d'un conseil.
- Acquérir des compétences de communication efficace en salle de conseil.
- Développer des techniques d'influence positive.
- Favoriser des relations constructives avec les autres membres du conseil.

#### **PROGRAMME**

#### INTRODUCTION

- Accueil et présentation des objectifs de la formation
- Auto-diagnostic

#### MATINÉE: COMMUNICATION & INFLUENCE

- Boardroom Soft Skills
  - Identification des compétences relationnelles nécessaires dans le cadre d'un conseil
- Communiquer au sein d'un CA
  - Techniques de communication adaptées au contexte d'un conseil
  - Mise en pratique : expression orale et écoute active
- Influence
  - Techniques d'influence et de persuasion pour influencer positivement les décisions du conseil
  - Exercices pratiques

#### **APRÈS-MIDI: GESTION DES RELATIONS ET LEADERSHIP**

- Gestion des Conflits et Négociation
  - Identifier les conflits potentiels en salle de conseil et les résoudre de manière constructive
  - Stratégies de négociation pour parvenir à des consensus bénéfiques
- Relations avec les Parties Prenantes
  - Cultiver des relations positives avec les investisseurs, les partenaires et les équipes de direction
- Leadership Collaboratif en Conseil d'administration
  - Favoriser une culture de collaboration au sein du Conseil d'administration
  - Gestion des dynamiques de groupe et facilitation de la prise de décision collective

#### **CONCLUSION ET CLÔTURE DE LA FORMATION**

- Synthèse des points clés abordés pendant la formation
- Engagement personnel des participants pour appliquer les compétences de leadership en salle de conseil dans leur rôle actuel ou futur
- Tour de table final

#### CAS PRATIQUE/MISE EN PRATIQUE/EXERCICE PRATIQUE

- Auto-diagnostic
- Exercices sur l'écoute active
- Exercices sur la résolution de conflit
- Plan d'action



Membres actuels ou futurs de Conseil d'Administration (« CA ») cherchant à améliorer leurs compétences de communication et de leadership en qualité de membre de conseil.



Aucun prérequis n'est nécessaire.



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



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

#### **TARIFS**

#### 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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

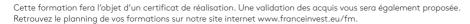


• Tél. : 01 47 20 62 67

• Mail : formation@franceinvest.eu



Drifa CHOULET
Executive Coach &
Fondatrice, Le Premier Jour





**Laurent VERLET,**Directeur des ressources humaines & Partner chez Vauban IP

• Le rôle des DRH est en pleine mutation ; autrefois technique et administratif, il devient de plus en plus stratégique. Face à une économie en pleine mue digitale, à une culture du travail hybridée, le DRH doit avoir une meilleure compréhension des enjeux business, dans un contexte où le recrutement et la rétention des talents sont de plus en plus en tension. Quelle est votre vision du rôle du DRH aujourd'hui dans notre industrie du capital-investissement?

Dans l'industrie du capital-investissement, et du long term real asset en général, le rôle du DRH est en devenir.

Si certains fonds ont pris la bonne décision, à mon sens, d'intégrer une fonction RH, d'autres qui n'ont pas la taille critique n'ont d'autre choix que de déléguer ces attributions à des partners, voire au CFO.

Le DRH joue un rôle essentiel s'agissant de sa vision de la composante humaine, le bien-être au travail, les politiques de rémunération, son implication totale dans le recrutement, la rétention des talents, la gestion de carrière, la formation, les plans de succession, autant de sujets cruciaux, car la seule richesse d'un fonds d'investissement est son équipe.

En collaborant également avec les équipes d'investissement, il apporte si nécessaire son éclairage, s'assurant ainsi que la composante humaine est bien prise en compte lors des décisions d'investissement, et dans le conseil aux entreprises du portefeuille.

Ainsi, Le DRH doit comprendre les objectifs stratégiques de l'entreprise et travailler en étroite collaboration avec la direction pour développer une stratégie RH alignée sur ces objectifs. Il est à mon sens essentiel qu'il fasse partie du comité exécutif, voire du partnership.

• Les collaborateurs représentent la ressource la plus précieuse des entreprises. Attirer les talents et les retenir, développer les talents et anticiper les compétences de demain, répondre aux exigences et aux contraintes des évolutions métier... : quelles sont les missions clés du DRH aujourd'hui ?

Comme je le disais, il n'est de richesse que d'équipe. Face à un marché du travail hautement concurrentiel, le DRH doit être capable d'identifier et d'attirer les meilleurs talents, ceux qui correspondent aux besoins de l'entreprise, mais aussi qui partagent sa culture, son ADN. Pour ce faire, il s'attache les services de cabinets de recrutement hautement spécialisés, et mets également en œuvre une stratégie de cooptation, grâce aux contacts noués lors des diverses opérations menées par le fonds. La sélection des meilleurs stagiaires est également essentielle, car ils constituent l'équipe junior de demain. Le DRH doit viser un taux de transformation de stage en CDI élevé, en période de forte croissance.

Développement des compétences : le DRH s'assure que les collaborateurs disposent des compétences nécessaires pour atteindre les objectifs fixés. Cela peut impliquer la mise en place de programmes de formation (notamment France Invest), de mentorat, de tutorat, et de développement professionnel.

Des formations thématiques et transversales sont également importantes, je pense notamment aux formations aux « Biais de Genre » que nous avons mise en œuvre chez Vauban Infrastructure Partners en 2022, pour tout le personnel.

**Rétention des talents :** C'est un enjeu majeur dans notre industrie, dont la performance est directement liée à la qualité et à la stabilité des équipes.

Le DRH doit mettre en place des politiques de rétention efficaces, qui passent par une approche bienveillante et

exigeante, une politique de diversité et d'inclusion (mixité, parentalité, etc...), une politique salariale ambitieuse et motivante, le partage de la valeur grâce aux différentes stratégies spécifiques au Métier, et la mise en place de softs bénéfices adaptés (télétravail, mutuelle, prévoyance, aide aux mobilités douces, etc...)

En résumé, les missions clés du DRH dans l'industrie du capital-investissement aujourd'hui sont axées sur l'attraction, le développement et la rétention des talents, la gestion de la performance, la gestion du changement, la planification successorale, l'anticipation des évolutions métier et la promotion de la diversité et de l'inclusion.

#### • Parité, diversité, hybridation du travail, équilibre vie professionnelle/vie personnelle : comment répondezvous concrètement à ces enjeux sociaux ?

En tant que DRH, il est essentiel de prendre des mesures concrètes pour répondre aux enjeux sociaux tels que la parité, la diversité, l'hybridation du travail et l'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle. Voici quelques actions que l'on peut mettre en place :

- Politiques d'inclusion et de diversité: Élaborer et mettre en œuvre des politiques formelles visant à promouvoir la diversité et l'inclusion au sein de l'organisation. Cela peut inclure des objectifs spécifiques de représentation, des pratiques de recrutement équitables, des programmes de sensibilisation et de formation, ainsi que des initiatives visant à favoriser la diversité culturelle, de genre, d'âge, etc.
- 2. Flexibilité du travail : Offrir des options de travail flexibles pour permettre aux employés de concilier plus facilement leur vie professionnelle et personnelle. Cela peut inclure des horaires de travail flexibles, le télétravail, les congés parentaux, les politiques de congé sabbatique, etc. Il est également important de promouvoir une culture du travail axée sur les résultats plutôt que sur le temps passé au travail.
- 3. Programme de mentorat et de parrainage : Mettre en place des programmes de mentorat et de parrainage pour soutenir le développement et l'avancement des talents issus. Ces programmes permettent d'établir des liens solides entre les employés et les managers
- Équité salariale : S'assurer que les politiques de rémunération sont équitables, motivantes, et basées sur des critères objectifs
- 5. Programmes de bien-être et de gestion du stress : Mettre en place des programmes de bien-être et de gestion du stress pour aider les employés à maintenir un équilibre sain entre vie professionnelle et vie personnelle. Cela peut inclure des activités de bien-être, des services de soutien psychologique, des programmes de remboursement de frais de garde d'enfants, des partenariats spécifiques avec des organismes de garde d'enfants pour garantir à tout collaborateur une place en crèche, etc...

Ces actions concrètes contribuent à créer un environnement de travail inclusif, équitable et favorable à l'épanouissement professionnel et personnel des employés. Il est important d'adopter une approche holistique et de continuer à évaluer et à adapter les pratiques en fonction de l'évolution des enjeux sociaux et des besoins des employés.

