

Formations ciblées  
à haute valeur ajoutée  
Entreprises innovantes



15%  
de réduction  
pour les membres



Fédération des réseaux de Business Angels

## France Angels\*

### Partenaire des formations ciblées à haute valeur ajoutée

En tant que fédération nationale des réseaux de Business Angels, France Angels s'associe et soutient pleinement l'initiative des formations dédiées aux entreprises innovantes organisées conjointement par Deloitte et In Extenso.

A ce titre, et pour vous permettre d'en profiter pleinement, France Angels a négocié pour vous une remise de 15% sur le tarif catalogue.

L'action de France Angels s'inscrit dans l'écosystème du financement et de l'accompagnement des jeunes entreprises innovantes. A ce titre, toutes les initiatives qui visent à accompagner et aider les entrepreneurs tout au long de la vie de leur entreprise sont les bienvenues. Les entrepreneurs sont des hommes et des femmes qui ont un projet, une vision, des ambitions, des idées et des expertises mais jamais personne ne peut se prévaloir de tout maîtriser de bout en bout.

Les Business Angels qui interviennent au tout début de la vie de l'entreprise - stade le plus risqué - sont soucieux de la qualité et de la bonne maîtrise par l'entrepreneur de l'ensemble des composantes liées à la gestion et au développement d'une entreprise, qui plus est, innovante. C'est à partir de ce constat que France Angels œuvre depuis 2009 à la promotion de programmes de formations qualifiants, adaptés aux problématiques des entreprises innovantes à potentiel de croissance. Au regard de la qualité et de l'aspect pluridisciplinaire des formations proposées par Deloitte et In Extenso, il est donc tout à fait naturel que France Angels soutienne une telle initiative au service de l'entrepreneuriat et de l'emploi.

#### Contact

[www.franceangels.org](http://www.franceangels.org)

Fédération des réseaux de Business Angels

\* France Angels fédère 86 réseaux de Business Angels et leurs 4 200 membres. Ces 5 dernières années, les Business Angels ont investi près de 200 millions d'euros dans 1 500 entreprises.



Notre organisme de Formation s'appuie directement sur les expertises métiers (gestion, finance, juridique, aides économiques, fiscalité, management de l'innovation...) et pédagogiques (conception et dynamique d'animation) de Deloitte et In Extenso pour proposer des formations de haut niveau, adaptées aux enjeux opérationnels des entreprises innovantes.

Vous trouverez dans ce document un large choix de formations de durées proposées à plusieurs dates pour répondre aux contraintes d'agenda de chacun.

Au-delà des apprentissages techniques, ces formations très interactives favorisent le partage d'expérience et des meilleures pratiques pour optimiser l'efficacité et la prise de recul en situation opérationnelle.

Nous aurons plaisir à vous accueillir dans notre centre de formation et sommes à votre disposition pour répondre à vos questions ou construire des parcours spécifiques.

A très bientôt,

**Véronique Staat**

Associée Deloitte  
Organisme de Formation Deloitte



Accompagner les entrepreneurs, notamment dans les secteurs innovants, est l'une des spécialités de notre Groupe. In Extenso, dans le cadre de son activité d'expert-conseil auprès des entreprises, est structuré pour accompagner les entreprises innovantes dans leur croissance.

Avec le Technologie Fast 50, co-organisé par Deloitte et In Extenso, nous démontrons notre capacité à apporter, aux entreprises innovantes de croissance, une tribune unique de mise en valeur auprès des parties prenantes de leur secteur.

Pour assurer aux projets que vous portez les meilleures chances de succès, nous avons identifié – grâce à notre expérience au service d'entrepreneurs comme vous – des thèmes clés à maîtriser. Ils s'articulent autour des différentes phases qui jalonnent le parcours des sociétés innovantes : Structurer son projet, Accompagner et Piloter son business, Maîtriser les enjeux de l'ouverture de son capital.

Nous souhaitons que ces cycles de formations dépassent la seule dimension pédagogique pour vous apporter une mise en œuvre directement opérationnelle avec des ateliers de mise en pratique et l'intervention de grands témoins.

Ces séminaires sont des outils au service de la croissance de votre business, à vous d'en tirer le meilleur. Nous resterons toujours à votre écoute pour vous accompagner dans cette démarche.

Bien cordialement,

**Jean-Philippe Féry**

Associé In Extenso  
En charge des sociétés innovantes

Inscriptions	Questions pédagogiques et développement de nouveaux programmes
<p><b>Adeline Auteau</b> Deloitte Formation 185, avenue Charles-de-Gaulle 92524 - Neuilly-sur-Seine cedex Tél. : + 33 1 40 88 43 05 Mobile : + 33 6 70 43 12 06 Courriel : <a href="mailto:aauteau@deloitte.fr">aauteau@deloitte.fr</a> ou <a href="mailto:frorganismeformation@deloitte.fr">frorganismeformation@deloitte.fr</a> Internet : <a href="http://www.deloitte.fr">www.deloitte.fr</a> ou <a href="http://www.pbsaformation.com">www.pbsaformation.com</a></p>	<p><b>Anne Coudrette</b> Deloitte Formation 185, avenue Charles-de-Gaulle 92524 - Neuilly-sur-Seine cedex Tél. : + 33 1 40 88 72 02 Mobile : + 33 6 89 73 19 21 Courriel : <a href="mailto:acoudrette@deloitte.fr">acoudrette@deloitte.fr</a> ou <a href="mailto:frorganismeformation@deloitte.fr">frorganismeformation@deloitte.fr</a> Internet : <a href="https://formation.deloitte.fr/">https://formation.deloitte.fr/</a></p>

# Deloitte*Formation*

## Des formations ciblées à haute valeur ajoutée

### Une capacité unique à assembler directement différentes expertises

Deloitte Formation s'appuie directement sur les expertises métiers (gestion, finance, trésorerie, contrôle interne, SI, achat, logistique, conduite du changement, RH...), sectorielles (Consumer Business, Manufacturing, Technology Media Telecom, Banque/ Assurance, Secteur public...), et pédagogiques (conception et dynamique d'animation) de Deloitte pour proposer des formations de haut niveau, adaptées aux enjeux opérationnels des participants.

Au-delà des apprentissages techniques, ces formations très interactives favorisent le partage d'expérience et des meilleures pratiques pour optimiser l'efficacité et la prise de recul en situation opérationnelle.

Formation de vos équipes, formations inter-entreprises ou encore coaching technique personnalisé ? Nous serons heureux de vous accompagner dans le développement de vos talents.

### Contacts :

Véronique Staat, Associée + 33 1 55 61 66 65

Anne Coudrette, Responsable pédagogique +33 1 40 88 72 02

Adeline Auteau, Responsable inscription + 33 1 40 88 43 05 ou + 33 6 70 43 12 0

aauteau@deloitte.fr ou frorganismeformation@deloitte.fr



# Sommaire

<b>Calendrier - Liste des formations</b>	<b>4</b>
<b>Structurer ses projets</b>	<b>7</b>
Diagnostic d'entreprise	8
Elaborer un Business Plan	8
Analyse financière pour les non-financiers	9
<b>Accompagner l'innovation</b>	<b>11</b>
Compréhension et mise en œuvre des dispositifs du « Crédit Impôt Recherche » et de la « Jeune Entreprise Innovante »	12
Gestion et optimisation des dispositifs du « Crédit Impôt Recherche » et de la « Jeune Entreprise Innovante »	12
Marketing de l'Innovation – Technologies/Services	13
Les financements publics et privés au service de l'innovation	13
Entrepreneuriat et création d'entreprise innovante	14
Opportunités et montage de projets de R&D collaboratifs	15
<b>Ouvrir son capital</b>	<b>17</b>
Ouverture du capital et levée de fonds : mécanismes et enjeux juridiques	18
Les outils juridiques d'incitation et de fidélisation dans les opérations d'ouverture de capital	18
<b>Piloter efficacement</b>	<b>19</b>
Optimiser la gestion du BFR	20
Fiabiliser les prévisions de trésorerie	20
Le contrôle de gestion, acteur de la performance	21
Le contrôle interne et évolution des risques : les meilleures pratiques	21
Faire de la transformation de la fonction finance un facteur clé de succès et de performance	22
<b>Améliorer l'information financière</b>	<b>23</b>
La présentation des états financiers en normes IFRS	24
IFRS : maîtriser les normes les plus courantes	24
Les sociétés innovantes : la présentation comptable comme outil de communication	25
<b>Equipe pédagogique</b>	<b>26</b>
<b>Conditions générales de prestations de services</b>	<b>29</b>
<b>Bulletin d'inscription</b>	<b>31</b>
<b>Informations pratiques</b>	<b>32</b>
<b>Contacts</b>	<b>34</b>

