



# FORMATIONS

des **dirigeants** de **PME**

*au sein du réseau **Opticsvalley***

2010 • 2011

# Edito



## Catalogue des formations de dirigeants de PME au sein du réseau **Opticsvalley**

# 2010/2011

Dans le cadre du programme « Ambition PME » d'animation de la filière « Optique et Systèmes Complexes » de la région Ile-de-France, HEC et **Opticsvalley** vous proposent une série de formations spécialement destinées aux dirigeants de PME innovantes.

HEC est placée parmi les meilleures institutions mondiales en matière de formation pour managers et dirigeants. HEC Paris est classée première Business School européenne tous critères confondus.

C'est pourquoi nous avons décidé de créer un partenariat privilégié avec HEC Executive Education (le département formation continue pour cadres et dirigeants) et de présenter les formations qui nous semblent particulièrement adaptées pour vous.

> **Une formation phare :**  
**« Stratégie de l'innovation :  
les outils pour rentabiliser  
l'innovation ».**

Cette formation spécifique a rencontré un vif succès depuis sa mise en place en 2007.

**Les 1<sup>er</sup> et 28 juin 2010**

> **Une seconde  
formation spécifique :**  
**« Stratégie patrimoniale »**

**Les 11 et 12 octobre 2010**

**Depuis 2010, l'ouverture du :**  
**Programme de formation CESA**  
(Certificat Supérieur  
d'Enseignement des Affaires)  
« Dirigeants PME » d'HEC aux  
entreprises du réseau **Opticsvalley**,  
à un tarif préférentiel

# Les objectifs de l'action

Ces formations vous permettront de :

# 1

**Faire le point sur le fonctionnement de votre entreprise et sur votre rôle de dirigeant.**

# 2

**Renforcer votre maîtrise des méthodes et outils nécessaires à la gestion du plan de développement à moyen terme de votre entreprise.**

**Opticsvalley** est le réseau des filières optique, électronique et logicielle en Ile-de-France. Ce réseau fédère les entreprises (petites, moyennes et grandes), les établissements d'enseignement supérieur, les laboratoires de recherche et les entités publiques et privées qui soutiennent l'innovation et le développement économique.

## La mission d'Opticsvalley consiste à :

- Fédérer les acteurs de notre réseau afin d'accélérer l'innovation,
- Accompagner ces acteurs, et en particulier les PME dans leur développement en leur apportant une aide ciblée,
- Accroître la visibilité de marchés en expansion et des acteurs franciliens de ces marchés.



*Le programme AMBITION PME est un plan d'actions dédié aux PME innovantes franciliennes Optique, Electronique, Logiciel et Systèmes, animé par SYSTEM@TIC et copiloté par SYSTEM@TIC, Opticsvalley et le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie Paris-Ile-de-France.*

*Ce programme est soutenu par l'Union Européenne (FSE, FEDER), l'État (Préfecture de la Région Ile-de-France, DRIRE Ile-de-France, DRTEFP Ile-de-France) et la Région Ile-de-France.*



# Sommaire

> **Formation « Stratégie de l'innovation » :**  
*Les outils pour rentabiliser l'innovation* **p.7**

> **Formation « Stratégie patrimoniale »** **p.11**

> **Programme de Formation CESA**  
**« Dirigeants PME »** **p.15**

*Tarifs* **p.19**

*Calendrier* **p.20**

*Informations pratiques* **p.21**

*Autre programmes (GPEC)* **p.22**

*Gestion Prévisionnelle de l'Emploi et des Compétences*





**FORMATION**  
**S**tratégie  
de l'innovation



projet

économie

valorisation

innovation

stratégie action

***Les outils pour rentabiliser l'innovation***

FORMATION

# Strategie de l'innovation

4<sup>ème</sup> édition

## Les outils pour rentabiliser l'innovation

Formation assurée par le professeur **Michel Santi**



Professeur de Stratégie Diplômé de l'Ecole HEC en 1971, Michel Santi occupa des fonctions de **marketing et management** dans diverses entreprises françaises et étrangères.

Professeur depuis 1979 à HEC, ses principaux centres d'intérêt et de recherche sont **l'innovation et l'entrepreneuriat**, et tout particulièrement «**l'intrapreneuriat**».

Il a créé et anime la filière «**Entreprendre**» au MBA HEC, ainsi que plusieurs programmes spécifiques pour entrepreneurs à HEC Management.