#### • Projetons-nous! Quel sera le DRH de demain?

Le DRH de demain sera un professionnel qui continuera à évoluer et à s'adapter aux changements rapides et aux défis émergents du monde du travail tels que : technologie et automatisation (Impact de l'I.A.), expérience collaborateur, intelligence émotionnelle et compétences relationnelles, gestion de la diversité et el l'inclusion, agilité organisationnelle, apprentissage continu et développement des compétences et gestion de la réputation et de la marque

En conclusion, le DRH de demain sera un leader stratégique et agile, utilisant les technologies émergentes, axé sur l'expérience employé, la diversité et l'inclusion, et capable de s'adapter aux évolutions rapides du monde du travail.

## Favoriser la QVCT dans son équipe



#### **OBJECTIFS**

- Acquérir les repères et connaissances des RPS.
- Utiliser les outils permettant de mettre en œuvre des actions de prévention.

.....

• Intégrer la prévention dans le management au quotidien.

#### **PROGRAMME**

#### INTRODUCTION

#### ÉCHANGES AUTOUR DES CAS SUR LE STRESS DANS LE QUOTIDIEN DE TRAVAIL

- La QVCT et ses notions connexes
- Décryptage des violences internes (harcèlement moral et sexuel) et externes (incivilités au travail) via un quizz
- Focus sur le stress au travail : repérer le sien et ceux des autres Débriefing de l'autodiagnostic du stress

#### MANAGER LA QVCT

- Le management et les principaux facteurs de risque Autodiagnostic des facteurs de risque et débriefing
- Les indicateurs des RPS, prévenir et anticiper les risques et identifier les personnes en souffrance

Matrice d'identification des signaux forts et faibles en management hybride

• Accompagner les personnes en difficulté

Mise en situation : mener un entretien avec une personne en difficulté

#### FEED-BACK DES APPRENTISSAGES ET DÉFINITION DES DEUX ACTIONS PRIRIOTAIRES À METTRE EN PLACE EN MATIÈRE DE PRÉVENTION DES RPS



Jérémy VAUDELLE Consultant Senior, Arthur Hunt consulting

## ຖືຖື PUBLIC VISÉ

Tout manager d'équipe souhaitant développer l'impact de ses choix managériaux et placer son équipe dans des conditions de réussite et de satisfaction au travail.



Être manager.



La formation offre un panel d'outils, de méthodes et de techniques de pilotage et d'animation pour placer ses collaborateurs dans des conditions de réussite et de satisfaction de travail.



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

#### **TARIFS**

#### 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

# La solution Step Up®, 4 practices pour accompagner vos collaborateurs vers le changement

#### Pourquoi Step Up®?

- Step Up® est une solution RH qui permet en seulement 2h de co-construire avec votre consultant Step Up®, votre parcours de compétences pour atteindre vos objectifs professionnels.
- Définissez votre objectif avec précision, vos préférences d'apprentissage multicanal, votre montée en compétences, les compétences hard et soft à développer ou acquérir, les étapes séquencées de votre parcours formation associé!

### Dans quels cas choisir la démarche Step Up®?

#### Step Up® Mobilité interne

Dans un contexte professionnel en évolution accélérée, piloter la mobilité interne de votre collaborateur, c'est lui permettre de clarifier son objectif professionnel et de construire sa dynamique de montée en compétences.

#### Step Up® Mobilité externe

La mobilité externe de votre collaborateur s'accompagne d'une réflexion sur ses objectifs et ses compétences. Comment l'aider à partir sereinement et à clarifier ses nouveaux objectifs ?

#### Step Up® Onboarding

L'intégration d'un collaborateur est un processus incontournable pour l'aider à devenir rapidement opérationnel et contributif mais aussi pour le fidéliser et le motiver durablement. Comment pouvez-vous faciliter son Onboarding ?

#### Step Up® Retour de congé mat'

Rééquilibrer toutes les sphères de vie des femmes de retour de congés mat' pour les aider à rester performantes et plus sereines dans leur vie globale.

Retrouver leur équilibre, mieux connaître leurs priorités, réorganiser leur emploi du temps pour se donner le droit et les moyens de réussir leur vie professionnelle et personnelle.

### Step Up®, une démarche processée

Step Up® est une solution facilitante multi-canal et future-design pour accompagner les RH, les managers et les collaborateurs dans la conception de leur parcours de compétences. Le processus se déroule en 4 étapes :

- Étape 1-Cartographie du collaborateur : Envoi en amont de tests psychométriques, exploration du profil, de l'écosystème et du mode d'apprentissage
- Étape 2 Future Design : coaching et co-conception du parcours de développement des compétences
- Étape 3 Plan d'Actions Step by Step ® : choix des dispositifs de formation multicanaux
- Étape 4 Synoptique 360° : synthèse du parcours-collaborateur

Pour plus de renseignements,

contacter Anne DELOM, Directrice de la formation - 07 88 20 08 67 ou a.delom@franceinvest.eu

# Mieux collaborer et communiquer dans un environnement multiculturel



#### 100

#### **OBJECTIFS**

- Identifier les différences culturelles et leur impact sur les relations humaines en entreprise.
- Développer des compétences en matière de gestion interculturelle pour favoriser une meilleure communication et une collaboration efficace.
- Encourager la réflexion personnelle et la sensibilité interculturelle.

#### **PROGRAMME**

#### INTRODUCTION

- Accueil des participants et présentation des objectifs de la formation
- Atelier participatif d'introduction aux différences culturelles et leurs impacts

## COMPRENDRE ET DÉCODER LES ÉCHELLES CULTURELLES D'ERIN MEYER (1ÈRE PARTIE)

- Communiquer
- Évaluer/Donner du feedback
- Convaincre
- Leadership

## COMPRENDRE ET DÉCODER LES ÉCHELLES CULTURELLES D'ERIN MEYER (2<sup>èME</sup> PARTIE)

- Prise de décision
- Faire confiance
- Désaccords
- Planification

#### **GESTION D'ÉQUIPES MULTICULTURELLES**

- Techniques pour favoriser la collaboration et la communication dans des équipes multiculturelles
- Application pratique des échelles culturelles à travers des mises en situation sur 3 thèmes: (i) Communication Directe vs. Indirecte, (ii) Feedback et (iii) Planification

#### PLAN D'ACTION ET CONCLUSION

- Élaboration d'un plan d'action personnel pour améliorer ses compétences en matière de collaboration et de communication multiculturelle
- Partage des plans d'action et des meilleures pratiques

Cas pratique/Mise en pratique/exercice pratique : Vidéos, mises en situation et plan d'action.



Drifa CHOULET

Executive Coach & Fondatrice, Le Premier Jour



Tout collaborateur souhaitant développer ses compétences en matière de gestion multiculturelle.



Aucun prérequis n'est nécessaire.



Formation offrant une véritable boîte à outils, basée sur le livre « The Culture Map » d'Erin Meyer, véritable référence pour le management interculturel en entreprise.

## INFORMATIONS PRATIQUES

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

#### **TARIFS**

#### 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67



### De la Gen X à la Gen Z :

#### développer un leadership agile dans un environnement de travail en accélération



#### **OBJECTIFS**

- Connaître les caractéristiques des générations, leurs points communs et leurs différences, pour comprendre leurs valeurs, leurs motivations et leurs comportements.
- Identifier les priorités et les leviers de motivation de chaque génération.
- Favoriser la collaboration et les synergies intergénérationnelles.

#### **PROGRAMME**

#### COMPRENDRE LES DIFFÉRENTES GÉNÉRATIONS AU TRAVAIL

- Comprendre les caractéristiques générationnelles de la génération X, Y (millénials), et Z
- Identifier les différences culturelles, technologiques et sociales qui influencent le comportement au travail de chaque génération
- Explorer les nouvelles attentes des générations/collaborateurs en situation hybride et les principaux leviers de motivation

## DÉVELOPPER UNE COMMUNICATION INTERGÉNÉRATIONNELLE EFFICACE POUR FIDÉLISER

- Développer les échanges productifs et la collaboration entre les différentes générations
- Quelles stratégies pour surmonter les barrières de communication intergénérationnelle ?
- Engager des feedbacks pour piloter l'action et accompagner la montée en compétences
- Intégrer avec succès pour fidéliser durablement

## GESTION DES DIFFÉRENCES GÉNÉRATIONNELLES AU SEIN DES ÉQUIPES

- Promouvoir la diversité, l'inclusion et l'entraide générationnelle
- Favoriser l'intégration des Gen Z et un environnement de travail favorable à toutes les générations
- Intégrer la nouvelle posture managériale adéquate : piloter, réguler les conflits, gérer les émotions...

