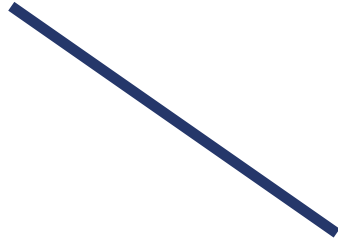


Conseil,
Ingénierie financière,
Montage de projets
complexes

Vennin Finance

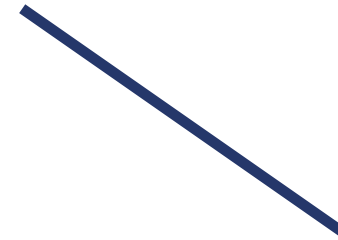
OBJECTIFS:

Accompagner et conseiller notre client donneur d'ordre pour répondre de manière réactive et personnalisée à ses préoccupations financières, dans le but principal d'une optimisation financière du projet, et ceci avec une relation gagnant-gagnant



INTERVENTIONS:

Projets d'investissements complexes, immobiliers par nature ou par destination, à différents stades des opérations envisagées; ces interventions sont menées pour des clients publics ou privés porteurs des projets: collectivités territoriales, entreprises industrielles, professionnels de l'immobilier, utilisateurs locataires, aménageurs privés, investisseurs particuliers ou institutionnels...



COLLABORATION:

Collaboration: idéalement, dès l'amont du projet afin que l'ingénierie financière, technique, administrative, juridique de celui-ci réponde au mieux

**Cabinet
fondé par
Thierry Vennin en
1996 après 12 ans de
carrière dans le domaine
des services financiers aux
entreprises – plus de 70 missions
en 25 ans**



Formation: Centrale Paris (82),
HEC Entrepreneurs (83)

Compétences principales :

- Ingénierie financière, Montage, Management de projets complexes, y compris en partenariat public-privé
- Conseil, Stratégie immobilière et financière, Valorisation d'actifs, Transactions
- Sites industriels, tertiaires et logistiques

Expériences: Marchés de capitaux, Crédit-bail, Assurance des risques industriels

Interventions:

Des interventions personnalisées, pour des projets à différents stades d'avancement, et pour des donneurs d'ordre très variés

INTERVENTION POUR LA RÉUSSITE DEVOTRE PROJET, LE PLUS EN AMONT POSSIBLE

- Conseil auprès du porteur de projet
- Approche personnalisée en fonction de sa position (aménageur, développeur, promoteur, constructeur, banquier, utilisateur, investisseur, etc.)
- Mise en pratique opérationnelle de la stratégie en une réalité concrète, qui apporte les bénéfices attendus
- Objectif : optimiser le montage et les résultats du projet pour notre client donneur d'ordre

APPORTER LE JUSTE BESOIN

- Compétences d'ingénieur financier avec une véritable expérience opérationnelle
- Du sur-mesure avec une vision de spécialiste financier des projets immobiliers complexes
- Participation / Mise en place d'une Task Force avec vos équipes et vos experts conseils
- Méthodologie efficace pour contrer le risque d'échec, en synergie avec vos équipes et conseils habituels (fiscal, juridique, social, comptable, bureaux d'études, etc.)

EXPÉRIENCE D'INTERVENTIONS VARIÉS

- Immobilier d'entreprise (tertiaire, activités, logistique) et équipements publics
- Environnement et énergie: projets immobiliers par destination
- Investissement patrimonial privé, Montages locatifs, Partenariats Public-Privé