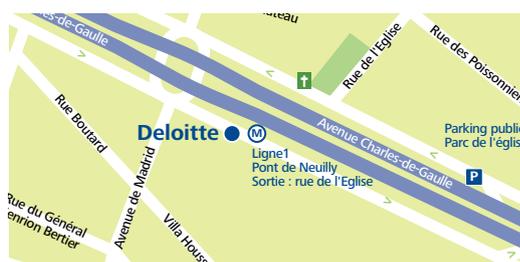
# Calendrier : février à décembre 2014

	Code	Page	Durée (jours)
<b>Structurer ses projets</b>			
Diagnostic d'entreprise	D/IE-1401	8	3
Elaborer un Business Plan	D/IE-1402	8	1
Analyse financière pour les non-financiers	D/IE-1403	9	2
<b>Accompagner l'innovation</b>			
Compréhension et mise en œuvre des dispositifs du « Crédit Impôt Recherche » et de la « Jeune Entreprise Innovante »	D/IE-1404	12	1
Gestion et optimisation des dispositifs du « Crédit Impôt Recherche » et de la « Jeune Entreprise Innovante »	D/IE-1405	12	1
Marketing de l'Innovation – Technologies/ Services	D/IE-1406	13	2
Les financements publics et privés au service de l'innovation	D/IE-1407	13	1
Entrepreneuriat et Création d'entreprise innovante	D/IE-1408	14	3+1
Opportunités et montage de projets de R&D collaboratifs	D/IE-1409	15	1
<b>Maîtriser l'ouverture du capital</b>			
Ouverture du capital et levée de fonds : mécanismes et enjeux juridiques	D/IE-1410	18	1
Les outils juridiques d'incitation et de fidélisation dans les opérations d'ouverture de capital	D/IE-1411	18	1
<b>Piloter efficacement</b>			
Optimiser la gestion du BFR	D/IE-1412	20	1
Fiabiliser les prévisions de trésorerie	D/IE-1413	20	1
Le contrôle de gestion, acteur de la performance	D/IE-1414	21	1
Le contrôle interne et évolution des risques : les meilleures pratiques	D/IE-1415	21	1
Faire de la transformation de la fonction finance un facteur clé de succès et de performance	D/IE-1416	22	1
<b>Améliorer l'information financière</b>			
La présentation des états financiers en normes IFRS	D/IE-1417	24	0,5
IFRS : maîtriser les normes les plus courantes	D/IE-1418	24	1
Les sociétés innovantes : la présentation comptable comme outil de communication	D/IE-1419	25	1

## Informations pratiques

Deloitte  
185, avenue Charles-de-Gaulle  
92200 Neuilly-sur-Seine

Station de métro : Pont de Neuilly (ligne 1)  
Possibilité de parking sur demande préalable auprès du contact  
inscription à [frorganismeformation@deloitte.fr](mailto:frorganismeformation@deloitte.fr)



Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
		Mercr. 2 au vendr. 4		Mercr. 25 au vendr. 27			Mercr. 15 au vendr. 17		
Mardi 4		Lundi 28				Mardi 9			Mardi 16
	Jeudi 13 et vendr. 14			Jeudi 26 et vendr. 27				Jeudi 6 et vendr. 7	
	Lundi 3	Lundi 28					Lundi 13		Lundi 1 <sup>er</sup>
	Lundi 10	Lundi 14					Mardi 14		Lundi 8
	Lundi 17 et mardi 18			Lundi 16 et mardi 17			Lundi 20 et mardi 21		Jeudi 11 et vendr. 12
	Lundi 24	Jeudi 24				Lundi 15		Vendr. 18	
	Vendr. 28	Vendr. 25	Lundi 19	Lundi 23		Lundi 22	Vendr. 24	Vendr. 28	Lundi 15
	Jeudi 27		Mardi 20			Mardi 23		Lundi 24	
	Vendr. 21		Lundi 19			Vendr. 26		Vendr. 7	
	Lundi 31		Vendr. 23				Lundi 6	Lundi 17	
	Jeudi 6			Lundi 30		Lundi 22			Mardi 9
	Mardi 11								
	Vendr. 7		Jeudi 22	Jeudi 5			Vendr. 3	Lundi 24	
		Lundi 28			Mardi 8				Lundi 8
Vendr. 14			Lundi 26				Mardi 7		Jeudi 11
	Jeudi 20		Mardi 13					Mardi 4	
Jeudi 6			Vendr. 16			Vendr. 5		Mardi 25	
		Vendr. 18		Lundi 2		Lundi 29		Vendr. 28	

## Agenda

- 09h00 - 09h30 Café d'accueil
- 09h30 - 12h30 Formation
- 12h30 - 13h30 Déjeuner
- 13h30 - 18h00 Formation

---

Sans innovation, la stratégie  
est inutile ; sans stratégie,  
l'innovation n'a pas de but.

**John Kao**

# Structurer ses projets



# Diagnostic d'entreprise

Comprendre l'environnement financier d'une entreprise en termes de finalité, de contraintes et de risques ; être capable de procéder à une analyse financière et d'apprécier la viabilité d'un projet.



3 jours



Responsables et collaborateurs des services : financiers, audit interne, contrôle de gestion et gestion des risques.

## Programme du module

L'environnement financier de l'entreprise en termes d'opportunités et de contraintes et sa traduction dans les comptes :

- La finalité : le résultat, la rentabilité et la création de valeur
- Les contraintes : le financement des moyens, la liquidité et les équilibres financiers
- La relation Résultat/Trésorerie
- Les indicateurs fondamentaux : CAF et BFRE
- La logique du financement et la compréhension de la logique bancaire

L'analyse financière :

- Objectifs et organisation de l'analyse financière
- Les schémas d'analyse : les soldes intermédiaires de gestion, la CAF et l'ETE, la solvabilité, la structure de financement, les fiches de dépouillement et les ratios

Le diagnostic prévisionnel :

- Elaboration des résultats prévisionnels
- Elaboration des tableaux de financement prévisionnels
- Notion de business plan



• 2 au 4 avril  
• 25 au 27 juin  
• 15 au 17 octobre



• Tarif :  
1 900 € HT  
Repas inclus

Code : D/IE-1401

# Elaborer un Business Plan

Etre capable d'évaluer les paramètres financiers et les risques d'un projet. Savoir présenter et négocier un business plan.



1 jour



Responsables et collaborateurs des services : financiers, gestion des risques, chef d'entreprise et candidat à la création d'entreprise.

## Programme du module

La logique d'un business plan :

- Conditions de mise en place d'un projet d'entreprise
- Enjeux stratégiques d'un projet
- Le Savoir Faire Différenciateur et le Faire Savoir
- Le plan d'action commercial prévisionnel
- L'analyse de la concurrence

Le schéma et l'évaluation des paramètres financiers d'un projet :

- Le chiffre d'affaires
- Les moyens de productions
- Le choix des ressources de financement
- Les consommations
- Les salaires
- Les frais financiers
- Les coûts de structure

L'analyse des composantes du risque d'un projet :

- Le seuil de rentabilité et le point d'équilibre d'un projet
- La logique de plan de financement d'un projet
- Le taux de croissance d'une activité

Les principaux indicateurs de choix d'un investissement :

- Le flux net de trésorerie actualisé
- La valeur actuelle nette
- Le délai de récupération du capital
- L'indice de rentabilité
- Le taux de rendement interne



• 4 février  
• 28 avril  
• 9 septembre  
• 16 décembre



• Tarif :  
950 € HT  
Repas inclus

Code : D/IE-1402



• Un module pratique offrant méthode et outils pour élaborer un business plan dans le contexte de la mise en place d'un projet d'entreprise.

# Analyse financière pour les non-financiers

Comprendre l'environnement financier d'une entreprise en termes de finalité et de contraintes ; savoir identifier les principaux postes de bilan et du compte de résultat.



2 jours



Responsables et collaborateurs des services : comptable, financiers et contrôle de gestion.

