




Imagine | Start | Grow

**Dirigeant &
Développement**

Dirigeant & Développement

Amplifiez votre croissance !



Solvay Entrepreneurs, le centre d'entrepreneuriat de la Solvay Brussels School of Economics and Management de l'ULB, vous propose un programme de formation et d'accompagnement destiné aux dirigeants de PME qui souhaitent assurer le développement de leur entreprise.

Dans un contexte économique de plus en plus turbulent, la performance globale devient mesure de survie. Aucune dimension isolée de la performance d'une entreprise ne suffit plus à assurer son avenir : ni le produit, ni le service, ni les compétences, ni le marché ne peuvent représenter des garanties durables lorsque les évolutions internes du secteur et les bouleversements de l'environnement se multiplient à un rythme effréné. Pour se mettre à l'abri des récessions brutales, une seule stratégie : la maîtrise du développement performant.

Les PME présentent des caractéristiques hautement précieuses : souplesse, faculté d'adaptation, rapidité de réaction, esprit d'innovation, sens du service et du contact humain... Autant d'atouts pour grandir à chaque occasion. Mais la PME doit aussi maîtriser le revers des évolutions rapides : inadaptation de la politique générale et des structures en place, débordements, transformations d'échelles, glissement des mentalités...

Elle doit bien souvent évoluer par sauts successifs pour répondre à la croissance continue de son niveau d'activité.

Se pose alors chaque fois le problème de faire le bon choix, et au bon moment. Parmi les questions cruciales auxquelles la PME doit faire face, on peut relever l'accroissement et la gestion des ressources humaines, l'internationalisation, le choix des investissements...

D&D offre aux dirigeants de PME en évolution la formation et l'accompagnement parfaitement adaptés à leur situation.



7 BONNES RAISONS

de suivre Dirigeant & Développement

01 Une école prestigieuse

Vous suivrez une formation dans une école de gestion prestigieuse consacrée internationalement par les très recherchées accréditations EQUIS et AMBA. Selon le classement du Financial Times, la Solvay Brussels School of Economics and Management se trouve dans les 50 meilleures Business Schools européennes, et a obtenu la 20^e position en Entrepreneurship.

02 Un centre d'entrepreneuriat performant

Depuis 1986, Solvay Entrepreneurs capitalise sur la tradition d'excellence et de rigueur des enseignements et de la recherche de la Solvay Brussels School pour révéler et développer les talents entrepreneuriaux. Les résultats de nos anciens sont notre première priorité... et ils parlent d'eux-mêmes :

- Réussite des créateurs d'entreprise : 96 % franchissent le cap des trois ans après leur lancement
- Croissance des entreprises existantes : 100% de chiffre d'affaires en plus endéans les 5 ans qui suivent leur participation au programme D&D.

03 Une formule compatible avec votre vie de dirigeant

Il vous faudra bloquer seulement 10 jours dans votre agenda (de 09 à 18h) pour aborder les 5 thèmes de management indispensables pour piloter le développement de votre PME.

04 La synergie d'un groupe d'entrepreneurs performants (max. 25 personnes)

Notre longue expérience en matière de formation nous permet de vérifier chaque jour l'effet démultiplicateur sur votre motivation qu'apporte la rencontre avec une vingtaine de dirigeants, tous concernés par le développement de leur activité et partageant leurs expériences et «bonnes adresses». Pour vous assurer un processus de qualité et un maximum d'interactivité, les places sont limitées.

05 Apprendre ensemble pour pouvoir agir seul

Tous nos cours ont été construits autour d'outils pratiques immédiatement applicables dans votre environnement professionnel. Un lien permanent est établi entre les matières enseignées et les cas concrets que vous vivez.

06 Des résultats concrets

Au cours de la période de suivi individuel, un diagnostic et un plan d'action détaillés sont élaborés pour votre entreprise avec le ou les formateurs concernés. Ces outils concrets permettront de gérer et de contrôler efficacement la croissance de l'entreprise.

07 Un apprentissage par la pratique

Les formateurs privilégient les méthodes actives : exposés participatifs, études de cas (le vôtre, si vous le souhaitez!), vidéoscopie, jeux de rôles... Les bases théoriques enseignées sont illustrées par de nombreux exemples vécus (case stories).

La performance des anciens

(Taux mesurés en mai 2013 lors d'une étude indépendante.)

