

OBJECTIFS

1

Maîtriser les techniques de l'investissement direct dans les PME-PMI-ETI

2

Identifier les opportunités d'investissement et conseiller au mieux l'investissement des clients dans le non coté

PROGRAMME

Comment sélectionner les PME à fort potentiel de développement ?

- › La forme juridique
- › Profil des PME à fort potentiel : développement, transmission ou retournement, que choisir
- › Où, quand et comment rencontrer les PME à fort potentiel
- › L'équilibre entre le potentiel d'une PME, la qualité de son équipe, et les ressources disponibles
- › Quatre règles simples pour comprendre un bilan et apprécier le juste prix d'une action non cotée
- › À quel moment et comment investir en actions de sociétés non cotées

L'information financière

- › Différences entre « Business Plan », « Prospectus » et « Document d'Appel à Souscription »
- › Due diligence : s'assurer de la qualité de ses investissements – les éléments d'appréciation du risque
- › Information périodique et information permanente des actionnaires
- › Les droits des actionnaires
- › Rôle de l'association Love Money Security

Les différents moyens de revente des actions

- › Comment déterminer le prix d'achat et de cession des actions
- › Marché de gré à gré Carnet d'Annonces, Euronext Access, Euronext Growth
- › Fonctionnement du marché de gré à gré : carnet d'annonces et back-office titres nominatifs
- › Les autres moyens de sortie de l'investissement en actions

Le rôle du conseiller financier

- › Les profils de clients qui peuvent être intéressés par ce type d'investissement
- › Comment constituer un portefeuille de titres diversifiés répondant à ces profils ?
- › Intérêt d'ajouter une sélection de titres cotés dans le portefeuille (liquidité, diversification, ...)
- › Quelles perspectives de rendement et de plus-values, comment mesurer et diversifier le risque

DATES

Jeudi 19 avril 2018
De 9h à 13h

Mercredi 20 juin 2018
De 9 h à 13h

PRIX ET LIEU

900 € HT (une prise en charge par votre OPCA est possible (numéro d'activité de formation CiIB : 11753071475))

4 heures de formation au siège de CiIB + 3 heures de formation personnalisée aux besoins Listing Sponsor de votre entreprise