## Programme du module

L'environnement financier de l'entreprise en termes d'opportunités et de contraintes et sa contrepartie dans les états financiers

La relation Résultat / Trésorerie

La logique du financement et la compréhension de la logique bancaire

L'analyse de l'incidence des variations de stocks

Les tableaux de synthèse

Incidences des décisions de gestion sur le résultat, la trésorerie et les équilibres financiers

Les outils de l'analyse financière

L'analyse de la performance

L'analyse de la trésorerie et du risque de faillite

Synthèse des ratios d'analyse



• 13 et 14 mars  
• 26 et 27 juin  
• 6 et 7 novembre



• Tarif :  
1 500 € HT  
Repas inclus

**Code : D/IE-1403**

---

Si je n'avais écouté que mes clients, j'aurais inventé un cheval plus rapide.

**Henry Ford**

# Accompagner l'innovation



# Compréhension et mise en œuvre des dispositifs du « Crédit Impôt Recherche » et de la « Jeune Entreprise Innovante »

Comprendre les principes et les enjeux de ces 2 dispositifs et préparer leur mise en œuvre pour l'entreprise.



1 jour



Responsables et collaborateurs des services : financiers, comptable, Direction technique et R&D (sensibilisation et mise en œuvre).

## Programme du module

Crédit Impôt Recherche :

- Comment sélectionner vos projets éligibles ?
- Comment valoriser les dépenses engagées dans vos projets de R&D ?
- Comment respecter la réglementation fiscale ?

Jeune Entreprise Innovante :

- La procédure de rescrit Jeune Entreprise Innovante & les critères de qualification Jeune Entreprise Innovante
- Quels sont les avantages du dispositif ?
- Quelle articulation avec les dispositifs Crédit Impôt Recherche et autres aides publiques ?

Cas pratique de construction de dossier :

- Dossier de rescrit Crédit Impôt Recherche et Jeune Entreprise Innovante
- Formalisme des dossiers à présenter en cas de contrôle fiscal



- 3 mars
- 28 avril
- 13 octobre
- 1<sup>er</sup> décembre



- Tarif : 950 € HT  
Repas inclus

Code : D/IE-1404



- Un cas très pratique pour construire son dossier.

# Gestion et optimisation des dispositifs du « Crédit Impôt Recherche » et de la « Jeune Entreprise Innovante »

Améliorer la gestion des dispositifs du « Crédit Impôt Recherche » et de la « Jeune Entreprise Innovante ».

Optimiser et sécuriser vos montants d'exonérations fiscales et sociales en anticipant les contrôles fiscaux.



1 jour



Responsables et collaborateurs des services : financiers, audit interne, contrôle de gestion et gestion des risques (optimisation et sécurisation de la gestion). Direction technique et R&D.

## Programme du module

Points clés dans la gestion des dispositifs de Crédit Impôt Recherche et Jeune Entreprise Innovante pour maîtriser le risque fiscal :

- le suivi des temps,
- l'optimisation de chaque poste de dépense R&D,
- la traçabilité documentaire,
- l'argumentation de la qualification R&D des projets.

Atelier pratique :

- processus de la vérification de comptabilité dans le cadre d'un contrôle Crédit Impôt Recherche / Jeune Entreprise Innovante,
- formalisme du dossier technico-financier,
- mettre en place un process vertueux de gestion de ces dispositifs.



- 10 mars
- 14 avril
- 14 octobre
- 8 décembre



- Tarif : 950 € HT  
Repas inclus

Code : D/IE-1405



- La mise en situation lors de la simulation de contrôle fiscal.

# Marketing de l'innovation – Technologies/Services

Découvrir et utiliser les outils marketing ; savoir définir le mode d'entrée sur le marché le plus approprié pour chaque innovation ; créer un plan marketing adapté au mode d'entrée retenu.



2 jours



Responsables marketing, chefs de produit, responsables de valorisation de la recherche, ingénieurs, directeurs R&D, directeurs innovation et professionnels de l'innovation au sens large.

## Programme du module

De l'invention au marché : appréhender les particularités du marketing de l'innovation

- Les particularités du marketing des projets technologiques ou services innovants
- Présentation de la méthode DSV®
- Mesure de l'attractivité des marchés
- Évaluation de la faisabilité d'un projet innovant



- La discussion autour du plan marketing construit par chaque participant.

Analyser l'attractivité d'un marché nouveau

- Définir le potentiel du marché et la durabilité de l'avantage concurrentiel lié à l'innovation
- Comprendre les modes d'entrée sur le marché

Définir le business model

- Définir le niveau de faisabilité
- Identifier les cibles prioritaires
- Mesurer et encadrer les risques
- Approche stratégique : les étapes de déploiement

Construire le plan marketing

- Adapter le plan marketing en fonction du positionnement
- Ciblage : identifier les bons interlocuteurs
- Rédiger le plan chiffré de la démarche opérationnelle

Etude de cas n°1 et n°2 : projets innovants, technologiques et de service

- Présentation du contexte et des informations à disposition (offre existante, technologiques, marché)
- Analyse interactive et participative

Application à une étude de cas concret : construction par chaque participant d'un plan marketing

- Travail de préparation individuel
- Présentation du plan marketing
- Discussion autour du plan proposé



- 17 au 18 mars
- 16 au 17 juin
- 20 au 21 octobre
- 11 au 12 décembre



- Tarif : 1 500 € HT
- Repas inclus

Code : D/IE-1406

# Les financements publics et privés au service de l'innovation

Comprendre et appréhender les étapes de financement en fonction du développement ; connaître les nouvelles aides et les financements en faveur de l'innovation ; optimiser l'ingénierie financière d'un projet innovant en fonction des ressources de l'entreprise.



1 jour



Responsables marketing, chefs de produit, les différents responsables de valorisation dans les organismes de recherche, ingénieurs, professionnels de l'innovation au sens large.



- Les cas pratiques d'application.

## Programme du module

Evaluation du besoin de financement

- Identification et qualification des différentes étapes de création de valeur (le niveau technique de l'innovation, l'environnement, les partenaires, etc.),
- Les objectifs du financement en fonction du cycle (exploitation et investissement),
- Construction du prévisionnel d'un projet innovant.

Les dispositifs de financement publics

- Les acteurs du financement public,
- Les dispositifs d'aide pour l'entreprise (régionaux, nationaux et européens) et les aides d'optimisation fiscale (Crédit Impôt Recherche, Jeune Entreprise Innovante) : caractéristiques et modalités pratiques.

Le financement privé

- Les acteurs du financement privé,
- Valorisation de la société et mécanismes d'investissement.



- 24 mars
- 24 avril
- 15 septembre
- 18 novembre



- Tarif : 950 € HT
- Repas inclus

Code : D/IE-1407

# Entrepreneuriat et création d'entreprise innovante

Permettre aux entrepreneurs de valider chaque étape de leur réflexion pour se lancer et réussir.



3+1 jours



- Porteurs de projets/entrepreneurs
- Organisations souhaitant accompagner des collaborateurs dans la mise en œuvre de leur projet d'entreprise.

## Programme du module

### Jour 1

- Présentation des différents porteurs de projet (favoriser les retours d'expérience croisés)
- Origine du projet et les enjeux de sa création
- Constituer une équipe :
  - Construire un plan de développement R&D / technique
- Approche marché et positionnement :
  - Savoir répondre à un besoin du client
  - Réaliser une étude de marché quantitative
  - Tester et valider son marché par une approche qualitative
  - Définir sa stratégie « go to market »

### Jour 2

- Approche stratégique et commercialisation :
  - Structurer son développement technique et commercial
  - Constituer une équipe
  - Préparer la commercialisation, les réseaux de vente et de partenaires
- Eléments financiers autour de son projet, définissant :
  - La structure de coûts
  - Les investissements nécessaires
  - Les revenus anticipés
  - Le business modèle

### Jour 3

- Présentation d'un projet à des investisseurs :
  - Pourquoi et quand faire intervenir des investisseurs ?
  - Besoins des différents types d'investisseurs
  - Types de supports à utiliser suivant le contexte (elevator pitch, business plan détaillé, executive summary, formats)
  - Les étapes d'une discussion avec un investisseur, notamment confidentialité
- Constitution du plan d'affaire et aspects juridiques de son projet :
  - Répondre aux besoins des investisseurs
  - Définir les cash-flows prévisionnels
  - Les points juridiques
- Calorisation de son projet et encadrement des risques :
  - Valoriser financièrement un projet
  - Anticiper les risques financiers, juridiques et fiscaux

### Jour 4 – à titre gracieux et hors formation

Matinée : entraînement à la présentation d'un dossier et conseil personnalisé

Après-midi : échanges avec des investisseurs et partenaires autour du projet du participant



- Une réflexion progressive et pratique pour avancer concrètement sur son propre projet.
- La possibilité d'échanges avec des professionnels en fin de parcours.



