

# Un accompagnement " Post LBO "

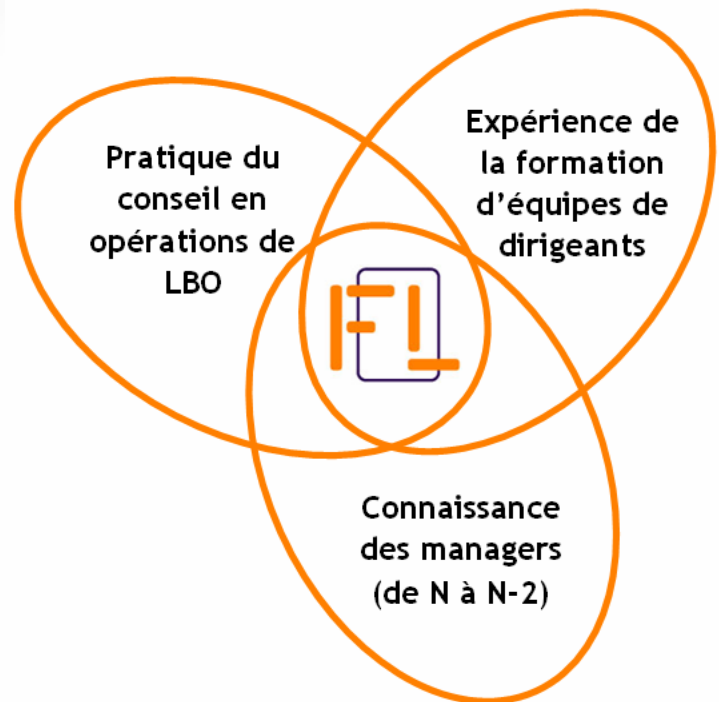
## à dominante opérationnelle



### " Un positionnement original "

#### Vos besoins :

- Vous venez de boucler une opération
- Les managers associés au capital doivent passer d'une optique strictement salariale à une vision plus globale d'actionnaires
- Vous voulez vous assurer qu'ils ont bien compris les enjeux du montage et de votre plan de développement
- Vous voulez les sensibiliser à l'importance d'une bonne gestion du cash
- Vous souhaitez diffuser une base commune de connaissances financières à une population aux profils variés



### " Une offre adaptée "

#### Notre prestation de services :

- Une prestation unique, à la frontière entre formation et conseil, à la croisée entre RH et finance
- Une prestation dédiée à une équipe de managers
- L'intervention de spécialistes du conseil qui sont au cœur des opérations
- Une offre souple qui répond à tous les besoins, et limitée dans le temps
- La mise en place d'un socle commun de connaissances en matière financière (concepts, vocabulaire)

### " Une approche transparente "

#### Understanding creates value ®

Nous sommes convaincus qu'une politique de développement ou de création de valeur n'est efficace que si chacun de ceux qui y participent en ont bien saisi la dynamique, les contraintes et les choix qui en résultent. C'est l'objet de nos interventions de **formation** que de diffuser cette culture, à dominante financière, à des publics hétérogènes d'opérationnels, de fonctionnels et de financiers

# Programme type d'une formation " Post-LBO "



## Jour 1 : Les Fondements

### Thèmes abordés :

- Qu'est-ce que le LBO ?
- Présentation des différents financements
- Principales méthodes de valorisation d'entreprises
- Création de valeur : concepts / leviers
- Conséquences du LBO sur la gestion
  - La vision globale de l'entreprise : une approche transversale
  - Les contraintes induites par le montage (*covenants*)
  - Le reporting
  - Politique salariale et communication

## Jour 2 : Les Pratiques Opérationnelles

### Thèmes abordés :

- Gestion du BFR
- Choix d'investissement
- Gestion du cash
- Croissance externe

### Méthodologie :

- Rappel des concepts (1/3 du temps)
- Travail sur des cas pratiques (2/3)

# Déclinaison de notre offre



## Séminaire sur mesure

- Une offre dédiée à des équipes de plus de 10 personnes
- Des cas pratiques construits à partir des données de votre projet
- Une favorisation de l'esprit d'équipe
- Une efficacité opérationnelle maximisée
- Vous décidez des dates et lieux de l'intervention, ainsi que du nombre de participants
- Prévoir 1 mois de préparation environ

### Jour 1 seulement :

- Description du montage, de la valorisation et du business plan de votre opération
- Forfait à partir de 10 000 € HT

### Jour 1 + Jour 2 :

- Description du montage, de la valorisation et du business plan de votre opération
- Travail en sous groupes sur des cas pratiques créés à partir des données de votre société
- Forfait variable selon le nombre de participants et de cas

- 4 séminaires / semestre (dates fixes)
- De 5 à 12 participants
- 1200 € HT / jour / personne
- Paris intra-muros

## Séminaire standard

- Une offre flexible :  
⇒ Jour 1 et/ou Jour 2
- Un réel partage d'expériences :  
⇒ Plusieurs entreprises participantes
- Une ouverture d'esprit
- Possibilité de s'inscrire en individuel
- Adapté à de petites opérations

**Nombreux sont nos clients qui nous ont demandé des interventions complémentaires**  
(Universités d'entreprise, modules opérationnels,...)

# Ils nous ont fait confiance, pourquoi pas vous ?



“ Je ressentais donc ce besoin de démonter, post-closing, les pièces motrices du montage, de manière à ce qu’elles soient clairement assimilées par tous nos managers. La démarche de FL Assistance est donc intervenue à point nommé. ”

*Frédéric Chauffier, Duke Street Capital*



La Providence



Depuis 2001, FL Assistance est spécialisée dans les actions de formation en finance auprès de cadres dirigeants.

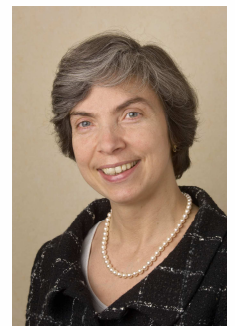
FL Assistance est un organisme de formation agréé sous le N° 11753680575.



Pierre de Sury  
pds@fl-partners.com



Luc Farriaux  
lf@fl-partners.com



Florence Farriaux  
ff@fl-assistance.com