#### ADAPTATION DU LEADERSHIP AU CONTEXTE GÉNÉRATIONNEL

- Développer des compétences de leadership flexibles pour s'adapter aux besoins et aux attentes spécifiques de chaque génération
- Identifier les moments clés pour fidéliser, fédérer, mobiliser, accompagner...
- Élaborer un plan d'action individuel pour améliorer son leadership intergénérationnel



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



Directeur et responsable RH, manager d'équipe dans les équipes d'investissement et transverses, et toute personne souhaitant se sensibiliser au management intergénérationnel.



Aucun prérequis n'est nécessaire.



- Partage de bonnes pratiques et d'expériences, exercices individuels et en binôme, discussions de groupe pour rendre la formation plus engageante et pratique.
- Boite à outils pragmatique et immédiatement transposable en situation de travail, transmise par la formatrice.



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

#### **TARIFS**

#### 1159 € HT\*/999 € HT\*\*

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



• Tél. : 01 47 20 62 67

102

## Networker pour transformer la pratique réseau en business



#### **OBJECTIFS**

- Comprendre les enjeux du réseau et perfectionner sa pratique pour développer son pouvoir d'influence.
- Identifier les clés pour adopter la bonne attitude avant, pendant et après un évènement réseau ainsi que sur les Réseaux Sociaux.
- Savoir mesurer l'impact de ses initiatives : quantitatif/qualitatif, hard et soft-skills.

#### PROGRAMME

À l'ère des réseaux sociaux, le networking a pris une dimension nouvelle devenant un enjeu central pour les personnes souhaitant développer ou accentuer leur pouvoir d'influence. Difficile de s'y retrouver face à tant de possibilités de réseautage. Évènements, cocktails, conférences, clubs, associations, déjeuners... sont autant des potentielles occasions de réseauter alors comment y arriver de façon compatible avec son agenda et ses journées de travail.

#### RÉSEAUTER, NETWORKER, DÉVELOPPER UN ESPRIT RÉSEAU: COMPRENDRE LES ENJEUX CLÉS

- Identifier les différents types de réseaux et leurs interactions : les choisir et les provoquer en fonction de ses objectifs professionnels
- Être un bon networker : qu'est-ce que c'est ? Les qualités nécessaires à avoir
- Les clés du succès :
  - La préparation avant un évent réseau : élaborer un pitch efficace pour transformer ses contacts en opportunité
  - L'attitude et le comportement à adopter pendant l'évent : manier habilement la technique de l'ice breaker et gérer son stress ou sa
  - Gérer et entretenir le après : suivre et relancer ses contacts et se constituer son propre CRM professionnel en faisant grandir son réseau et en l'utilisant régulièrement

#### CONSTRUIRE SA PROPRE STRATÉGIE DE NETWORKING

- Entrer en contact avec les contacts clés/influenceurs de son réseau
- Réseau présentiel/distanciel (visio), collectif/one to one, réseaux sociaux : entrer en contact avec succès selon la cible et la situation
- Mesurer l'impact et les retours de ses rencontres

#### ENTRETENIR SON RÉSEAU DURABLEMENT

- Être à l'écoute son réseau
- Solliciter son réseau et lui apporter de la valeur : équilibrer le « donner et recevoir »
- Cultiver son carnet d'adresses et le faire grandir

Lors de la première demi-journée : cas concrets, exemples, trucs et astuces, exercices (mapping réseaux, pitch, outils ..).

À l'issue, les participants s'engagent et écrivent un plan d'action pour pratiquer le networking entre les deux sessions.

Cas pratiques : identifier son réseau, établir le premier contact, briser la glace.

Lors de la seconde demi-journée : retour d'expérience de chacun autour d'échanges autant des best practises que des points de difficultés identifiés et résolution sous forme de co-développement orchestré par le coach-formateur.

## **PUBLIC VISÉ**

Toute personne souhaitant perfectionner sa pratique du networking et développer son pouvoir d'influence.

## **PRÉREQUIS**

Pas de prérequis nécessaires.

## LES + PÉDAGOGIQUES

La formation se déroulera en 3 temps avec 2 demi-journées présentielles et des actions à mettre en place entre les deux sessions.

#### **INFORMATIONS PRATIQUES**

- Participants: 10 maximum
- Lieu et horaires : Paris - 9h00/12h30
- Déjeuner offert
- Bulletin d'inscription sur www.franceinvest.eu

#### **TARIFS**

#### 1159 € HT\*/999 € 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**

Sandra LE GRAND Présidente, Conf & Co

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.



**Silvia ALVAREZ,** Responsable des ressources humaines chez RAISE

Titulaire d'un BTS Assistante Trilingue, Silvia a rejoint RAISE en 2018 en qualité de Responsable Administrative. Elle a rapidement démontré une appétence particulière pour les relations humaines et est convaincue que le capital humain est la vraie richesse de l'entreprise. Depuis avril 2022, elle occupe la fonction de Responsable des Ressources Humaines à temps plein. Avant de rejoindre RAISE, Silvia a occupé pendant 9 ans le poste d'Office Manager à la Fondation Paris-Dauphine et divers postes d'Assistante de Direction chez BNP Paribas.

## • Quel regard portez-vous sur votre métier dans l'industrie du capital-investissement ?

La fonction RH est devenue un élément clé de l'industrie du capital-investissement. Pour réussir, nos sociétés de gestion ont besoin de collaborateurs talentueux, et la fonction RH ioue un rôle maieur dans la marque employeur. le recrutement, la gestion et la fidélisation des talents. En tant que responsable RH, et en étroite collaboration avec le Comex, je suis en charge de la définition et la mise en pratique d'une stratégie RH efficace pour répondre à la croissance de l'entreprise. Dans un secteur où la concurrence pour les talents est impitoyable, la fonction RH est plus importante que jamais. J'ai à cœur de protéger et de diffuser notre culture d'entreprise malgré la croissance, et de faciliter les relations entre les collaborateurs et la direction. Cela implique de comprendre nos besoins en matière de ressources humaines, de concevoir des programmes de formation efficaces, de favoriser un cadre de travail agréable et attractif pour les collaborateurs, tout en veillant à ce que la politique RH de l'entreprise soit conforme à la réglementation en vigueur.

#### • En quoi la marque employeur est-elle un élément important de rétention des talents ? Pourriez-vous nous expliquer en quoi la marque employeur est-elle déterminante chez RAISE ?

Aujourd'hui, la pénurie de talents oblige les entreprises à se différencier en apportant un petit « supplément d'âme » pour attirer et fidéliser les collaborateurs. Les nouvelles générations ne se contentent plus d'un salaire attractif. Elles sont en quête de sens et souhaitent avoir un impact fort sur leur environnement. Depuis sa création, il y a 10 ans déjà, RAISE s'est démarqué par un positionnement engagé pour montrer une voie réconciliant la performance avec le sens, la générosité et l'impact. Entreprise à parité totale et ce, à tous les échelons hiérarchiques, nous faisons de la parité et de la diversité des sources de performance et d'harmonie. Nous partageons la réussite au service des entrepreneurs, de notre écosystème et de la philanthropie. Toutes nos équipes d'investissement donnent 50 % de leur carried interest pour nourrir notre fonds de dotation RAISE Sherpas, dédié à l'accompagnement philanthropique des jeunes entreprises afin de pérenniser leur croissance. En janvier 2022, RAISE a approfondi encore son positionnement de pionnier de la finance responsable en devenant Entreprise à Mission, avec au cœur de sa stratégie 4 engagements comme boussole dont chaque collaborateur est devenu ambassadeur. Cet engagement affirmé constitue indéniablement un facteur de fierté pour les collaborateurs et donc de fidélisation de nos talents.

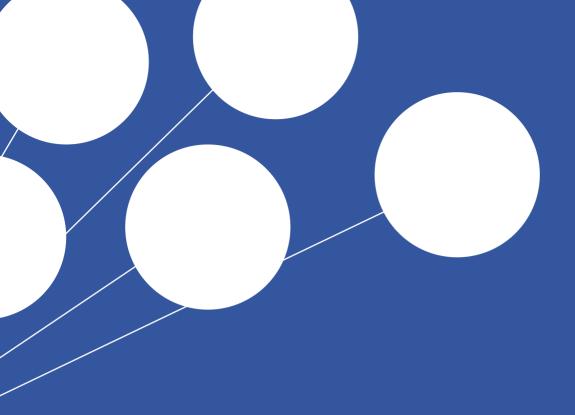
#### • La digitalisation de la fonction RH passe par sa transformation numérique dans ses différents processus (recrutement, formation, gestion des compétences notamment). En quoi cette digitalisation est-elle si importante pour vous ? Digitaliser la fonction RH est-il si simple ?

