

# CATALOGUE

# FORMATIONS INTER-ENTREPRISES

## Sommaire

<b>Formations métiers</b>	<b>3</b>
Communication	3
Comptabilité	7
Distribution	13
Droit	17
Finance	25
Lobbying	33
Management	37
Marketing	38
RH - Formation	51
Web - Digital	55
Risques - Audit & Contrôle Interne	61
<b>Formations sectorielles</b>	<b>63</b>
Aéronautique - Défense	63
Agroalimentaire	65
Automobile	67
Banque-Assurance	68
Energie - Environnement	76
Immobilier - Urbanisme	79
Luxe - Mode - Beauté	80
Pharmacie - Santé	84
Secteur Public	90
Transport - Logistique	92
<b>Bulletin d'inscription</b>	<b>94</b>

## Formations métiers

---

- Nos formations métiers répondent à vos problématiques métiers et vous permettent notamment de :
- Maîtriser les outils techniques pour la mise en œuvre de certaines décisions (cession, transmission, élaboration d'un plan stratégique, refonte d'une stratégie de distribution...)
  - Acquérir rapidement une culture technique métier
  - Donner à vos collaborateurs les outils pour comprendre les enjeux de votre entreprise, et accroître leur performance
  - Développer et mettre à niveau vos acquis pour évoluer dans votre métier ou accompagner un changement de poste
  - Améliorer vos performances opérationnelles
- ...

### Communication

#### **Stratégie de contenu digital et gouvernance éditoriale**

**Réf : 140228**

*Comment garantir une expérience utilisateur riche et une visibilité optimale sur les moteurs de recherche ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Saisir les enjeux d'une stratégie éditoriale online
- Intégrer les règles de la visibilité sur les moteurs de recherche
- Définir une stratégie de contenus cohérente avec les objectifs de l'entreprise
- Mettre en place une organisation performante au sein de l'entreprise

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Saisir les enjeux d'une stratégie éditoriale
- Définir une stratégie éditoriale digitale en cohérence avec les objectifs de l'entreprise
- Déjeuner
- Réaliser un état des lieux utile de ses contenus : la clé de la réussite
- Concevoir une architecture de l'information optimale et une stratégie de contenu gagnante
- Gérer la collaboration entre intervenants (entreprise ou agence) web et éditoriaux
- POINT D'ETAPE
- Piloter la création des contenus digitaux
- Produire des contenus éditoriaux et rich média
- Déjeuner
- Témoignage
- Organiser l'animation éditoriale et le suivi au sein de l'entreprise
- Séance sur mesure
- Conclusion et évaluation de la formation

**Session :** Mercredi 4 et Jeudi 5 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1790.00 € HT

## Communication

### **La communication du dirigeant : média training et autres prises de paroles** **Réf : 140119**

*Maîtriser ses discours face aux journalistes, salariés, actionnaires, élus ou partenaires sociaux*

#### **Objectifs de la formation :**

- Développer sa flexibilité relationnelle, s'adapter à différents contextes de prises de parole en interne, en externe et à différents types de personnalité
- Façonner, affirmer et enrichir son style personnel de communication
- Communiquer en situation sensible et de crise
- Porter des valeurs, susciter l'adhésion, impacter sur des enjeux de haut niveau

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Augmenter son impact, affiner son style
- Déjeuner
- Adapter son message à ses publics
- Petit-déjeuner d'accueil
- Adapter son message à ses publics (suite)
- Déjeuner
- Ajuster sa communication pour faire la différence
- Clôture de la formation

**Session :** Mercredi 18 et Jeudi 19 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1980.00 € HT

## Communication

### **Stratégie social media et community management**

**Réf : 140070**

*Déployer une stratégie performante sur les médias sociaux*

#### **Objectifs de la formation :**

- Saisir les enjeux stratégiques des réseaux sociaux et des communautés en ligne : crowdsourcing, social TV...
- Intégrer leurs codes et cultures spécifiques à la stratégie globale de l'entreprise (B to B et/ou B to C)
- Créer sa propre communauté en s'appuyant sur les internautes : l'art du community management
- Assurer le suivi et la veille de sa e-réputation

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Saisir les enjeux stratégiques des réseaux sociaux et des communautés en ligne
- Dialoguer via les médias sociaux et les communautés en ligne (I)
- Déjeuner
- Dialoguer via les médias sociaux et les communautés en ligne (II)
- Créer et animer un site communautaire dédié à l'entreprise et à la marque : le community management
- Fin de la 1ère journée
- Mettre en place une démarche de suivi et mesure de son e-réputation
- Concevoir et déployer sa stratégie sur les médias sociaux
- Mesurer son ROI sur les médias sociaux
- Déjeuner
- Organiser la mise en œuvre au sein de l'entreprise
- Séance sur mesure
- Bilan et évaluation de la formation

**Session :** Jeudi 19 et Vendredi 20 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1790.00 € HT

## Communication

### **Stratégie de communication et storytelling**

**Réf : 140260**

*Augmenter l'impact de sa communication grâce au Storytelling*

#### **Objectifs de la formation :**

- Varier ses modes de communication
- Rendre les messages de communication plus mémorables
- Maîtriser une communication plus émotionnelle
- Maîtriser une communication plus relationnelle

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Saisir les enjeux et le fonctionnement du storytelling aujourd'hui
- Maîtriser les règles d'un bon storytelling
- Déjeuner
- Construire ses histoires avec une structure et un rythme adéquats
- Travailler les éléments clés du récit
- Petit déjeuner d'accueil
- Articuler le storytelling et la stratégie de communication
- Renforcer la qualité de son storytelling en enchainant les histoires
- Déjeuner
- Intégrer l'auditoire à son histoire
- Décliner son storytelling en mode transmédia
- Adopter une attitude éthique et éviter la manipulation
- Conclusion de la formation

**Session :** Jeudi 26 et Vendredi 27 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1980.00 € HT

## Comptabilité

### **Lire, analyser et interpréter les comptes d'une entreprise (niveau II)**

**Réf : 130009**

*Un 360 ° de la finance d'entreprise pour réaliser le diagnostic financier*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre les comptes consolidés et les bases des normes IFRS
- Savoir analyser les comptes d'un groupe
- Maîtriser l'analyse par les flux de trésorerie (CAF et Free Cash Flow)
- Décrypter la notion de capitaux investis et l'effet de levier
- Mesurer les ratios de rentabilité
- Identifier les leviers de création de valeur

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- LES COMPTES D'UN GROUPE : COMPTES CONSOLIDES
- LES COMPTES D'UN GROUPE : COMPTES CONSOLIDES (SUITE)
- Déjeuner
- L'ANALYSE FINANCIERE DES COMPTES DE GROUPE
- L'incidence des normes IFRS sur l'analyse financière
- CONCLUSION DE LA 1ÈRE JOURNÉE
- L'ANALYSE DES FLUX DE TRESORERIE
- L'ANALYSE DES FLUX DE TRESORERIE (SUITE)
- Déjeuner
- COMPRENDRE LA POLITIQUE FINANCIERE
- MESURER LA CREATION DE VALEUR
- CONCLUSION DE LA FORMATION

**Session :** Jeudi 29 et Vendredi 30 octobre 2015 à Paris

**Prix :** 1980.00 € HT

## Comptabilité

### **Initiation à la lecture des comptes**

**Réf : 140170**

*Lire et comprendre un bilan et un compte de résultat*

#### **Objectifs de la formation :**

Une formation destinée aux non initiés pour :

- Apprendre à lire un compte de résultat et un bilan
- Connaître le sens des principaux termes comptables et financiers
- Savoir où trouver l'information essentielle et pertinente
- Comprendre rapidement dans quelle situation financière se trouve une entreprise

#### **Programme :**

- Accueil et petit-déjeuner
- LES COMPTES DES ENTREPRISES EN COMPTABILITE FRANÇAISE
- LE BILAN
- Déjeuner
- LE BILAN (suite)
- Fin de la première journée
- Petit-déjeuner
- LE COMPTE DE RÉSULTAT
- Déjeuner
- COMPLÉTER LA LECTURE DES COMPTES PAR L'ANALYSE DES RATIOS FINANCIERS
- SYNTHÈSE DE LA FORMATION : FORMULER UN DIAGNOSTIC FINANCIER A PARTIR DES COMPTES D'UNE ENTREPRISE
- Cloture de LA FORMATION

**Session :** Jeudi 5 et Vendredi 6 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1980.00 € HT

## Comptabilité

### **Contrôle de gestion : meilleures pratiques et évolution du métier** **Réf : 140044**

*Le pilotage stratégique de l'entreprise*

#### **Objectifs de la formation :**

- Améliorer ses outils et choisir les indicateurs pertinents de mesure de la performance
- Valoriser son rôle de Contrôleur de gestion dans l'entreprise
- Choisir un mode de communication adapté
- Connaître les outils et techniques de pilotage stratégique à la disposition du contrôleur de gestion

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Présentation des participants et du programme, et expression des attentes
- Introduction : l'évolution du métier de Contrôleur de gestion
- UN OBJECTIF CLÉ : LA MAÎTRISE DE LA RENTABILITÉ DE L'ENTREPRISE
- Déjeuner
- LE CALCUL DES COÛTS : DES MÉTHODES COMPTABLES AUX MÉTHODES INDUSTRIELLES
- Témoignage
- Fin de la journée
- LE SYSTÈME D'INFORMATION DE L'ENTREPRISE ET LES OUTILS DE PILOTAGE
- LE TABLEAU DE BORD STRATÉGIQUE : BALANCED SCORECARD
- Déjeuner
- LE TABLEAU DE BORD STRATÉGIQUE : BALANCED SCORECARD (suite)
- COMMENT COMMUNIQUER AVEC LES DIFFÉRENTS ACTEURS DE L'ENTREPRISE
- Témoignage et retour d'expérience
- Conclusion / Evaluation

**Session :** Jeudi 5 et Vendredi 6 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1980.00 € HT

## Comptabilité

### **Comprendre les enjeux liés aux états financiers en IFRS**

**Réf : 140248**

*Appréhender les principaux postes faisant appel au jugement et les critères permettant d'influencer la présentation des comptes*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre et anticiper l'incidence des évolutions stratégiques sur les comptes consolidés : acquisition/ cession de filiales, puts sur minoritaires...
- Appréhender les points comptables sensibles laissant une grande place au jugement : Calcul et affectation du Goodwill, Impairments tests, Impôts différés...
- Analyser les comportements de groupes cotés face à certains enjeux stratégiques : dépréciation des actifs, traitements des évolutions de périmètre...

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Périmètre de consolidation et choix des méthodes
- PAUSE
- Calcul et affectation du goodwill
- Déjeuner
- Dépréciation du goodwill et des actifs : Impairment tests
- PAUSE
- Achat/ cession complémentaires de titres et impact sur les comptes
- Les enjeux des impôts différés
- Questions/ réponses

**Session :** Vendredi 6 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Comptabilité

### **Finance pour non financiers en anglais - The fundamentals of Finance**

**Réf : 140188**

*Get acquainted with Financial statements, Cash Flow, Value creation...*

#### **Objectifs de la formation :**

- S'initier à la lecture et à l'analyse des comptes de l'entreprise en anglais
- Comprendre les grands équilibres du bilan et du compte de résultat : Actif / Passif, Besoin en Fonds de Roulement
- Connaître les indicateurs et ratios d'analyse pour juger de l'efficacité de gestion de l'entreprise
- Intégrer les notions de cash-flow, free cash-flow, création de valeur

#### **Programme :**

- WELCOME COFFEE
- Ice-breaking Quiz on Finance
- The Profit & Loss Statement (P&L)
- Lunch
- The Balance sheet (B /S)
- Working Capital overview
- Debriefing quiz on the learning of the first day
- The Cash Flow Statement
- Lunch
- Financial Analysis Workshop
- Value creation
- Final Quiz
- Conclusion and Evaluation

**Session :** Mardi 17 et Mercredi 18 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1980.00 € HT

## Comptabilité

### **Les normes IFRS appliquées à l'assurance**

**Réf : 140240**

*Assureurs, intégrer les normes IFRS dans vos pratiques comptables*

#### **Objectifs de la formation :**

- Disposer d'un panorama précis des normes IFRS, la spécificité de chaque normes et les normes qui impacteront directement le secteur assurantiel
- Analyser la notion de valeur de marché et ce qu'elle induit au niveau comptable notamment avec les normes financières IAS 39 et IFRS 9
- Identifier les difficultés de développement de ce projet de normes et notamment les spécificités de la norme IFRS 4
- Maîtriser la phase 2 de la norme IFRS 4 et la compréhension de toutes les étapes qui ont permis d'aboutir à la proposition actuelle

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Panorama des normes IFRS
- Focus sur les normes IAS 39 / IFRS 9
- Rappel des principes de la norme IFRS 4 - présentation de la phase 1
- Déjeuner
- Présentation de la norme IFRS 4 □ Phase 2
- Exercice
- Comparaison des différentes normes SII / IFRS / MCEV
- Conclusion

**Session :** Mardi 26 janvier 2016 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Distribution

### **Réussir son développement en franchise**

**Réf : 140285**

*Etat des lieux, enjeux et perspectives : de la stratégie à la mise en pratique*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre la franchise en tant que stratégie commerciale et déterminer si votre concept est franchisable
- Connaître les différentes méthodes de développement et décider de la stratégie la plus adaptée à votre projet
- Structurer le développement et l'animation du réseau et en mesurer les impacts financiers et opérationnels
- Cadrer juridiquement votre projet

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Tour de table et préambule introductif
- Démontrer que l'on est capable de faire réussir quelqu'un d'autre
- De la stratégie à la mise en œuvre du développement : Les documents
- Déjeuner
- La mise en œuvre opérationnelle : site internet du franchiseur, du franchisé et exclusivité territoriale
- Quid de l'exclusivité d'approvisionnement du franchisé ?
- Les promesses contractuelles
- La nécessité absolue de gérer et anticiper la fin du partenariat
- Clôture de la formation

**Session :** Jeudi 15 octobre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Distribution

### **Grande distribution en France : vers un changement de modèle ? Réf : 140273**

*Comment se positionner face aux regroupements des centrales d'achat en cours ou à venir ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Faire le point sur les acteurs de la grande distribution et sur l'évolution de leur stratégie
- Comprendre la situation concurrentielle
- Analyser les conséquences des regroupements des centrales d'achat et les risques encourus sur le marché des biens de consommation, tant en amont qu'en aval
- Identifier l'impact de l'arrivée de Costco en France
- Appréhender les bouleversements induits par le drive et le e-commerce

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Grande distribution : analyse stratégique de l'ensemble des acteurs présents en France et à l'international
- Pause
- Consommation, guerre des prix : comprendre le nouveau contexte qui s'impose aux marques et aux enseignes
- Arrivée de Costco en France : quel nouveau modèle ? Quelles conséquences pour les distributeurs et pour les grossistes ?
- Déjeuner
- Achats en ligne, « Drive » : quels nouveaux comportements d'achat ? Quels développements prévoir ?
- Pause
- La grande distribution demain
- Conclusion : Fournisseurs, comment tirer parti du nouveau contexte ?

