

OBJECTIFS

Cette formation vise à acquérir les connaissances et compétences essentielles à tout chargé d'affaires « Entreprises » afin de traiter une demande de financement haut de bilan :

- Appréhender le vocabulaire spécifique, les montages juridiques, les risques d'une opération haut de bilan
- Evaluer la faisabilité d'une opération de haut de bilan et la prise de participation au financement
- Comprendre la vie d'un dossier haut de bilan: étude bancaire, closing, demande de waivers

CONTENU DE LA FORMATION

CLASSE VIRTUELLE 1 (3h)

Fondamentaux théoriques (partie 1)

Connaître les différentes formes d'opérations à effet de levier (LBO, OBO, MBO/MBI,...)

- Intérêt juridique vs Intérêt stratégique
- Avantages et inconvénients

Savoir modéliser une opération à effet de levier

- Organigramme avant/après
- Tableau emplois/ressources

Cas pratique de synthèse

CLASSE VIRTUELLE 2 (3h)

Fondamentaux théoriques (partie 2)

Identifier les points de vigilance liés à une opération haut de bilan

- Impacts de la présence d'une holding intermédiaire
- Les atouts stratégiques de la cible
- Les motivations de l'acquéreur
- Regard critique sur la valorisation de la cible

Cas pratique de synthèse

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Interactivités, cas pratiques, quiz digitaux

PUBLICS

- Chargés d'Affaires Junior
- Analystes des engagements
- Managers

PRÉREQUIS

Quiz de positionnement

ÉVALUATION

Quiz de rétention final

FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.

(Liste non exhaustive)



CHAUMONT
François



COLAS
Pierre

DURÉE : 4 CV de 3h

MOYENS TECHNIQUES :

Ordinateur, internet

PRIX : 500 € / CV

*Possibilité de dégressivité
Maxi : 8 à 12 personnes*

LIEU : En classe virtuelle

CONTENU DE LA FORMATION

CLASSE VIRTUELLE 3 (3h)

Les modes de financement et l'analyse bancaire (partie 1)

Les différentes formes d'intervention bancaire

- Dette senior (tranche A, B, C,...)
- Dette mezzanine
- Intervention de fonds (unitrancheurs,...)

Les étapes de mise en place d'un financement

- Étude financière (track-record, prévisionnels)
- Analyse des besoins complémentaires (court terme, crédit relais)
- Préparation de la contractualisation (closing)

CLASSE VIRTUELLE 4 (3h)

Les modes de financement et l'analyse bancaire (partie 2)

Les points clés de l'analyse d'une demande de financement

- Analyse des tableaux de flux financiers
- Evaluation du pédigré de l'acquéreur
- Rapport apport vs financement
- Marges de manœuvre (présence d'actifs, poste clients,...)

Cas pratique de synthèse