### Session n°1

- 28 mars
- 25 avril
- 19 mai
- 23 juin

### Session n°2

- 22 septembre
- 24 octobre
- 28 novembre
- 15 décembre



- Tarif :  
1 900 € HT  
Repas inclus

Code : D/IE-1408

# Opportunités et montage de projets de R&D collaboratifs

Connaître les modalités, les avantages et les contraintes de chaque dispositif destiné à soutenir les projets de R&D collaboratifs ; disposer de critères d'arbitrage sur l'opportunité de participer à l'un d'eux.



1 jour



Acteurs de la R&D : chercheurs, ingénieurs, chefs de projets, industriels et directeurs ou responsables de R&D et/ou de l'innovation.



• Un exemple concret de projet en fil conducteur des apports pédagogiques de la journée.

## Programme du module

Introduction :

- Les enjeux de l'Open Innovation et le rôle structurant des projets de Recherche collaboratifs : pourquoi participer à un projet « multipartenaires » ?
- Les critères généraux de succès d'un projet collaboratif

Les dispositifs nationaux (ANR, FUI...) et Européens (Horizon 2020, Eureka, Eurostars, Innova...) :

- Modalités, avantages et contraintes
- Calendriers des appels à projets et anticipation des retro-plannings

Démarche amont de cadrage du projet :

- Conduite de l'état de l'art
- Analyse des besoins et opportunités
- Cadrage du projet et positionnement stratégique
- Dimensionnement des retombées économiques et sociales

Mise en œuvre opérationnelle d'un projet collaboratif :

- Comment trouver les bons partenaires ? Savoir exploiter les bases Cordis, Eureka, publications réalisées, analyse de la chaîne de valeur
- Constitution du consortium et rédaction de l'accord. Avantages et contraintes du « chef de file ».
- Labellisation auprès des pôles de compétitivité
- Outils méthodologiques : organiser un retro-planning efficace, définition de la roadmap R&D, rédaction des workpackages, milestones, livrables, évaluation des risques, financement et budgets
- Comment maximiser ses chances de succès (lobbying...)?
- Impacts fiscaux : calcul du Crédit Impôt Recherche... débloccage des fonds

Mise en œuvre d'un outil de diagnostic sur l'opportunité d'initier un projet de R&D collaboratif

€€  
16

- 27 mars
- 20 mai
- 23 septembre
- 24 novembre

€

- Tarif :  
950 € HT  
Repas inclus

Code : D/IE-1409

---

Les investissements  
d'aujourd'hui sont les profits  
de demain et les emplois  
d'après-demain.

**Helmut Schmidt**

# Ouvrir son capital



# Ouverture du capital et levée de fonds : mécanismes et enjeux juridiques

Affiner sa compréhension des enjeux relatifs à l'ouverture du capital afin d'adapter sa stratégie et limiter les risques de dilution.



1 jour



Dirigeants d'entreprise, responsables et collaborateurs des services : financiers, juridiques.

## Programme du module

Anticiper les mécanismes de la levée de fonds :

- Les principes du financement et la stratégie financière à adopter
- La préparation à la levée de fonds dans un environnement spécifique
- Les ressources financières à privilégier afin d'initier dans les meilleures conditions le processus d'investissement

Maîtriser les enjeux de l'ouverture du capital :

- Les règles de gouvernance
- Le closing
- La préparation à la sortie

Les mécanismes anti-dilutifs ou de relation : une alchimie unique entre les financiers et l'équipe de direction - Analyse juridique :

- Les mécanismes contractuels en faveur des financiers : les clauses dites « ratchets »
- Les mécanismes en faveur du ou des managers : le management package
- Les mécanismes reposant sur les valeurs mobilières : les obligations convertibles, un outil d'incitation et de fidélisation



- 21 mars
- 19 mai
- 26 septembre
- 7 novembre



- Tarif : 950 € HT
- Repas inclus

Code : D/IE-1410

# Les outils juridiques d'incitation et de fidélisation dans les opérations d'ouverture de capital

Déterminer le dispositif d'actionnariat salarié adapté aux objectifs de l'Entreprise ; maîtriser la mise en place de plans d'attributions gratuites d'actions, de stock-options et de BSPCE et mesurer les conséquences fiscales.



1 jour



Responsables et collaborateurs des services financiers, juridiques et TS.

## Programme du module

### I - Détermination du dispositif adapté aux objectifs

- Présentation de la kyrielle des dispositifs existants (Stock-options, actions gratuites, BSPCE, BSA)
- Identification des critères déterminant le choix du dispositif
- Analyse des avantages et limites des outils de fidélisation pour l'entreprise et pour les bénéficiaires

### II - Mise en place des plans

Aspects juridiques :

- Identifier les sociétés et les bénéficiaires éligibles
- Maîtriser la procédure d'octroi
- Connaître les règles d'évaluation et fixer le nombre d'actions à émettre
- Sélectionner les bénéficiaires : savoir distinguer les conditions et les critères d'attribution
- Distinguer les périodes d'acquisition et de conservation
- Anticiper les situations sensibles : l'importance du pacte d'associés
- Respecter les formalités déclaratives

Aspects fiscaux :

- A l'attention de l'entreprise : charges liées à l'attribution, la contribution patronale
- A l'attention des bénéficiaires : fiscalité des plus-values d'acquisition, de cession, du rabais

### III - Appréhension des particularités des options consenties par des sociétés étrangères



- 31 mars
- 23 mai
- 6 octobre
- 17 novembre



- Tarif : 950 € HT
- Repas inclus

Code : D/IE-1411

# Piloter efficacement



# Optimiser la gestion du BFR

Savoir définir, mettre en place et suivre des indicateurs du BFR.



1 jour



Responsables et collaborateurs des services comptables, financiers, contrôle de gestion, audit interne.

## Programme du module

Comprendre les objectifs et enjeux liés au BFR

- Appréhender la notion de BFR normatif et savoir l'estimer
- Identifier les prérequis nécessaires à la mise en place d'une méthodologie de suivi du BFR

Identifier et quantifier les voies d'amélioration du BFR

- Maîtriser les leviers d'action du BFR (stocks, créances clients et dettes fournisseurs)
- Piloter le BFR et établir un reporting efficace

Développer une culture « cash » et mobiliser les opérationnels autour de quelques principes d'actions « cash drive » efficaces



- 6 mars
- 30 juin
- 22 septembre
- 9 décembre



- Tarif : 950 € HT  
Repas inclus

Code : D/IE-1412

# Fiabiliser les prévisions de trésorerie

Maîtriser les enjeux liés à la préparation et la communication des prévisions de trésorerie.



1 jour



Responsables et collaborateurs des services comptables, financiers, contrôle de gestion, audit interne.

Tirer les enseignements du suivi historique de la trésorerie et procéder à l'actualisation des prévisions

Distinguer les attentes d'une prévision de trésorerie selon le terme

- A très court terme
  - Organisation des flux de trésorerie
  - Préparation des campagnes de paiement des fournisseurs,
  - Equilibrage des comptes bancaires
- A moyen terme
  - Mise en évidence d'excédents ou insuffisances de financements

Optimiser la communication autour des prévisions de trésorerie



- 11 mars



- Tarif : 950 € HT  
Repas inclus

Code : D/IE-1413

## Programme du module

Comprendre la méthodologie de construction de prévisions mensuelles de trésorerie sur 12 mois

- Meilleures pratiques
- Principaux outils de production

Sélectionner les informations pertinentes à collecter pour fiabiliser les projections

Appréhender les principaux écueils à éviter

- Sélection erronée des hypothèses
- Outils de projection trop complexes
- Manque de flexibilité du modèle

# Le contrôle de gestion, acteur de la performance

Maîtriser les principaux leviers qui permettent au contrôleur d'apporter de la valeur, de se positionner comme un partenaire des opérationnels et les aider dans la prise de décision.



1 jour



Responsables et collaborateurs des services comptables, financiers, contrôle de gestion, audit interne.