100%
de croissance
sur 5 ans

Les participants du programme expriment un taux global de satisfaction de

(Taux mesurés en mai 2013 lors d'une étude indépendante.)

91,2%



” Cette formation inspire, transforme les idées préconçues et énergise... Le contenu des interventions est directement lié aux défis quotidiens d'une société en croissance ce qui rend ce cursus à la fois théorique, pratique et concret.”

Laurie FALLA
Founder Makisu, Wiki sa



” Cette formation m'offre un atout indéniable pour le développement de mon entreprise. Par la qualité du contenu, par la pertinence des experts et la qualité des échanges entre participants, c'est une expérience de haut niveau. Parfaite pour les gestionnaires de PME. Elle m'a permis de confirmer des choix déjà engagés, mais également de me recentrer de manière plus critique et professionnelle dans mon rôle de dirigeant. Sans contester une véritable plus-value à cultiver!”

Alain LUST
Architecte-gérant, Aas3 sprl

Dirigeant & Développement

La formule gagnante de Solvay Entrepreneurs combine 3 axes de développement personnel :

1

Une formation complète

10 séances de cours étalées de novembre à mai.
Maîtriser en groupe restreint (25 participants) les 5 thèmes de management incontournables pour mettre en œuvre la croissance de votre entreprise.

Stratégie

STRATÉGIE DE CROISSANCE (16h)

Vous y apprendrez à

- Identifier les freins et moteurs de votre croissance.
- Adapter votre modèle de gestion à son évolution.
- Apprécier la pertinence des stratégies de croissance potentielles.
- Identifier vos grands choix stratégiques et prendre votre décision.
- Formuler un plan de croissance.

Au sommaire

- Un modèle de croissance pour les PME : les trois dimensions clés qui déterminent la croissance.
- Stratégie : concepts de base
 - vision et mission;
 - positionnement;
 - compétences.
- Le modèle d'entreprise et la proposition de valeur.
- Les options de croissance : croissance interne et externe.
- Les fondements d'un plan stratégique.

Marketing

LE PLAN MARKETING (8h)

Vous y apprendrez à

- Développer une stratégie marketing pour votre entreprise avant de commencer à communiquer avec vos clients.

Au sommaire

- La démarche du marketing : bien plus que de la communication créative.
- Analyse du marché et de la concurrence puis segmentation.
- Ciblage et positionnement en fonction des degrés d'attractivité et de compétitivité.
- Elaboration du marketing mix en fonction du positionnement.
- Plan marketing.

Financement

BUDGET ET PLANIFICATION FINANCIÈRE (8h)

Vous y apprendrez à

- Maîtriser les bonnes pratiques pour lier plan stratégique et financier.
- Identification des apports et limites de la planification.

Au sommaire

- Les liens entre stratégie, plan d'action et stratégie de financement.
- Les techniques de modélisation et planification financière.

MODES DE FINANCEMENT (8h)

Vous y apprendrez à

- Mieux appréhender vos besoins financiers.
- Choisir le mode de financement le plus approprié.
- Préparer un bon dossier de financement.

Au sommaire

- Les trois grandes décisions financières (investissement, financement, distribution).
- Vos besoins financiers à court, moyen et long termes.
- Le coût moyen pondéré du capital.
- Les types de crédits possibles : quoi, qui, comment, pourquoi ?

LE TABLEAU DE BORD DE LA PME (4h)

Vous y apprendrez à

- Définir et utiliser des indicateurs de performance.
- Choisir des instruments de gestion efficaces et faciles à utiliser.
- Fixer des objectifs.
- Comparer les résultats aux prévisions et analyser la performance de votre entreprise.

Au sommaire

- Les ratios et indicateurs de performance.
- La structure d'un tableau de bord prospectif.
- Le contrôle budgétaire.

NÉGOCIATION ENTREPRENEURIALE (8h)

Vous y apprendrez à

- Maîtriser les techniques de négociations adaptées aux situations de levées de fonds.

Au sommaire

- Fondements des négociations réussies.
- Styles de négociateurs.
- Compétences requises : comment les améliorer.
- Exercices pratiques.