MISSION CONDUITE À VOS CÔTÉS ET ÉLABORÉE SUR MESURE, EN RÉPONSE À VOS BESOINS

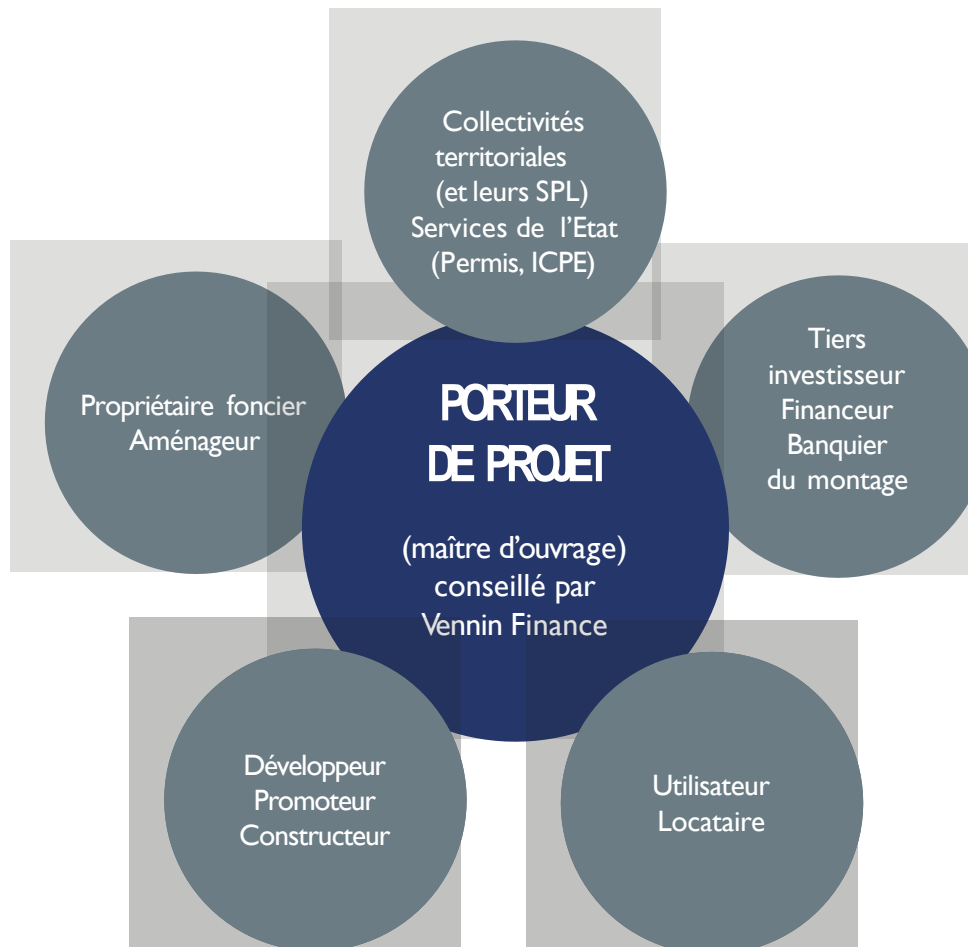
- Implication personnelle forte
- Un objectif et un calendrier défini étroitement avec vous
- Des rapports réguliers d'avancement
- Des rôles clairement répartis / partagés au sein de la « task force de projet » mise en place

EXPERTISE DÉDIÉE AU PROJET DU CLIENT

- Expertise technique et financière (avec constitution d'une équipe si nécessaire)
- Expérience et réseaux professionnels
- Diligence professionnelle, réactivité

OPTIMISATION DU RÉSULTAT POUR RÉPONDRE AUX OBJECTIFS PRIORITAIRES FIXÉS PAR LE CLIENT

- Mission élaborée pour optimiser le potentiel et la valeur du projet
- Obligation de moyens et intéressement aux résultats de la mission



Un projet complexe fait intervenir une pluralité d'acteurs. Leurs intérêts divergent. L'une des difficultés est bien de les rassembler pour le succès du projet, tout en laissant au maître d'ouvrage, quel que soit son rôle ou sa position, les principaux bénéfices du projet considéré.

Principes d'actions

*Aux côtés du porteur de projet,
Expertise dédiée, Optimisation*

Facteurs clefs de succès

Transparence, Synergie de compétences, Relation gagnant-gagnant

TRANSPARENCE

- Transparence méthodologique (plusieurs étapes successives, différents scénarios étudiés, argumentation et chiffrage des enjeux identifiés, etc. – Itérations si nécessaire afin d'affiner les scénarios – Cf. infra)
- Rapports réguliers d'avancement de la mission et de validation des étapes
- Négociations après aval du donneur d'ordre et sa décision Go/ No Go

TRAVAIL EN SYNERGIE DE COMPÉTENCES AVEC VOS ÉQUIPES ET CONSEILS SPÉCIALISÉS

- Participation active de chaque partie prenante membre de la « task force de projet »
- Plan d'action sur mesure selon un calendrier précis
- Synergie de compétence avec les spécialistes, les autres assistants du maître d'ouvrage, les experts internes ou externes réunis pour la mission ou présents chez le donneur d'ordre: architecte maître d'œuvre, bureaux d'études spécialisés, notaire, conseil fiscal, expert comptable, expert HQE, maître d'ouvrage délégué, etc...)