**Session :** Jeudi 5 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Distribution

### **MDD : menaces ou opportunités ?**

**Réf : 130030**

*Permettre aux fournisseurs de se poser les bonnes questions pour avoir la bonne réponse*

#### **Objectifs de la formation :**

- Affiner sa stratégie commerciale face au devenir des MDD en France
- Rendre opérationnelle les stratégies MDD décidées
- Avoir le bon équilibre sur les attributs de la Marque
- Concevoir une relation commerciale partagée avec les distributeurs

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Comprendre l'épopée des « clients » de MDD
- Pause
- Anticiper les mutations de la consommation MDD à l'horizon 2020
- La MDD et ses anachronismes dans le Monde
- Déjeuner
- Analyser les forces et faiblesses des concepts de MDD
- Prix : comment orienter les décisions de fixation du prix de vos MDD
- Pause
- Argumenter le positionnement prix d'une offre de MDD alimentaire
- Fin de la première journée
- Travailler sur les autres éléments du mix-marketing de vos MDD
- Comment développer pour vos MDD les vecteurs de croissance propres aux Grandes Marques
- Pause
- Intégrer ou non les notions de Category Management à la gestion de vos MDD
- Déjeuner
- Rappel méthodologique : 15 étapes pour préparer et gérer un dossier de MDD
- Conception des MDD, élaboration du partenariat industriel-distributeur et négociations
- Pause
- Comment interpréter la montée en puissance des enseignes pro-MDD ( linéaire à plus de 50 % constitué en MDD)
- Débat final et Conclusion de la formation

**Session :** Jeudi 3 et Vendredi 4 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1980.00 € HT

## Distribution

### **Distribution automobile : le modèle actuel est-il condamné ?**

**Réf : 130011**

*Quelles sont les évolutions métiers les plus urgentes et quel est l'impact d'Internet à court et moyen terme ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Faire un état des lieux en France et au niveau européen de la distribution automobile
- Déterminer les évolutions métiers : VN/VO, avenir des vendeurs, Après vente (atelier & PR) et autres services
- Faire un benchmark des nouvelles offres sur le marché : concept de mobilité, locations C to C, offres services packagés
- Interpréter la nouvelle réglementation et son impact sur les organisations
- Avoir une vision prospective du secteur avec des scénarios 2014 - 2018

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Analyse stratégique pour l'ensemble des acteurs présents (Marché FR et EU)
- Pause
- Quel est l'impact d'Internet à court et moyen terme ?
- Quelle est la réponse des grands acteurs de la distribution automobile ? Quels sont les différents projets en cours et les plans d'action ?
- Déjeuner
- L'encadrement réglementaire de la distribution : quels changements ?
- Perspectives de développement des métiers de la Distribution automobile à l'horizon 2018
- Conclusion

**Session :** Mercredi 9 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Droit

### **La réforme de l'urbanisme commercial**

**Réf : 140008**

*Quels impacts sur les projets d'aménagement et d'implantation commerciale?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comment la loi MACRON va poursuivre la réforme amorcée par les lois ALUR et PINEL : économie d'espace, simplification de l'instruction, raccourcissement des délais de procédure contentieuse...
- Maîtriser le processus d'obtention du permis de construire valant l'autorisation d'exploitation commerciale
- Anticiper les risques contentieux et sécuriser juridiquement les implantations commerciales
- Faire le point sur la jurisprudence récente

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table, présentation des participants et des problématiques rencontrées
- De la loi ROYER à la loi PINEL du 18 juin 2014 en passant par la loi MACRON
- Pause
- L'instruction de la demande d'autorisation
- Déjeuner
- Délivrance de l'autorisation et mise en œuvre
- Pause
- Le contentieux de l'urbanisme commercial
- Conclusion et échange avec les participants

**Session :** Jeudi 17 septembre 2015 à WOLTERS KLUWER MADELEINE

**Prix :** 1050.00 € HT

## Droit

### **Big data, objets connectés et données personnelles: les enjeux de la réforme européenne** **Réf : 140234**

*Comment votre entreprise peut tirer parti de cette évolution réglementaire ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Dresser le panorama de la réglementation en France et au-delà , comprendre les enjeux de la réforme Européenne
- Intégrer la problématique "vie privée" dans la stratégie de l'entreprise : conformité, gestion des risques, réputation, différenciation
- Présenter la démarche à suivre, sensibiliser aux bonnes pratiques et identifier les actions prioritaires à mettre en œuvre

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Panorama de la réglementation de protection des données personnelles
- La réforme européenne : entre contraintes et opportunités
- Déjeuner
- Comment vous préparer à la réforme ?
- Illustration : Etude d'impact et « privacy by design »
- Conclusion

**Session :** Jeudi 24 septembre 2015 à l'Espace La Rochefoucauld - Groupe Formeret

**Prix :** 1050.00 € HT

## Droit

### **Mettre en place une politique de prix de transfert**

**Réf : 140145**

*Préparer, documenter et défendre vos prix de transfert*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre les principes structurants des prix de transfert
- Savoir utiliser les prix de transfert (optimisation fiscale, remontée du cash...)
- Faire le point sur le plan d'action de l'OCDE (BEPS) notamment country by country report et incorporel et celui de la Commission Européenne
- Se familiariser avec les pratiques actuelles des Administrations fiscales et des contribuables en matière de prix de transfert
- Identifier les enjeux et risques des politiques mises en œuvre
- Avoir les bons réflexes pour gérer les contrôles fiscaux en France ou à l'étranger

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table : Pourquoi et comment mettre en place une politique de prix de transfert ?
- Les critères de sa politique de prix de transfert
- Sécuriser et documenter sa politique de prix de transfert pour limiter les risques de contentieux
- Déjeuner
- Le contrôle des prix de transfert
- Etude de cas de redressements les plus fréquents

**Session :** Jeudi 8 octobre 2015 à l'Espace La Rochefoucauld - Groupe Formeret

**Prix :** 1050.00 € HT

## Droit

### **Legal risk management**

**Réf : 140277**

*Mettre en place une gestion des risques juridiques comme outil de management stratégique pour les entreprises*

#### **Objectifs de la formation :**

- Analyser l'environnement juridique de l'entreprise et identifier les éléments constituant pour elle des facteurs de risques
- Déployer une méthodologie de gestion des risques juridiques et de gestion juridique des risques
- Identifier les outils au service du LRM
- Collaborer avec tous les « propriétaires de risques » de l'entreprise
- Proposer une stratégie de LRM intégrée à la stratégie globale de l'entreprise

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Qu'est-ce que le LRM ?
- Pause
- La cartographie des risques juridiques
- Déjeuner
- L'évaluation des risques juridiques
- Pause
- La gestion des risques juridiques et la gestion juridique des risques
- Questions / fin de journée

**Session :** Mardi 13 octobre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Droit

### **Connaître et maîtriser le droit chinois pour s'implanter ou se développer en Chine**

**Réf : 140187**

*Risques juridiques et bonnes pratiques*

#### **Objectifs de la formation :**

- Maîtriser les spécificités du droit chinois des contrats et des investissements étrangers
- Négocier des contrats soumis au droit chinois
- Couvrir les risques juridiques des principaux contrats utilisés par les entreprises étrangères
- Faire des affaires et/ou s'implanter en République Populaire de Chine en sécurisant ses investissements

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Présentation générale du droit chinois
- Le droit des investissements étrangers
- Déjeuner
- Implantation en République Populaire de Chine
- Présentation de réglementations spéciales intéressant les investisseurs étrangers

**Session :** Jeudi 26 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Droit

### **Le nouveau droit des sites et sols pollués**

**Réf : 140011**

*Connaître et maîtriser les évolutions récentes du droit des sites et sols pollués*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre les dernières évolutions du droit des sites et sols pollués
- Identifier les responsables de la dépollution
- Saisir les enjeux de la problématique des sites et sols pollués dans les opérations de vente, d'acquisition et de location d'actifs pollués

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Le cadre juridique des sites et sols pollués
- La remise en état des sites d'exploitation des installations classées
- DEJEUNER
- Les responsabilités
- Les sites orphelins
- Clôture de la première journée
- Petit déjeuner d'accueil
- Questions
- Le réaménagement des anciens sites et friches industriels
- Les outils méthodologiques de gestion des sites et sols pollués
- DEJEUNER
- La vente et la location de sites et sols pollués
- Clôture de la formation

**Session :** Mardi 8 et Mercredi 9 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1980.00 € HT

## Droit

### **L'entreprise et ses dirigeants dans l'engrenage d'une procédure pénale** **Réf : 140107**

*Faire face au risque pénal, de la garde à vue au procès*

#### **Objectifs de la formation :**

- Identifier les principales sources de mise en cause pénale et déterminer le responsable pénal
- Maîtriser l'impact des dernières évolutions législatives sur la responsabilité de l'entreprise (fraude fiscale, droit de la consommation, transparence de la vie publique, ...)
- Connaître les principaux acteurs et mécanismes majeurs d'une crise judiciaire
- Tirer parti des dernières réformes de procédure pénale (transaction pénale, statut et droits des personnes suspectées, enquête, garde à vue, Question Prioritaire de Constitutionnalité - QPC,...)
- Mettre en place les bonnes pratiques et les procédures obligatoires afin d'éviter une mise en cause judiciaire

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction - Les nouvelles frontières de la responsabilité personnelle
- Connaître les infractions de droit commun
- Déjeuner
- Prévenir les infractions liées à la vie publique et à celle de l'entreprise
- Repérer les infractions techniques
- Gérer et faire face à une crise judiciaire
- Préparer les étapes essentielles de la procédure
- Déjeuner
- Analyses des meilleures pratiques pour maîtriser et prévenir le risque pénal
- Séance d'échanges avec les participants

**Session :** Mardi 15 et Mercredi 16 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1980.00 € HT

## Droit

### **Stratégie patrimoniale pour dirigeants : les holdings patrimoniaux** **Réf : 140103**

*Adapter sa stratégie patrimoniale aux opportunités offertes par la loi*

#### **Objectifs de la formation :**

- Organiser son patrimoine en constituant un holding
- Mesurer les avantages du holding patrimonial en tirant profit des effets de levier financiers et fiscaux
- Assurer la pérennité de votre société et éviter les complications de la succession

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Pourquoi constituer un Holding patrimonial ?
- Choisir la forme sociale la mieux adaptée aux objectifs
- Définir le statut social des dirigeants et le traitement fiscal de leur rémunération
- Déjeuner
- Analyser l'impact de cette organisation sur l'impôt de solidarité sur la fortune
- La question des droits de mutations
- Analyser l'impact de cette organisation sur l'impôt sur le revenu
- Clôture de la formation

**Session :** Mardi 15 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Finance

### **Comprendre l'évaluation d'une entreprise**

**Réf : 130013**

*Deux jours pour apprécier les grandes étapes d'un processus d'évaluation pour une cession ou acquisition*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre le processus d'évaluation
- Savoir utiliser les informations comptables en les retraitant (SIG, bilan fonctionnel, TER)
- Savoir réaliser un diagnostic opérationnel général en dégagant les valeurs économiques de la société à évaluer
- Connaître et apprécier les méthodes d'évaluation en fonction des circonstances (cession, acquisition), de la nature des activités (production de biens, de services) et de la taille de l'entreprise
- Déceler les difficultés de l'évaluation, les pièges à éviter
- Comprendre l'incidence de la mise en œuvre des normes IFRS dans le processus d'évaluation
- Apprécier le prix de transaction et les modalités (financement, paiement, garanties, contre garanties...)