## Programme du module

Définir le périmètre d'action du contrôleur de gestion

Assurer le pilotage économique pour mesurer efficacement la performance en rapport avec la stratégie et son exécution

- Cycle de gestion
- Lien avec le rôle du contrôleur de gestion
- Reporting et analyse des écarts
- Création de valeur

Optimiser la sélection et la production d'indicateurs clés de performance

Dynamiser et partager le suivi de la performance

Comprendre le lien entre stratégie d'entreprise et contrôle de gestion (stratégie et action)



- 7 mars
- 22 mai
- 5 juin
- 3 octobre
- 24 novembre



- Tarif : 950 € HT
- Repas inclus

Code : D/IE-1414



- Un module pour rendre le contrôle de gestion plus proactif dans la prise de décision.

# Le contrôle interne et évolution des risques : les meilleures pratiques

Appréhender les meilleures pratiques pour faire évoluer de façon rationnelle et pragmatique son dispositif de contrôle interne.



1 jour



Responsables et collaborateurs des services comptables, financiers, contrôle de gestion, audit interne.

## Programme du module

Identifier, évaluer et prioriser les risques (cartographie des risques)

Redéfinir les niveaux de risques acceptables

Mobiliser les opérationnels autour des contrôles clés adaptés aux risques majeurs et à la stratégie de l'entreprise

S'assurer que le dispositif de contrôle interne est efficient dans la maîtrise des risques

Structurer la gestion des principaux risques financiers (change, liquidité, matières premières)

Faire évoluer l'audit interne, source de valeur ajoutée et de sécurité

Développer une culture de vigilance vis-à-vis des risques



- 28 avril
- 8 juillet
- 8 décembre



- Tarif : 950 € HT
- Repas inclus

Code : D/IE-1415

# Faire de la transformation de la fonction finance un facteur clé de succès et de performance

Positionner la fonction finance comme le moteur du développement de l'entreprise en l'aidant à participer à l'élaboration de sa stratégie.



1 jour



Responsables et collaborateurs des services comptables, financiers, contrôle de gestion, audit interne.

## Programme du module

Appréhender les différentes dimensions et l'évolution du rôle du directeur financier

S'approprier la conduite du changement pour faire évoluer la fonction finance au plan opérationnel

Adopter les bonnes pratiques pour un processus budgétaire efficace et une prévision de trésorerie fiabilisée

Dynamiser la gestion des talents et des compétences de l'équipe financière



- 14 février
- 26 mai
- 7 octobre
- 11 décembre



- Tarif :  
950 € HT  
Repas inclus

Code : D/IE-1416



- Un module opérationnel et pertinent permettant d'aborder sous un angle neuf les transformations de la fonction finance.

# Améliorer l'information financière



# La présentation des états financiers en normes IFRS

Comprendre l'impact des normes IFRS dans la présentation des états financiers et de l'information financière.

 0,5 jour

 Responsables et collaborateurs des services comptables, financiers, contrôle de gestion, audit interne.

## Programme du module

Les principes de présentation des états financiers en normes IFRS (IAS 1)

Définition des actifs et passifs et des charges et produits

Le tableau de variation des capitaux propres

Le tableau de variation de trésorerie (IAS 7)

Le traitement des changements de méthodes, d'estimations et erreurs fondamentales (IAS 8)

La prise en considération des événements post-clôture (IAS 10)

Le type de segmentation, les secteurs à présenter, les bases d'évaluation (IFRS 8)

 • 20 mars  
• 13 mai  
• 4 novembre

€ • Tarif :  
550 € HT  
Repas inclus

Code : D/IE-1417



• Un module compact permettant une initiation efficace et dédiée à la présentation des états financiers en normes IFRS.

# IFRS : maîtriser les normes les plus courantes

Disposer d'une vue d'ensemble des principales normes IFRS.

 1 jour

 Responsables et collaborateurs des services comptables, financiers, contrôle de gestion, audit interne.

## Programme du module

Principes de prise en compte du revenu (IAS 18)

Stocks (IAS 2)

Immobilisations corporelles (IAS 16, IAS 17, IAS 23, IAS 36)

Immeubles de placement (IAS 40)

Immobilisations incorporelles (IAS 38, IAS 36)

Instruments financiers (IAS 32, IAS 39, IFRS 9)

Provisions (IAS 37)

Retraites (IAS 19)

Subventions publiques (IAS 20)

 • 6 février  
• 16 mai  
• 5 septembre  
• 25 novembre

€ • Tarif :  
950 € HT  
Repas inclus

Code : D/IE-1418



• Une vue d'ensemble efficace des principales normes IFRS en vigueur.

# Les sociétés innovantes : la présentation comptable comme outil de communication

Comprendre et optimiser les principales options comptables applicables dans les entreprises innovantes.

Faire le lien entre les French GAAP et les normes IFRS.



1 jour



Responsables et collaborateurs des services : financiers, audit interne, contrôle de gestion et gestion des risques.

## Programme du module

Activation des frais de recherche et développement (French GAAP et IFRS) :

- Motivations de l'activation
- Définition des activités éligibles à l'activation
- Les différentes catégories de frais
- Détermination des dépenses à activer
- Amortissement des frais de R&D

Crédit d'Impôt Recherche :

- Comptabilisation des dépenses de recherche
- Mentions en annexe

Comptabilisation des aides :

- Avances conditionnées et remboursables : influence sur les fonds propres
- Subventions d'exploitation : traitement du cut-off
- Subventions d'investissement : impacts comptables



- 18 avril
- 2 juin
- 29 septembre
- 28 novembre



- Tarif : 950 € HT  
Repas inclus

Code : D/IE-1419

# L'équipe pédagogique de Deloitte et d'In Extenso

Nos intervenants sont tous des professionnels réputés dans leur domaine d'intervention. Ils vous communiqueront de façon interactive leur savoir-faire, leur expérience et les meilleures pratiques autour de cas concrets et d'exemples chiffrés.

Ils ont été sélectionnés avec soin pour :

- leur expertise dans leur ligne de métier et leur expérience opérationnelle ;
- leur capacité à partager les meilleures pratiques de façon concrète et opérationnelle ;
- leur réactivité face à l'actualité.

## Patrick Auteau



Senior Manager  
FSI Accounting Services

Après une longue expérience acquise dans un groupe bancaire mutualiste au sein duquel il a exercé successivement des activités de management d'un secteur commercial, du back-office, du contrôle de gestion puis de direction de la comptabilité

et du reporting réglementaire et prudentiel, il anime depuis 2008 des formations à la réglementation et à la comptabilité bancaire. En outre, il intervient auprès de nombreux établissements de crédit et entreprises d'investissement dans des missions de conseil et d'assistance, notamment dans le cadre de la préparation à l'application de Bâle III.

### Diplôme

- Diplômé d'expertise comptable et expert en réglementation bancaire.

## Sébastien Malod



In Extenso  
Directeur  
Département Aides Economiques

Sébastien a développé et dirigé durant une dizaine d'année le Pôle Financement de l'Innovation d'un des principaux acteurs du conseil opérationnel Européen.

Il intervient, en complément des aspects scientifiques, sur les aspects organisationnels et d'ingénieries financières des missions d'audit et de conseil sur la thématique du financement public à l'Innovation.

### Diplômes

- Master Economie, Gestion, mention Administration des Entreprises (IAE Paris Pantheon Sorbonne)
- MBA Management Général (Sorbonne Graduate Business School)

## Michel Chuet



In Extenso  
Directeur Technique  
Département Aides Economiques

Michel intervient depuis plus de 15 ans sur des missions d'audit et de conseil sur la thématique du financement public à l'innovation.

Il a été en charge, au sein de sociétés du CAC 40 comme pour des start up technologiques, de sécuriser et d'optimiser la gestion opérationnelle des dispositifs de « Crédit Impôt Recherche » et « Jeune Entreprise Innovante ».

### Diplômes

- DESS Sciences économiques et de gestion – spécialisation « Evaluation et maîtrise de l'Innovation technologique » (Université Lumière Lyon II)

## Linda Cachin



In Extenso  
Senior Manager  
Département Juridique

Linda dispose de plus de 10 années d'expérience dans les domaines du droit des sociétés (depuis la création de la structure jusqu'à sa dissolution-liquidation), des opérations de haut de bilan, Ingénierie sociétaire, émission de valeurs

mobilières, responsabilité des dirigeants et droit des contrats commerciaux. Linda a exercé la profession d'Avocat au sein d'un cabinet d'affaires international Parisien pendant 9 ans avant de rejoindre In Extenso où elle assume la responsabilité de l'équipe juridique du Pôle Sud d'In Extenso Ile-de-France.