Il est coauteur de «Strategor», le best-seller des manuels de stratégie, et «Fortune Faite, les leçons de l'expérience des plus grands créateurs d'entreprises français du 20<sup>ème</sup> siècle».

Il est enfin lui-même un entrepreneur ayant co-créé plusieurs entreprises, agissant en tant que Business Angel et assurant des fonctions d'administrateur au sein d'entreprises françaises et européennes.

## Mardi 1<sup>er</sup> juin 2010

Méthodologie et outils pour bâtir une stratégie Innovation/Marché.

Travail sur un modèle pour l'identification, la valorisation et la protection des innovations dans une PME.

Ce cours synthétique est destiné à être exploité pour des projets innovants et s'appuie sur un modèle méthodologique et opérationnel qui a été développé spécialement à l'intention des PME.

Ce modèle est basé sur des concepts économiques, stratégiques et marketing ; il permet à chaque PME de valider ses projets innovants et de déterminer le meilleur plan d'action pour extraire, saisir et protéger la valeur créée.

## Lundi 28 juin 2010

Cas pratiques appliqués aux problématiques de chaque participant

Travaux par petits groupes sur des cas concrets dirigés par des professeurs et experts d'HEC.

## PROGRAMME

### Matin

**Le modèle de la « rente potentielle » d'un projet innovant**

### Matin

**De la « rente potentielle » à la « rente résiduelle »**

### Après-midi

**De la « rente résiduelle » à l'appropriation de la rente dans le cadre concurrentiel direct**

### Après-midi

**Détermination d'une stratégie et d'un plan d'action appropriés pour un projet innovant**

# Strategie de l'innovation

## Témoignages



Guillaume De Watrigant • **CATALYSAIR**

«La formation proposée par HEC via **Opticsvalley** donne les clés pour utiliser au mieux ses compétences et ses savoir-faire dans la production puis la commercialisation de son innovation. A recommander aux industriels qui recherchent l'innovation de service ! »



Xavier Levecq • **IMAGINE OPTIC**

« Une formation très bien organisée : de l'accueil à la remise de supports, tout respire la qualité au service du contenu, qui était très riche, concret et utile. »



Didier Martin • **EGIDE**

« Michel Santi , un formateur de haut niveau, expose avec beaucoup de clarté son modèle dont toute la pertinence est démontrée au cours de la session de cas pratiques. Sa mise à disposition à l'issue de la formation est un réel avantage. »



Xavier Morvan • **EBC MEDICAL**

«Après plusieurs années d'activité commerciale, s'ouvrir à la R&D est un challenge passionnant mais difficile. Cette formation nous a donné la méthodologie qui rassure et qui rationalise notre enthousiasme et nos efforts. »



Gilles BATTIER • **SPRING TECHNOLOGIES**

«La formation a été l'occasion pour moi de valider des choix stratégiques en investissant mon seul temps productif grâce à la prise en charge de la totalité des dépenses par mon OPCA. »



**FORMATION**  
**S**tratégie  
patrimoniale



cession

entreprise

patrimoine

droit

inances

capita

FORMATION

# S

## trategie patrimoniale

Ce programme est destiné à des **dirigeants propriétaires de leur entreprise**. Il apporte des réponses aux questions légitimes et habituelles qu'un patron d'entreprise peut être amené à se poser au cours de sa vie d'entrepreneur.

La caractéristique principale d'une entreprise familiale ou patrimoniale se traduit par le fait que les enjeux de l'entreprise ont un fort impact sur la dimension patrimoniale de son dirigeant. L'aspect patrimonial est compris dans sa **dimension globale, financière, juridique et personnelle**.

Cette dimension patrimoniale est différente en fonction des cycles de vie de l'entreprise, des souhaits et volontés du dirigeant, des prises de risques qu'il souhaite adopter, de sa volonté de croître, de céder, de transmettre ou de

recueillir les fruits de l'entreprise.

Lors de ces deux journées les liens seront établis entre **stratégie de l'entreprise et stratégie patrimoniale** de son dirigeant. Seront également abordés tous les instruments ou techniques de croissance interne ou externe, d'ouverture du capital, de valorisation, de constitution de holdings familiaux, de cession ou transmission, d'optimisation fiscale des revenus de l'entreprise et de son dirigeant, d'utilisation judicieuse des SCI, de notions de fusion-acquisition.

Le programme abordera également une meilleure connaissance des outils de gestion du patrimoine privé.