SCHÉMA DE RÉMUNÉRATION LIÉ AU SUCCÈS DE LA MISSION, GAGNANT-GAGNANT

- Etape 1 / Diagnostic et calibrage affiné de la mission : forfait
- Etapes suivantes : régie ou régie forfaitisée + honoraire de succès
- Des points réguliers de validation et recadrage entre chaque étape (go / no go)

Méthodologie générale (1/3)

Gestion de projet en cinq étapes et accompagnement personnalisé

Des étapes claires pour atteindre l'objectif fixé en amont

ETAPE 1
Caractériser
l'objectif

ETAPE 2
Evaluer la
faisabilité

ETAPE 3
Construire
le scénario

ETAPE 4
Valider la
cible

ETAPE 5
Réaliser les
objectifs

Accompagnement personnalisé aux côtés du donneur d'ordre

- Définition d'une vision globale
- Mise en œuvre opérationnelle du projet stratégique
- Aider à maîtriser la situation, faire face à la réalité concrète pour satisfaire les objectifs attendus en respectant les contraintes identifiées
- Obtenir des bénéfices quantifiables.
- Apporter les compétences d'expertise technique nécessaires.
- Participer à la Task Force de pilotage et d'exécution « le juste besoin ».

Méthodologie générale (2/3)

Des séquences claires (avec itérations possibles) visant une optimisation du résultat du projet pour le donneur d'ordre

ANALYSE ET DIAGNOSTIC : BESOINS, CIBLES ET ENJEUX, OBJECTIFS À DÉTERMINER

- Rappel de la problématique et des objectifs poursuivis
- Proposition de méthodologie adaptée, sur mesure
 - Définition de l'accompagnement à la mise en œuvre et des modalités de transmission des résultats
 - Esquisse de phasage et de calendrier de la mission
 - Proposition de rémunération en fonction du succès du projet

CONSTITUTION DE SCÉNARIO(S) À ARGUMENTER, ÉVALUER, QUANTIFIER EN VALEUR CRÉÉE

- Constitution d'une « Task Force de projet »
- Discussions et négociations avec les parties prenantes (collectivités locales, Services de l'État, autres acteurs intervenant dans le contexte du projet ..)
- Identification des scénarios possibles, des contraintes, des ressources clés
- Qualification et quantification de la valeur créée par le(s) scénario(s) envisagé(s)

ÉTUDE DE FAISABILITÉ

- Analyse « SWOT » (Forces/Faiblesses, Risques/Opportunités), du(des) scénario(s) sélectionné(s) sur les aspects industriels, économiques, commerciaux et sociaux,
- Anticipation des précautions à prévoir pour assurer le succès de l'opération.

Méthodologie générale (3/3)

Des séquences claires (avec itérations possibles) visant une optimisation du résultat du projet pour le donneur d'ordre

DÉTAILLER ET AJUSTER LE(S) SCÉNARIO(S) DU PROJET: ACTEURS, ENJEUX, CALENDRIER, ETC.

- Appels à projets (si utile ou nécessaire), exemple : consultation de promoteurs
- Argumentations et négociations avec les parties prenantes du projet
- Valorisation anticipée, communication sur le projet, transaction envisageable à terme

LANCER LE PROJET / OPÉRATION

- Désigner un chef de projet et une équipe de réalisation,
- Mettre en place des outils de suivi et de pilotage,
- Mener les actions administratives, techniques, juridiques et financières, utiles et nécessaires au succès du projet engagé:
 - Par exemple: contacter les entreprises susceptibles de réindustrialiser le site, les amener à s'y installer, jeter les bases de partenariat et/ou de reprise d'effectifs...
 - Ou bien: lancer une consultation pour une construction en clefs en mains pour un bâtiment neuf
 - Etc. ...Scénario et tactique de déploiement sur mesure pour répondre aux objectifs fixés