Succès d'équipe

ENTRAINEZ VOS EQUIPES VERS LE SUCCES (16h)

Vous y apprendrez à

- Développer votre savoir-faire : communiquer, animer, déléguer, gérer les conflits, donner du feedback, gérer les réunions.
- Développer votre savoir-être : attitudes et comportements propices à l'intelligence collective.
- Agir pour favoriser la dynamique et le fonctionnement autonome de votre équipe.
- Mesurer sa performance pour la faire grandir.
- Clarifier les rôles.
- Organiser, animer et motiver les membres de votre équipe.

Au sommaire

- Les ingrédients d'une équipe efficace.
- Les étapes de construction d'une équipe.
- Les événements clés.
- Le rôle du manager d'équipe.
- Le rôle des membres de l'équipe.
- Organisation, délégation, contrôle : les clés d'un travail d'équipe.
- La motivation dans une dynamique d'équipe.
- La gestion des conflits : une source d'énergie pour votre PME.

RÉMUNÉRATION (4h)

Vous y apprendrez à

- Comprendre les principales formes d'optimisation de l'associé/dirigeant d'entreprise.
- Examiner les récents changements intervenus au cours des derniers mois.
- Réévaluer et actualiser la pertinence des modes de rémunérations en place.

Au sommaire

- Comparaison du statut de dirigeant indépendant et salarié.
- Examen de diverses formes de rémunérations alternatives plus attractives que le salaire classique.
- Subsiste-t-il un avantage à constituer une société professionnelle personnelle ou pas ?

Communication

À LA RECHERCHE DE L'EXCELLENCE EN COMMUNICATION (8h)

Vous y apprendrez à

- Communiquer de manière ferme, douce, juste et efficace.
- Exprimer des messages difficiles.
- Structurer vos messages.
- Être assertif et mieux écouter.

Au sommaire

- Les secrets des grands orateurs.
- Les bases du story telling.
- Des techniques pour écouter activement, avec respect, élégance et bienveillance.
- Avoir confiance en soi en 2' chrono. Scientifiquement prouvé !
- Quand le théâtre nous donne 2 ingrédients majeurs du charisme.
- Tous les mots n'ont pas la même valeur ... ni le même pouvoir ...
- 7 techniques redoutables et imparables pour décoiffer votre client. Sceptique ? Un certain Steve Jobs les utilisait ...



” Cette formation m’a apporté une ouverture d’esprit. Sans elle, je n’aurais pas pu développer mon entreprise aussi bien. La formation de haut niveau s’adapte parfaitement aux différents problèmes rencontrés par un gestionnaire de PME. De plus, l’échange avec d’autres dirigeants d’horizons divers reste une expérience irremplaçable.”

Pierre MARCOLINI
Owner, - Pierre Marcolini Chocolatier

2

10h de coaching individuel

A l’issue du programme, vous serez coaché par les experts en fonction de votre problématique de croissance. Ce coaching vous permet de mettre en pratique les acquis de la formation dans le cadre de votre entreprise. Pour ceux qui le souhaitent, nous vous proposons également de présenter votre plan de développement devant un panel de spécialistes financiers et industriels.

Cet accompagnement, en fonction de votre problématique, vous permettra de :

- Mesurer lucidement les atouts et faiblesses de votre entreprise.
- Développer un plan stratégique.
- Faire évoluer la structure de votre PME.
- Elaborer un plan de développement pour votre société.
- Mieux maîtriser les risques liés à la croissance.



3

7 modules à la carte facultatifs

Acquérez les connaissances de gestion qui vous manquent : finance, ressources humaines, marketing... En fonction de vos besoins, vous choisissez les cours utiles pour compléter votre expertise.



FONDAMENTAUX DE FINANCE (12h)

- Décoder les dimensions financières et comptables.
- Analyse de la décision d’investissement.
- Compréhension des flux financiers de l’entreprise.



LEADERSHIP (12h)

- La fonction et le rôle de leader.
- Les styles de leadership.
- Gestion du temps et gestion du stress.



VENTE & GESTION COMMERCIALE (12h)

- Doper sa conquête de clients : les outils et techniques de prospection.
- Maîtriser les techniques de négociations commerciales.



GESTION D’ÉQUIPE (12h)

- Intervenir au mieux avec vos collaborateurs : contrôle, délégation et évaluation.
- Motiver votre équipe pour la rendre plus performante.



WEB MARKETING (12h)

- Stratégies de marketing interactif.
- Outils pour doper les actions marketing sur Internet (webvertising, référencement, l’email marketing...).
- Développer votre image et celle de votre entreprise sur les réseaux sociaux.