En 2019, nous avons constaté que la gestion des ressources humaines pouvait être optimisée en intégrant des outils dédiés, permettant de gagner du temps en digitalisant les process, et libérer ainsi du temps pour instaurer des moments de qualité personnalisés avec chacun des collaborateurs. De plus, cela nous a permis de mieux maîtriser nos données et de mesurer en temps réel nos indicateurs clés de performance. Aujourd'hui, les collaborateurs ont accès en un clic à l'historique de leur parcours chez RAISE et les données remontées lors des entretiens professionnels me permettent par exemple de personnaliser et de rationaliser de manière très précise les besoins en formation. Nous avons également digitalisé nos process d'onboarding, créant ainsi un véritable effet « whaou » auprès des nouveaux arrivants. Bien que la mise en place soit fastidieuse et chronophage, elle est in fine bénéfique pour toutes les parties prenantes.

• La notion de bien-être au travail a été largement renforcée par la récente crise sanitaire et le rapport au travail des nouvelles générations. Alors bien-être au travail est-il synonyme de performance des équipes ? En quoi les entreprises ont-elles intérêt à mettre en place des politiques des bien-être au travail pour leurs collaborateurs ?

La crise sanitaire a indubitablement marqué un tournant dans nos habitudes de travail. Il serait inconcevable aujourd'hui de revenir en arrière et de ne plus permettre cette flexibilité aux collaborateurs. Ces années de pandémie nous ont amené à nous recentrer sur nos besoins, sur l'importance d'un équilibre entre vie professionnelle et personnelle lorsque le travail s'est invité de longs mois dans notre vie privée. Le bilan de tout cela est que nous avons su rester performants et avons su mettre en place des modes de communication efficients et générateurs de performance. Les visioconférences ont remplacé 75 % des rendezvous que nous faisions en présentiel, accélérant ainsi notre rythme de travail. Il est aujourd'hui primordial que l'entreprise soit vigilante et sensible aux besoins de leurs collaborateurs afin de prévenir l'épuisement et le désengagement.





# Les outils pratiques

| Les formations 100 % online                                     | 106-107 |  |
|---|---------|--|
| Tout savoir sur nos formations sur-mesure                       | 108     |  |
| Les journées d'actualité  | 109     |  |
| Notre solution Coaching   | 110     |  |
| Notre démarche Qualité  | 111     |  |
| Les conditions générales de service de l'Académie France Invest | 112-120 |  |

# Les formations 100 % online

Vous souhaitez former vos équipes et que chacun puisse le faire à son rythme, n'importe quand et sur n'importe quel support (ordinateur, tablette, téléphone). L'Académie France Invest a développé des modules de formation « clé en main » dont l'objectif est de faire monter en compétence chaque collaborateur à son rythme.

## La solution formation 100 % digitale c'est

- Des formats courts et variés (vidéos, fiches, schémas...).
- Des contenus snackables que vous pouvez suivre quand vous le souhaitez, autant de fois que vous le souhaitez et sur l'outil que vous souhaitez (ordinateur, tablette, smartphone).
- Des quiz pour vous mettre à contribution, favoriser votre engagement et vous assurer que les conceptsclés sont assimilés.

## France Invest propose 4 parcours de formation 100 % digitaux

#### THÈME 1

Finance durable

#### THÈME 2

Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme

#### THÈME 3

Lutte contre la corruption (en partenariat avec Bpifrance)

#### THÈME 4

Contrôle des investissements étrangers

#### THÈME 5

CGP, conseillers financiers, distributeurs...: comprendre le capital-investissement

Outre les cours sous forme de vidéos animées, vous avez accès à différents supports pour aller plus loin dans l'apprentissage via des présentations, des fiches ou des guides pratiques. Et chaque thématique est enrichie de quiz ou de jeux pour rendre votre expérience ludique et vous assurer de la bonne compréhension des concepts-clés.

# Quels sont les bénéfices du digital learning pour vos équipes ?

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

# À quel prix?

- Finance durable :
   200 € HT par personne pour un accès de 6 mois à compter de la mise à disposition de la plateforme
- Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme :
   125 € HT par personne pour un accès de 6 mois à compter de la mise à disposition de la plateforme
- Lutte contre la corruption :
  125 € HT par personne pour un accès de 6 mois à compter de la mise à disposition de la plateforme
- Contrôle des investissements étrangers :
   70 € HT par personne pour un accès de 6 mois à compter de la mise à disposition de la plateforme
- CGP, conseillers financiers, distributeurs...: comprendre le capital-investissement : 150 € HT par personne pour un accès de 6 mois à compter de la mise à disposition de la plateforme.

# 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 80 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 capitalinvestissement
- Les enjeux du climat liés au capital-investissement
- Actualité IPEV
- Les management packages
- Le nouveau plan comptable des OPC

# Notre solution Coaching

Dans un contexte où les changements s'accélèrent dans le monde professionnel, couplés à une recherche d'agilité toujours plus forte, les personnes et les équipes ont besoin d'être accompagnées. C'est tout le sens du coaching qui a vocation à mettre en lumière et valoriser les atouts humains et professionnels de chacun pour les accompagner dans la réalisation quotidienne de leurs missions.

Par une approche fondée sur l'écoute, le questionnement, la confrontation bienveillante, le coach professionnel permet ainsi au « coaché » de trouver en lui les ressources nécessaires pour atteindre ses objectifs et obtenir de meilleurs résultats dans sa vie professionnelle.

# Pourquoi faire le choix du coaching?

- Une approche sur-mesure et des solutions adaptées au coaché
- Un rythme adapté aux besoins de chacun car chaque coaching est différent
- Des coachs certifiés qui utilisent des process et des outils efficients, reconnus et validés et garantissent la confidentialité des échanges.
- Le coaching peut être collectif (coaching d'équipe) ou individuel

# Comment se passe un processus de coaching?

- Un diagnostic de votre besoin à l'occasion d'un entretien préalable et une analyse du contexte et de vos enjeux professionnels
- Le choix du coach à partir de divers profils
- Le cadrage du projet : description des objectifs du coaching, nombre de séances, périodicité, durée...
- Le déroulement des séances en présentiel ou en visio
- Le bilan grâce à la réalisation d'un bilan partagé et la définition d'axes d'amélioration et de progrès

# Le coût?

Le coût est fonction de plusieurs éléments. Si vous avez un projet de coaching, contactez la Directrice de la formation au 07 88 20 08 67 ou par mail a.delom@franceinvest.eu

# Notre démarche Qualité

# Pourquoi une démarche Qualité?

Nos clients exigent une grande qualité de service et une réponse concrète à leurs besoins. Ainsi toutes nos formations bénéficient d'un dispositif d'évaluation transparent et unique.

L'ensemble des remarques et commentaires des participants sont précieux pour l'Académie France Invest pour continuer à proposer des formations de qualité et les améliorer en continue.

# Concrètement, comment se mesure la qualité des formations?

La satisfaction de nos clients est notre priorité et l'Académie France Invest s'attache à proposer une expérience formation qualitative, dans le respect des critères qualité Qualiopi. En mai 2021, l'Académie France Invest a obtenu la certification Qualiopi au titre de la catégorie Actions de formation, certification nationale attestant de la qualité des processus mis en œuvre par les organismes de formation contribuant au développement des compétences. Cette certification est délivrée par des certificateurs indépendants et permet également aux organismes certifiés d'accéder aux financements publics et mutualisés.

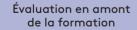


■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante ACTIONS DE FORMATION

Pour y répondre, l'Académie France Invest respecte un processus rigoureux de l'inscription à la facturation, en passant par la réalisation de l'action de formation.

L'Académie travaille de concert avec les intervenants, membres actifs et associés, pour proposer des formations adaptées aux besoins de notre écosystème et résolument tournées vers la pratique. Et à l'issue de chaque formation, un dispositif d'évaluation des acquis permet de garantir l'efficacité



grâce à un test d'auto positionnement qui permet de recueillir les attentes en lien avec la formation.

# Évaluation lors de la formation

des formations réalisées et d'ajuster le cas échéant. Ainsi, la démarche d'évaluation se fait en 3 temps :

grâce à un quiz qui permet, de manière ludique, de s'assurer de la bonne compréhension des principaux concepts.



