

# DUE DILIGENCE FINANCIÈRE

## VÉRIFIER LA SANTÉ FINANCIÈRE D'UNE ENTREPRISE



# 1 jour

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### LES DIFFÉRENTS SUJETS COUVERTS PAR LA DUE DILIGENCE

- › Analyse des États Financiers historiques
  - bilans
  - comptes de résultat
  - tableaux de flux de trésorerie
  - annexes financières
- › Qualité des Résultats Financiers
  - récurrence des Revenus
  - étude de l'évolution des marges brutes et nettes
  - élaboration des Provisions et Dépréciations
- › Analyse de la Structure de la Dette et des Engagements Financiers
  - dette Financière
  - covenants Bancaires
  - engagements Hors Bilan
- › Analyse du Fonds de Roulement
  - gestion des Créances Clients
  - gestion des Dettes Fournisseurs
  - évaluation de la gestion des stocks
- › Analyse des Prévisions Financières et Budgétaires
  - projections Financières
  - analyse de Sensibilité
  - budget et Planification
- › Audit des Flux de Trésorerie
  - trésorerie Disponible
  - flux de Trésorerie Opérationnels
  - flux de Trésorerie d'Investissement
  - flux de Trésorerie de Financement
- › Vérification de la Politique Comptable et de l'Audit
  - cohérence des Méthodes Comptables
  - rapports d'Audit
  - changements Comptables
- › Évaluation des Risques Financiers
  - risque de Liquidité
  - risque de Change
  - risque de taux d'intérêt
- › Évaluation des Actifs et des Passifs
  - actifs Immobiliers
  - actifs Immatériels (brevets, marques, goodwill)
  - provisions pour Risques et Charges
- › Analyse des Relations Bancaires et du Financement
  - relation avec les Banques
  - dette à court terme et impact sur la trésorerie à court terme
- › Vérification des Taxes et Obligations Fiscales
  - déclarations Fiscales
  - conformité Fiscale
  - provisions Fiscales
- › Analyse des Performances Comparatives (Benchmarking)
  - comparaison avec le Secteur
  - analyse des Indicateurs Clés
- › Identification des Opportunités d'Amélioration
  - efficacité Opérationnelle
  - optimisation Financière

#### LES OBJECTIFS ET LES CONSÉQUENCES DE LA DD FINANCIÈRE

- › Réévaluation de la Valorisation
  - réduction de la valorisation
  - prime de risque
- › Renégociation des Termes de l'Accord
  - ajustements contractuels
  - clauses conditionnelles
- › Négociation d'Indemnités et de Garanties
  - garanties renforcées
  - indemnités spécifiques
- › Révision de la Structure de la Transaction
  - modification des modalités de paiement
  - changement dans la structure de l'acquisition
- › Retrait de l'opération
  - abandon de la transaction
  - recherche d'alternatives
- › Plan d'action post-acquisition
  - plan de remédiation
  - intégration stratégique
- › Impact sur les Relations avec les Parties Prenantes
  - communication avec les parties prenantes
  - impact sur les relations avec les financiers

### OBJECTIFS

- Mettre en oeuvre la méthodologie de la due diligence pour vérifier la santé financière d'une entreprise.
- Évaluer la qualité des états financiers.
- Identifier les risques financiers potentiels.
- Identifier les différents sujets à documenter pour répondre efficacement aux demandes des cabinets de Transaction Services

### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Des éclairages précis sur un processus essentiel dans toute opération d'acquisition ou de cession d'entreprise ainsi que de levée de fonds
- Cette formation expose les différentes problématiques couvertes par une DD financière ainsi que les objectifs de cette dernière.

### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Directeurs financiers, analystes financiers, conseils en opérations haut de bilan, chargés d'investissement et directeurs de participation, chargés d'affaires bancaires finançant les entreprises

Il est nécessaire de connaître les fondamentaux de la finance d'entreprise

### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Recueil de vos attentes depuis votre espace web 15 jours avant le début de la formation et auto-diagnostic de vos compétences. Des méthodes pédagogiques variées pour s'adapter aux différents profils, définies avec l'objectif de vous impliquer dans vos apprentissages et d'ancrer les acquis par la pratique. Supports pédagogiques?: support d'animation, supports pédagogiques (fiches de synthèse, tableaux ...) et autres ressources documentaires disponibles dans votre espace.

### SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation

Évaluation à chaud et à froid

## Participant(e)

Mme  M. Nom.....  
Prénom.....  
Fonction.....  
E-mail .....  
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)  
Tél. (ligne directe).....  
Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....  
Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :  
.....

## Formation choisie

Titre.....  
Référence.....  
Dates.....  
Lieu.....  
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 40% sur le prix public).  
Merci de préciser votre choix :  
 Formation + Accès e-ressources pendant un an \*  Formation seule

## Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie.....

## Entreprise / Établissement

Raison sociale.....  
Adresse.....  
Code postal | | | | | Ville.....  
Téléphone..... Fax.....  
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....  
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

## Responsable de l'inscription

Mme  M. Nom..... Prénom.....  
Service/Fonction.....  
Tél. (ligne directe)..... E-mail.....

## Facturation/Règlement

### FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de  Mme  M.  
Nom.....  
Prénom.....  
Service/Fonction.....  
E-mail.....  
Libellé de la facture.....  
.....  
Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser.....  
.....  
.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI  NON

Si OUI, numéro : .....  
*GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation*

### Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF  Entreprise  OPCO

### FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....  
Numéro de prise en charge.....  
Adresse de votre OPCO.....  
Code postal | | | | | Ville.....  
Ville.....

*Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.*

Fait à :	Le :
Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :	
La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur <a href="http://www.gereso.com/cgv/">www.gereso.com/cgv/</a>	