MARKETING DE LA PME (12h)

- Maîtriser les différentes facettes du marketing.
- Concevoir votre plan marketing.
- Communiquer avec la presse.



COMMUNICATION (6h)

- Prise de parole en public : les techniques les plus performantes.
- Comment capter et maintenir l’attention.
- Comment structurer son exposé.
- Les clés de la communication verbale et non-verbale.

VOS FORMATEURS & COACHS

Vous serez formés et accompagnés par des entrepreneurs qui ont fondé et gèrent leur propre affaire tout en ayant développé une solide expérience pédagogique.



Claude BOFFA

Ingénieur Commercial (Solvay Brussels School, ULB). Expert comptable IEC. Claude est un spécialiste en marketing des services, retail marketing, gestion de la Relation Clients et techniques de management. Il est également consultant-formateur en Stratégie des organisations, en Marketing stratégique et opérationnel et en Gestion de la Relation client.



Fabian DELAHAUT

Licencié en philosophie (ULB) et titulaire d'un Master of Business Administration (SBS), Maître-Praticien en PNL et agréée MBTI, Fabian s'est aussi formé au Cours Florent à Paris! Administrateur de sociétés, conseiller agréé par la RW et chargé de cours (SBS et ULg). Il coache ou conseille de nombreux dirigeants de PME en communication, marketing stratégique et opérationnel.



Serge PEFFER

Ingénieur de gestion, licencié et agrégé en Sciences Commerciales et Financières (Solvay Brussels School - ULB). Expert-comptable et fiscal (IEC). Expert immobilier (IPI). Journaliste (IPC). Administrateur délégué GROUPE P. Vice-président UCM-Bruxelles, Administrateur Fonds de Garantie Bruxellois.



Florence POURTOIS

Ingénieur de gestion (Solvay Brussels School of Economics and Management, U.L.B.), Team Manager chez IBM, intervenante et Managing Director chez Manacoach et directrice APM Belux, Florence accompagne des dirigeants de PME depuis 15 ans. Elle est passionnée des processus humains et des projets d'entreprise.



Daniel SPINDLER

Professeur (strategy & SME growth management) à la Solvay Brussels School : MBA & Solvay Entrepreneurs. Ingénieur de gestion (Solvay Brussels School - ULB) & MBA (Columbia University). Management Consultant en Belgique, France, Allemagne, Angleterre et co-fondateur de sociétés (incluant fonction de DG). Spindler & Associés S.A.



Olivier VERDIN

Olivier est le co-fondateur d'OpenHR, racheté par Arinso en 2006 à la suite d'une forte croissance internationale. Aujourd'hui, Business Angel impliqué dans plusieurs startups techno-web, il possède également une forte expertise en RH.



Michel van WEERELD

Ingénieur Commercial (Solvay Brussels School of Economics and Management, U.L.B.). Post-gradué en Commerce International (U.L.B.) Activités académiques : titulaire du cours de Comptabilité de Gestion (SBS of Economics & Management, U.L.B.) Expérience professionnelle : gestion de crise & réorientation stratégique – introduction en bourse - acquisition de sociétés pour compte propre (LBO) – fondateur et dirigeant d'un groupe international spécialisé dans le BPO (business process outsourcing).



Olivier WITMEUR

Professeur d'Entrepreneuriat à la Solvay Brussels School – ULB et deputy dean pour les activités d'exécution education. Lui-même entrepreneur, il a évalué et accompagné plus d'une centaine d'entreprises lors de leur création et/ou de leur croissance. Il a publié plusieurs livres et articles sur la création d'entreprise et son financement, entre autre par le capital à risque.



Jean-Luc WUIDARD

Licencié en droit (ULg) et fiscalité (RUG). Expérience diversifiée forgée tant auprès de «Big Four» (Arthur Andersen, Ernst & Young) qu'au sein de structures souples au service d'entreprises de toute taille. Associé du cabinet ACTEO depuis mars 2009. Avocat au Barreau de Liège, fiscaliste expérimenté. Passionné de toutes les questions fiscales touchant les entreprises et les entrepreneurs et fort d'une riche expérience dans les cabinets d'audit, il partage son savoir-faire à l'écoute de ses clients.

D&D EN PRATIQUE

Pour qui ?

