

---

## DEPHI

---

Nous faisons le choix de placer le Client au centre de nos préoccupations, partager notre enthousiasme de l'entrepreneuriat, afin de livrer un service sur mesure dans le partage de nos valeurs :

Oser  
Faire grandir  
Sortir du cadre

Aller à l'essentiel  
Déclencher concrètement



DEPHI contribue à  
Définir, avec vous, vos grandes  
orientations de demain  
&  
Identifier les moyens financiers  
dont vous avez besoin pour leurs  
accomplissements

### CONTACT

Florence HÄHNLEN  
fhahlen@dephi.net  
[www.dephi.net](http://www.dephi.net)

---

## CYCLE ENTREPRENDRE

---



Prendre le recul nécessaire pour  
envisager Demain...



# CYCLE ENTREPRENDRE

Ce cycle s'articule autour d'un ensemble de programmes de sensibilisation sur les thèmes de l'entrepreneuriat et du financement de la reprise d'entreprise, de la croissance externe ou de la création d'entreprise. L'objectif est de placer les futurs Entrepreneurs dans les meilleures conditions de réussite pour la réalisation de leur projet entrepreneurial.



*"Il faut avoir une stratégie, mais il faut qu'elle soit souple, c'est l'instinct qui nous dit quand il faut changer de stratégie. Les deux sont importants mais on ne peut pas avoir l'un sans l'autre." P. Desmarais*

Les séminaires se déroulent, à la carte, en intra ou dans des locaux externes, au mieux de votre choix.

La durée de formation par programme est prévue à la journée. Toutefois une adaptation du programme peut être élaborée, à la demande.

Tarif : nous consulter

Dates : à la demande



### REPRISE D'ENTREPRISE

Objectif : Se familiariser avec le processus de reprise d'une entreprise (négociation, financement de l'acquisition, documentation juridique, et intégration de la cible...).

Déroulé : Prise de connaissance des 4 étapes clé du processus et des enjeux & pièges.

### BUSINESS PLAN DE REPRISE

Objectif : Comprendre les différentes dimensions du BP pour le présenter au mieux aux banquiers du financement d'acquisition.

Déroulé : Prise de connaissance des différentes composantes du BP (présenter sa stratégie, défendre les prévisions pluri-annuelles...).

### DIAGNOSTIC DE LA CIBLE

Objectif : Se donner les moyens de réaliser une analyse stratégique rapide et financière de la cible en vue de poursuivre les négociations et le prix.

Déroulé : Prise de connaissance de principaux outils d'analyse à l'aide d'un cas pratique.

### LEVEE DE FONDS (CAPITAL)

Objectif : Identifier les leviers de la réussite d'une levée de fonds pour bien se préparer. Comprendre le marché de l'investissement (fonds, business angels, etc)...

Déroulé : Prise de connaissance des attentes des investisseurs, des motifs d'investissement, en fonction du projet à financer, etc...

### EVALUER LA CIBLE

Objectif : Pouvoir se faire une opinion réaliste du prix de la cible sur la base de sa situation financière et stratégique.

Déroulé : Prise de connaissance des principales méthodes de valorisation (DCF, multiples, ...).

### FINANCEMENT ET MONTAGE

Objectif : Comprendre les principes financiers fondamentaux à respecter et les montages possibles.

Déroulé : Prise de connaissance des ratios pertinents et des conditions contractuelles du financement (term sheet, covenants) et les montages possibles.