#### **Programme :**

- Petit déjeuner d'accueil
- Contexte de l'évaluation - 1ère fourchette de valeur
- 1ère étape : Les travaux préparatoires
- Déjeuner
- 2ème étape : Les trois principales familles de méthodes d'évaluation
- Conclusion
- Petit-déjeuner
- 2ème étape : Les trois principales familles de méthodes d'évaluation (suite)
- Déjeuner
- Mise en œuvre
- Conclusion et synthèse

**Session :** Lundi 5 et Mardi 6 octobre 2015 à Paris

**Prix :** 1980.00 € HT

## Finance

### **Améliorer la culture cash de votre entreprise**

**Réf : 140050**

*Quels sont les principes de la gestion par la trésorerie et ses outils opérationnels ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre les spécificités d'une gestion par la trésorerie par rapport à la gestion par le résultat
- Identifier les préalables à la mise en place d'un management par la trésorerie
- Mettre en place les outils de suivi et en assurer la pérennité

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Présentation des participants / introduction
- Maîtriser les outils de gestion
- Déjeuner
- Les préalables à l'implantation d'une culture cash
- Principales étapes de l'implantation d'une culture cash
- Le cas particulier des entreprises en difficultés financières : les leçons à en tirer
- Déjeuner
- La boîte à outils
- Conclusion

**Session :** Jeudi 8 octobre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Finance

### **Gestion, financement et perspectives des EHPAD\* et des formules innovantes d'accueil**

**Réf : 130025**

*\*Etablissement d'Hébergement pour Personnes Agées Dépendantes*

#### **Objectifs de la formation :**

- Maîtriser le contexte économique, réglementaire et tarifaire des EHPAD
- Identifier le marché, la demande et son évolution
- Faire le point sur les évolutions réglementaires du secteur et les perspectives ouvertes par la loi autonomie
- Analyser le fonctionnement de ces établissements et identifier leurs facteurs clés de succès

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Le contexte socio-économique
- Le lien avec les autorités de tarification, la réglementation tarifaire
- Déjeuner
- Fonctionnement économique et analyse financière des établissements
- Le financement de projets de création ou de transformation d'établissement
- Conclusion : quelles perspectives pour le secteur des EHPAD ?

**Session :** Mercredi 18 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Finance

### **Manager la phase post-acquisition**

**Réf : 140171**

*Comment réussir les 100 jours suivant l'acquisition ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Définir le rôle du dirigeant et du Comité de Direction dans le processus post-acquisition
- Disposer d'un guide des étapes-clés de la période de 100 jours qui suit l'opération d'acquisition
- Recenser et maîtriser les facteurs immatériels dont dépend la réussite de l'intégration : capital humain, leadership, capital marque...
- Analyser les best practices et éviter les écueils stratégiques

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction
- Maîtriser les facteurs immatériels de réussite de l'intégration
- Le guide des 100 jours pour conduire efficacement cette phase critique
- Les rôles du dirigeant, du Comité de Direction et du middle-management
- Déjeuner
- Comment dynamiser et consolider la nouvelle structure ?
- Evaluation de l'opération
- Conclusion

**Session :** Jeudi 19 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Finance

### **Gestion, financement et perspectives des cliniques**

**Réf : 130026**

#### **Objectifs de la formation :**

- Connaître les dernières évolutions réglementaires et tarifaires et apprécier l'impact de la loi santé de 2015 sur le secteur privé
- Comprendre le fonctionnement des établissements et leurs critères de réussite
- Acquérir des outils et des repères pour apprécier le risque dans une opération de crédit ou d'investissement
- Analyser les perspectives du secteur dans le contexte d'économies sur les dépenses de santé et de concurrence accrue du secteur hospitalier public
- Bénéficier d'une vision d'actualité sur les projets récents de construction de cliniques

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Le poids du secteur privé dans l'hospitalisation française
- Tutelle et planification
- La tarification à l'activité ou T2A
- Déjeuner
- Comment réaliser une analyse financière des établissements ?
- Les risques spécifiques liés aux opérations de regroupement et reconstruction
- Synthèse et clôture du séminaire

**Session :** Jeudi 19 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Finance

### **L'hôpital : quel fonctionnement économique ? Comment décrypter les indicateurs ?** **Réf : 140211**

*Gestion, financement et perspectives de l'hôpital public*

#### **Objectifs de la formation :**

- Maîtriser le contexte économique de l'hôpital public
- Identifier la composition et le circuit des financements publics
- Comprendre le fonctionnement économique de l'hôpital et ses contraintes de gestion
- Mieux appréhender les circuits de décision à l'hôpital
- Dresser un panorama des évolutions en cours en matière de tarification et leurs conséquences prévisibles

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- le secteur public hospitalier et le secteur non lucratif en France :
- Rappel des principes de financement des hôpitaux
- Pause
- Les modalités d'organisation de l'hôpital depuis « la nouvelle gouvernance »
- Les principes de la tarification
- Déjeuner
- Comprendre les comptes d'un hôpital
- Cas pratique
- Pause
- Financement et tarification : quelles évolutions en cours ? Quelles conséquences ?
- Synthèse de la journée et conclusion
- Clôture de la journée de formation

**Session :** Jeudi 26 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Finance

### **Financement et perspectives de développement des établissements de SSR (Soins de Suite et de Réadaptation)**

**Réf : 130046**

*Anticiper et se préparer aux évolutions du secteur*

#### **Objectifs de la formation :**

- Connaître le contexte économique et réglementaire des cliniques SSR
- Faire le point sur les perspectives d'application de la tarification à l'activité
- Comprendre comment fonctionnent ces établissements et identifier leurs facteurs clés de succès
- Acquérir des outils et des repères pour apprécier le risque dans une opération de crédit ou d'investissement
- Disposer d'une analyse financière exclusive de 143 cliniques SSR
- Anticiper et se préparer aux évolutions du secteur

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Présentation de la formation, recueil des attentes des participants
- Le secteur français des soins de suite et de réadaptation
- L'environnement réglementaire du secteur
- La tarification du secteur
- Déjeuner
- L'analyse financière des établissements privés de SSR
- Les opérations de reconstruction et de regroupement
- Prospective des SSR : Quelles évolutions du secteur à l'horizon 2020?
- Synthèse et clôture de la formation

**Session :** Jeudi 3 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Finance

### **Investir au Maroc : ce qu'il faut savoir !**

**Réf : 140241**

*Préparer et suivre au mieux votre investissement au Maroc*

#### **Objectifs de la formation :**

- Connaître les principaux mécanismes juridiques et fiscaux applicables aux sociétés marocaines
- Maîtriser la réglementation des changes applicables aux opérations entre le Maroc et la France
- Se familiariser avec la législation comptable relative aux comptes sociaux
- Comprendre l'environnement social et fiscal du personnel appelé à travailler au Maroc
- Cerner le statut des expatriés Français au Maroc
- Savoir utiliser la convention fiscale avec le Maroc

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Présentation du Maroc : les données générales
- Quels statuts juridiques choisir pour s'implanter?
- Tirer parti du dispositif fiscal au Maroc
- Déjeuner
- Droit du travail et réglementation sociale
- La réglementation des changes pour réussir vos opérations avec le Maroc
- Intégrer les particularités comptables marocaines

**Session :** Vendredi 4 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Lobbying

### **Lobbying** **Réf : 140022**

*Maîtriser les leviers d'une stratégie d'influence*

#### **Objectifs de la formation :**

- Maîtriser les éléments essentiels de la conception et du déploiement d'une stratégie d'influence
- Comprendre les parties prenantes, leurs postures et leurs différents rôles dans la prise de décision et l'influence
- Établir, maintenir et animer un réseau d'influence
- Améliorer les conditions de performance d'une action d'influence

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Qu'est-ce que l'influence aujourd'hui ?
- Maîtriser le jeu des acteurs et le paysage institutionnel
- Maîtriser l'organisation institutionnelle et administrative
- Déjeuner
- Echange de méthodes et bonnes pratiques
- Préparer une communication d'influence : décrypter l'environnement
- Conclusion de la journée
- Petit déjeuner d'accueil
- Préparer et déployer un programme opérationnel
- Déjeuner
- Comment s'adresser à un décideur public ?
- Clôture de la formation

**Session :** Jeudi 8 et Vendredi 9 octobre 2015 à l'Espace La Rochefoucauld - Groupe Formeret

**Prix :** 1980.00 € HT

## Lobbying

### **Lobbying digital**

**Réf : 140301**

*Mettre en place une stratégie d'influence sur le web*

#### **Objectifs de la formation :**

- Identifier les dernières tendances et les meilleures pratiques du lobbying digital
- Intégrer les principes fondamentaux du lobbying digital dans votre stratégie de communication
- Construire un réseau d'influenceurs sur les canaux digitaux

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- QU'EST-CE QUE LE LOBBYING ET LES RESEAUX D'INFLUENCE ?
- LE LOBBYING 2.0 : L'IMPACT DU DIGITAL
- Déjeuner
- COMMENT METTRE EN PLACE UNE COMMUNICATION D'INFLUENCE SUR LES CANAUX DIGITAUX ?
- CLIENTS ET SALARIES: DES LEVIERS D'INFLUENCE SUR LES RESEAUX SOCIAUX
- BILAN ET EVALUATION DE LA FORMATION

**Session :** Vendredi 4 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 990.00 € HT

## Lobbying

### **Lobbying vertueux dans le secteur de la santé**

**Réf : 140023**

*Maîtriser les leviers d'une stratégie d'influence pérenne*

#### **Objectifs de la formation :**

- Maîtriser les éléments essentiels de la conception et du déploiement d'une stratégie d'influence dans le secteur de la santé
- Comprendre les parties prenantes, leurs postures et leurs différents rôles dans la prise de décision et l'influence
- Améliorer les conditions de performance d'une action d'influence

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Tour de table
- Qu'est-ce que l'influence aujourd'hui ?
- Maîtriser le jeu des acteurs et le paysage institutionnel
- Déjeuner
- Témoignage
- Santé : ce qui se joue à l'échelle européenne
- Conclusion de la journée
- Petit déjeuner d'accueil
- Préparer une communication d'influence : décrypter l'environnement
- Préparer et déployer un programme opérationnel
- Déjeuner
- Le rôle de l'influence digitale dans le lobbying
- Entraînement pratique : comment s'adresser à un décideur public ?
- Conclusion

**Session :** Mercredi 9 et Jeudi 10 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1980.00 € HT

## Lobbying

### **Lobbying financier : déployer une stratégie d'influence pour obtenir les financements publics et européens**

**Réf : 140221**

*Maitriser le paysage institutionnel et les règles du lobbying financier à Bruxelles*

#### **Objectifs de la formation :**

- Maîtriser les règles de fonctionnement des différentes aides publiques et européennes : niveaux, types et critères d'éligibilité (aides européennes, subventions, etc.)
- Cartographier les acteurs et décrypter le langage des institutionnels et des bailleurs de fonds publics et européens
- Réaliser un pré-diagnostic sur la potentielle subvention d'un projet d'investissement
- Obtenir des outils permettant d'identifier le bon programme

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- SAISIR LES ENJEUX DES AIDES EUROPEENES POUR LES PME
- Maîtriser les règles de fonctionnement des différentes aides publiques
- Déjeuner
- Maîtriser le jeu des acteurs et le paysage institutionnel
- Préparer sa candidature
- Petit-déjeuner d'accueil
- Formaliser sa candidature
- Gérer les obligations transversales
- Déjeuner
- Réaliser et gérer le projet financé
- Elaborer mes outils personnalisés des aides publiques
- Conclusion et évaluation de la formation

**Session :** Jeudi 4 et Vendredi 5 février 2016 à Paris

**Prix :** 1980.00 € HT

## Management

### **Leadership au féminin : comment affirmer sa posture ?**

**Réf : 140268**

*Renforcez votre pouvoir d'influence pour accroître l'engagement de vos équipes et améliorer la performance*

#### **Objectifs de la formation :**

- Mieux se connaître et mesurer sa capacité d'influence sur le groupe
- Apprendre à enthousiasmer et convaincre, créer un climat de confiance
- Donner une âme à une structure ou à un projet
- Fixer les grandes orientations, conduire les changements nécessaires
- Partager des valeurs communes, donner du sens aux activités de chacun
- Mobiliser les énergies

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Comment définir le leadership ? Analyse de l'auto-évaluation demandée à chacun(e) en amont de la formation
- La connaissance de soi : une compétence indispensable au leader
- Pause
- L'affirmation de soi : quelles étapes pour améliorer son leadership ?
- Déjeuner
- Comment définir les attentes de son entourage professionnel pour identifier le leadership nécessaire à la progression des équipes et des projets ?
- Comment développer sa posture de leader ?
- Pause
- Rédaction d'un plan d'action personnel
- Bilan et clôture de la formation

**Session :** Vendredi 11 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Marketing

### **Optimiser votre stratégie de référencement naturel et payant**

**Réf : 140058**

*Pourquoi Google restera-t-il le 1er levier en webmarketing ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Développer et maîtriser votre stratégie Search Marketing : SEO , SEA
- Saisir toutes les opportunités du moteur de recherche Google
- Comprendre et s'adapter aux évolutions présentes et à venir
- Maîtriser Google dans une logique de création de valeur
- Optimiser le ROI de votre plan d'actions

