

N°	Cadre	THEME	Sujet traité	Commentaires	durée	Intervenant	Intervenants 2
1	<b>Commercial</b>	Les bailleurs sociaux	les marchés du REL: spécificité et fonctionnement pour y accéder	<i>Les marchés à "Bon de commande" - comment les aborder ? A travers un exemple sur les travaux de Remise en Etat de Locaux: comment gérer les relations avec les bailleurs sociaux?</i>		<b>Fabrice Guenoun</b>	PM
2	<b>Commercial</b>	Entreprises en difficultés	les clés pour relancer les activités d'une PME en difficultés			<b>Patrice Schmitt</b>	PM
3	<b>Divers</b>	Entreprises	R & T	<i>présentation d'une revue spécialisée dans les cessions acquisitions pour les PME PMI. Présentation des thèmes qui y sont aborder et de l'intérêt de s'y abonner</i>		<b>Marc Chamorel</b>	
4	<b>Finance d'entreprise</b>	Audit financier	le full audit opérationnel d'une entreprise à racheter (diagnostic 360°), audit d'acquisition, due diligence)			<b>Bertrand Delage</b>	PM
5	<b>Finance d'entreprise</b>	investissement en capital	les critères d'attractivité d'une entreprise pour un investisseur en capital (Investisseur financier)	<i>Il existe des moyens et des prérequis pour présenter ses activités, ses comptes et sa société à un investisseur en capital. Quelques clés sont présentées pour rendre plus attractive une entreprise quelque soit sa taille.</i>		<b>Bertrand Delage</b>	PM
6	<b>Finance d'entreprise</b>	Valo d'entreprise	fixer une fourchette de valeur dans le cadre d'une acquisition ou d'une cession d'entreprise			<b>Bertrand Delage</b>	PM
7	<b>Finance d'entreprise</b>	audit pratique de comptes	examiner les comptes d'une entreprise et "retraiter le bilan" pour le rendre plus "économique"			<b>Bertrand Delage</b>	PM
8	<b>Finance d'entreprise</b>	entreprises en difficulté	Comment choisir la bonne procédure et quand la mettre en œuvre (procédures amiables et procédures collectives)			<b>Bertrand Delage</b>	PM
9	<b>Financement de projets</b>	croissance externe	comment financer l'acquisition d'une entreprise			<b>Luc Farriaux</b>	PM
10	<b>Financement de projets</b>	gestion du capital social	ouvrir son capital social à quelques cadres: mode d'emploi			<b>Luc Farriaux</b>	PM

11	<b>Financement de projets</b>	gestion du capital social	financer la sortie d'un associé: les différentes règles à utiliser			<b>Luc Farriaux</b>	PM
12	<b>Financement de projets</b>	gestion du capital social	Faire de la croissance externe sans ouvrir son capital : les contraintes ?			<b>Luc Farriaux</b>	PM
13	<b>Fiscalité</b>	gestion patrimoniale	Détention des sociétés opérationnelles par l'intermédiaire d'une holding ( impacts fiscaux/opportunité patrimoniale)			<b>Catherine Auzenat</b>	PM
14	<b>Fiscalité</b>	gestion patrimoniale	Acquisition et détention de son patrimoine immobilier professionnel ( SCI - Holding ..)			<b>Catherine Auzenat</b>	PM
15	<b>Fiscalité</b>	gestion patrimoniale	Comment anticiper et gérer le contrôle fiscal			<b>Catherine Auzenat</b>	PM
16	<b>Fiscalité</b>	gestion patrimoniale	Aspects fiscaux du patrimoine de l'entrepreneur (professionnel et privé)	<i>Un chef d'entreprise ne peut être détaché des aspects patrimoniaux de son entreprise. Des erreurs sont souvent commises par des croyances erronées sur les liens entre personnes physiques et sa société.</i>		<b>Catherine Auzenat</b>	PM
17	<b>Gestion de l'entreprise</b>	Administrations publiques	Comment gérer la relation avec les administrations publiques			<b>Jean-François Heu</b>	PM
18	<b>Gestion de l'entreprise</b>	paiements des factures	Comment traiter les difficultés de règlements (retards, retenues, garanties) des factures par ses clients	<i>Assurer pour l'entreprise son meilleur financement et son fonds de roulement - les règlements des mauvais payeurs est un passage important à savoir traiter</i>		<b>Jean-François Heu</b>	PM
19	<b>Gestion de l'entreprise</b>	le Business Plan	Elaboration d'un business plan: plan général	<i>réf. Livre "La Compta c'est facile"</i>		<b>Patrick Jolly</b>	PM
20	<b>Gestion de l'entreprise</b>	le comptable	Vos relations avec votre comptable	<i>réf. Livre "La Compta c'est facile"</i>		<b>Patrick Jolly</b>	PM
21	<b>Gestion de l'entreprise</b>	gestion du capital social	Associer des cadres au capital : Pourquoi ? Comment ?			<b>Luc Farriaux</b>	PM
22	<b>Gestion de l'entreprise</b>	le banquier	Quelles sont les attentes des banques ?	<i>Votre banquier est un élément incontournable de votre entreprise. Comment aborder au mieux la relation avec vos banques - connaître leurs attentes vous donnera des moyens de mieux négocier vos demandes.</i>		<b>Luc Farriaux</b>	PM
23	<b>Gouvernance</b>	pacte d'associés	Pourquoi conclure un pacte d'Associés ?			<b>Catherine Auzenat</b>	PM

