

Bloc RNCP de 16 jour(s)
Réf : ZGJ

Participants

Tout public.

Pré-requis

Aucune connaissance particulière.

Prix 2019 : 7035€ HT

Dates des sessions

PARIS

23 avr. 2019, 21 oct. 2019

Modalités d'évaluation

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices à réaliser (50 à 70% du temps).

Compétences du formateur

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

Moyens pédagogiques et techniques

• Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.

• A l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.

• Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a

Parcours certifiant Entrepreneurship, gestion et juridique

Bloc de compétences d'un titre RNCP

Ce parcours de formation représente le deuxième bloc de compétences constituant le titre certifié de Niveau I (Bac+5) "Manager de projets" reconnu par l'État. L'ensemble de ces formations vous permettra d'acquérir et valider les compétences nécessaires pour planifier et organiser les étapes de développement d'un projet de création d'entreprise, concevoir un business plan et évaluer une entreprise. Vous apprendrez également à maîtriser les enjeux liés aux opérations de haut de bilan, bâtir une stratégie d'entreprise et acquérir les connaissances essentielles en matière de droit des sociétés.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Apprendre l'essentiel pour démarrer une entreprise
Comprendre les techniques et les méthodes pour évaluer une entreprise
Maîtriser les enjeux liés aux opérations de haut de bilan
Bâtir une stratégie d'entreprise
Savoir acheter une prestation de service
Acquérir les connaissances essentielles en matière de droit des sociétés

1) Démarrer une entreprise, marketing, gestion et finance

2) Les principales familles de méthode d'évaluation d'une entreprise

3) Principes de base de la corporate finance

4) Schéma directeur de la stratégie et analyser du contexte de l'entreprise

5) Achat public de prestations de services

6) Choisir une forme juridique d'entreprise

1) Démarrer une entreprise, marketing, gestion et finance

- Réaliser une étude de marché.
- Cerner son marché. Analyser la demande.
- Bâtir un plan de développement marketing.
- Valider la structure du chiffre d'affaires (business model).
- Définir le mix de lancement.
- Etablir le plan de vente.
- Evaluer les besoins et les ressources.
- Etablir le compte de résultat prévisionnel.
- Calculer les flux de trésorerie et la rentabilité du projet.
- Identifier et contacter les financeurs potentiels.

Travaux pratiques

Réflexion sur les aspects marketing opérationnel des projets des participants. Les participants travaillent sur un tableur en réalisant les tableaux financiers de leur projet.

2) Les principales familles de méthode d'évaluation d'une entreprise

- Méthodes patrimoniales.
- Méthodes analogiques (par comparaison).
- Méthodes par les flux.
- Méthode du capital immatériel.
- Exploiter les principales méthodes patrimoniales
- Actif net corrigé et rente de Goodwill.
- Utiliser les principales méthodes analogiques
- Comparables sectoriels.
- Comparables boursiers. L'échantillon. Les corrections (travaux de EG GRENAT).
- Multiples utilisés et valeurs obtenues.
- Focus sur deux multiples. PER. EBITDA.

Etude de cas

Avec une approche patrimoniale, estimer l'ANR et le Goodwill. Déterminer la valeur de l'entreprise avec la méthode de l'actif net réévalué avec Goodwill.

3) Principes de base de la corporate finance

- Rappel des notions de rentabilité financière, économique et d'investissement.
- Avantages et inconvénients des différentes sources de financement bancaire.
- Stratégie dynamique de création de valeur.
- Principe de l'effet de levier financier.
- Comprendre les différentes opérations en capital-investissement.
- Définitions : capital-risque, capital développement, capital transmission.
- Méthodes d'évaluation des sociétés-cibles.
- Relations avec les investisseurs institutionnels : structure, profil et gestion des fonds.
- Valorisation et T.R.I. attendu des fonds d'investissement.
- Sources de financements bancaires spécifiques : obligations convertibles, titrisation...

Travaux pratiques

Série d'exercices techniques d'appropriation des notions abordées. Comparatif de différents projets et calcul de TIR.

4) Schéma directeur de la stratégie et analyser du contexte de l'entreprise

- Définir la politique générale de l'entreprise.
- Promouvoir la vision ou finalité de l'entreprise.
- Déployer les objectifs stratégiques.
- Analyse du contexte de l'entreprise.
- Impact de la mondialisation.
- Commerce électronique et conséquences.
- Développement durable et nouvelles priorités.
- Réaliser votre diagnostic stratégique
- Analyse externe : les concurrents, l'offre et la demande du marché, la dynamique concurrentielle.
- Diagnostic interne : la chaîne de valeur de l'entreprise, les ressources, les compétences internes.

Travaux pratiques

Réaliser le diagnostic stratégique d'une entreprise donnée.

5) Achat public de prestations de services

- Définition et spécificités d'une prestation de service.
- Les principaux types de prestations de service.
- Les spécificités de la prestation de service.
- La Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE).
- Savoir identifier des prestataires de service.
- Les réseaux publics et les réseaux professionnels.
- Le sourcing et le référencement.

Etude de cas

Présentation d'un cas fil rouge. Cadrage de la demande et des exigences. Analyse des compétences internes. Identification des prestataires reconnus sur le marché.

6) Choisir une forme juridique d'entreprise

- Le contrat de société et la notion de personne morale.
- Les critères de choix d'une forme juridique d'entreprise.
- Avantages et inconvénients des principaux cadres juridiques : SA, SAS, SARL, EURL, SNC, etc.
- Le rôle et les pouvoirs des organes de contrôle et de direction.
- Maîtriser les grands types de contrats.
- Le mandat commercial. La vente commerciale.
- Le contrat de distribution, de vente, de publicité...
- Négocier et formaliser le contrat.
- La période pré-contractuelle : engagements et responsabilités.
- Les précautions à prendre lors de la formation du contrat.
- L'analyse de l'offre et l'acceptation. L'expression du consentement.
- La rédaction du contrat : les clauses les plus utilisées.

Travaux pratiques

Réflexion de groupe et échange quant aux différentes formes juridiques d'entreprise. Rédaction de clauses contractuelles usuelles.