Enfin, place sera faite pour aborder les questions spécifiques ou particulières que les participants voudraient aborder avec les intervenants experts et spécialistes financiers ou juridiques.

## Lundi 11 octobre 2010

**Matin**

### PROGRAMME

#### FINANCE

- Révision des fondamentaux de la finance d'entreprise
- Compréhension des comptes de l'entreprise et traduction en thématiques et enjeux patrimoniaux

Formation assurée par **Bernard Gabrielle**

**Après-midi**

#### GESTION DU PATRIMOINE ENTREPRISE

Ouverture sur les diverses opérations de cession, modification du capital, «owner buy out», financement de la croissance

Formation assurée par **Marc O'Neill**

## Mardi 12 octobre 2010

**Matin**

### PROGRAMME

#### DROIT DES AFFAIRES

- Les contrats, donations, pactes
- Les opérations de cession et fusion-acquisition
- Les différentes structures juridiques
- Les risques pénaux

Formation assurée par **Claude Ravon**

**Après-midi**

#### GESTION DU PATRIMOINE PRIVÉ

- La gestion de patrimoine du chef d'entreprise
- Le cycle de vie patrimonial
- Management de son patrimoine privé
- Les outils de la gestion de patrimoine

Formation assurée par **Bertrand Turgal**

# Strategie patrimoniale

## Les professeurs

### Bernard Gabrielle

Expert-comptable depuis 1992 au Cabinet Audit & Co, il est également Commissaire aux Comptes inscrit à la cour d'appel de Paris. Professeur à la Sorbonne Paris IV et intervenant à HEC Paris



### Marc O'Neill

Il est titulaire d'une licence en droit privé. Après quelques temps passés chez LAFFITTE-BAIL (groupe ROTHSHILD), il a rejoint L'LIONE en 1983 au sein de laquelle il a développé l'activité de conseil en risque de taux et risque de change puis créé l'activité gestion et trading de bloc. Il collabore à l'activité conseil en Fusions/acquisitions depuis 1992. Il intervient régulièrement à HEC Paris.



### Claude Ravon

Il a une pratique centrée sur la reprise d'entreprise, les opérations de haut de bilan ainsi que l'assistance aux entreprises en difficulté. Ses domaines d'expertise sont ceux du droit des sociétés, des fusions-acquisitions, des procédures collectives et du droit contractuel. Avocat associé au cabinet La Boétie, Claude Ravon est également chargé d'enseignement à l'Executive MBA de HEC, dont il est diplômé.



### Bernard Turgal

Il est titulaire d'un DESS de l'IAE de Bordeaux, d'un DES en gestion de patrimoine et d'un DES Ingénierie du Patrimoine du Chef d'Entreprise. Il a exercé diverses responsabilités de consultant et de Direction Générale dans le monde de la banque et de l'assurance. Il intervient régulièrement, auprès de grandes écoles et de chefs d'entreprise dans divers cycles de formation





*PROGRAMME DE FORMATION*  
**CESA**  
**Dirigeants PME**



méthode

communication

commerce

stratégie

Marketing

gestion

## PROGRAMME DE FORMATION

# CESA - Dirigeants PME

Ouverture du programme de formation CESA (Certificat Supérieur d'Enseignement des Affaires) « Dirigeants PME » d'HEC aux entreprises du réseau **Opticsvalley**. Formations à la carte - voir calendrier en page 20

**Plan d'action commerciale et marketing • 2 jours • MAR**

### OBJECTIFS

- Développer les compétences marketing et commerciales
- Permettre aux dirigeants de PME de traduire leur stratégie en offre profitable vers les marchés à travers un marketing mix cohérent
- Concrétiser par une action commerciale planifiée avec méthode

### PROGRAMME

- **Situer l'action marketing en terme de choix de marchés, de clients, segmentation**
- **Construire chacun des éléments du mix : produit, « clients », prix, communication**
- **Evaluer et projeter les rendements et rentabilités**
- **Planifier une démarche méthodique**
- **Revoir quelques fondamentaux : satisfaction, fidélisation ...**

**Coûts de revient, budgets et contrôle de gestion**  
2 jours • GES

### OBJECTIFS

- Savoir repérer les besoins de son entreprise en matière d'outils de contrôle de gestion pour ne pas s'équiper inutilement
- S'entraîner au raisonnement et à la pratique sur trois niveaux :
  - Analyse des performances financières par activité pour préparer une réallocation des ressources
  - élaboration de plans d'action à moyen et court terme et prévisions financières
  - suivi des résultats, identification des causes et des responsabilités des dérives