Cette formation s'adresse spécifiquement à tout dirigeant de PME soucieux d'accroître la performance de son entreprise en phase de croissance, en renforçant ses capacités de gestion. Les candidats doivent en outre justifier d'une expérience professionnelle appropriée ou être porteur d'un diplôme de niveau universitaire.

Combien ?

Le droit d'inscription du module Dirigeant & Développement est de 3.600 € htva + votre «nombre de modules à la carte» multiplié par 350 €. Imaginons, vous décidez de suivre, outre la formation D&D (obligatoire), 2 modules supplémentaires, votre droit d'inscription sera : $3600 € + (2 \times 350 €) = 4300 €$ (htva). Ces droits d'inscription couvrent les séances de cours, 10 heures de suivi individuel dans l'entreprise, les lunches ainsi que la documentation et les ouvrages de référence.

MODULE D&D

La formation D&D
80h de cours collectif
et 10h de coaching individuel
3.600 € (htva)

MODULES A LA CARTE

350 € (htva)/module

Participer en équipe ?

Vos associés souhaitent suivre le programme avec vous ? Bonne idée ! Vous constituerez une équipe entrepreneuriale très forte, nous vous réservons un prix avantageux : une réduction de 500 € par membre de l'équipe.

Où ?

Les séances de cours se dérouleront à Bruxelles dans le bâtiment de la Solvay Brussels School, (42 Av. F. D. Roosevelt, B-1050 Bruxelles), excepté la première et la dernière séance du module D&D qui se dérouleront en Wallonie.

Quand ?

Les cours du module D&D se donnent de novembre à mai, le jeudi de 9 à 18h. Les cours des modules à la carte ont lieu de septembre à juin, les soirs de semaine de 18h à 21h (du lundi au jeudi) ou les samedis de 9h à 16h.

Comment s'inscrire ?

Remplissez le formulaire d'inscription en ligne via notre site web : www.solvayentrepreneurs.be

Les candidatures doivent être introduites au plus tard deux semaines avant le début de la formation. Il est en effet important de disposer du temps nécessaire pour analyser vos besoins particuliers de formation lors d'un entretien individuel avec la responsable du programme dans votre entreprise.

Certificat ?

Un certificat sera délivré à l'issue de la formation aux participants ayant assisté à l'ensemble des séances.

Bénéficiaire de tarif réduit ?

Les PME bruxelloises peuvent sous certaines conditions bénéficier d'une aide régionale pouvant atteindre 50% des frais d'inscription. Plus d'infos : www.ecosubsibru.be

Solvay Entrepreneurs est agréé par la Région Wallonne. Nous pouvons donc accepter les Chèques formation. Ceux-ci s'adressent aux PME et aux indépendants. Concrètement, cela signifie une intervention par la Région Wallonne à hauteur de 15 € par heure de formation et par personne. Plus d'infos : <http://be.benefits-rewards.sodexo.com/fr/entreprises/cheque-formation>

Les entrepreneurs construisent étape par étape les entreprises de demain. Chez Solvay Entrepreneurs, nous les poussons à concevoir, lancer puis développer des projets ambitieux, réalistes et en accord avec leurs valeurs.

Que diriez-vous de bénéficier de toute l'expertise de la Solvay Brussels School of Economics & Management ? Nos spécialistes de la création et de la croissance des PME sont là pour vous 'booster'. Engagés, ouverts, experts dans leur domaine, ils vous invitent à participer à une dynamique exceptionnelle qui combine formations de qualité, conseils individualisés et partages d'expériences au sein d'un groupe d'entrepreneurs qui vivent tous la même aventure.

Programmes pour entrepreneurs :

A&P

Administrateur & PME :
pour ceux qui souhaitent professionnaliser leur C.A.

C&C

Création & Croissance :
pour ceux qui se lancent.

D&D

Dirigeant & Développement :
pour ceux qui développent leur entreprise.

E&E

E-marketing & E-commerce :
pour ceux qui développent une activité E-business.

Solvay Entrepreneurs

Université Libre de Bruxelles

Véronique Bastien
Av. F. D. Roosevelt, 50 - CP 141
B-1050 Bruxelles

Tél : + 32 (2) 650 42 04
Fax : + 32 (2) 650 40 50
E-mail : veronique.bastien@solvay.edu

www.solvayentrepreneurs.be

Imagine | Start | Grow



Solvay Entrepreneurs bénéficie entre autres du soutien de :