# Évaluation à l'issue de la formation

grâce à une évaluation à chaud qui permet de s'assurer que la formation a répondu aux attentes et, le cas échant, de mettre en place des actions correctives. Une évaluation à froid est prévue deux mois après la formation pour mesurer la mise en place des acquis de la formation.

# Les conditions générales de service de l'Académie France Invest

Afin de se former au capital-investissement, France Invest vous propose différentes formations 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 par le Client. Les Formations portent sur le capitalinvestissement et seront réalisées par des formateurs professionnels (ci-après « les Formateurs »).

Le Client est clairement informé et reconnaît que le Site s'adresse principalement à des professionnels mais que toute personne, y compris ayant la qualité de consommateur, peut également accéder au Site et réserver des Formations

Les présentes Conditions Générales de Services ne constituent pas la convention de formation (conclu avec le Client Professionnel) ou le contrat de formation (conclu avec toute personne physique entreprenant une Formation à titre individuel et à ses frais), régis respectivement par les articles L.6353-3 et L.5363-4 du Code du travail.

# ARTICLE 2

# **Définitions**

Les termes, mentionnés ci-dessous, ont dans les présentes Conditions Générales de Services, la signification suivante :

- « Client » : désigne toute personne physique ou morale, qui procède directement ou indirectement à la Réservation d'une Formation sur le Site. Un Client peut avoir la qualification de :
  - « Client Professionnel » : désigne toute personne morale, membre ou non de France Invest, qui dans le cadre de son activité habituelle ou commerciale, industrielle, libérale, agricole ou artisanale, procède directement ou indirectement à la Réservation d'une Formation sur le Site. Il s'agit notamment de toute entreprise, société, association, collectivité publique, etc. Le Client Professionnel peut réserver une formation pour lui-même ou pour l'un de ses collaborateurs ou salariés.
  - « Client Particulier » : désigne toute personne physique qui, à titre individuel et à ses frais, procède à la Réservation d'une Formation sur le Site. Le Client Particulier peut avoir la qualité de consommateur s'il procède à ladite Réservation en dehors de toute activité ou finalité professionnelle, et notamment de toute activité libérale, commerciale, industrielle, agricole ou artisanale (ci-après « Client Consommateur »).
- « 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.
- « Contenus » : désigne l'ensemble des informations, textes, vidéos, logos, marques, animations, dessins et modèles, photographies, images, données et de façon générale tous les éléments et contenus publiés sur le Site par France Invest. Les Contenus incluent notamment les supports des

Formations Présentielles et des Formations Distancielles ou l'ensemble des contenus des Formations Digitales (vidéos, présentations écrites, etc.).

- « 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 capitalinvestissement, 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 proposée par France Invest au Client par le biais du Site. Une Formation peut être fournie selon les modalités suivantes :
  - Selon des dates et horaires convenues, en présentiel (« Formation Présentielle »);
  - Selon des dates et horaires convenues, en distanciel (« Formation Distancielle »);
  - Grâce à des modules en ligne (webinaires, activités numériques, etc.) accessibles librement pendant une certaine durée définie par le contrat ou la convention de formation (« Formation Digitale »).
- **« Heure Ouvrée » :** désigne les heures comprises entre 9 heures et 17 heures 30, du lundi au vendredi, à l'exclusion de tout jour férié en France.
- « 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 l'intermédiaire du Site
- « Stagiaire » : désigne toute personne physique ayant le statut de professionnel ou de consommateur qui participera à la Formation réservée sur le Site. Le Stagiaire peut être le Client ou un de ses collaborateurs ou salariés.
- « 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 « Inscription » pour réserver la Formation puis sur le second « Passer commande » 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, et notamment pour accéder aux Formations Distancielles ou Digitales.

Le Client est expressément informé que l'accès à des Formations Digitales requiert l'accès à une plateforme en ligne de formation (e-learning) externe au Site. À ce titre, il s'engage, lors de tout accès à des Formations Digitales, à :

- Respecter les présentes conditions applicables au Site et ;
- Respecter les conditions spécifiques des plateformes concernées

France Invest informe les Clients des éventuelles incompatibilités, restrictions d'utilisation ou conditions d'interopérabilité du Site ou des Formations Digitales, s'il en eviste

Notamment, les Clients reconnaissent expressément qu'en cas d'utilisation d'un navigateur obsolète et/ou non mis à jour, l'accès au Site et aux Formations Digitales pourra être incomplet, défaillant, voire impossible, auquel cas France Invest ne pourra en aucun cas être tenue responsable de tels dysfonctionnements.

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. Les Clients Professionnels doivent indiquer l'identité de leur contact, l'organisme, et ont la possibilité d'ajouter 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 reconnait 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, ainsi que d'accéder, le cas échéant, à ses Formations Digitales déjà réservées. 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 ldentifiants d'un Client et leurs conséquences relèvent de la seule responsabilité du Client, ce dernier étant tenu d'en avertir 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 procèdera 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, la Formation devra être payée par le Client et exécutée par France Invest, à moins que le Client ne sollicite son annulation conformément à l'article 9 « Annulation » des présentes.

#### 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 à caractère professionnel, mais les Clients Particuliers peuvent en bénéficier.

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, et le cas échéant, en application du droit de la consommation.

Ces éléments seront également reproduits au sein de la convention de formation ou du contrat de formation, document distinct qui sera ultérieurement transmis au Client par France Invest, conformément à ses obligations légales au titre des articles L 6353-1 et L 6353-3 du Code du travail, selon si le Client est un Client Professionnel ou un Client Particulier.

Le Client s'engage à lire attentivement ces informations avant de réserver une Formation.

# 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.

Les modalités de fourniture de la Formation (présentielle ou distancielle ; Formation Digitale) sont déterminées par France Invest. Ces modalités sont précisées à titre précontractuel sur le Site pour chaque Formation proposée par France Invest.

# 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 déjà créés 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 le cas échéant.

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 accepté 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 conformément aux modalités de paiement détaillées à l'article 6.

Lorsqu'un Client Particulier procède à la Réservation d'une Formation, le contrat de formation reprenant les mentions obligatoires de l'article L 6353-4 du Code du travail devra être conclu préalablement à tout paiement (ci-après le **« Contrat de Formation »**).

En outre, aucune somme ne pourra être exigée du Client Particulier avant l'expiration d'un délai de rétractation de quatorze (14) jours à compter de la signature du Contrat de Formation

À ce titre, le Client Particulier devra renseigner ses coordonnées bancaires lors de la Réservation sur le Site mais ne pourra être débité avant l'expiration de ce délai.

# 5.2.3. Accusé de réception

Une fois que toutes les étapes décrites ci-dessus sont complétées, une page apparait 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 Réservation ou de la Formation, selon les modalités de paiement choisies.

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 et confirme la Réservation (ci-après la « Date de la Réservation »).

Les délais indiqués sur le Site ne commencent à courir qu'à partir de la Date de Réservation.

#### ARTICLE 5.4.

#### Priv

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).

Le Client est informé que le prix des Formations pourra tenir compte, notamment, du nombre de Stagiaires et de la durée de la Formation. Plus particulièrement dans le cadre des Formations Digitales, le prix pourra varier en fonction du nombre de Stagiaires et de la durée d'abonnement choisie par le Client

Les prix incluent en particulier la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) au taux en vigueur à la date où le Client confirme sa 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

# Pour les Clients Professionnels

Pour toute Formation Présentielle ou Distancielle, le Client Professionnel peut choisir :

- Soit un paiement par Carte Bancaire, en ligne, directement sur le Site via l'interface sécurisée. 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 un 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

Pour les Formations Digitales réservées par le Client Professionnel, le coût de l'abonnement dépendant du nombre de Stagiaires et de la durée de l'abonnement choisi, le paiement interviendra à réception de la facture. Aucun paiement en ligne n'est possible.

Le paiement de la Formation Digitale se fait en une seule fois, pour la totalité de la durée des accès aux Contenus.

# Pour les Clients Particuliers

Dès que la fourniture de la Formation donne lieu au paiement du prix par un Client Particulier, agissant à titre individuel, celui-ci bénéficie d'un délai de rétractation de quatorze (14) jours à compter de la conclusion du Contrat de Formation.

Aucun paiement ne pourra être exécuté pendant ce délai.

En l'absence d'exercice du droit de rétractation, le Client Particulier devra procéder au paiement d'un premier versement au titre de la Formation, ne pouvant excéder trente pour cent (30%) du montant total.

Le solde des sommes dues donne lieu à un paiement échelonné au fur et à mesure de la réalisation des actions de formation, conformément à l'article L. 6353-6 du Code du travail et selon les modalités prévues par le Contrat de Formation.