### PROGRAMME

- **Les phases d'évolution des systèmes de contrôle de gestion, et l'auto diagnostic des besoins**
- **L'approche en coûts directs et contributions pour analyser la performance financière par gamme et par secteur**
- **Le plan à moyen terme et les budgets opérationnels**
- **Le contrôle budgétaire accéléré, centré sur les actions correctives à mener**

## **Diagnostic et audit fiscal • 1 jour • FIS**

### **OBJECTIFS**

Recenser les points délicats de la fiscalité et sensibiliser les participants à l'importance de la gestion fiscale

### **PROGRAMME**

**Audit fiscal, c'est à dire une vérification à « blanc ». Cet audit de régularité peut déboucher sur un audit stratégique qui a pour but de proposer des modifications de structures et des montages juridiques et financiers permettant de réduire la charge fiscale**

## **Plan de trésorerie et de financement • 2 jours • FIN**

### **OBJECTIFS**

- Etablir le diagnostic financier de l'entreprise en termes de rentabilité, d'endettement, de trésorerie.
- Construire le plan de financement de l'entreprise à partir des perspectives d'activité, des investissements nécessaires, de la rentabilité escomptée.
- Déterminer les besoins de financement spécifiques (emprunts, augmentation de capital, cession d'actifs).
- Bâtir les prévisions de trésorerie résultant des choix opérés pour le financement.

### **PROGRAMME**

- **Construction des outils d'analyse permettant le diagnostic à ratios, tableaux de financement, tableaux de trésorerie.**
- **Diagnostic complet de l'entreprise en termes de structure financière, d'équilibre entre ressources propres et capitaux empruntés, de situation de trésorerie.**
- **Construction des états prévisionnels à partir de différents scénarios (croissance, stagnation, récession éventuelle).**
- **Besoins de financement et négociations avec les institutions bancaires,**
- **Synthèse sur l'établissement des plans de financement et de trésorerie à partir des situations vécues.**

# CESA Dirigeants PME

## **Audit de la réglementation sociale • 1 jour • SOC**

### **OBJECTIFS**

Donner aux participants les connaissances essentielles en législation sociale. L'objectif est de couvrir à peu près tout le champ de la matière. En effet, les textes se superposent, la jurisprudence ne cesse d'évoluer et il devient de plus en plus difficile pour les dirigeants d'entreprise de respecter non seulement la lettre mais surtout l'esprit de la loi et de garder un fil conducteur sans se perdre dans les méandres du droit social.

### **PROGRAMME**

- **Les attributions et les pouvoirs de l'Inspecteur du Travail**
- **Les relations individuelles du travail : la formation, l'exécution, la rupture du contrat de travail**
- **Les représentants du personnel : délégués du personnel, Comité d'Entreprise, délégués syndicaux, CHSCT**

## **Délégation, mobilisation et motivation des hommes • 2 jours • RES**

### **OBJECTIFS**

Développer chez les dirigeants un ensemble de savoir-faire, d'attitudes et de comportements en matière de motivation, délégation et mobilisation des hommes leur permettant d'avoir un management plus efficace et plus performant.

### **PROGRAMME**

- **Diagnostic de l'organisation et des hommes**
- **Mobiliser ses collaborateurs ; mobiliser son équipe**
- **Le management situationnel et la délégation**
- **Les conditions de la motivation des hommes**

# Tarifs des formations

- **Stratégie de l'innovation : les outils pour rentabiliser l'innovation**
- **Stratégie patrimoniale**

Tarifs (€)	Pédagogie	Restauration	Total
Module sur 2 journées	1400	90	1490
<b>Tarifs préférentiels</b>			
Adhérent <b>Opticsvalley</b> (à jour de cotisation)	1390 (soit 100€ de réduction)		
Inscriptions multiples (de plusieurs personnes ou à plusieurs formations)	1340 (soit 150€ de réduction)		
Adhérent Opticsvalley + Inscriptions multiples	1240 (soit 250€ de réduction)		

- **Programme de Formation CESA « Dirigeants PME »**

Tarifs (€)	Pédagogie	Restauration	Total
Module d'une journée	700	45	745
Module de deux jours (excepté GES & RES)	1400	90	1490
Modules GES & RES (1 repas)	1400	45	1445
<b>Tarifs préférentiels</b>			
Anciens participants Opticsvalley (par an)	10 %		
Inscriptions multiples (de plusieurs personnes ou à plusieurs formations, y compris Stratégie de l'innovation et Stratégie Patrimoniale)	10 %		