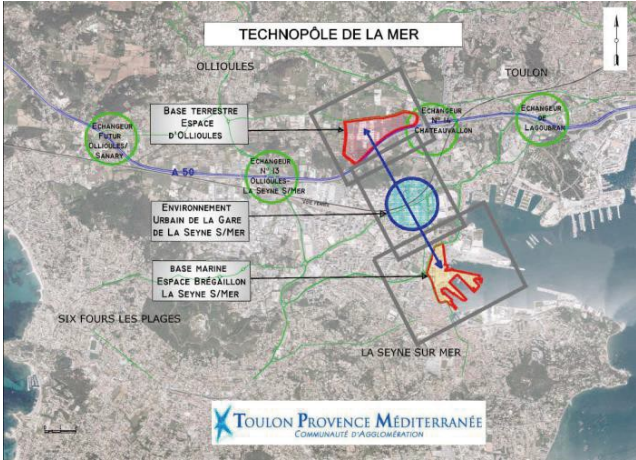
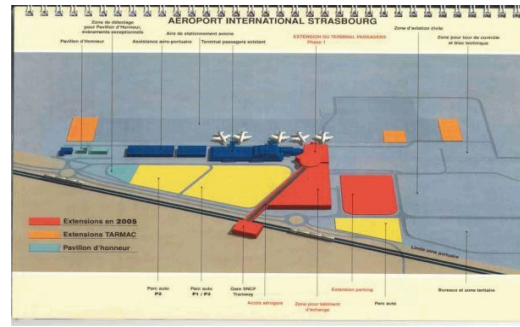
MESURER LES AVANCÉES ET LES RÉSULTATS TOUT AU LONG DE LA MISSION

- Mesures prospectives aux différentes étapes du projet, contrôles a posteriori
- Motivation des membres de l'équipe projet pour meilleure initiative ou innovation
- Optimisation recherchée pour une meilleure satisfaction des objectifs initiaux

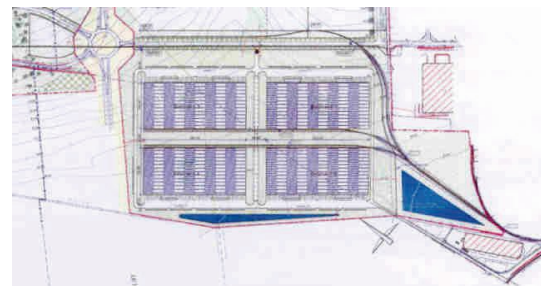
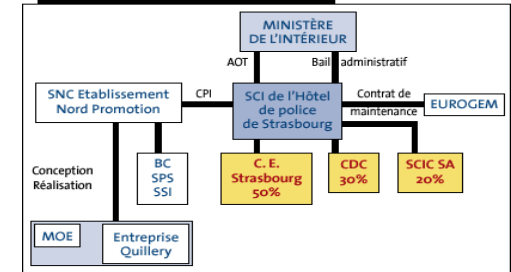
Références & partenaires

Depuis 1996, plus de 60 missions et opérations traitées





Montage juridique et financier



Des opérations variées

Aménagement, Développement, Promotion, PPP, Investissement...

Thierry VENNIN

thierry@vennin.com

06.80.10.53.25

Thierry VENNIN est par ailleurs :
Membre de l'IFA – INSTITUT FRANÇAIS DES ADMINISTRATEURS
www.ifa-asso.com



VENNIN FINANCE

EURL au capital de 100.000 euros

RCS Paris 409 604 790

9, rue Jean Daudin, 75015 Paris

Site internet : www.vennin.com

VENNIN FINANCE est par ailleurs :

Membre de l'ACAD Association des Consultants en Aménagement et Développement des territoires, www.acad.asso.fr

Titulaire de la carte professionnelle CPI 7501 2021 000 000 672 délivrée par CCI Paris Ile de France

Bénéficiaire d'une garantie financière délivrée par GALIAN ASSURANCES à hauteur de 120.000€