Le Client garantit à France Invest qu'il détient toutes les autorisations requises pour utiliser le moyen de paiement

# ARTICLE 6.2.

# Date de paiement

En cas de paiement par carte bancaire, le compte du Client Professionnel sera débité dès la Réservation de la Formation sur le Site

Le compte du Client Particulier ne sera débité qu'à l'issue du délai de rétractation.

En cas de paiement par virement bancaire à réception de la facture, la Réservation est automatique dès que France Invest accuse réception de l'inscription.

#### ■ ARTICLE 6.3.

# Retard de paiement

Les dispositions du présent article 6.3 sont uniquement applicables aux Clients Professionnels.

En cas de défaut ou de retard de paiement par un Client Professionnel, France Invest applique des pénalités de retard calculées de la façon suivante :

Pénalités de retard = (montant TTC de la facture \* TAUX LEGAL APPLICABLE POUR LE SEMESTRE) \* (nombre de jours de retard dans le semestre/365)

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

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 Professionnel 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'avèrerait impossible, la Réservation serait annulée

# ARTICLE 7

# Accès aux formations - conditions

Toute Réservation d'une Formation donne lieu à la conclusion d'une convention de formation (Clients Professionnels) ou d'un Contrat de Formation (Clients Particuliers).

# ARTICLE 7.1.

# Formations Présentielles

L'accès aux Formations Présentielles est réservé au seul Client ou, le cas échéant, aux Stagiaires préalablement désignés, pour les seules sessions faisant l'objet de la Réservation.

En cas d'indisponibilité, le Client devra procéder à l'annulation de la Réservation conformément aux modalités prévues par l'article 9 des présentes.

# ARTICLE 7.2.

# Formations Digitales

Toute mise en œuvre d'une Formation Digitale comprend :

- Une assistance technique et pédagogique appropriée pour accompagner les Stagiaires concernés dans le déroulement du parcours
- L'information des Stagiaires sur les activités pédagogiques à effectuer à distance et leur durée moyenne;
- Des évaluations jalonnant ou concluant la Formation.

# 7.2.1. Accessibilité

Le Client (ou tout Stagiaire désigné préalablement) bénéficie d'un accès aux Formations Digitales dans les soixante-douze (72) Heures Ouvrées au maximum après la Réservation.

Il est rappelé que l'accès aux Formations Digitales se fait via une plateforme tierce, agissant en tant que prestataire de France Invest.

France Invest s'engage à mettre tous les moyens en œuvre pour assurer une continuité d'accès aux Formations Digitales sept jours sur sept (7/7 jours) et vingt-quatre heures sur vingt-quatre (24/24 h).

France Invest s'engage à s'assurer que ses prestataires prennent toutes les mesures techniques et opérationnelles nécessaires pour garantir la sécurité des plateformes dédiées et des données transmises par les Clients (protocoles sécurisés (Https), procédures de rétablissement en cas de panne ou d'incident.).

France Invest attire toutefois l'attention des Clients sur le fait que les protocoles actuels de communication via Internet ne permettent pas d'assurer de manière certaine et continue la transmission des échanges électroniques (messages, documents, identité de l'émetteur ou du destinataire).

#### 7.2.2 Mises à jour

Au titre du présent article, on entend par « mises à jour », toute mise à jour ou modification visant à maintenir, adapter ou faire évoluer les fonctionnalités des Formations Digitales, y compris toute mesure de sécurité, que ces mises à jour soient nécessaires ou non au maintien de la conformité des Formations Digitales.

Le présent article ne s'applique qu'aux Clients Consommateurs, c'est-à-dire agissant en dehors de toute finalité professionnelle.

#### Mises à jour nécessaires au maintien de la conformité des Formations Digitales

France Invest veille à informer le Client Consommateur des mises à jour nécessaires au maintien de la conformité des Formations Digitales auxquelles celui-ci a souscrit pendant toute la durée de fourniture desdites Formations Digitales au titre des présentes CGS.

France Invest précisera au Client Consommateur, pour chaque mise à jour nécessaire, la disponibilité de la mise à jour, les modalités de son installation et les conséquences en cas de défaut d'installation par le Client Consommateur.

France Invest ne pourra être tenue pour responsable des défauts de conformité causés par l'absence d'installation ou une installation incorrecte de la mise à jour par le Client Consommateur, à moins que ce défaut d'installation ne résulte d'un manquement de France Invest à la fourniture des informations ci-dessus ou à des lacunes dans les instructions relatives à l'installation.

# Mises à jour non-nécessaires au maintien de la conformité des Formations Digitales

Le Client Consommateur est informé que France Invest pourra également lui proposer des mises à jour non-nécessaires au maintien de la conformité des Formations Digitales mais permettant, par exemple, l'amélioration ou la modification des Formations Digitales, l'ajout de nouvelles fonctionnalités ou encore l'adaptation à des évolutions techniques.

Ces mises à jour ainsi que la date de leur entrée en vigueur feront l'objet d'une information préalable, fournie de manière claire et compréhensible, raisonnablement en avance et par e-mail (ou sur tout autre support durable).

Il est précisé que les mises à jour non nécessaires sont effectuées sans coût supplémentaire pour le Client Particulier.

Tout Client Consommateur pourra refuser la mise à jour ou la désinstaller ultérieurement si celle-ci a une incidence négative sur son accès aux Formations Digitales, ou l'utilisation de celles-ci

À moins que la mise à jour n'ait qu'une incidence mineure pour le Client Consommateur ou que France Invest lui permette de conserver les Formations Digitales sans la mise à jour et sous réserve que les Formations Digitales demeurent conformes, au sens de l'article 11 et de l'Annexe 2 des présentes Conditions Générales de Services, le Client Consommateur pourra résoudre les présentes de plein droit et sans frais. Le Client Consommateur devra cependant procéder à cette résolution dans un délai maximal de trente (30) jours.

La résolution des Conditions Générales de Services met fin à l'accès, par le Client Consommateur, à la ou les Formation(s) Digitale(s) concernées.

# ARTICLE 7.3.

# Obligations du Client pendant les Formations

Pendant toute Formation, le Client s'engage à :

 Respecter le règlement intérieur de France Invest, transmis avec la convocation;

- Respecter les règles de courtoisie et de politesse envers les représentants de France Invest, les Formateurs, ou toute autre personne participant aux Formations, et notamment :
  - Se comporter de façon loyale et raisonnable ;
  - Éviter tout retard excessif ou injustifié au regard des horaires prévus pour la Formation;
  - Tenir ou publier (notamment dans le cadre des Formations Digitales) des propos constitutifs de dénigrement fautif ; contraires à l'ordre public ou aux bonnes mœurs ; à caractère injurieux, diffamatoire, raciste, xénophobe, révisionniste ou portant atteinte à l'honneur ou à la réputation d'autrui; ou encore menaçants.
- Respecter les droits de propriété intellectuelle de France Invest ou des Formateurs, le cas échéant ;
- Ne pas chercher à porter atteinte au Site ou aux Formations Digitales (que ce soit à leur Contenu ou à leur accessibilité) ;
- Ne pas modifier ou tenter de modifier les Contenus ;
  - Útiliser le Site et les Formations Digitales conformément à leur objet, et ne pas les détourner leur finalité.

Le Client s'engage à faire respecter le présent article par tout Stagiaire bénéficiant de la Formation.

#### ARTICLE 7.4.

#### Sécurité

France Invest s'engage à prendre les mesures nécessaires en cas d'incident de sécurité ou pour faire face à des menaces ou des situations de vulnérabilité touchant le Site ou les Formations Digitales.

En particulier, France Invest s'engage à suivre les procédures de notification applicables, le cas échéant, ainsi qu'à mettre en œuvre, dans les meilleurs délais, toute mesure technique ou organisationnelle correctrice nécessaire.

# ARTICLE 8

# Rétractation

Le présent article 8 est uniquement applicable aux Clients Particuliers

L'exercice du droit de rétractation est réservé aux Clients Particuliers.

Toute personne physique entreprenant une Formation, à titre individuel et dans le cadre d'un contrat conclu à distance, bénéficie d'un délai de quatorze (14) jours à compter de la conclusion du Contrat de Formation pour se rétracter, en vertu des articles L.221-18 et suivants du Code de la consommation et de l'article L.6353-5 du Code du travail.

Pour connaître des modalités selon lesquelles il peut faire usage de ce droit, le Client Particulier est invité à se reporter à l'Annexe 1 « Droit de Rétractation » des présentes.

