
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

CYCLE DIRIGEANT



Prendre le recul nécessaire pour
envisager Demain...





"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



CYCLE DIRIGEANT

Ce cycle s'organise autour d'un ensemble de programmes de sensibilisation sur les thèmes de la croissance et du financement du développement.
L'objectif est d'inviter les Décideurs à la réflexion stratégique et financière la mieux appropriée pour leur entreprise.

STRATÉGIE D'ENTREPRISE

Objectif : Se donner les moyens d'étayer sa vision stratégique pour valider l'intuition (analyser son environnement et percevoir les évolutions, cartographier les ressources de l'entreprise et confirmer ses choix).

Déroulé : Prise de connaissance de 4 principaux outils d'analyse à l'aide d'un cas pratique.

CROISSANCE EXTERNE

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.

DIAGNOSTIC FINANCIER

Objectif : Savoir conclure sur la santé financière de l'entreprise pour mettre en oeuvre les moyens appropriés du développement. Mesurer la création de valeur.

Déroulé : Prise de connaissance des principaux ratios d'analyse et leur interprétation à l'aide d'un cas pratique.

OUVRIR SON CAPITAL

Objectif : Identifier les leviers de la réussite d'une ouverture de capital pour bien se préparer.

Déroulé : Prise de connaissance des attentes des investisseurs, des motifs d'investissement, de l'impact sur la gouvernance, etc...

COMMUNIQUER AVEC SES ADMINISTRATEURS

Objectif : Comprendre les dimensions de la communication avec les différents acteurs en présence.

Déroulé : Prise de conscience des attentes, adoption d'un langage adapté pour obtenir une meilleure adhésion aux projets.

REALISER UNE CESSON PARTIELLE (OBO)

Objectif : Pouvoir réaliser la première étape vers la transmission future de son entreprise.

Déroulé : Prise de connaissance des conditions de réussite d'une telle opération.