24	<b>Gouvernance</b>	conseil d'administration et commercial	comment optimiser le fonctionnement d'un conseil d'administration pour développer ses marchés			Jean du Lac	PM
25	<b>Gouvernance</b>	Gouvernance et PME	a quoi sert la gouvernance dans la PME ? Exemples concrets			Jean du Lac	PM
26	<b>Gouvernance</b>	conseil d'administration et PME	De l'utilité d'un Conseil d'Administration			Jean du Lac	PM
27	<b>Gouvernance</b>	management	Organiser sa structure à préparer des crises			Jean du Lac	PM
28	<b>Gouvernance</b>	Optimisation d'un conseil d'administration	Comment animer et tirer le meilleur parti d'un Conseil d'Administration			Jean du Lac	PM
29	<b>Gouvernance</b>	management	Diriger selon un "fair process" (processus équitable)			Jean du Lac	PM
30	<b>Gouvernance</b>	succession	Prévoir, organiser la succession du dirigeant			Jean du Lac	PM
31	<b>Gouvernance</b>	les investisseurs institutionnels	De la pertinence de faire rentrer un investisseur institutionnel à son capital			Jean du Lac	PM
32	<b>International</b>	management	Comment constituer une équipe à l'international			Jean François Calmels	
33	<b>International</b>	s'implanter en Espagne	comprendre le fonctionnement commercial et économique du marché espagnol			Christophe Garcia	PM
34	<b>M &amp; A</b>	Droit des affaires	Préparation et processus juridique d'une transmission			Catherine Auzenat	PM
35	<b>M &amp; A</b>	Droit des affaires	les transactions vues sous l'angle juridique			Catherine Auzenat	PM
36	<b>M &amp; A</b>	méthodologie pratique d'une cession	le process général d'une cession: chronologie des opérations pratiques			Jean du Lac	PM
37	<b>M &amp; A</b>	information pratique	le process général d'une acquisition			Bertrand Delage	PM
38	<b>M &amp; A</b>	finance d'entreprise	le calcul rapide d'une Valeur d'entreprise	réf. Livre "La Compta c'est facile"		Bertrand Delage	PM

39	<b>M&amp;A</b>	<b>Droit des affaires</b>	Préparation et processus juridique d'une transmission de l'entreprise pour le cédant	<i>Derrière le process pratique d'une acquisition ou cession d'entreprise se cachent des aspects juridiques qu'il ne faut pas négliger afin de ne pas se trouver en porte-à-faux</i>	<b>Catherine Auzenat</b>	PM
40	<b>M&amp;A</b>	<b>Droit des affaires</b>	La Lettre d'intention et processus d'acquisition pour le Cessionnaire (teneur, règles, ...)	<i>la LOI souvent mal appréhendé par les rédacteurs qui font soit un document trop long soit ils oublient des thèmes essentiels qui les mettent hors courses</i>	<b>Catherine Auzenat</b>	PM
41	<b>M&amp;A</b>	<b>Droit des affaires</b>	Reprendre une société avec un fonds d'investissement		<b>Catherine Auzenat</b>	PM
42	<b>Management</b>	<b>Conduite du changement</b>	vaincre les résistances dans la conduite du changement		<b>Christophe Faurie</b>	PM
43	<b>Management</b>	<b>Conduite du changement</b>	le rôle du dirigeant: comment accompagner un changement de modèle économique		<b>Christophe Faurie</b>	PM
44	<b>management</b>	<b>Conduite du changement</b>	le choix des outils et des animateurs en interne pour réussir le changement		<b>Christophe Faurie</b>	PM
45	<b>Management</b>	<b>qualification des entreprises</b>	comprendre le fonctionnement et l'utilité des organisations qualifiantes françaises	<i>Certaines activités techniques nécessitent des qualifications ou des agréments. Revue des différentes organisations qualifiantes. Coûts. Comment optimiser l'obtention de ses qualifications et choisir les agréments suffisants pour répondre aux besoins administratifs et commerciaux.</i>	<b>Bernard Lecoupanec</b>	PM
46	<b>RH</b>	<b>management</b>	Comment faire adhérer les équipes au changement		<b>Jean François Calmels</b>	
47	<b>RH</b>	<b>croissance organique</b>	Comment attirer les meilleurs dans une TPE ou petite PME/PMI?	<i>Quand on a une petite structure, on a du mal à attirer les meilleurs profils, faute d'image et de garanties données aux candidats. Pourtant il existe des moyens pour valoriser ses recrutements.</i>	<b>Sylvie-Anne Agez</b>	PM
48	<b>RH</b>	<b>croissance organique</b>	Comment gérer au mieux sa croissance organique?		<b>Sylvie-Anne Agez</b>	PM

49	<b>Savoir être</b>	gestion des échecs commerciaux	Comment ne pas entrer dans une spirale négative, suite à une série d'échecs			<b>Jean François Calmels</b>	PM
50	<b>Savoir être</b>	le coaching	A quoi sert le coaching individuel? Comment en tirer parti	<i>On confond souvent conseil et coaching. La force du coaching est de vous amener à vous poser les bonnes questions, pas de tirer des solutions toutes faites. Entre un "conseil" intrusif et un "coaching" suggestif, la différence est que vous assumerez vos choix.</i>		<b>Jean François Calmels</b>	PM
51	<b>Transmission</b>	Family Business	Comment pérenniser la dynamique entrepreneuriale, lors du passage de témoin?			<b>Antoine Roullier</b>	PM
52	<b>Transmission</b>	Family Business	Méthodologie de diagnostic et d'accompagnement spécifique permettant de bâtir un projet viable pour les transmissions familiales			<b>Antoine Roullier</b>	PM