# ARTICLE 9

# **Annulation**

# ARTICLE 9.1.

# Annulation par le Client

Il n'est pas possible d'annuler une Formation Digitale, dans la mesure où celle-ci est accessible dès l'ouverture des accès par France Invest, à l'exception de tout cas de force majeure.

Le Client est cependant invité à se reporter aux modalités de résiliation ou résolution des présentes, à l'article 10 « Durée – Résiliation » ci-après.

Le Client Particulier peut également se rétracter conformément à l'article 8 « Rétractation ».

Toute annulation d'une Formation Présentielle doit parvenir à France Invest par écrit, au moins seize (16) jours calendaires avant la Formation Présentielle, 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 Présentielle, France Invest facturera une indemnité forfaitaire de 50 % du prix convenu.

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 prix convenu

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 prévu pour 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 précédemment 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, ou en cas de force majeure.

Il est toutefois précisé que le Stagiaire peut se faire remplacer par une personne de la même société à tout moment et sans frais

Si le Client doit annuler la Formation par suite d'un cas de force majeure (celle-ci étant entendue au sens de l'article 14 « Force Majeure » ci-après), il peut mettre fin au Contrat. À ce titre, seules les sommes au titre des prestations effectivement dispensées seront dues.

#### ARTICLE 9.2.

# **Annulation par France Invest**

Toute Formation Présentielle 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 avant 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 10

# Durée – résiliation

# ARTICLE 10.1.

# Durée

Les présentes CGS s'appliquent à la Réservation d'une Formation, depuis le moment de la Réservation jusqu'à l'exécution de l'ensemble des sessions associées.

En ce qui concerne les Formations Digitales, elles restent accessibles pour une durée d'abonnement déterminée au moment de la Réservation, selon les options disponibles et le choix du Client.

La reconduction d'une Formation Digitale doit faire l'objet d'une nouvelle Réservation. Aucune reconduction tacite de la durée d'engagement initialement souscrite n'est prévue.

# ARTICLE 10.2.

# Résiliation pour convenance

Les conditions d'annulation des Formations sont prévues par l'article 9.

# ARTICLE 10.3.

# Résolution en cas de manquement de France Invest

En cas de manquement de France Invest à ses obligations de fourniture des Formations, à l'exception des cas régis par l'article 9 ou d'un cas de force majeure, tout Client peut :

- notifier à France Invest la suspension du paiement de tout ou partie du prix jusqu'à ce France Invest rétablisse l'accès aux Formations; ou
- demander la résolution du Contrat, sous réserve d'avoir mis préalablement France Invest en demeure de s'exécuter dans un délai de quinze (15) jours.

Un Client Particulier bénéficie de la possibilité de résoudre immédiatement les présentes CGS, sans préavis, si :

- France Invest refuse de fournir les Formations, ou qu'il est manifeste qu'elle ne procédera pas à cette fourniture ; ou
- France Invest n'exécute pas son obligation de fourniture des Formations à la date prévue alors que celle-ci constituait pour le Client Particulier une condition essentielle de la conclusion des CGS.

Ces dispositions s'appliquent sans préjudice de l'allocation de dommages et intérêts.

#### ■ ARTICLE 10.4.

# Résiliation pour manquement du Client

En cas de manquement du Client à l'une de ses obligations au titre des présentes, et notamment de son obligation de payer ou de respecter ses obligations pendant la Formation, le Client est informé que France Invest pourra annuler toute Formation ou session de Formation à venir sans être tenue à une quelconque indemnisation ou remboursement des frais déjà payés par le Client.

En cas de manquements répétés du Client ou de ses Stagiaires, sous réserve d'avoir mis en demeure le Client de se mettre en conformité dans des délais raisonnables, France Invest pourra:

- Refuser la participation d'un ou plusieurs Stagiaires désignés à des Formations ; ou
- Procéder à la désinscription du Client et le priver de toute possibilité de souscrire à de nouvelles Formations.

# ARTICLE 11

# Garanties légales

Le présent article 11 est uniquement applicable aux Clients

Tout Client Consommateur bénéficie d'une garantie légale de conformité pour les Formations Digitales fournies par France Invest, conformément aux articles L.224-25-12 et suivants du Code de la consommation.

Les modalités de cette garantie sont prévues à l'Annexe 2 « Garanties Légales » des présentes.

# ARTICLE 12

# 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 13

# 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 14

# 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 évènement 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 évènements susvisés, France Invest s'efforcera d'informer le Client dès que possible.

# ARTICLE 15

# Données personnelles

Les précisions de cet encadré sont uniquement applicables aux Clients Consommateurs.

Tout consommateur a la possibilité de s'inscrire gratuitement sur la liste d'opposition au démarchage téléphonique BLOCTEL https://www.bloctel.gouv.fr/

Conformément à la loi n° 2020-901 du 24 juillet 2020 visant à encadrer le démarchage téléphonique et à lutter contre les appels frauduleux, tout professionnel se réserve le droit de démarcher un consommateur inscrit sur la liste d'opposition au démarchage téléphonique lorsqu'il s'agit de sollicitations intervenant dans le cadre de l'exécution d'un contrat en cours et ayant un rapport avec l'objet dudit contrat, y compris lorsqu'il s'agit de proposer au consommateur des produits ou services afférents ou complémentaires à l'objet du contrat en cours ou de nature à améliorer ses performances ou sa qualité.

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 : https://www.franceinvest.eu/politique-de-confidentialite/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 16

# Propriété intellectuelle

# ARTICLE 16.1.

# Concernant les Contenus

Tous les Contenus du Site, y compris la technologie sousjacente 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 ou, le cas échéant, de tiers concédants de licence.

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, et notamment aux Contenus constituant toute Formation Digitale.

Par conséquent, ils ne peuvent être reproduits, utilisés ou représentés sans l'autorisation expresse de France Invest.

# ARTICLE 17

# 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 18

# 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 de Services ne saurait affecter la validité des présentes Conditions Générales de Services.

Une telle modification ou décision n'autorise en aucun cas les Clients à méconnaître les présentes Conditions Générales de Services.

# ARTICLE 19

# 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 20

# Compétence et droit applicable

LES PRÉSENTES CGS AINSI QUE LES RELATIONS ENTRE LE CLIENT ET FRANCE INVEST SONT RÉGIES PAR LE DROIT FRANCAIS.

# ARTICLE 20.1.

# Pour les Clients Consommateurs

En cas de différend survenant entre le Client Consommateur et France Invest au sujet de l'interprétation, de l'exécution ou de la résiliation des présentes, les Parties s'efforceront de le régler à l'amiable.

Dans un tel cas de figure, le Client Consommateur est tout d'abord invité à contacter France Invest à l'adresse suivante :

• 23 Rue de l'arcade 75008 Paris

Si aucun accord n'est trouvé, il pourra être proposé une procédure de médiation facultative, menée 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 au présent contrat, y compris portant sur sa validité.

En application de l'article L.616-1 du Code de la consommation, France Invest communique au Client Consommateur les coordonnées du médiateur de la consommation dont il relève.

Tout Client Consommateur a également la possibilité de recourir à la plateforme européenne de règlement en ligne des litiges accessible à l'adresse suivante : https://ec.europa.eu/consumers/odr/main/index.cfm?event=main.home2.show&lnq=FR

La Partie souhaitant mettre en œuvre le processus de médiation devra préalablement en informer l'autre Partie par lettre recommandée avec accusé de réception en indiquant les éléments du conflit.

La médiation ne présentant pas un caractère obligatoire, le Client Consommateur ou France Invest peut à tout moment se retirer du processus.

DANS L'HYPOTHÈSE OÙ LA MÉDIATION ÉCHOUERAIT OU NE SERAIT PAS ENVISAGÉE, LE LITIGE AYANT PU DONNER LIEU À UNE MÉDIATION SERA CONFIÉ AU TRIBUNAL COMPÉTENT.

#### ARTICLE 20.2.

# Pour les Clients Professionnels (ou Clients Particuliers hormis tout Client Consommateur)

LE TRIBUNAL DE COMMERCE 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 ÉXÉCUTION 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 RÉFÉRÉ.

FRANCE INVEST SE RÉSERVE NÉANMOINS LE DROIT D'ASSIGNER LE CLIENT DEVANT LE TRIBUNAL DE COMMERCE DANS LE RESSORT DUQUEL LE CLIENT A SON DOMICILE.

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 di docure.

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.

# ANNEXE 1

# DROIT DE RÉTRACTATION

La présente Annexe 1 est uniquement applicable aux Clients Particuliers.

