FORMATION

Private Equity : comprendre et conseiller

Le non coté s'ouvre à une clientèle patrimoniale de plus en plus large, et le conseiller est désormais en première ligne pour l'expliquer. Cette formation de 8 heures, entièrement à distance, part des fondamentaux (acteurs, cycle de vie d'un fonds, illiquidité) pour aller jusqu'à l'entretien client : lecture des indicateurs de performance, panorama des stratégies, véhicules et enveloppes d'accès, grille de due diligence, place du non coté dans une allocation, cadre réglementaire et devoir de conseil. Chaque module se conclut par un support de synthèse téléchargeable et un podcast de reprise.

Accompagnement

—

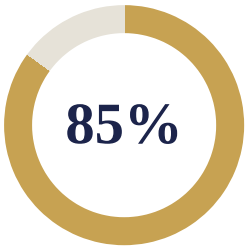
Finalité

Maîtriser le Private Equity pour en parler avec justesse à ses clients : comprendre les mécanismes et les indicateurs, sélectionner un fonds sur des critères objectifs, situer le non coté dans une allocation patrimoniale et sécuriser son devoir de conseil.

TBEditions · SIRET 88444071000033 · NDA 84 69 19923 69 · 64 rue Waldeck Rousseau, 69006 Lyon · contact@invest-aide.fr · 04 51 08 26 49 / 07 56 92 44 00

Nos chiffres

Indicateurs Qualiopi publiables — calculés automatiquement au niveau de l'organisme.

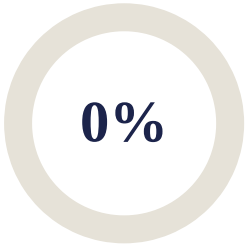


Satisfaction globale

Taux de satisfaction de nos apprenants

Taux de réussite

Apprenants ayant finalisé leur formation



Taux d'abandon

Apprenants n'ayant pas finalisé

Insertion à 6 mois

En cours de mise à jour

Nombre d'apprenants	Taux de présentation à la certification	Taux d'obtention de la certification
224	*En cours de mise à jour*	*En cours de mise à jour*

Le contenu de la formation

8 modules

41 sous-chapitres avec vidéos, fiches techniques et fiches d'approfondissement.

Durée : 8 heures

100 % distanciel asynchrone, accessible 24h/24 et 7j/7.

Examen final

20 questions QCM, score minimum 70 %. Organisé sur notre plateforme e-learning.

3 passages inclus

Base de questions officielles + livret complet.

À qui s'adresse la formation ?

Conseillers en gestion de patrimoine, conseillers en investissements financiers, intermédiaires en assurance et collaborateurs de cabinet souhaitant intégrer le non coté à leur conseil patrimonial.

Exercer une activité de conseil en gestion de patrimoine ou d'intermédiation financière (CIF, IAS, IOBSP), ou disposer de connaissances équivalentes. Aucun prérequis technique : les notions de mathématiques financières nécessaires à la lecture des indicateurs sont introduites dans la formation.

Les objectifs de la formation

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Situer le Private Equity dans l'univers du non coté : définition, acteurs (société de gestion, souscripteurs), cycle de vie d'un fonds, leviers de création de valeur et contreparties (illiquidité, absence de valorisation continue). Lire et interpréter les indicateurs de performance d'un fonds (TRI, TVPI, DPI, RVPI), les distinguer les uns des autres et identifier ce qu'un chiffre isolé ne dit pas. Distinguer les grandes familles de stratégies du non coté (capital-innovation, growth, capital-transmission ou LBO, retournement, dette privée, secondaire, evergreen) et leurs profils de risque respectifs. Identifier les véhicules et enveloppes d'accès (FCPR/FPCI, unités de compte en assurance-vie et PER, ELTIF 2.0), leur fiscalité comparée et les conditions d'accès issues de la loi Industrie Verte. Conduire une due diligence structurée sur un fonds et lire la documentation réglementaire (DIC PRIIPs, term sheet, présentation de la société de gestion). Situer le non coté dans une allocation patrimoniale : sensibilité au contexte macroéconomique, diversification par millésime, horizon de placement et poids raisonnable. Appliquer le cadre réglementaire applicable (catégorisation du client, devoir de conseil MIF II et Code des assurances) et formaliser l'adéquation d'une recommandation. Présenter le non coté à un client de façon claire et équilibrée, en associant systématiquement les opportunités et les risques.

Le programme détaillé

Chapitre 1

Comprendre le Private Equity : panorama et fondamentaux

1.1 — Qu'est-ce que le Private Equity ? · 1.2 — GP & LP : qui fait quoi · 1.3 — Le cycle de vie d'un fonds · 1.4 — Comment un fonds crée de la valeur · 📄 Support de synthèse

Chapitre 2

Le mécanisme économique : flux et indicateurs de performance

2.1 — Appels de fonds et distributions · 2.2 — Les indicateurs de référence · 2.3 — TRI vs Multiple : le piège du taux élevé · 2.4 — Frais, carried interest et alignement d'intérêts · 2.5 — Atelier guidé : lire une fiche de performance de fonds · 📄 Support de synthèse

Chapitre 3

Les grandes stratégies du non coté

3.1 — Panorama et taxonomie · 3.2 — Le Leveraged Buyout (LBO) · 3.3 — Growth Equity et Venture Capital · 3.4 — Dette privée · 3.5 — Secondaire et co-investissement · 3.6 — Fonds evergreen et semi-liquides · 📄 Support de synthèse