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Présentation et tour de table
- SAISIR LES DERNIÈRES TENDANCES DU DIGITAL ET LEURS ENJEUX
- GOOGLE ET LE MOBILE : MOBILEGEDDON & L'APRES « 21 AVRIL », QUELLES REVOLUTIONS ?
- COMPRENDRE LES EVOLUTIONS DE GOOGLE
- BENCHMARKER POUR MIEUX DECIDER
- Déjeuner
- OPTIMISER VOTRE SEO EN 2015 : MAITRISER LES 3 PILIERS DU REFERENCEMENT NATUREL
- PUISSANCE ET PERFORMANCE SUR MESURE AVEC GOOGLE ADWORDS
- LA SYNERGIE SEARCH MARKETING SEO + SEA
- PLACER LA PERFORMANCE AU CENTRE DE SA STRATÉGIE WEBMARKETING
- Questions / fin de journée

**Session :** Jeudi 24 septembre 2015 au Régus 68 Saint Honoré

**Prix :** 990.00 € HT

## Marketing

### **Stratégie de prix : développer ses ventes grâce à un pricing adapté** **Réf : 140037**

*Développer ses ventes grâce à un pricing adapté*

#### **Objectifs de la formation :**

- Tirer parti des bonnes pratiques de pricing et les adapter à sa stratégie
- Utiliser les bons indicateurs pour gérer les prix (KPIs)
- Etablir les grilles tarifaires adaptées
- Donner aux commerciaux les outils pour combiner croissance et rentabilité

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Tour de table et introduction
- Replacer le prix au centre de la stratégie de l'entreprise
- Choisir sa stratégie de prix et les KPIs à suivre
- Déjeuner
- Déterminer les bonnes grilles tarifaires
- Maîtriser les outils de fixation du prix - I
- Maîtriser les outils de fixation du prix - II
- Retour d'expérience
- Déjeuner
- Gérer la guerre des prix
- Exercices pratiques
- Conclusion de la formation

**Session :** Mardi 6 et Mercredi 7 octobre 2015 à l'Espace La Rochefoucauld - Groupe Formeret

**Prix :** 1980.00 € HT

## Marketing

### **Piloter votre performance marketing sur le digital**

**Réf : 140297**

*Optimiser ses investissements, maximiser ses performances*

#### **Objectifs de la formation :**

Apprenez à mesurer la performance de vos investissements croissants sur le digital. Assurer un pilotage efficace de vos dépenses et de vos dispositifs web.

- Mesurer votre performance web et optimiser vos dépenses
- Piloter et quantifier votre présence sur internet grâce aux indicateurs
- Diagnostiquer les dysfonctionnements de vos dispositifs
- Interpréter les statistiques et mieux piloter vos prestataires

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- INTRODUCTION ET TOUR DE TABLE
- Mesurer quoi ? Pourquoi ? Quels enjeux ?
- Les enjeux opérationnels à prendre en compte
- Fondamentaux de la mesure webanalytics : ce que devez absolument savoir !
- DEJEUNER
- Les indicateurs avancés à suivre avec les outils site-centric
- Analyser et optimiser les parcours clients sur votre site
- Témoignage et retours d'expériences
- INTRODUCTION ET TOUR DE TABLE
- Performance de votre stratégie moteur
- Performance de votre stratégie média
- DEJEUNER
- Bien gérer la réputation de sa marque en ligne : les outils de veille et de mesure d'e-réputation
- Mesurer et optimiser la performance de votre community management
- Mesurer et optimiser ses investissements payants sur les médias sociaux
- Conclusion du séminaire et tableau de synthèse des différentes mesures et outils présentés

**Session :** Mercredi 7 et Jeudi 8 octobre 2015 à Paris

**Prix :** 1790.00 € HT

## Marketing

### **Personnaliser ses actions marketing grâce à la Data**

**Réf : 140300**

*Comment tirer profit de la data pour mieux cibler ses clients ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre la Data et savoir où la collecter
- Personnaliser sa relation client sur l'ensemble des canaux
- Anticiper les changements majeurs qu'entraînent l'utilisation de la Data dans l'entreprise
- Décrypter toutes les formes de ciblage afin de les utiliser au mieux

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Les objectifs de la Data
- Améliorer votre relation client grâce à la Data
- Déjeuner
- Déclencher ses actions marketing en temps réel grâce à la data
- Cas Pratique
- Utiliser la Data pour comprendre son consommateur et le fidéliser
- L'organisation interne autour de la Data
- Conclusion et clôture de la formation

**Session :** Jeudi 22 octobre 2015 à Paris

**Prix :** 990.00 € HT

## Marketing

### **Stratégie marketing Omnicanal & digitale**

**Réf : 140305**

*Révolutionner vos parcours clients*

#### **Objectifs de la formation :**

- Quels enjeux et nouveaux usages marketing liés à la digitalisation de la relation client et aux nouvelles opportunités technologiques ?
- Quels moyens et quelles solutions à mettre en œuvre (Tagmanagement, DMP, Big Data, Interaction temps réel, RTB / Display, ...) pour offrir une expérience client sans « coutures »
- Comment industrialiser la collecte, l'organisation, la réconciliation et l'activation des données digitales sur tous les canaux (Web, Store, Mobile, Display, Médias sociaux, etc.) ?
- Comment s'y retrouver dans un écosystème de solutions de plus en plus large et complexe ?
- Quelles sont les étapes clés de mise en œuvre d'une stratégie CRM omnicanal temps réel ?
- Quelle organisation optimale (synergie SI & Marketing & Digital & Service clients & Media) et quelles compétences ?

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- INTRODUCTION ET TOUR DE TABLE
- ADOPTER LA VISION CLIENT & LES NOUVELLES TENDANCES DU MARKETING DIGITAL
- SAISIR LES NOUVEAUX ENJEUX DU MARKETING DIGITAL POUR LA MARQUE
- Déjeuner
- QUELLES SOLUTIONS POUR QUELS USAGES ?
- PASSER À L'ACTION : METTRE EN ŒUVRE SA STRATÉGIE OMNISCANAL TEMPS REEL
- CAS PRATIQUES ET BONNES PRATIQUES

**Session :** Mercredi 4 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 990.00 € HT

## Marketing

### **Réussir sa stratégie Low Cost**

**Réf : 140046**

*Simplicité, différenciation et complémentarité*

#### **Objectifs de la formation :**

- Saisir les enjeux d'une démarche Low Cost dans le contexte économique actuel
- Concevoir une stratégie Low Cost adaptée à son marché
- Maîtriser les étapes de la mise en œuvre au sein de l'entreprise
- Prévenir les risques liés à l'image de marque, à l'organisation de l'activité Low Cost et au management des équipes dédiées

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- SAISIR LES ENJEUX DU LOW COST EN 2015 : UNE REALITE QUI S'IMPOSE A TOUS
- Déjeuner
- PASSER A L'ACTION : 1 /SE POSER LES BONNES QUESTIONS
- Etude de cas : FREE
- Point d'étape : quels sont les points à approfondir / à la veille ?
- IDENTIFIER LE BESOIN DE BASE DE VOTRE MARCHÉ
- DÉFINIR LES OPTIONS DE SERVICES OPTIONNELS ET LEUR PRIX
- FAIRE SAVOIR A TOUS : COMMUNIQUER EFFICACEMENT SUR SON LANCEMENT
- Déjeuner
- ATELIER PRATIQUE : SPEED CONSULTING
- Conclusion et évaluation de la formation

**Session :** Jeudi 5 et Vendredi 6 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1980.00 € HT

## Marketing

### **Santé connectée, marketing digital : quelles évolutions pour la Pharma ? Réf : 140088**

*Quels nouveaux services proposer aux professionnels de la santé et aux patients ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Optimiser sa stratégie digitale et déterminer les facteurs clés de succès : e-patients, promotion, datas, ROI...
- Connaître les meilleures pratiques de e-detailing et de marketing multicanal avec des spécialistes du secteur
- Bénéficier de comparaisons internationales en matière de communication, initiatives et synergies 2.0

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Les opportunités de la Santé 2.0
- Positions gouvernementales : comparaison France vs Etats-Unis
- Quelles synergies pour les professionnels de santé ?
- Déjeuner
- Quelles contraintes réglementaires prendre en compte lors de la mise en place de votre stratégie de marketing digital ?
- Training en réel "Pharma et médias sociaux" sur Ipad (prêté)
- Conclusion / échanges-débat
- Petit déjeuner
- TEMOIGNAGES La e-santé vécue par les acteurs du marketing pharmaceutique
- Comment réussir son e-detailing / marketing relationnel ?
- Facteurs-clés de succès pour la mise en place de la stratégie digitale au sein d'un laboratoire.
- Déjeuner
- Internet Santé : de google au patient expert
- Stratégie éditoriale et médias sociaux
- Conclusion : incidence de la santé 2.0 sur l'industrie pharmaceutique

**Session :** Mercredi 18 et Jeudi 19 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1980.00 € HT

## Marketing

### **Concevoir et piloter une stratégie de marque à l'ère du digital**

**Réf : 140217**

*Anticiper les évolutions profondes et maîtriser les nouveaux modes de fonctionnement du branding 2.0*

#### **Objectifs de la formation :**

- Saisir les enjeux stratégiques de la marque pour l'entreprise
- Acquérir la méthodologie et les outils de pilotage d'une stratégie de marque
- Mesurer la valeur créée par la marque pour l'entreprise : KPI (key performance indicators)
- Anticiper les évolutions du branding à l'ère du digital

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table : quels sont les attentes et les objectifs des participants ?
- Replacer la marque au cœur de la stratégie de l'entreprise
- Définir son identité de marque : quelle est sa raison d'être ?
- Déjeuner
- EXERCICE PRATIQUE : LA PLATEFORME DE MARQUE
- De l'identité au positionnement : comprendre la structuration du marché
- EXERCICE PRATIQUE
- Tour de table : quels sont les points à approfondir / la veille ?
- Appréhender les horizons d'attentes des consommateurs
- Gérer efficacement son portefeuille de marques : les marques peuvent s'apporter de la valeur les unes aux autres
- Déjeuner
- Atelier pratique
- Mesurer la valeur créée par la marque pour l'entreprise : quels KPI ?
- Branding 2.0 : quels les nouveaux enjeux pour les marques à l'heure du web ?
- Bilan et évaluation de la formation

**Session :** Mardi 24 et Mercredi 25 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1980.00 € HT

## Marketing

### **Marché des séniors: conquérir la filière de la Silver economy**

**Réf : 140289**

*Comment réussir sur ces nouveaux marchés (habitat, communication, agroalimentaire, transport, tourisme,...) ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Analyser les enjeux de la silver économie. Anticiper les nouveaux gisements de croissance.
- Identifier les partenariats et les innovations à mettre en place pour accompagner les citoyens et les consommateurs dans leur avancée en âge.
- Découvrir les atouts des clusters ou pôles de compétitivité qui se positionnent pour accélérer la mise sur le marché et rendre accessible les offres dans cette filière
- Cerner les spécificités de la communication / marketing / distribution vers les seniors
- Bénéficier de retours d'expérience concrets d'entreprises engagées dans la silver économie (communication, habitat, numérique, transport,...)

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- La filière « silver économie » ou l'économie du vieillissement : quel développement prévoir pour cette filière transversale ?
- Quels facteurs clefs de succès pour réussir sur le marché des seniors ? Comment tirer parti du tissu économique local ?
- Pause
- Cluster ou pôle de compétitivité : quel accompagnement des entreprises vers le marché des seniors ?
- Déjeuner
- Exemples d'entreprises engagées sur le marché du vieillissement
- Pause
- Comment communiquer vers les seniors ?
- Synthèse de la journée de formation et conclusion
- Clôture de la journée de formation

**Session :** Mardi 1 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Marketing

### **Les nouvelles approches gagnantes du marketing à l'officine**

**Réf : 140281**

*Mieux connaître l'officine, les attentes des pharmaciens et les mutations en cours pour adapter sa stratégie marketing*

#### **Objectifs de la formation :**

- Identifier le contexte de l'officine, son fonctionnement, ses particularités
- Définir les contraintes actuelles du pharmacien d'officine et ses nouveaux besoins
- Déterminer les clés d'une visite officinale performante pour accompagner les pharmaciens dans leurs nouvelles missions et pour favoriser le « sell out »
- Mieux connaître les modalités de communication du pharmacien avec son environnement afin de mettre en place un positionnement, des actions et un discours adapté

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- L'officine, le pharmacien et son équipe
- Contexte de l'officine : quelles évolutions en cours ?
- Déjeuner
- Demain, quelles pharmacies ?
- Marketing pharmaceutique : quelles évolutions nécessaires pour répondre aux besoins du pharmacien d'officine ? Visite officinale : quelle place dans les stratégies cross canal ?
- Quels sont les outils efficaces pour assurer la démarche de sell out ?
- Atelier : comment construire un plan d'action opérationnel dans le cadre d'un lancement de nouveau produit ?
- Conclusion et clôture de la formation

**Session :** Mardi 8 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Marketing

### **Marketing territorial**

**Réf : 140074**

*Comment promouvoir l'attractivité de son territoire ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Disposer d'une méthodologie en 10 étapes pour mettre en œuvre le marketing territorial
- Bénéficier de bonnes pratiques et de techniques de marketing territorial illustrées par des témoignages variés
- Identifier les facteurs clés de succès et les dernières tendances
- Tester la mise en pratique lors d'ateliers et de moments d'échanges