#### ■ PRINCIPE DE RÉTRACTATION

Le Client Particulier dispose par principe du droit de se rétracter après la Réservation d'une Formation.

#### **■** DÉLAI DE RÉTRACTATION

Le délai de rétractation expire quatorze (14) jours après la conclusion du Contrat de Formation contenant l'ensemble des informations prévues par l'article L.6353-4 du Code du travail.

La date de conclusion du Contrat de Formation n'est pas comptée dans le délai et si celui-ci expire un samedi, un dimanche ou un jour férié ou chômé, il sera prorogé jusqu'au premier jour ouvrable suivant.

# ■ NOTIFICATION DU DROIT DE RÉTRACTATION

Pour exercer son droit de rétractation et conformément à l'article L.221-21 du Code de la consommation, le Client Particulier doit notifier sa décision de se rétracter au moyen d'une déclaration dénuée d'ambiguïté (par exemple, lettre envoyée par la poste, télécopie ou courrier électronique).

- Par courrier: France Invest, au 23 rue de l'Arcade 75008
   Paris:
- Par e-mail: formation@franceinvest.eu.

Il peut également utiliser le formulaire ci-dessous :

# FORMULAIRE DE RÉTRACTATION

À l'attention de : France Invest, 23 rue de l'Arcade 75008 Paris

Adresse de courrier électronique du France Invest : formation@franceinvest.eu.

Je vous notifie par la présente ma rétractation du contrat (les Conditions Générales de Services et tout Contrat de Formation associé) portant sur la prestation de services ci-dessous :

| • Date de la Réservation/de la Formation : . |  |
|--|--|
| - Nam du Client Particulier                  |  |

Adresse du Client Particulier :

Signature du Client Particulier (sauf cas de transmission par courriel)

Date

Pour que le délai de rétractation soit respecté, le Client Particulier doit transmettre sa communication relative à l'exercice du droit de rétractation avant l'expiration du délai de rétractation.

# **■ EFFETS DE LA RÉTRACTATION**

En cas de rétractation de la part du Client Particulier, France Invest s'engage à rembourser la totalité des sommes versées au plus tard dans les quatorze (14) jours à compter de la date à laquelle il est informé de la décision du Client Particulier de se rétracter (Article L.221-24 du Code de la consommation).

France Invest procédera au remboursement en utilisant le même moyen de paiement que celui que le Client Particulier aura utilisé pour la transaction initiale, sauf accord exprès du Client Particulier pour qu'il utilise un autre moyen de paiement et dans la mesure où le remboursement n'occasionnera pas de frais pour le Client Particulier.

# **■ EXCEPTIONS AU DROIT DE RÉTRACTATION**

Le droit de rétractation ne peut être exercé pour les contrats : (Article L.221-28 du Code de la consommation) :

- De fourniture de services pleinement exécutés avant la fin du délai de rétractation et, si le contrat soumet le consommateur à une obligation de payer, dont l'exécution a commencé avec son accord préalable et exprès et avec la reconnaissance par lui de la perte de son droit de rétractation, lorsque la prestation aura été pleinement exécutée par le professionnel;
- De fourniture de biens ou de services dont le prix dépend de fluctuations sur le marché financier échappant au contrôle du professionnel et susceptibles de se produire pendant le délai de rétractation;
- De fourniture de biens confectionnés selon les spécifications du consommateur ou nettement personnalisés ;
- De fourniture de biens susceptibles de se détériorer ou de se périmer rapidement;
- De fourniture de biens qui ont été descellés par le consommateur après la livraison et qui ne peuvent être renvoyés pour des raisons d'hygiène ou de protection de la santé;

- De fourniture de biens qui, après avoir été livrés et de par leur nature, sont mélangés de manière indissociable avec d'autres articles :
- De fourniture de boissons alcoolisées dont la livraison est différée au-delà de trente jours et dont la valeur convenue à la conclusion du contrat dépend de fluctuations sur le marché échappant au contrôle du professionnel;
- De travaux d'entretien ou de réparation à réaliser en urgence au domicile du consommateur et expressément sollicités par lui, dans la limite des pièces de rechange et travaux strictement nécessaires pour répondre à l'urgence;
- De fourniture d'enregistrements audio ou vidéo ou de logiciels informatiques lorsqu'ils ont été descellés par le consommateur après la livraison;
- De fourniture d'un journal, d'un périodique ou d'un magazine, sauf pour les contrats d'abonnement à ces publications;
- Conclus lors d'une enchère publique ;
- De prestations de services d'hébergement, autres que d'hébergement résidentiel, de services de transport de biens, de locations de voitures, de restauration ou d'activités de loisirs qui doivent être fournis à une date ou à une période déterminée;
- De fourniture d'un contenu numérique sans support matériel dont l'exécution a commencé avant la fin du délai de rétractation et, si le contrat soumet le consommateur à une obligation de payer, lorsque :
- a. Il a donné préalablement son consentement exprès pour que l'exécution du contrat commence avant l'expiration du délai de rétractation ; et
- b. Il a reconnu qu'il perdra son droit de rétractation ; et
- c. Le professionnel a fourni une confirmation de l'accord du consommateur conformément aux dispositions du deuxième l'alinéa de l'article L. 221-13.

# ANNEXE 2 GARANTIES LÉGALES

La présente Annexe 2 est uniquement applicable aux Clients Consommateurs.

Le Client Consommateur bénéficie de garanties légales pour la fourniture des Formations Digitales, qui sont détaillées ci-dessous, conformément à l'article L. 224-25-5 du Code de la consommation.

Le consommateur a droit à la mise en œuvre de la garantie légale de conformité en cas d'apparition d'un défaut de conformité pendant la durée convenue entre les Parties de fourniture de la Formation Digitale, à compter de la fourniture du contenu numérique ou du service numérique. Durant ce délai, le consommateur n'est tenu d'établir que l'existence du défaut de conformité et non la date d'apparition de celui-ci.

La garantie légale de conformité emporte obligation de fournir toutes les mises à jour nécessaires au maintien de la conformité du contenu numérique ou du service numérique durant la durée de l'accès à la Formation Digitale.

La garantie légale de conformité donne au consommateur droit à la mise en conformité du contenu numérique ou du service numérique sans retard injustifié suivant sa demande, sans frais et sans inconvénient majeur pour lui.

Le consommateur peut obtenir une réduction du prix en conservant le contenu numérique ou le service numérique, ou il peut mettre fin au contrat en se faisant rembourser intégralement contre renoncement au contenu numérique ou au service numérique, si :

- 1° Le professionnel refuse de mettre le contenu numérique ou le service numérique en conformité ;
- 2° La mise en conformité du contenu numérique ou du service numérique est retardée de manière injustifiée ;
- 3º La mise en conformité du contenu numérique ou du service numérique ne peut intervenir sans frais imposés au consommateur;
- 4° La mise en conformité du contenu numérique ou du service numérique occasionne un inconvénient majeur pour le consommateur :
- 5° La non-conformité du contenu numérique ou du service numérique persiste en dépit de la tentative de mise en conformité du professionnel restée infructueuse.

Le consommateur a également droit à une réduction du prix ou à la résolution du contrat lorsque le défaut de conformité est si grave qu'il justifie que la réduction du prix ou la résolution du contrat soit immédiate. Le consommateur n'est alors pas tenu de demander la mise en conformité du contenu numérique ou du service numérique au préalable.

Dans les cas où le défaut de conformité est mineur, le consommateur n'a droit à l'annulation du contrat que si le contrat ne prévoit pas le paiement d'un prix.

Toute période d'indisponibilité du contenu numérique ou du service numérique en vue de sa remise en conformité suspend la garantie qui restait à courir jusqu'à la fourniture du contenu numérique ou du service numérique de nouveau conforme.

Ces droits résultent de l'application des articles L.224-25-1 à L.224-25-31 du code de la consommation.

Le professionnel qui fait obstacle de mauvaise foi à la mise en œuvre de la garantie légale de conformité encourt une amende civile d'un montant maximal de 300 000 euros, qui peut être porté jusqu'à 10 % du chiffre d'affaires moyen annuel (article L.242-18-1 du code de la consommation).

Le consommateur bénéficie également de la garantie légale des vices cachés en application des articles 1641 à 1649 du code civil, pendant une durée de deux ans à compter de la découverte du défaut. Cette garantie donne droit à une réduction de prix si le contenu numérique ou le service numérique est conservé, ou à un remboursement intégral contre renonciation au contenu numérique ou au service numérique.