Chapitre 4

Accéder au Private Equity : véhicules, enveloppes et démocratisation

4.1 — FCPR / FPCI en souscription directe · 4.2 — Unités de compte non cotées en assurance-vie et PER · 4.3 — ELTIF 2.0 · 4.4 — Fiscalité comparée par enveloppe · 📄 Support de synthèse

Chapitre 5

Sélectionner un fonds : due diligence et lecture de la documentation

5.1 — Pourquoi la sélectivité change tout · 5.2 — Lire une documentation de fonds · 5.3 — Grille de due diligence · 5.4 — Atelier : analyser une fiche de fonds · 📄 Support de synthèse

Chapitre 6

Contexte macroéconomique et construction de portefeuille

6.1 — L'influence du contexte macro sur les stratégies · 6.2 — Diversifier par millésime · 6.3 — Où loger le non coté dans une allocation · 📄 Support de synthèse

Chapitre 7

Cadre réglementaire, éligibilité et risques

7.1 — Qui peut investir en non coté · 7.2 — Les risques à exposer systématiquement · 7.3 — Devoir de conseil : deux régimes selon le canal d'accès · 7.4 — Textes de référence · 📄 Support de synthèse

Chapitre 8

Conseiller en pratique

8.1 — Présenter le non coté à un client · 8.2 — Erreurs à éviter · 8.3 — Atelier de synthèse · 📄 Support de synthèse

Modalités pédagogiques

E-learning 100 % asynchrone

8 heures accessibles 7j/7 et 24h/24, à votre rythme.

Vidéo learning ciblé

Modules avec vidéos courtes, fiches techniques et fiches d'approfondissement.

Micro-apprentissage guidé

Quiz de validation par module, base de questions officielles.

Certification & évaluation

- Quiz de validation par module
- Suivi de progression sur plateforme
- Exercices pratiques et mises en situation
- Examen final : 20 questions QCM, score min. 70 %
- 3 tentatives — résultat immédiat — attestation délivrée

Accompagnement & assistance

Hotline **technique** du partenaire (5j/7 — délai 24h)

Hotline **pédagogique** du partenaire (5j/7 — délai 48h)

Support — contact@invest-aide.fr · 04 51 08 26 49 / 07 56 92 44 00

Comment s'inscrire & délais d'accès

◱

Prise de contact

Échangez avec un conseiller pour vérifier l'adéquation avec vos besoins.

€

Validation du financement

Financement personnel, ou autre dispositif externe.

→

Accès à la formation

Accès immédiat en financement personnel. Entrées permanentes.

Accédez à la formation

TOUT CE QUI EST INCLUS

- 8 modules / 33 chapitres de contenu (~8h de formation)
- 101 questions de quiz corrigées automatiquement
- 231 cartes mémoire de révision
- 24 schémas et cartes mentales
- 8 supports PDF téléchargeables (1 par module)
- 8 podcasts audio de synthèse (1 par module)
- 3 ateliers de mise en situation avec tuteur IA
- Accès illimité en distanciel asynchrone

TARIF

159,00 € HT

TVA Exonérée de TVA — Art. 261.4.4 a du CGI — 159,00 € TTC. Financement personnel — accès immédiat après inscription.

Rejoindre la formation

Une équipe d'experts

Des interlocuteurs spécialistes : transaction immobilière et financière, gestion de patrimoine, mathématiques financières, droit de la famille, fiscalité, méthodes de vente.

Cyrille Chéry

CEO Invest'Aide · Groupement de CGP Indépendants · Actuaire & Formateur

Amélia Perrier

Responsable administratif du groupe

Organisme de formation certifié Qualiopi — TBEditions, enregistré sous le numéro de déclaration d'activité 84 69 19923 69. Financement OPCO, France Travail possible.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap. Les conditions d'accès et aménagements sont étudiés au cas par cas. Référent handicap : Cyrille Chéry.

Contact

Nous contacter

contact@invest-aide.fr — 04 51 08 26 49 / 07 56 92 44 00
Accusé de réception sous 72h.

Support plateforme

Hotline technique : 5j/7, délai 24h
Hotline pédagogique : 5j/7, délai 48h

Réclamations & médiation

> Toute réclamation peut être adressée à contact@invest-aide.fr. Chaque demande fait l'objet d'un accusé de réception sous 72h, d'une analyse et d'une réponse adaptée ; le cas échéant, des actions correctives sont mises en place.

Si aucune réponse satisfaisante n'est apportée dans un délai de deux mois après une réclamation écrite, datée et circonstanciée, vous pouvez saisir le médiateur de la consommation. Conformément aux articles L.616-1 et R.616-1 du code de la consommation, l'entité de médiation retenue est :

> SAS MÉDIATION CONSOMMATION DÉVELOPPEMENT — https://www.medconsodev.eu — C/O Centre d'Affaires Stéphanois, Immeuble l'Horizon, Esplanade de France, 3 rue J. Constant Milleret, 42000 Saint-Étienne

Et après… Rejoindre Invest'Aide

À l'issue de la formation, vous aurez la possibilité de rejoindre le groupement Invest'Aide en tant que conseiller en gestion de patrimoine : accès à la gamme de produits à tarifs négociés, aux logiciels, à la conformité et à l'assistance administrative dédiée.

Les plus du groupement

€

Commissions attractives

Une part significative des commissions générées reversée aux conseillers.

◈

Services à valeur ajoutée

Assistance administrative, leads qualifiés et outils dédiés.

◎

Accompagnement continu

Un suivi personnalisé pour développer votre cabinet.

Pourquoi choisir Invest'Aide Academy ?

Financement facilité

Financement OPCO, France Travail possible.

Expert praticien

Formateur CGP-CIF en activité, une expérience terrain réelle.

Communauté CGP

Un réseau structuré de conseillers indépendants.