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction au marketing territorial et échanges avec les participants
- Analyse de vidéos
- Vue d'ensemble d'une démarche de marketing territorial
- Only Lyon : quelle stratégie ?
- Déjeuner
- Analyse de vidéos
- La démarche d'attractivité de Rouen
- Comment construire une argumentation territoriale avec Cerise Revait® ?
- Cergy-Pontoise : « des idées nouvelles pour l'industrie »
- Dernières questions et clôture de la journée
- Petit-déjeuner
- Valorisation touristique du patrimoine et dessertes TGV. Analyse du cas de quatre villes : Reims, Metz, Tours et Le Mans
- Le Val-de-Marne, quelle stratégie touristique ?
- Etude de cas « Hubstart Paris Région® » : développement économique et touristique du Grand Roissy
- Le Bourget
- Déjeuner
- Comment agir sur l'attractivité de l'Yonne par la personnalisation des services ?
- Comment construire une argumentation territoriale performante ? Ateliers en sous-groupes
- Dernières questions / Debriefing et Clôture de la formation

**Session :** Jeudi 10 et Vendredi 11 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1790.00 € HT

## Marketing

### **Prospective, veille, innovation : comment anticiper les changements ?**

**Réf : 130039**

*Facilitez l'action du décideur*

#### **Objectifs de la formation :**

- Disposer d'une méthode originale, rapide et simple à mettre en œuvre
- S'approprier les outils nécessaires à la mise en place d'une démarche prospective
- Savoir recueillir les informations pertinentes et éviter les pièges
- Construire des scénarios prospectifs
- Articuler prospective, marketing et stratégie
- Tirer parti de la prospective en terme de communication

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- La démarche prospective : une mode ou une nécessité ?
- Etape 1 - Les signaux faibles : comment les repérer ?
- Etape 2 □ Comment anticiper les ruptures possibles et impossibles par les signaux faibles ?
- Déjeuner
- Etape 3 □ Comment utiliser la méthode des scénarios dynamiques ? Quel outil puissant d'innovation de rupture ?
- Etape 4 : Comment intégrer la prospective dans la stratégie de l'entreprise ? Comment acquérir et conserver le quart d'heure d'avance ?
- Conclusion
- Clôture de la formation

**Session :** Jeudi 28 janvier 2016 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Marketing

### **Data marketing : le marketing à l'ère du Big Data**

**Réf : 140307**

*Comprendre l'écosystème data marketing pour conduire sa transformation data*

#### **Objectifs de la formation :**

- Démystifier la révolution Big Data : origine, écosystème actuel, uses cases, perspectives
- Appréhender l'impact du Big Data sur la fonction marketing : organisation, compétences, technologies, relation clients...
- Réaliser un tour d'horizon des opportunités business du Big Data Marketing
- Apprendre à saisir les opportunités / savoir par où commencer : déroulé pas à pas sur des cas concrets

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- INTRODUCTION ET TOUR DE TABLE
- KEYNOTE : DEMYSTIFIER LE BIG DATA
- IMPACT DU BIG DATA SUR LES METIERS DU MARKETING
- Déjeuner
- CAS D'ECOLE CONCRETS DU DATA DRIVEN MARKETING
- SE PREPARER A LA DATA
- DATA MANAGEMENT PLATFORM (DMP)
- CONCLUSION

**Session :** Jeudi 28 janvier 2016 à Paris

**Prix :** 990.00 € HT

## RH - Formation

### **Optimiser la rémunération des dirigeants**

**Réf : 140073**

*Comment concilier l'intérêt de l'entreprise et celui du dirigeant ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Obtenir un benchmark des meilleures pratiques en matière de rémunération
- Mettre en place des packages attractifs et garantissant la performance de l'entreprise
- Optimiser la fiscalité des packages tant au niveau national qu'international
- Maîtriser les différents statuts du cadre dirigeant, leurs enjeux et la gestion du cadre dirigeant de sa nomination à la rupture

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Définir ou réorienter votre politique de rémunération
- Mettre en place une solution retraite adaptée pour les cadres dirigeants
- Déjeuner
- Mettre en place des packages de rémunération et encourager la mobilité des dirigeants à l'international
- Optimiser la couverture sociale
- Clotûre de la formation

**Session :** Mardi 10 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## RH - Formation

### **RH : réussir sa transformation digitale !**

**Réf : 140296**

*Le digital, levier de performance de la fonction RH*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre les enjeux de la transformation numérique
- Trouver le juste rythme de mutation digitale
- Fédérer une équipe adaptée et s'entourer des bonnes compétences
- Disposer de quelques clés et outils pour bâtir une stratégie RH digitale
- Partager des retours d'expérience entre RH

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- RH et digital : sujet prioritaire ou simple buzz médiatique ?
- Qui est concerné ? les salariés ? les managers ? les RH ?
- Déjeuner
- Concrètement, comment maîtriser le digital en RH ?
- Concrètement, comment maîtriser le digital en RH ? (suite)
- Co-working sur les domaines fondamentaux de la RH
- Conclusion et clôture des échanges

**Session :** Jeudi 19 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 990.00 € HT

## RH - Formation

### **La rémunération des salariés mobiles**

**Réf : 140292**

*Concilier les obligations sociales et fiscales avec un package de rémunération attractif*

#### **Objectifs de la formation :**

- Obtenir un benchmark des meilleurs pratiques en matière de rémunération
- Maîtriser le régime social et fiscal des différentes rémunérations des salariés en mobilité internationale, de la contractualisation à la rupture
- Optimiser le package de rémunération tout en satisfaisant aux obligations légales
- Définir une politique de mobilité internationale qui intègre les paramètres sociaux et fiscaux et garantissent la performance de l'entreprise

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Orienter sa politique de mobilité internationale : les points de vigilance avant la mission
- Mettre en place une rémunération adaptée au salarié en mobilité internationale
- Déjeuner
- Les bonnes pratiques en matière de package de rémunération à l'international : benchmark des mesures d'accompagnement
- Optimiser la politique de rémunération pendant la mobilité internationale du salarié
- Accompagner le salarié au terme de sa mobilité internationale et optimiser la rupture
- Témoignage d'un Compensation & Benefits Manager
- Conclusion et clôture des échanges

**Session :** Vendredi 27 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## RH - Formation

### **Recruter à l'heure de l'hyper connectivité**

**Réf : 140230**

*Maitriser les nouveaux outils du web 2.0 des ressources humaines*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre les «Digital Natives» et les «Users» pour recruter les meilleurs talents
- Piloter sa marque employeur à l'heure de l'hyper connectivité
- « Chasser » en toute sécurité dans la jungle du Big Data

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Attirer la génération Y, penser T3 (Tout, tout de suite, tout le temps)
- Omnicanalité et mobilité, les clefs du recrutement 2.0 vers le 3.0
- ATAWAD, la stratégie digitale hyper connectée (Anywhere, anytime, anydevice)
- Déjeuner
- Branding et e-reputation, solutions pour attirer les vrais talents via votre marque employeur
- « Chasser » en toute sécurité dans la jungle du Big Data
- De la sphère sociale à la planète entreprise
- Conclusion et évaluation de la formation

**Session :** Vendredi 4 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 990.00 € HT

## Web - Digital

### **Chine, luxe et digital**

**Réf : 140081**

*Quelles stratégies digitales pour les clientèles asiatiques ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Développer une communication et une distribution efficace on-line sur les marchés asiatiques
- Comprendre les enjeux du digital dans les pays émergents et l'accélération de la « relation client O2O »  
□ On Line to Off Line

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Saisir les nouveaux enjeux digitaux pour les professionnels du luxe
- Distribution en ligne des produits de luxe en Asie : qui sont les acteurs ?
- Optimiser ses performances e-commerce via ses actions online
- Déjeuner
- Déployer une stratégie de communication efficace
- O2O : online to offline : quelles opportunités pour les marques de luxe ?
- Maîtriser les éléments juridiques clés : propriété intellectuelle, risque de contrefaçon, responsabilité des tiers, veille
- Clotûre de la formation

**Session :** Vendredi 6 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Web - Digital

### **Banque et objets connectés**

**Réf : 140293**

*Expérience Client, Agence bancaire, Paiement... : quelles perspectives ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Faire le point sur les dernières tendances du marché
- Identifier les attentes et les freins des clients
- Bâtir une stratégie en tenant compte des enjeux et principes fondamentaux des objets connectés

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- OBJETS CONNECTES : LA NOUVELLE REVOLUTION INTERNET
- OBJETS CONNECTES : LE POINT DE VUE DES CLIENTS ET DES BANQUES
- Déjeuner
- OBJETS CONNECTES : LES INITIATIVES RECENTES DANS LE SECTEUR BANCAIRE
- PERSPECTIVES : QUEL POSITIONNEMENT POUR LES BANQUES DEMAIN ?
- BILAN ET EVALUATION DE LA FORMATION

**Session :** Vendredi 20 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Web - Digital

### **Assureurs, réussir et anticiper sa transformation digitale**

**Réf : 140229**

*Quels sont les enjeux de la transformation digitale dans chacune des étapes de la chaîne de valeur assurance ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Explorer la place du digital dans la relation client et qualifier son impact sur les réseaux d'agents
- Décrypter les évolutions vers de nouveaux produits, services et modèles de tarification
- Appréhender les chantiers de conduite du changement pour les DSI
- Anticiper l'impact du digital sur l'organisation du travail et le management

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction
- Atelier 1 - Les grandes mutations de la distribution
- Atelier 2 - Le poids des supports de la mobilité (mobiles, tablettes) dans les stratégies multicanales
- Atelier 3 - Marketing et communication externe, l'exemple des réseaux sociaux [Intervenant extérieur, expert en communication sur les réseaux sociaux]
- Déjeuner
- Atelier 4 - De nouveaux axes de collecte et d'exploitation des données clients
- Atelier 5 - Des impacts forts pour les directions des systèmes d'information
- Atelier 6 - Des changements du mode de travail en interne
- Conclusion - débat

**Session :** Vendredi 27 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Web - Digital

### **Préparer sa transformation digitale dans la banque**

**Réf : 140270**

*Quels sont les enjeux de la transformation digitale dans chacune des étapes de la chaîne de valeur de la banque (avant-vente, vente, après-vente) ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Mesurer les impacts de la digitalisation dans la relation du client bancaire de demain
- Identifier les opportunités et menaces que cette dernière crée
- Transformer les agences physiques en tenant compte de cette digitalisation
- Adapter vos systèmes d'information à cette profonde mutation

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction
- Atelier 1 - L'évolution inéluctable de la « consommation » des clients des banques
- Atelier 2 : Quelles menaces / opportunités créent cette évolution pour les banques ?
- Pause
- Atelier 3 : Quelles opportunités ? Faire évoluer l'existant afin de digitaliser l'expérience client
- Atelier 4 : Quelles opportunités ? Penser la Banque de demain
- Déjeuner
- Atelier 5 - Transformation des réseaux d'agence
- Cas pratique
- Pause
- Restitution du cas pratique
- Conclusion - débat

**Session :** Mardi 8 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Web - Digital

### **Digital et Mobile-to-store**

**Réf : 140254**

*Générer du trafic en points de vente grâce au web*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre les perspectives et nouveaux enjeux du Digital-to-Store et du digital in store
- Décrypter les équipements des consommateurs et les nouveaux usages associés
- Identifier les moyens offerts par le digital pour aider les distributeurs et les marques à faire venir les prospects, et faire revenir les clients dans les points de vente
- Appréhender les enjeux du Retail CRM
- Se préparer au lancement d'une stratégie mobile performante

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Saisir les enjeux et maîtriser les outils d'une stratégie Digital-to-Store
- Déjeuner
- Mettre en œuvre sa stratégie Mobile to store
- Speed Consulting = QUESTIONS/REPONSES PERSONALISEES
- Point d'étape et dernières questions sur le digital to store
- LE MOBILE-IN-STORE ET LA DIGITALISATION DU POINT DE VENTE
- Déjeuner
- Lancer une application
- Evaluation et bilan de la formation

**Session :** Jeudi 10 et Vendredi 11 mars 2016 à Paris

**Prix :** 1790.00 € HT

## Web - Digital

### **Déployer une stratégie digitale globale performante**

**Réf : 140233**

*Maitriser les dernières tendances web et optimiser vos pratiques online*

#### **Objectifs de la formation :**

- Maitriser les dernières tendances et innovations en matière de digital
- Optimiser les pratiques et améliorer les performances de vos actions online
- Intégrer l'impact organisationnel du digital sur les différents services et métiers de l'entreprise
- Garantir le succès des projets digitaux transversaux au sein de votre structure

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- INTRODUCTION ET TOUR DE TABLE
- Tour d'horizon des dernières tendances digitales
- Saisir les enjeux stratégiques du digital pour votre entreprise
- Déjeuner
- Intégrer l'impact organisationnel du digital sur les différents services et métiers de l'entreprise
- Maitriser les évolutions des aspects juridiques liés au digital
- Questions / veille
- Améliorer les performances de vos actions de communication online
- Déjeuner
- Améliorer les performances de vos activités e-business
- Atelier
- Bilan et évaluation de la formation

**Session :** Mercredi 16 et Jeudi 17 mars 2016 à Paris

**Prix :** 1790.00 € HT

## Risques - Audit & Contrôle Interne

### **Découvrir l'actualité du référentiel de contrôle interne COSO Réf : 140007**

*Quelle est la démarche à suivre ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Revisiter le référentiel de contrôle interne COSO en cernant son actualité
- Mettre en place le dispositif de contrôle interne selon le référentiel COSO
- Évaluer l'efficacité du contrôle interne
- Faire le lien avec les autres dispositifs de gouvernance : le management des risques, l'audit interne

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- RAPPEL SUR LE REFERENTIEL DE CONTROLE INTERNE : DEFINITION, OBJECTIFS ET NOUVEAUX CONCEPTS
- PRESENTATION DES COMPOSANTES DU CONTROLE INTERNE, DES 17 PRINCIPES SOUS-JACENTS ET 85 POINTS D'ATTENTION
- Déjeuner
- PRESENTATION DES COMPOSANTES DU CONTROLE INTERNE, DES 17 PRINCIPES SOUS-JACENTS ET 85 POINTS D'ATTENTION (suite)
- L'évaluation de l'efficacité du contrôle interne
- Conclusion et clôture de la formation

**Session :** Mercredi 2 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Risques - Audit & Contrôle Interne

### **La mise en place d'un dispositif de management des risques dans l'entreprise** **Réf : 140256**

*Quelle est la démarche à suivre ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre et cerner les nouvelles responsabilités et les risques associés dans un contexte réglementaire évolutif
- Connaître les référentiels relatifs à la gestion des risques
- Mettre en place une démarche d'identification, d'évaluation et de gestion des risques
- Savoir piloter le dispositif de management des risques

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Vue d'ensemble sur le management des risques
- La mise en place d'un environnement de contrôle
- Déjeuner
- L'évaluation des risques et l'élaboration d'une cartographie
- La gestion des risques et le dispositif de contrôle interne
- Conclusion

**Session :** Jeudi 3 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Formations sectorielles

---

Nos formations sectorielles vous permettent d'obtenir les clés de compréhension d'un secteur, analyser les enjeux stratégiques et les perspectives d'un secteur d'activité.