### Diplômes

- Certificat d'Aptitude à la Profession d'Avocat (CAPA)
- DESS-DJCE Juriste d'Entreprise (Panthéon Assas)

### Julien Pouillart



In Extenso  
Senior Manager  
Département Juridique

Julien intervient depuis 10 ans dans l'accompagnement de ses clients à travers les différents stades de la vie de leur entreprise, depuis leur création, jusqu'à leur cession, en passant par les différentes étapes de

leur croissance, telles qu'acquisition, restructuration, levée de fonds, filialisation.

Il a exercé tout d'abord en tant que collaborateur au sein d'un cabinet d'avocats spécialisé en Corporate – M&A, puis en tant que Responsable Corporate d'un fonds d'investissement prenant en charge différentes opérations de Private Equity. Diplômé d'un Master II Droit des Affaires, Gestion et Fiscalité, il dispose d'une solide expertise tant juridique que fiscale.

#### Diplôme

- Master II Droit des Affaires, Gestion et Fiscalité

### Patricia Braun



In Extenso Innovation Croissance  
Directrice - Associée

Diplômée d'un Executive MBA HEC et d'un troisième cycle en Droit, en Économie du développement ainsi qu'en propriété intellectuelle, elle dispose de plus de 25 années d'expérience.

Patricia a fondé un cabinet de conseil en management de l'innovation qui a récemment rejoint le réseau In Extenso – Deloitte. Avec ses équipes elle aide les entrepreneurs à s'approprier la valeur économique issue des processus d'innovation et à la transformer en avantage concurrentiel durable.

Avant de fonder son cabinet, elle a été pendant plus de 10 ans directrice générale d'une PMI dans le secteur de l'industrie. Elle garde de cette expérience, la culture du résultat et l'approche pragmatique et rigoureuse de la gestion et du fonctionnement de l'entreprise et plus spécifiquement des PME

#### Diplômes

- DECF
- DEA en Droit et Économie du Développement, Droit des affaires et Droit international
- Diplômée de l'Executive MBA HEC
- Diplômée de coaching Vincent Lenhart

### Daniel Loire



In Extenso Finance & Transmission  
Directeur - Associé

Daniel est Associé Directeur chez In Extenso Finance & Transmission, spécialiste de l'accompagnement des PME dans leurs opérations de haut de bilan. Il dispose de 38 années d'expérience complète de tous les aspects de la vie d'une entreprise et de pratique

de très nombreux secteurs économiques.

Son parcours est marqué par l'importance des relations humaines, la recherche continue du progrès et de l'innovation, ainsi qu'un goût marqué pour les technologies.

#### Diplômes – Activités Diverses

- IEP Paris : Diplôme Economie et Finance, Président du club PME et du Groupe Entreprise
- IHEDN : Relais d'intelligence économique région Centre
- Grandes Ecoles Entrepreneurs : Vice-Président
- Association pour la promotion de l'intelligence économique (ADIESA) : Président
- APM : Expert National

### Guillaume Remy



In Extenso  
Senior manager  
Département Audit

Guillaume travaille depuis 10 ans dans le domaine de l'expertise-comptable et du commissariat aux comptes. Il intervient très régulièrement auprès de sociétés innovantes en phase de développement, confrontées à

des opérations capitalistiques complexes.

Il a exercé tout d'abord en tant que collaborateur au sein d'un grand cabinet d'audit - Big Four -, puis a repris la responsabilité du département Audit d'In Extenso pour le Sud de l'Île-de-France. Il intervient également, en tant que vacataire, à l'Université.

#### Diplômes

- Diplômé ESC Bordeaux (B.E.M.), Audit et Comptabilité
- Diplômé d'Expertise-Comptable (DEC)

### Guillaume Bouclier



Deloitte  
Associé  
Reorganisation Services

Guillaume Bouclier est Associé au sein de l'équipe Reorganisation Services de Deloitte en France qui assiste les entreprises dans des phases de restructurations opérationnelles et financières. Guillaume a débuté sa carrière chez

Deloitte en 1998 et est spécialisé dans la réalisation et la coordination de missions de due diligence, de restructuration financière et opérationnelle et dans les missions de prévention et d'assistance à la reprise d'entreprises en difficulté. Il intervient depuis 2007 sur des dossiers de restructuration parmi les plus importants de la place, en particulier en France (Crédit Impôt Recherche, Médiation du Crédit ou dans le cadre de conciliations) et sur certains dossiers à l'étranger.

#### Diplômes

- Institut d'Etudes Politiques de Bordeaux
- MS - ESCP

### Marc Duchevet



Deloitte  
Associé  
Risk Advisory IS

Marc Duchevet a débuté sa carrière en audit externe chez un confrère, puis a rejoint Toshiba en tant que contrôleur de gestion dans le cadre d'un programme d'acquisition des principaux distributeurs de photocopieurs.

De 1998 à 2001, il a été responsable de l'audit interne de Carbone Lorraine (Mersen), puis a poursuivi sa carrière en pilotant au sein de différents cabinets de nombreux projets de contrôle interne (Alcan / Pechiney, Pernod Ricard, Safran, Valeo) et a accompagné des groupes internationaux dans le cadre de leur audit interne (Danone, Rio Tinto, Novartis, EDF, GDF Suez...). Il a aussi coordonné pour des clients audit les interventions liées au contrôle interne.

#### Diplômes

- Certified Internal Auditor (CIA)
- Expert-comptable
- DESS de Droit Fiscal
- ESC Toulouse

### Katia Ruet



Deloitte  
Directeur  
Finance Transformation

Katia est depuis novembre 2011 manager du CFO program en France et dispose d'une forte expertise dans les projets de transformation de la fonction Finance. Depuis 2007, elle a dirigé de nombreux projets internationaux

de refonte des organisations (rôle central/local, gouvernance, talents/ressources...), des processus (comptables, contrôle de gestion, optimisation/reengineering...) et des systèmes d'information comptables et financiers (architecture globale, business case...) pour des institutions financières ou des sociétés de service françaises. Avant de rejoindre Deloitte, Katia a assuré avec succès les responsabilités de contrôleur de gestion, de directeur financier et de directeur de projets Finance dans un groupe international de prestations de services informatiques, leader sur son marché.

#### Diplôme

- DESS Audit de l'Université Paris Dauphine

### Anthony Maarek



Deloitte  
Associé  
Global IFRS and Offerings Services

Anthony fait partie des meilleurs praticiens de notre firme en matière de reporting U.S. GAAP, IFRS au travers de chantiers de conversion de référentiel comptable. Il a également acquis une expérience importante dans les introductions

en Bourse sur Euronext et maîtrise parfaitement les problématiques de reporting auprès des autorités boursières américaines. Anthony anime notre ligne de services Global IFRS and Offerings Services (GIOS) Group à Paris qui comprend une équipe internationale de plus de 250 professionnels ayant une expertise particulière en U.S. GAAP et IFRS.

#### Diplômes

- Expert-comptable
- Commissaire aux comptes
- Maîtrise des Sciences de Gestion – Paris I Sorbonne
- Project Management Professional (US)

# Conditions générales de prestations de services

## 1. Présentation

Deloitte Conseil est enregistré comme organisme de formation professionnelle. Son siège social est établi au 185, avenue Charles de Gaulle, 92524 Neuilly-sur-Seine cedex (France). Deloitte Conseil dans le cadre de son activité d'organisme de formation développe, propose et dispense des formations inter et intra entreprise.

## 2. Objet

Les présentes conditions générales de prestations de services (ci-après les "CGPS") s'appliquent aux formations proposées au catalogue de Formation délivrées par Deloitte Conseil à tout client (ci-après "le Client").

Le fait de passer commande auprès de Deloitte Conseil implique l'adhésion entière et sans réserve du Client aux présentes CGPS. Toute condition contraire et notamment toute condition générale ou particulière opposée par le Client ne peut, sauf acceptation formelle et écrite de Deloitte Conseil, prévaloir sur les présentes CGPS et ce, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance. Le fait que Deloitte Conseil ne se prévale pas à un moment donné de l'une des présentes CGPS ne peut être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement.

Le Client se porte fort du respect des présentes CGPS par l'ensemble de ses salariés, préposés et agents.