*Toutes ces formations sont éligibles aux plans de formation.*

**Possibilité de financement total ou partiel par l'OPCA**

*(Organisme Paritaire Collecteur Agréé) dont votre entreprise dépend.*

# Calendrier des formations

## • Stratégie de l'innovation : les outils pour rentabiliser l'innovation

	Thème	Durée	2010	2011
INN	Stratégie de l'innovation	2 jours	1 <sup>er</sup> et 28 juin 2010	A définir

## • Stratégie patrimoniale

	Thème	Durée	2010	2011
PAT	Stratégie patrimoniale	2 jours	11-12 octobre 2010	A définir

## • Programme de Formation CESA « Dirigeants PME »

	Intitulé de la formation	Durée	1 <sup>ère</sup> programmation	2 <sup>ème</sup> programmation
SOC	Audit de la réglementation sociale	1 jour	17 juin 2010	29 juin 2011
FIN	Plan de trésorerie et de financement	2 jours	1 et 2 décembre 2010	23-25 mars 2011
GES	Coûts de revient, budgets et contrôle de gestion	2 jours	12 (après-midi), 13 (journée) et 14 (matin) janvier 2011	14-16 septembre 2011
FIS	Diagnostic et audit fiscal	1 jour	14 octobre 2010	13 avril 2011
RES	Délégation, motivation et mobilisation du personnel	2 jours	8 (après-midi), 9 (journée) et 10 (matin) septembre 2010	11-13 mai 2011
MAR	Plan d'action commerciale et marketing	2 jours	3 et 4 juin 2010	10-12 janvier 2011

# Infos pratiques



## Lieu des formations

*Toutes les formations ont lieu sur le campus d'HEC à Jouy-en-Josas.*

**Campus du Groupe HEC**  
**1, rue de la Libération**  
**78351 Jouy en Josas cedex**

## Contact, informations & inscriptions

**Fiona GERENTE** - Chef de Projet **Opticsvalley**

Tél : +33 1 69 31 60 88

Fax : +33 1 69 31 75 10

[f.gerente@opticsvalley.org](mailto:f.gerente@opticsvalley.org)

[www.opticsvalley.org](http://www.opticsvalley.org)

# Autres programmes

## proposés par le réseau

L'accompagnement du projet de l'entreprise peut également passer par des programmes dispensés par d'autres partenaires du réseau qui proposent des thèmes complémentaires au programme qu'offre HEC.



Chambre de  
Commerce  
et d'Industrie  
de l'Essonne

## GPEC Mobilité

### Comment faire évoluer les compétences de votre entreprise ?

#### • Programme de l'action démarrage juin 2010

Action réalisée par un réseau d'experts :  
Conseillers CCI de l'Essonne & cabinet  
de consultants

#### • Principes et mise en œuvre Soyez l'une des 20 PME franciliennes à pouvoir bénéficier cette année :

- D'un diagnostic personnalisé sur la vie de votre entreprise, mené conjointement par un réseau d'experts en gestion des ressources humaines : CCI Essonne et cabinet de consultants (3 jours dans votre entreprise)
- De 5 ateliers participatifs sur le management par les compétences: échanges sur les techniques et les pratiques, les expériences, les actions envisagées, etc. (2 jours)
- De solutions préconisées en termes de mutualisation des ressources au sein de la filière.

#### • Bénéfices

Cette démarche vous permettra de :

- Connaître vos points forts et définir les axes d'amélioration en gestion des ressources humaines
- Apprécier les méthodes et outils de la démarche «compétences»
- Partager avec d'autres dirigeants de PME sur vos expériences respectives.

#### • Participation financière

650€ par entreprise (490€ pour les adhérents **Opticsvalley** à jour de cotisations)

#### Renseignements complémentaires & inscriptions

**Bastien TELLIER**  
**Conseiller Ressources Humaines**  
**CCI Essonne**

Tél : 01.60.79.91.14

b.tellier@essonne.cci.fr





**Opticsvalley**  
 35, boulevard Nicolas Samson  
 91120 Palaiseau  
 Tél.: 01 69 31 75 00  
 Fax : 01 69 31 75 10  
 info@opticsvalley.org

Les prestations de ce catalogue sont réalisés dans le cadre du programme



En partenariat avec :