Elles répondent notamment aux objectifs suivants :

- Comprendre les caractéristiques d'un secteur et ses évolutions
- Renforcer la culture sectorielle de vos équipes techniques et/ou commerciales afin de mieux connaître le métier de vos clients
- Disposer des derniers chiffres clés d'un secteur et l'analyse de nos experts
- Valider les pistes de diversification de votre activité
- Appréhender les risques financiers d'un secteur

...

### Aéronautique - Défense

#### **L'aéronautique mondiale : quelles perspectives ?**

**Réf : 130008**

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre les principaux enjeux des grands constructeurs, motoristes et équipementiers
- Identifier les évolutions du marché du transport aérien
- Anticiper le positionnement stratégique des constructeurs dans les 15 prochaines années

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Présentation et chiffres clés du secteur aéronautique
- Le marché du transport aérien : un marché très sensible au "climat des affaires"
- Construction : les enjeux industriels
- Déjeuner
- Enjeux stratégiques pour le secteur aéronautique
- Stratégies et perspectives de quelques industriels européens
- Conclusion

**Session :** Jeudi 26 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Aéronautique - Défense

### **Aéronautique : marchés émergents et nouveaux acteurs**

**Réf : 140152**

*Quelles perspectives du transport aérien dans les pays émergents ? Quelles stratégies des nouveaux entrants ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Analyser les stratégies des industriels challengers et faire le point sur les nouveaux programmes
- Comprendre l'émergence des nouveaux marchés et la croissance des compagnies aériennes au Moyen-Orient et en Asie
- Décrypter les particularités du financement de l'aéronautique
- Dégager les facteurs clefs de réussite dans l'industrie aéronautique

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Le marché aéronautique face au basculement du monde
- Pause
- Quels débouchés pour les nouveaux constructeurs ?
- Déjeuner
- Les nouveaux industriels de l'aviation seront ils les leaders de demain ?
- Pause
- Le financement des nouveaux programmes des nouveaux constructeurs
- Perspectives et conclusion

**Session :** Jeudi 10 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Agroalimentaire

### **L'environnement réglementaire des coopératives agricoles**

**Réf : 130055**

#### **Objectifs de la formation :**

- Connaître les caractéristiques juridiques des coopératives agricoles
- Comprendre les relations économiques et financières avec les adhérents
- Etudier la fiscalité des coopératives agricoles

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Etat des lieux et focus sur les coopératives agricoles
- Spécificités juridiques de la société coopérative agricole
- Les relations économiques avec les adhérents
- Les relations financières avec les adhérents
- Déjeuner
- La gouvernance des coopératives
- Les principales caractéristiques en matière de fiscalité
- Conclusion

**Session :** Mardi 24 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Agroalimentaire

### **Coopératives agricoles : stratégies et perspectives 2020**

**Réf : 130047**

*Spécificités stratégiques et financières*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre les évolutions du secteur agro-coopératif en France et en Europe
- Comparer et évaluer les stratégies des coopératives et leurs modèles de développement
- Appréhender les besoins et les nouveaux moyens de financement des coopératives

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Les fondamentaux économiques du secteur agrocoopératif
- L'analyse des modèles de développement
- Le financement et les performances financières comparées des coopératives agricoles
- Déjeuner
- Problématiques stratégiques et éclairage prospectif à l'horizon 2020
- Les nouvelles orientations stratégiques des groupes

**Session :** Mercredi 25 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Automobile

### **L'industrie automobile : Quels défis stratégiques ?**

**Réf : 130002**

*Gérer la saturation des marchés mûrs et profiter de la croissance des émergents*

#### **Objectifs de la formation :**

- Analyser les marchés émergents et les industries des BRIC ; Indonésie, Malaisie... et gérer la saturation dans les marchés mûrs
- Comparer les acteurs (constructeurs, équipementiers, new comers... ) et les nouveaux éco-systèmes : concurrence et complémentarités
- Identifier les nouvelles chaînes de valeur et les alliances potentielles
- Déterminer les enjeux industriels, financiers et politiques des nouvelles mobilités connectées pour l'industrie automobile
- Analyser les nouvelles innovations et les réponses possibles aux défis environnementaux, R&D et attentes consommateurs

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Saisir la nouvelle géopolitique du secteur : structuration des nouvelles industries automobiles, restructurations des anciennes
- Déjeuner
- Structuration des nouveaux écosystèmes et place des constructeurs
- Conclusion, perspectives, échanges et débats

**Session :** Mercredi 25 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Banque-Assurance

### **Le marché de l'assurance en France : enjeux et stratégies** **Réf : 140111**

*Les derniers chiffres clés, innovation et digitalisation du secteur*

#### **Objectifs de la formation :**

- Connaître les différentes branches de l'industrie de l'assurance et leurs modèles économiques
- Comparer le fonctionnement des différentes branches et leurs perspectives de croissance
- Comprendre les principaux enjeux de distribution, financiers, et réglementaires auxquels sont confrontés les assureurs
- Identifier les meilleures stratégies pour s'adapter aux évolutions du marché de l'assurance et imaginer l'assurance de demain

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Définir les métiers de l'Assurance
- Identifier les facteurs d'influence du marché de l'Assurance
- Analyser le Marché : chiffres, données et résultats
- Déjeuner
- Saisir les Enjeux et Défis auxquels sont confrontés les assureurs
- Décrypter les stratégies gagnantes
- L'Assurance demain ?
- Fin de la formation

**Session :** Jeudi 8 octobre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Banque-Assurance

### **Les « business models » en Gestion Privée**

**Réf : 140132**

*Défis, menaces et perspectives du métier en France*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre au travers de l'histoire récente du métier la diversité actuelle des dispositifs GP
- Analyser et comparer les « business models » des grandes catégories d'acteurs
- Étudier les différentes stratégies déployées pour se développer sur le marché
- Appréhender parmi celles-ci les facteurs de réussites et d'échecs rencontrés depuis dix ans
- Prendre conscience des défis et menaces qui entourent le métier aujourd'hui et discerner les pistes offrant des perspectives d'avenir

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction : Déroulement de la journée
- Evolution des business models de la Gestion Privée, en liaison avec l'histoire du métier en France
- Le paysage aujourd'hui : multiplicité des acteurs, et des stratégies déployées
- Réussites et échecs : principales causes - et conséquences
- Déjeuner
- Témoignage
- Les défis auxquels le métier est aujourd'hui confronté
- Menaces perceptibles....
- Quelles perspectives d'avenir ? Quelques pistes
- Tour de table, conclusion et évaluation de la journée

**Session :** Jeudi 22 octobre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Banque-Assurance

### **Le secteur bancaire français : le temps des défis**

**Réf : 130058**

*Quelles inflexions stratégiques et financières face à un tel contexte ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Faire le point sur les évolutions majeures qui s'esquissent dans la profession notamment dans les choix de développement, la politique commerciale et les modes de distribution
- Apprécier les stratégies financières en place induites par la réglementation
- Mesurer l'impact de la supervision bancaire et résolution des crises au plan européen
- Interpréter les résultats des groupes bancaires français

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Tour de table
- Le système bancaire français
- Pause
- L'intermédiation et la désintermédiation
- Déjeuner
- La monnaie, un actif sous contrôle
- Les marchés de capitaux
- Pause
- Banque de détail : quels défis en 2016 ?
- les points clés de la journée □ Echanges et synthèse
- La banque de financement et d'investissement : quelles tendances ?
- Pause
- La révolution digitale
- Déjeuner
- Une nouvelle concurrence accrue
- Pause
- Le bilan et le compte d'exploitation d'une banque
- Panorama des risques bancaires
- Retour sur les points clés de la journée / Conclusion

**Session :** Jeudi 12 et Vendredi 13 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1980.00 € HT

## Banque-Assurance

### **L'actuariat et solvabilité 2**

**Réf : 140127**

*Un métier désormais au cœur de la gestion des risques*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre les responsabilités de la fonction actuarielle dans ce nouveau cadre Solvabilité II
- Identifier les interactions avec les autres fonctions clés définies par la réforme
- Analyser le rôle effectif des actuaires dans le futur cadre réglementaire

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction : contexte et enjeux
- La fonction actuarielle - décryptage de l'article 48 de la directive Solvabilité II
- Déjeuner
- Le rôle élargi de l'actuaire dans Solvabilité II
- Conclusion : l'évolution du métier d'actuaire

**Session :** Mardi 17 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Banque-Assurance

### **Efficacité opérationnelle en Banque / Assurance**

**Réf : 140279**

*Optimiser vos processus opérationnels dans une optique d'amélioration continue*

#### **Objectifs de la formation :**

- Mettre en œuvre les méthodologies de l'excellence opérationnelle (Opex)
- Améliorer la performance de ses processus de traitement (activités récurrentes)
- Gagner en efficacité et en efficience afin d'améliorer la rentabilité de ses activités

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Introduction à l'Excellence opérationnelle et panorama méthodologique
- La modélisation des processus métiers □ le prérequis à toute démarche Opex
- Déjeuner
- Les projets d'efficacité opérationnelle
- Etudes de cas
- Fin de la formation

**Session :** Vendredi 27 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Banque-Assurance

### **Les nouveaux enjeux de la compliance en assurance**

**Réf : 140299**

*Maîtriser et anticiper le corpus normatif actuel et à venir en matière de protection de la clientèle et de devoir de conseil*

#### **Objectifs de la formation :**

- Appréhender les enjeux relatifs à la conformité et les obligations réglementaires en matière de protection de la clientèle
- Maîtriser les dernières évolutions réglementaires relatives à la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme
- Comprendre et anticiper les impacts des directives IDD (relative à l'intermédiation en assurance et à la protection des données)

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme
- Devoir de Conseil / LME
- Déjeuner
- Intermédiation et la distribution en assurance
- Protection des données
- Echanges et conclusions

**Session :** Vendredi 4 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Banque-Assurance

### **Déontologie et conformité dans la banque**

**Réf : 140041**

*Maîtriser les risques et identifier les nouveaux enjeux de la fonction de conformité et déontologie*

#### **Objectifs de la formation :**

- Connaître les règles de bonne conduite, conformité, conflit d'intérêts
- Présenter la réglementation et les bonnes pratiques d'organisation de la déontologie et de la conformité
- Évaluer les risques de non-conformité
- Appréhender les contraintes induites par les règles de déontologie
- Connaître les points de vulnérabilité et les écarts entre théorie et pratique
- Identifier les axes de création de valeur ajoutée vis-à-vis de la Direction Générale de l'entreprise, ses collaborateurs et ses clients
- Actualiser les points de repères normatifs et les évolutions réglementaires en cours

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Définition, panorama légal et réglementaire européen
- Contexte français et incidences au niveau sectoriel
- Déjeuner
- Les risques de non-conformité
- Optimisation des dispositifs conformité
- Retours d'expériences : Comment s'organiser ?
- Retours d'expériences : Comment gérer ?
- Déjeuner
- Comment créer de la valeur pour la Direction Générale et l'entreprise dans sa globalité à partir de la Méthodologie d'évaluation des risques ?
- Comment créer de la valeur pour la Direction Générale et l'entreprise dans sa globalité en optimisant les fonds propres et les ressources internes et externes ?
- Points d'actualité sur les évolutions réglementaires en cours
- Evaluation et clôture de la formation