Le Client reconnaît également que, préalablement à toute commande, il a bénéficié des informations et conseils suffisants de la part de Deloitte Conseil, lui permettant de s'assurer de la parfaite adéquation de la formation à ses besoins.

## 3. Formations

### 3.1 Formations inter entreprise

#### 3.1.1 Descriptif

Les dispositions du présent article 3.1 concernent les formations interentreprises, disponibles au catalogue de Formation et dispensées par Deloitte Conseil, dans ses locaux.

#### 3.1.2 Conditions financières

Le règlement du prix de la formation est à effectuer, à l'inscription, comptant, sans escompte à l'ordre de Deloitte Conseil. Tous les prix sont indiqués hors taxes et sont à majorer du taux de la TVA en vigueur. Les repas sont compris dans le prix de la formation.

Deloitte Conseil se réserve expressément le droit de disposer librement des places retenues par le client tant que les frais d'inscription n'auront pas été intégralement versés.

#### 3.1.3 Remplacement d'un participant

Deloitte Conseil offre la possibilité de remplacer un participant empêché par un autre participant ayant le même profil et les mêmes besoins en formation. Le remplacement d'un participant est possible sans indemnité au plus tard 10 jours ouvrés avant la date prévue pour le commencement la formation concernée.

#### 3.1.4 Insuffisance du nombre de participants à une session

Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement pédagogique de la session de formation, Deloitte Conseil se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard 3 jours avant la date prévue et ce, sans indemnités pour le Client.

## 3.2 Formations intra entreprise

### 3.2.1 Descriptif

Toutes les formations disponibles dans le catalogue de Formation peuvent être délivrées en intra entreprise, développées sur mesure par Deloitte Conseil et exécutées dans les locaux de Deloitte Conseil, du Client ou dans des locaux mis à disposition par le Client.

### 3.2.2 Conditions financières

Toute formation intra entreprise fera préalablement l'objet d'une proposition commerciale et financière par Deloitte Conseil ou PBSA Formation le cas échéant. Sauf disposition contraire prévue dans la proposition commerciale, un acompte minimum de 30% du coût total de la formation sera versé par le Client à la signature de la proposition commerciale et financière, le solde sera dû à réception de la facture. Pour les formations organisées chez le client, les frais de déplacement et d'hébergement du (ou des) formateurs sont facturés en sus.

## 4. Dispositions applicables à l'offre de formation proposée par Deloitte Conseil

### 4.1 Documents contractuels

Pour chaque action de formation une convention de formation établie selon les articles L 6353-1 et L 6353-2 du Code du travail est adressée en deux exemplaires au Client. Un exemplaire est à retourner par le Client revêtu du cachet de l'entreprise. A l'issue de chaque action de formation une attestation de présence sera adressée au client (ou à l'organisme payeur désigné par le client).

### 4.2 Règlement par un OPCA (organisme paritaire collecteur agréé par l'Etat)

En cas de règlement par l'OPCA dont dépend le Client, il appartient au Client d'effectuer la demande de prise en charge avant le début de la formation auprès de l'OPCA. L'accord de financement doit être communiqué au moment de l'inscription et sur l'exemplaire de la convention que le Client retourne signé à Deloitte Conseil. En cas de prise en charge partielle par l'OPCA, la différence sera directement facturée par Deloitte Conseil au Client. Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Deloitte Conseil au premier jour de la formation, Deloitte Conseil facturera la totalité des frais de formation au Client.

### 4.3 Annulation ou report des formations à l'initiative du Client

Les dates de formation sont fixées dans le catalogue de Formation (pour les formations inter entreprises) et en accord avec le client (pour les formations intra entreprise).

En cas d'annulation tardive par le Client :

- report ou annulation communiqué au moins 30 jours ouvrés avant la date de démarrage de la formation : aucune facturation.
- report ou annulation communiqué moins de 30 jours et au moins 15 jours ouvrés avant la date de démarrage de la formation : 15 % des honoraires relatifs à la session seront facturés au Client
- report ou annulation communiqué moins de 15 jours ouvrés avant la date de démarrage de la formation : 100% des honoraires relatifs à la session seront facturés au Client. Cette condition est également valable pour toute personne absente le jour de la formation et non remplacée.

Toute annulation ou report devra faire l'objet d'une communication écrite par courriel à l'adresse suivante : [aauteau@deloitte.fr](mailto:aauteau@deloitte.fr) ou [frorganismeformation@deloitte.fr](mailto:frorganismeformation@deloitte.fr)

## 4.4. Facturation – Règlement

### 4.4.1 Prix

Tous les prix sont exprimés en euros et hors taxes. Ils seront majorés de la TVA au taux en vigueur.

### 4.4.2 Paiement

Sauf convention contraire, les règlements seront effectués aux conditions suivantes :

- le paiement comptant doit être effectué par le Client à réception de la facture ;
- le règlement est accepté par chèque à l'ordre de Deloitte Conseil (joint au bulletin d'inscription), virement bancaire ou postal ;
- aucun escompte ne sera appliqué en cas de règlement avant l'échéance.

En cas de retard de paiement, Deloitte Conseil pourra suspendre toutes les commandes en cours et sans préjudice de toute autre voie d'action. Toute somme non payée à échéance entraîne de plein droit et sans mise en demeure préalable, l'application de pénalités de retard d'un montant égal à trois fois le taux d'intérêt légal en vigueur (c. Com art 441-6 al.3). Deloitte Conseil aura la faculté de suspendre le service jusqu'à complet paiement et obtenir le règlement par voie contentieuse aux frais du Client sans préjudice des autres dommages et intérêts qui pourraient être dus à Deloitte Conseil.

## 4.5. Force majeure

Deloitte Conseil ne pourra être tenu responsable à l'égard du Client en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement de force majeure. Sont considérés comme cas de force majeure ou cas fortuit, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence des Cours et Tribunaux français et sans que cette liste soit limitative : la maladie ou l'accident d'un animateur de formation, les grèves ou conflits sociaux, les désastres naturels, les incendies, la non obtention de visas, des autorisations de travail ou d'autres permis, les lois ou règlements mis en place ultérieurement, l'interruption des télécommunications, l'interruption de l'approvisionnement en énergie, interruption des communications ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance répondant au critère de la Force majeure.

## 4.6. Propriété intellectuelle

Deloitte Conseil est seule titulaire des droits de propriété intellectuelle de l'ensemble des formations qu'elle propose au catalogue de Formation. À cet effet, l'ensemble des contenus et supports pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale...) utilisés par Deloitte Conseil pour assurer les formations demeurent la propriété exclusive de Deloitte Conseil. À ce titre, ils ne peuvent faire l'objet d'aucune utilisation, transformation,

reproduction, représentation, adaptation, traduction et plus généralement exploitation non expressément autorisée au sein ou à l'extérieur du Client sans accord exprès et écrit du Président de Deloitte Conseil. En particulier, le Client s'interdit d'utiliser le contenu des formations pour former d'autres personnes que son propre personnel et engage sa responsabilité sur le fondement des articles L. 122-4 et L. 335-2 et suivants du code de la propriété intellectuelle en cas de cession ou de communication des contenus non autorisée. Toute reproduction, représentation, modification, publication, transmission, adaptation, traduction, dénaturation, totale ou partielle des contenus de formations sont strictement interdites, et ce quels que soient le procédé et le support utilisés. En tout état de cause, Deloitte Conseil demeure propriétaire de ses outils, méthodes et savoir-faire développés antérieurement ou à l'occasion de l'exécution des prestations.

## 4.7 Confidentialité

Chacune des parties s'engage à garder confidentiels toutes informations et tous documents concernant l'autre partie de quelle que nature qu'ils soient, économiques, techniques ou commerciaux, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à la conclusion du contrat.

## 4.8. Protection des données à caractère personnel

Conformément aux dispositions de la loi informatique et liberté du 6 janvier 1978, le client peut exercer son droit d'accès de rectification et d'opposition. Sauf opposition de sa part, ses coordonnées pourront faire l'objet d'une cession, d'une location ou d'un échange avec des sociétés partenaires. Les informations à caractère personnel communiquées par le client à Deloitte Conseil en application et dans l'exécution de la formation pourront être communiquées aux partenaires contractuels de Deloitte Conseil pour les seuls besoins desdites formations.

## 4.9. Droit applicable – Attribution de compétence

Les présentes conditions générales de prestations de services sont régies exclusivement par le droit français.