**Session :** Mercredi 9 et Jeudi 10 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1980.00 € HT

## Banque-Assurance

### **Lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme**

**Réf : 140004**

*Quelle mise en œuvre opérationnelle pour répondre en toute conformité aux attentes du régulateur ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Prendre connaissance des notions et techniques de blanchiment et de financement du terrorisme
- Bénéficier d'un panorama réglementaire pour comprendre et anticiper les évolutions à venir
- Mettre à profit les retours d'expériences pour s'inspirer des bonnes pratiques opérationnelles
- Enrichir sa méthodologie pour mesurer et maîtriser les risques de non-conformité

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Le mécanisme du blanchiment des capitaux et financement du terrorisme
- PAUSE
- Le cadre réglementaire et institutionnel
- Déjeuner
- La mise en œuvre des obligations règlementaires
- Pause
- Témoignage
- Conclusion

**Session :** Mardi 16 février 2016 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Energie - Environnement

### **Le marché français de l'électricité et ses perspectives**

**Réf : 130015**

*Comment le jeu concurrentiel va t-il évoluer ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre les spécificités et le fonctionnement du marché français de l'électricité
- Tirer les enseignements de l'application de la loi NOME
- Analyser les stratégies et le positionnement des acteurs
- Débattre de la reconfiguration du marché

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Le cadre réglementaire, quels impacts ?
- Les données clés du marché
- Les prix de l'électricité, quelle évolution ?
- Déjeuner
- La réalité de la concurrence en France
- Le positionnement et les stratégies des compagnies d'électricité
- Les perspectives de reconfiguration du marché

**Session :** Mardi 29 septembre 2015 à l'Espace La Rochefoucauld - Groupe Formeret

**Prix :** 1050.00 € HT

## Energie - Environnement

### **Les marchés européens de l'électricité et du gaz naturel**

**Réf : 130034**

*Cadre réglementaire, dynamique des marchés et orientations stratégiques des énergéticiens*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre l'environnement des marchés européens de l'électricité et du gaz naturel
- Repérer les évolutions du mix énergétique à moyen/long terme
- Apprécier les stratégies des compagnies d'électricité et des opérateurs gaziers
- Anticiper la reconfiguration des marchés de l'énergie

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Présentation des filières électrique et gazière
- Le cadre réglementaire européen
- LES PRINCIPALES PROBLEMATIQUES ENERGETIQUES DE L'UE
- Déjeuner
- La dynamique des marchés européens
- Les prix de l'électricité et du gaz naturel
- Petit-déjeuner
- Focus sur le marché français de l'électricité
- Focus sur le marché français du gaz naturel
- Déjeuner
- Les orientations stratégiques des énergéticiens européens
- Les palmarès financiers des énergéticiens européens
- Conclusion et perspectives

**Session :** Mercredi 14 et Jeudi 15 octobre 2015 à l'Espace La Rochefoucauld - Groupe Formeret

**Prix :** 1980.00 € HT

## Energie - Environnement

### **Le marché européen des énergies renouvelables**

**Réf : 130050**

*Quels enjeux stratégiques, quelles perspectives de croissance ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Apprécier la dynamique de croissance des différentes filières renouvelables de production d'électricité (éolien, photovoltaïque, hydroélectricité, biomasse et géothermie)
- Comprendre les politiques de développement des énergies renouvelables en Europe et dans les grands marchés hors Europe (Chine, Etats-Unis et Inde)
- Identifier les opportunités de développement et les menaces par pays et par énergie
- Analyser les stratégies des équipementiers et des exploitants

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Présentation des filières
- Les fondamentaux du marché
- L'économie du secteur
- Déjeuner
- La dynamique du marché européen des énergies renouvelables
- Fin de la première journée
- Les forces en présence dans le domaine de la fabrication des équipements
- Les orientations stratégiques des équipementiers
- Déjeuner
- Les principaux exploitants européens d'unités de production
- Le positionnement et les stratégies de développement des exploitants
- Les perspectives de reconfiguration du secteur des énergies renouvelables à moyen terme
- Conclusion

**Session :** Mardi 8 et Mercredi 9 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1980.00 € HT

## Immobilier - Urbanisme

### **Opérations immobilières et personnes publiques: quel type de montage choisir?**

**Réf : 140140**

*Financements, outils et tendances*

#### **Objectifs de la formation :**

- Maîtriser les différentes techniques de montage d'opérations immobilières à la disposition des investisseurs, promoteurs et collectivités
- Comparer les avantages et inconvénients de chacun des montages
- Analyser en profondeur le régime de la passation et de l'exécution des contrats
- Faire le point sur les questions en suspens

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- La vente d'immeubles à construire : mode en devenir ou montage marginal
- Un outil de valorisation des biens publics : les contrats de partenariat
- Déjeuner
- Un outil de valorisation des biens publics : les contrats de partenariat (suite)
- Un outil remis au goût du jour : le contrat de conception réalisation
- L'emprunt au droit privé d'un autre mode d'acquisition de la propriété : la cession ou l'échange de terrains contre locaux à construire
- Un nouveau mode d'intervention : le projet urbain partenarial (PUP)
- Un classique de l'intervention des personnes publiques : le bail emphytéotique administratif (BEA)
- Déjeuner
- Bail à construction et personne publique sont-ils compatibles ?
- L'autorisation d'occupation temporaire
- Un montage complexe en présence d'une personne publique : le crédit-bail immobilier
- Un objet disparate : les contrats d'aménagement
- Un mode inusité (mais pourtant très efficace) de financement des équipements publics : l'offre de concours
- Clôture de la journée de formation

**Session :** Mercredi 25 et Jeudi 26 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1890.00 € HT

## Luxe - Mode - Beauté

### **Luxe et expérience client : quelles stratégies gagnantes ?**

**Réf : 140249**

*Remettre l'individu au centre du dispositif*

#### **Objectifs de la formation :**

- Identifier les dernières tendances du marché : ralentissement de la croissance, internationalisation, essor du digital, développement durable, etc.
- Décrypter les nouvelles attentes clients vis-à-vis du luxe
- Actionner les différents leviers d'optimisation de l'expérience client
- Anticiper les trajectoires d'évolution pour demain

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Saisir les nouveaux enjeux de la relation client pour les marques de luxe
- Déjeuner
- Décrypter les nouvelles attentes des clients du luxe
- Concevoir une réponse adaptée au niveau identitaire et des produits
- Petit déjeuner d'accueil
- Point d'étape : questions / veille
- Actionner les leviers d'optimisation de l'expérience client
- Déjeuner
- Se différencier par la valorisation de l'identité de sa marque : « grandir, plutôt que grossir »
- Perspectives : quelles trajectoires de développement pour demain ?
- Bilan et évaluation de la formation

**Session :** Jeudi 17 et Vendredi 18 septembre 2015 à l'Espace La Rochefoucauld - Groupe Formeret

**Prix :** 1980.00 € HT

## Luxe - Mode - Beauté

### **Le marché mondial des parfums et cosmétiques**

**Réf : 130052**

*Panorama, perspectives et problématiques stratégiques*

#### **Objectifs de la formation :**

- Disposer d'une grille d'analyse complète du secteur
- Comparer les performances financières des acteurs du marché et comprendre leur évolution
- Connaître les perspectives du marché dans un contexte de turbulences macroéconomiques
- Analyser les défis auxquels font face les groupes de parfums et cosmétiques, comparer les modèles de développement et décrypter les ruptures stratégiques
- Identifier les relais de croissance du marché (géographiques et segments de produits)
- Maîtriser le processus créatif des parfums des points de vue parfumeurs/marque
- Anticiper les mutations du secteur

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Le marché des parfums et cosmétiques et ses perspectives de croissance
- La situation et les performances financières comparées des groupes de parfums et cosmétiques
- Un accroissement de la pression concurrentielle
- Moyen-Orient et extrême beauté
- Déjeuner
- Les stratégies d'offre
- Les stratégies de distribution
- Les stratégies digitales
- Les stratégies R&D et industrielles
- Bilan et évaluation de la formation

**Session :** Mardi 13 octobre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Luxe - Mode - Beauté

### **Le marché de la maroquinerie de luxe**

**Réf : 140259**

*Panorama mondial, perspectives et problématiques stratégiques*

#### **Objectifs de la formation :**

- Disposer de tous les chiffres clés et des perspectives du marché mondial de la maroquinerie de luxe
- Analyser les facteurs de mutation du marché et leurs implications en termes opérationnels
- Benchmarker les positions concurrentielles des groupes et maisons présents sur le marché et leurs performances commerciales
- Comparer les stratégies et les modèles de développement, décrypter les ruptures et identifier les stratégies gagnantes
- Anticiper l'évolution du secteur : les scénarios Les Echos Etudes

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Connaitre le marché de la maroquinerie de luxe, ses enjeux et ses perspectives de croissance
- Benchmark des positions concurrentielles et performances financières des groupes/maisons présents sur le marché
- Décrypter les orientations stratégiques en matière d'organisation de la production
- Déjeuner
- Décrypter les orientations stratégiques en matière d'offre
- Décrypter les orientations stratégiques en matière de distribution
- Décrypter les stratégies de développement à l'international
- Comprendre les scénarios de reconfiguration envisageables
- Débats, bilan et évaluation de la formation

**Session :** Vendredi 11 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Luxe - Mode - Beauté

### **Le marché du luxe**

**Réf : 130003**

*Nouvelle donne, évolution des business models et ruptures stratégiques*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre la mutation du marché et connaître ses perspectives à l'horizon 2018
- Analyser la redistribution des cartes au niveau géographique
- Benchmarker les performances financières des maisons et groupes de luxe
- Comparer les stratégies et les modèles de développement, analyser les ruptures
- Appréhender les nouvelles problématiques de distribution
- Saisir les opportunités offertes par le digital (e-commerce, m-commerce)
- Anticiper l'évolution du secteur

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- La dynamique du marché mondial du luxe
- Forces en présence et performances des acteurs
- Comprendre les scénarios d'évolution envisageables
- Maîtriser les 7 clés du luxe au Brésil
- Déjeuner
- Les stratégies de développement à l'international
- Décrypter les orientations stratégiques des acteurs du luxe en matière de distribution
- Table ronde, questions, débats et retours d'expérience

**Session :** Jeudi 7 juillet 2016 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Pharmacie - Santé

### **L'hôpital en mouvement : quels enjeux pour le médicament ?**

**Réf : 130041**

*Mutualisation, parcours de soins et opportunités d'accès au marché*

#### **Objectifs de la formation :**

Journée 1 : Gouvernance et régulation de l'hôpital

- Analyser les évolutions du système hospitalier à horizon 2015
- Comprendre la régulation des dépenses et les modalités du financement
- Mesurer l'évolution du cadre légal depuis la loi HPST et son impact sur la régulation et la gouvernance hospitalière
- Anticiper les logiques de parcours de soins et décrypter les innovations organisationnelles apportées par les coopérations et mutualisations

Journée 2 : Nouveaux enjeux du market access à l'hôpital

- Comprendre le processus du market access à l'hôpital
- Analyser l'impact du financement des médicaments pour les laboratoires pharmaceutiques
- Disposer d'une cartographie des acteurs de la régulation (ARS, Omédit)
- Identifier les nouveaux enjeux du médicament à l'hôpital

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Tour de table
- Les restructurations hospitalières : enjeux économiques, politiques et de qualité des soins
- Le rôle des différents acteurs fixés ou induits par la loi HPST
- Déjeuner
- Les nouveaux enjeux du parcours de soins et de la coordination ville-hôpital
- Les innovations viendront aussi de la technologie
- Introduction
- Les statuts du médicament à l'hôpital
- Vers un renforcement de la régulation du médicament à l'hôpital
- Déjeuner
- Témoignage
- Le processus et les nouveaux enjeux du market access à l'hôpital
- L'hôpital de demain
- Clôture de la formation

**Session :** Mardi 20 et Mercredi 21 octobre 2015 à Paris

**Prix :** 1980.00 € HT

## Pharmacie - Santé

### **Vente en ligne de médicaments et de dispositifs médicaux (DM) en France Réf : 140261**

*Quel encadrement ? Quelles responsabilités ? Quelles évolutions envisager ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Faire le point sur l'encadrement légal et réglementaire de la vente en ligne de médicaments et de dispositifs médicaux
- Identifier les contraintes liées à la création et à l'exploitation d'un site internet de vente en ligne
- Cerner les motivations et les projets des pharmaciens d'officine
- Anticiper les perspectives de développement de la vente en ligne de médicaments et de DM

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Vente en ligne de médicaments et de DM : quel encadrement ? Quels textes spécifiques au droit de la santé ?
- Création et exploitation d'un site internet de vente de médicaments et de DM : quelles règles respecter ?
- Déjeuner
- Témoignages
- Quelles responsabilités pour le pharmacien d'officine, pour le fabricant ?
- Quelles évolutions prévoir ? Quel est l'avenir de la vente en ligne ? Quels sont les projets d'investissement des pharmaciens d'officine ?
- Clôture de la formation

**Session :** Jeudi 5 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Pharmacie - Santé

### **L'industrie pharmaceutique mondiale : quelles mutations en cours ? Quelles répercussions ?**

**Réf : 130005**

*Innovation et alliances créatives avec des acteurs non traditionnels : quels nouveaux défis ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Disposer d'une grille d'analyse complète pour évaluer le positionnement et les performances des groupes pharmaceutiques leaders
- Comprendre leurs problématiques et leurs orientations stratégiques
- Identifier les enjeux de la pharmacie mondiale à l'horizon 2020 : son nouveau mode opératoire et les ruptures stratégiques
- Analyser concrètement les transformations profondes de l'innovation dans le secteur pharmaceutique

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Les chiffres clés et grandes tendances du secteur pharmaceutique en 2015 et à l'horizon 2020
- Pause
- La mutation en cours du secteur pharmaceutique au niveau mondial
- Déjeuner
- Le nouveau Modus Operandi du secteur pharmaceutique au XXI<sup>e</sup> siècle pour s'adapter aux mutations en cours
- Pause
- Pharma 3.0 : La prochaine mutation de l'Industrie pharmaceutique innovante est d'ores et déjà amorcée
- Clôture de la journée de formation

**Session :** Mardi 24 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Pharmacie - Santé

### **Market access : module d'initiation**

**Réf : 140283**

*Saisir les enjeux du secteur et maîtriser le contexte du market access*

#### **Objectifs de la formation :**

- Acquérir en 3 heures les notions indispensables pour suivre la formation de 2 jours sur le thème du market access proposé par Les Echos Formation
- S'imprégner des contraintes du secteur pharmaceutique
- Comprendre les missions et marges de manoeuvre de chacun des acteurs (industrie, autorités de santé et payeurs)

#### **Programme :**

- Accueil des participants
- Introduction : présentation du module d'initiation et tour de table
- Comment définir le market access ?
- Quels enjeux pour les autorités de santé et les payeurs ?
- Autorités de santé et payeurs : objectifs et outils
- Quels défis à relever pour l'industrie pharmaceutique ?
- Quelles stratégies et outils à la disposition de l'industrie pharmaceutique ?
- Accès au marché en France
- Clôture du module d'initiation

**Session :** Mercredi 2 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 450.00 € HT

## Pharmacie - Santé

### **Market access : défis et facteurs de succès pour l'industrie pharmaceutique** **Réf : 140102**

*Quelles stratégies mettre en œuvre ? Quelles évolutions ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Analyser les enjeux et l'impact des contraintes d'accès au marché sur la stratégie et l'organisation pour l'Industrie pharmaceutique
- Connaître les stratégies et les outils mis en place par les laboratoires pharmaceutiques
- Disposer d'une cartographie européenne des modèles de market access
- Appréhender l'évolution de l'accès au marché dans les prochaines années
- Intégrer les facteurs clés de succès du market access d'un nouveau médicament

PRE REQUIS : Fondamentaux du Market Access

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction : présentation des deux journées, tour de table
- Accès au Marché en Europe : quels grands modèles ?
- Focus sur 4 outils-clés
- Accès au marché et typologie de produits
- Déjeuner
- Focus sur les grands marchés européens
- Conclusion et clôture de la journée
- Etude de cas
- Focus sur les grands marchés européens (suite)
- Focus sur l'Europe
- Quelles perspectives européennes ?
- Déjeuner
- Etude de cas
- Témoignage d'un professionnel de l'industrie pharmaceutique
- Accès au Marché d'un nouveau médicament : quels facteurs-clés de succès ?
- Conclusion et clôture de la formation

**Session :** Jeudi 3 et Vendredi 4 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1980.00 € HT

## Pharmacie - Santé

### **Marché pharmaceutique en France : vers quel nouveau modèle de croissance ?**

**Réf : 130014**

*Quelles mutations organisationnelles et culturelles nécessaires ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Anticiper les perspectives du marché pharmaceutique et l'évolution des conditions de « market access »
- Faire le point sur les attentes des différents acteurs de santé (organismes payeurs, patients, professionnels de santé...)
- Déterminer les scénarios de rupture et les nouveaux défis stratégiques sur un marché en décroissance
- A l'ère du digital, cerner les nouveaux axes d'innovation « service », créateurs de valeur pour le système de soins dans son ensemble
- Identifier les acteurs stratégiques non traditionnels qui entrent dans le paysage de la santé

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Le marché pharmaceutique en France : quelles perspectives à l'horizon 2020 ?
- La régulation économique : un durcissement des conditions d'accès et de maintien sur le marché
- Pause
- Devenir fournisseur de « solutions thérapeutiques » : quel nouveau challenge pour l'industrie pharmaceutique ? Quels défis pour le marketing pharmaceutique ?
- Déjeuner
- Quels défis pour le marketing pharmaceutique ? suite
- Santé 2.0, Devices connectés, innovations digitales des laboratoires pharmaceutiques en France : quels nouveaux outils et quels nouveaux acteurs stratégiques non traditionnels dans le paysage de la santé ?
- Pause
- L'observance : quel enjeu croissant pour le système de santé et l'industrie pharmaceutique ? Quel élément clé d'amélioration de l'efficacité du système de soins ?
- Synthèse de la journée et débat avec les participants
- Clotûre de la formation

**Session :** Mercredi 16 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Secteur Public

### **L'essentiel du contrôle de gestion dans le secteur public**

**Réf : 140160**

*Enjeux, missions, outils et nouvelles approches*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre le rôle du contrôle de gestion dans le cadre de la gestion publique
- Développer les outils de pilotage adaptés au secteur public et à son fonctionnement
- Favoriser la recherche d'une meilleure maîtrise des dépenses publiques
- Animer et structurer le dialogue de gestion au sein de son organisation
- S'appuyer sur le contrôle de gestion pour conduire ou accompagner le changement

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction : formalisation des attentes des participants
- La gestion publique et les enjeux stratégiques du contrôle de gestion
- Déjeuner
- Démarches et outils
- Construire un système de tableau de bord performant
- Petit-déjeuner
- Construire et fiabiliser son système d'information décisionnel
- Déjeuner
- Le contrôle de gestion et l'amélioration des processus de production
- Le contrôle de gestion et le cycle budgétaire : améliorer la qualité du service public
- Le contrôle de gestion, support du manager
- Conclusion et synthèse

**Session :** Mardi 6 et Mercredi 7 octobre 2015 à Paris

**Prix :** 1890.00 € HT

## Secteur Public

### **Dette publique locale : quels sont les impacts de la réforme territoriale?**

**Réf : 140288**

*Choix, arbitrages budgétaires, quelles conséquences pour les collectivités?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre la dette publique locale, ses intervenants et les produits utilisés
- Comprendre les tendances de 2015
- Décrypter les principales dispositions relatives à la réorganisation territoriale
- Dresser le bilan organisationnel et financier de la réforme territoriale
- Appréhender le volet « finances locales » et les moyens dont disposeront les collectivités
- Actionner les outils prévus pour favoriser le développement économique des territoires

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction
- La dette publique locale
- La gestion des finances locales (comptabilité et gestion)
- Un très large éventail de produits d'emprunts avec des normes encore peu contraignantes
- Le cadre juridique
- Pause
- Les différents types de financements
- Déjeuner
- Les différents intervenants
- Les produits classiques de gestion de la dette
- Les produits toxiques
- Pause
- Les produits de risque de crédit
- Les Finances locales en 2015
- Tour de table et clôture de la journée
- Introduction
- Le contexte financier de l'État et de la réduction des déficits publics
- Les différents intérêts dans la réforme de l'administration
- Pause
- Analyse des dysfonctionnements de l'administration
- Le contenu de la réforme de l'administration
- Déjeuner
- Comment va être mise en œuvre la réforme de l'administration territoriale ?
- Que va-t-elle changer ?
- Les enjeux financiers et organisationnels de la loi
- Pause
- Gestion financière : quels horizons pour les concours financiers de l'État aux collectivités ?
- Questionnement sur la réforme
- Cloture de la formation

**Session :** Jeudi 3 et Vendredi 4 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1890.00 € HT

## Transport - Logistique

### **Le TMS : un nouveau vecteur commercial pour l'entreprise**

**Réf : 140287**

*Comment mieux satisfaire vos clients par vos prestations transport ?*

#### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre les fonctions et la place du TMS □ Transport Management System- dans les outils logiciels de l'entreprise
- Connaître le marché des éditeurs de TMS en France, en Europe, dans le monde
- Savoir définir et soutenir un projet TMS auprès de sa Direction
- Connaître les meilleures pratiques d'un déploiement réussi

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- Introduction et tour de table
- Les nouveaux enjeux du transport pour l'entreprise
- Identifier les principales solutions logicielles de la supply chain
- Modéliser les fonctionnalités du TMS et son écosystème
- Déjeuner
- Comprendre et appréhender le marché des éditeurs de TMS
- Les business models les retours sur investissement d'un projet TMS
- Apprécier et mesurer les retours sur investissement d'un projet TMS
- Comment bien mener son projet TMS
- Le retour d'expérience de David Lebleu - Supply chain manager de Leroy Merlin
- Bilan et évaluation de la formation

**Session :** Mardi 17 novembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Transport - Logistique

### **Logistique et Transports multi sites européens**

**Réf : 140282**

*Evolution des marchés et nouvelles tendances*

#### **Objectifs de la formation :**

- Décrypter les différentes dimensions du marché européen de la logistique et du transport
- Accompagner les adaptations liées à un développement européen de ses activités
- Mener des projets logistiques à l'échelle européenne
- Adapter également son organisation transport

#### **Programme :**

- Petit-déjeuner d'accueil
- INTRODUCTION ET TOUR DE TABLE
- IDENTIFIER LA DIMENSION GLOBALE D'UNE LOGISTIQUE EUROPEENNE
- INTEGRER LES EVOLUTIONS DU MARCHE LOGISTIQUE ET TRANSPORT EUROPEEN
- Déjeuner
- CONSTRUIRE UNE ORGANISATION LOGISTIQUE AU NIVEAU EUROPEEN
- REALISER UNE ORGANISATION EUROPEENNE DE TRANSPORT
- MENER LE BON FONCTIONNEMENT D'UNE EQUIPE LOGISTIQUE TRANSPORT EUROPEENNE
- BILAN ET ÉVALUATION DE LA FORMATION

**Session :** Jeudi 10 décembre 2015 à Paris

**Prix :** 1050.00 € HT

## Bulletin d'inscription

## LesEchosFORMATION

**\*Tous les champs sont obligatoires**

**▶ PERSONNE À INSCRIRE\* :**

Nom : \_\_\_\_\_  
 Prénom : \_\_\_\_\_  
 Fonction : \_\_\_\_\_  
 Société : \_\_\_\_\_  
 Code NAF : \_\_\_\_\_  
 Adresse : \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 Code postal : \_\_\_\_\_  
 Ville : \_\_\_\_\_  
 E-mail : \_\_\_\_\_  
 Téléphone : \_\_\_\_\_  
 Si vous souhaitez un rappel par SMS la veille de la formation, portable : \_\_\_\_\_

**▶ DOSSIER D'INSCRIPTION SUM PAR\* :**

Nom : \_\_\_\_\_  
 Prénom : \_\_\_\_\_  
 Fonction : \_\_\_\_\_  
 Société : \_\_\_\_\_  
 Adresse : \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 Code postal : \_\_\_\_\_  
 Ville : \_\_\_\_\_  
 E-mail : \_\_\_\_\_  
 Téléphone : \_\_\_\_\_

**▶ FACTURE À ÉTABLIR À L'ORDRE DE\* :**

Société : \_\_\_\_\_  
 Siret : \_\_\_\_\_  
 N° de TVA intracommunautaire : \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 Contact : \_\_\_\_\_  
 Adresse : \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 Code postal : \_\_\_\_\_  
 Ville : \_\_\_\_\_  
 E-mail : \_\_\_\_\_  
 Téléphone : \_\_\_\_\_

> TITRE :  
 > RÉFÉRENCE :  
 > DATE DE FORMATION :

### SERVICE CLIENTS

1, rue Eugène et Armand Peugeot - 92856 Rueil Malmaison Cédex  
 Tél. : 01 71 25 00 23 - Fax : 01 76 73 48 32  
 e-mail : lesechosformation@wolters-kluwer.fr - www.lesechos-formation.fr

### INSCRIPTION RAPIDE

Pour un enregistrement plus rapide de votre inscription :  
**WWW.LESECHOS-FORMATION.FR**

Ref :

### INFORMATIONS PRISE EN CHARGE OPCA

N° de déclaration d'activité : 11921555992  
 Siret : 480 081 306 00023

### CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Le prix indiqué comprend la participation à l'ensemble de la formation et la documentation. Joindre un bon de commande si nécessaire.

**Pour tout mode de règlement, précisez le titre et la date de la formation :**

- Par chèque à l'ordre de WOLTERS KLUWER FRANCE  
 Par virement bancaire à l'ordre de WOLTERS KLUWER FRANCE  
 Banque Société Générale-CIB, compte n°RIB 30003/ 03620 / 00020142228 / 17.  
**N° TVA intracommunautaire : FR55 480 081 306**

#### Modalités d'annulation

Toute annulation devra être faite par écrit et envoyée par fax ou par e-mail. En cas d'annulation effectuée moins de 14 jours avant la date de la formation ou en cas d'absence le jour de la formation, le paiement de l'inscription restera pleinement dû et ne donnera lieu à aucun remboursement. En cas d'annulation effectuée plus de 14 jours avant la date de la formation, l'inscription vous sera remboursée, déduction faite d'un montant de 180 euros HT pour frais de dossier. Vous pouvez vous faire remplacer en nous communiquant par écrit les noms et coordonnées de votre remplaçant.

Votre inscription doit être obligatoirement signée et tamponnée

**Je soussigné(e) accepte les conditions générales de vente**

Date :  
 Signature :

Cochet de l'entreprise (obligatoire)