En cas de litige survenant entre le client et Deloitte conseil à l'occasion de l'exécution de la formation, il sera recherché une solution à l'amiable et, à défaut de solution amiable trouvée par les parties dans les 15 jours de l'apparition d'un différend, le règlement sera du ressort exclusif du Tribunal de Commerce de Nanterre, nonobstant pluralité de défendeurs et/ou appels en garantie.

## 4.10. Organisme de Deloitte Formation

Deloitte, organisme de formation, est enregistré sous les numéros de déclaration d'activité 11 92 05 151 92 (Deloitte & Associés) et 11 92 16 244 92 (Deloitte Conseil). S'agissant d'une offre générale de formation, elle peut nécessiter des aménagements en fonction des règles d'indépendance applicables dans l'hypothèse où une firme membre de Deloitte serait commissaire aux comptes ou auditeur de l'entité bénéficiaire de la prestation ou d'une entité liée. Le caractère approprié de ces aménagements, le cas échéant, fait l'objet d'une revue préalable systématique dans le cadre de notre procédure générale d'acceptation des missions.

# Bulletin d'inscription

A compléter et à retourner à :

**Adeline AUTEAU**

**Organisme de Formation Deloitte Conseil / PBSA Formation - 185, avenue Charles-de-Gaulle - 92524 Neuilly-sur-Seine**

Tél. : 01 40 88 43 05 - Mobile : 06 70 43 12 06 - [aauteau@deloitte.fr](mailto:aauteau@deloitte.fr) ou [frorganismeformation@deloitte.fr](mailto:frorganismeformation@deloitte.fr)

## Formation

Titre : .....  
..... Date : .....

## Participant(s)

Nom, prénom, fonction	Téléphone, courriel	Prix unitaire HT <sup>(1) (2)</sup>
Total prix HT		

<sup>(1)</sup> TVA en sus selon le taux en vigueur

<sup>(2)</sup> Joindre les justificatifs éventuels de tarif réduit

## Société d'appartenance du/des participants

Raison sociale : ..... N° de Siret : .....

Adresse : ..... Code postal : .....

Ville : ..... Téléphone : .....

## Facturation

Même adresse que la précédente **ou** Etablissement à facturer si différent

Raison sociale : ..... N° de Siret : .....

Adresse : ..... Code postal : .....

Ville : ..... Téléphone : .....

## Responsable du suivi de l'inscription

Nom : ..... Prénom : ..... Fonction : .....

Raison sociale : ..... Adresse : .....

Code Postal : ..... Ville : .....

Téléphone : ..... Courriel : .....

Je déclare avoir pris connaissance des conditions générales de prestations de services figurant au verso de ce bulletin

Fait à : ..... Le : .....

Règlement :

Chèque à l'ordre de Deloitte Conseil à joindre au bulletin d'inscription

Règlement pris en charge par un OPCA<sup>(3)</sup>

Virement bancaire ou postal à réception de la facture

Signature et cachet de l'entreprise

<sup>(3)</sup> Il vous appartient de vérifier l'imputabilité de votre formation auprès de votre OPCA. Vous devez faire votre demande de prise en charge avant la formation et l'indiquer explicitement. Si votre dossier de prise en charge ne nous est pas parvenu à la date de la formation, vous serez facturé de l'intégralité de celle-ci.

# Informations pratiques

## Comment participer à nos sessions ?

Pour participer à l'une de nos sessions de formation : rien de plus simple !

- Vous pouvez retrouver toutes nos informations sur : <https://formation.deloitte.fr/> et vous inscrire directement sur notre site.
- Vous pouvez également remplir le bulletin d'inscription inclus dans ce catalogue et nous le renvoyer par courrier postal ou courriel aux coordonnées suivantes :

Deloitte Conseil  
Organisme de formation  
A l'attention d'Adeline Auteau  
185, avenue Charles-de-Gaulle 92524 - Neuilly-sur-Seine cedex  
Tél. : + 33 1 40 88 43 05  
[frorganismeformation@deloitte.fr](mailto:frorganismeformation@deloitte.fr)

Dès réception de votre bulletin d'inscription, notre équipe vous adressera un courriel de confirmation de votre inscription.

## Facture et convocation

Une convocation, vous confirmant les horaires et le lieu de la formation, vous sera adressée une quinzaine de jours avant le début du stage, accompagnée d'un plan d'accès.

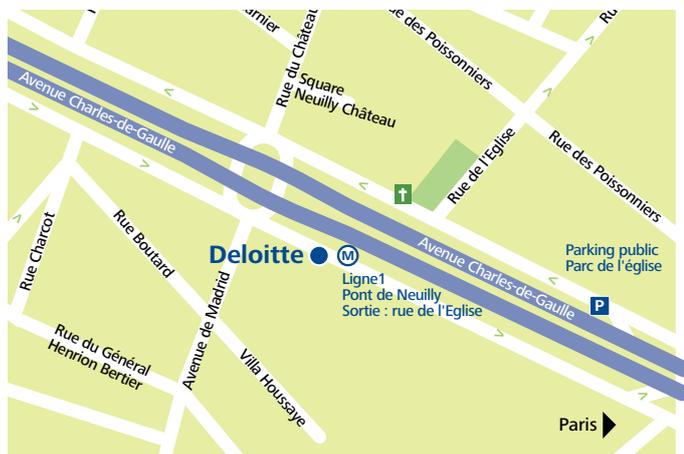
Nos formations se déroulent dans les locaux de Deloitte :  
185, avenue Charles-de-Gaulle - 92200 Neuilly-sur-Seine  
Station de métro : Pont de Neuilly (ligne 1).

## Accueil et repas

Vous serez accueilli le matin de votre formation par une hôtesse qui vous conduira jusqu'à votre salle de formation. Pour chacune de nos formations, un déjeuner est compris dans le prix de la formation.

Le numéro d'agrément de l'organisme de formation de Deloitte Conseil est le suivant : 11 92 16 244 92.

## Plan d'accès



# Apporter aux sociétés innovantes un avantage concurrentiel durable

Réflexion stratégique / Veille technologique / Aide à la décision

Étude de marché / Modèles économiques / Business plan

Accompagnement organisationnel de la fonction R&D

Recherche de financements / Levée de fonds / Fusion-acquisition

Dossiers d'aide et de subvention publiques

Accompagnement JEI / CIR / CIRI

Constitution / Statuts / Pacte d'Associés

Suivi et externalisation de la comptabilité

Formation



# Contacts



## Véronique Staat

Associée Deloitte  
Organisme de Formation  
Deloitte  
vstaat@deloitte.fr  
Tél. : + 33 1 55 61 66 65

Inscriptions	Questions pédagogiques et développement de nouveaux programmes
<p><b>Adeline Auteau</b> Deloitte Formation 185, avenue Charles-de-Gaulle 92524 - Neuilly-sur-Seine cedex Tél. : + 33 1 40 88 43 05 Mobile : + 33 6 70 43 12 06 Courriel : aauteau@deloitte.fr ou frorganismeformation@deloitte.fr Internet : www.deloitte.fr ou www.pbsaformation.com</p>	<p><b>Anne Coudrette</b> Deloitte Formation 185, avenue Charles-de-Gaulle 92524 - Neuilly-sur-Seine cedex Tél. : + 33 1 40 88 72 02 Mobile : + 33 6 89 73 19 21 Courriel : acoudrette@deloitte.fr ou frorganismeformation@deloitte.fr Internet : https://formation.deloitte.fr/</p>

### Deloitte

185, avenue Charles-de-Gaulle  
92524 Neuilly-sur-Seine Cedex  
Tél. : + 33 1 40 88 43 05  
frorganismeformation@deloitte.fr

### In Extenso

7, rue Ernest Renan  
92136 Issy-les-Moulineaux Cedex  
Tél. : + 33 1 72 29 60 00  
region-iledefrance@inextenso.fr

Deloitte fait référence à un ou plusieurs cabinets membres de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société de droit anglais (« private company limited by guarantee »), et à son réseau de cabinets membres constitués en entités indépendantes et juridiquement distinctes. Pour en savoir plus sur la structure légale de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses cabinets membres, consulter [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about). En France, Deloitte SA est le cabinet membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, et les services professionnels sont rendus par ses filiales et ses affiliés.

© Mars 2014 Deloitte SA - Tous droits réservés - Member of Deloitte Touche Tohmatsu Limited  
Studio graphique Neuilly

Document imprimé sur papier certifié PEFC

