

## DIRIGEANT PME – INNOVATION, IMPACT ET CROISSANCE EN PARTENARIAT AVEC HEC PARIS



### LA FORMATION

Cette formation unique accompagne les dirigeants dans l'évaluation stratégique de leur entreprise et l'élaboration d'un plan de développement robuste. À travers un diagnostic approfondi, les participants renforcent leur maîtrise des outils de gestion, de la finance, du marketing et de la transformation digitale. L'accent est mis sur l'innovation, l'impact social et environnemental, et la valorisation des ressources humaines. Chaque module combine apports théoriques, cas pratiques et échanges entre pairs, pour un apprentissage concret et actionnable. Un suivi personnalisé avec des experts HEC Paris permet d'affiner les choix stratégiques et de structurer un business plan solide. L'objectif : intégrer les nouvelles dynamiques du marché, maîtriser les risques et développer une entreprise pérenne. Une formation immersive et pragmatique pour passer à l'action avec confiance et ambition.



### LES OBJECTIFS

- Évaluer sans concession la situation de votre entreprise dans son environnement.
- Faire le point sur le fonctionnement de votre organisation et votre rôle de dirigeant.
- Renforcer votre maîtrise des méthodes et outils nécessaires à une gestion performante.
- Développer vos capacités d'innovation et d'impact pour intégrer les nouvelles données technologiques, environnementales et sociétales.
- Élaborer un plan de développement à moyen terme, fiable et robuste.
- Préparer la mise en œuvre de votre stratégie en intégrant les principaux risques ainsi que les indicateurs de performance et d'impact



### MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

#### Outils :

- Salle adaptée pour recevoir une formation, paperboard, moyens audiovisuels appropriés aux sujets traités, diaporamas, vidéo, PowerPoint
- Textes réglementaires
- Documentation complète
- Ordinateur, matériels de visioconférence

#### Méthode :

- Échanges entre pairs et enseignements dérivés des situations des participants.
- Visites-actions réalisées au sein de votre entreprise par les enseignants et experts d'HEC Paris

#### Évaluation :

Au cours de la formation, sous forme de mises en situation.

### LE LIEU

La formation se déroulera  
en présentiel à Saint-Barthélemy

### CONTACTS

CHAMBRE ECONOMIQUE  
MULTIPROFESSIONNELLE  
Établissement Public Territorial  
de la Collectivité de Saint-Barthélemy  
57 chemin des Sables - Saint Jean  
97133 Saint-Barthélemy  
Tél. : 05 90 27 12 55  
Port : 06 90 68 51 04  
[gregory.guerot@cemstbarth.com](mailto:gregory.guerot@cemstbarth.com)  
[www.cemstbarth.com](http://www.cemstbarth.com)

Siret : 130 004 708 00033

N° d'activité: AL

GG - Version 02 - 01/01/2022



## MODULE 1 : DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE, ÉTAT DES LIEUX DE L'ENTREPRISE

L'objectif de ce module est de comprendre son entreprise et son environnement. Il s'agit de vous donner les clés pour réaliser un auto-diagnostic de votre entreprise et d'en dériver un plan d'action à court terme.

Ce module se déroule en trois parties :

- Une session introductive relative aux dilemmes de la croissance vécus par les entrepreneurs.
- Cette session vous fournira une grille d'analyse destinée à décrire et évaluer des opportunités de d'innovation et de développement.
- Une « visite-action » d'une demi-journée au sein de votre entreprise ou par visioconférence. Cet entretien avec un enseignant-expert d'HEC Paris vous permettra d'analyser votre entreprise, son offre, son fonctionnement, sa performance et ses perspectives de développement. Cela vous permettra de réaliser une synthèse que vous présenterez à vos camarades de promotion.
- Une session de restitution, où vous présenterez votre entreprise et vos enjeux de développement à vos pairs, qui pourront ainsi réagir sur les problématiques identifiées.
- Les enseignants-experts effectueront à cette occasion des apports complémentaires contribuant à formuler un plan d'action à court terme.

C'est au cours de ce module que se crée la dynamique de groupe qui constitue la clé du dispositif de formation-action d'HEC Executive Education. Les interactions entre les participants sont en effet une source d'échanges fructueux et d'apprentissage au-delà des cours eux-mêmes.

Au terme de ce module, vous aurez fait des progrès significatifs dans :

- L'utilisation de méthodes et d'outils essentiels d'analyse stratégique.
- L'élaboration d'un autodiagnostic de votre entreprise.
- La synthèse de vos réflexions et la présentation de vos problématiques.
- La sollicitation de contributions et d'avis extérieurs.
- L'écoute attentive de problématiques différentes des vôtres.
- L'exercice de votre esprit analytique et critique.

## MODULE 2 : MAÎTRISE DE LA DIMENSION FINANCIÈRE ET CONTRÔLE DE GESTION

Ce module ambitionne de vous faire comprendre les chiffres de votre entreprise, de savoir les interpréter et les utiliser pour gérer et prévoir.

Nous aborderons notamment les sujets suivants :

- Les calculs de rentabilité, la mesure des coûts et les tableaux de bord de gestion.
- La modélisation financière, le financement de la croissance et les mesures d'impact.

Vous disposerez notamment d'outils de pilotage et de modélisation financière qui permettront notamment de chiffrer votre plan de développement. Il ne s'agit pas uni-

quement d'analyser les comptes de votre entreprise pour en retirer les données essentielles : au-delà de la logique comptable et financière, il s'agit également de mesurer votre impact social et environnemental, dans un contexte de prise en compte accrue de ces dimensions. Au terme de ce module, vous vous familiarisez notamment avec :

- L'élaboration des coûts de revient.

Les soldes intermédiaires de gestion et les grandes masses du bilan.

- La gestion de votre trésorerie.
- L'appréciation de la performance et de la solidité financière de votre entreprise.
- L'identification des indicateurs clés et la construction des tableaux de bord.
- La mesure de votre impact social et environnemental

## MODULE 3 : MARKETING ET VENTE

Ce module ambitionne de vous aider à comprendre le consommateur et le client pour mieux vendre, en tenant notamment compte des nouveaux apports du digital. Nous aborderons notamment les thèmes suivants :

- Segmentation client et création de valeur pour le client
- Détermination du prix en fonction de la valeur perçue par le client.
- Organisation et management commercial.
- Les apports du digital en matière de relation client.

Le rêve de tout chef d'entreprise est de créer une « pompe à prospects », un ensemble d'actions commerciales et marketing qui permettent de toucher des clients et de les fidéliser au meilleur coût. A l'instar de la réalisation d'un business plan et de l'élaboration d'un budget, le processus qui aboutit à la formulation du plan marketing est aussi important que le plan lui-même : c'est à la fois un exercice de cohérence et un arbitrage sur les ressources qui doit impliquer l'ensemble des responsables de l'entreprise, faute de quoi vos objectifs et vos plans d'actions risquent fort de ne pas être partagés et encore moins mis en œuvre.

Votre plan marketing devra notamment répondre avec précision aux points suivants : objectifs commerciaux, marchés visés, offre produits/services, CA prévisionnel et marge sur coûts directs, principales actions commerciales et marketing permettant d'atteindre les objectifs fixés...

Ce module vous permettra de vous approprier les concepts fondamentaux du marketing orienté client, tant pour les produits et services à destination des consommateurs que pour ceux destinés aux professionnels. Au terme de ce module, vous aurez une meilleure idée :

- Des éléments à étudier avant de lancer un nouveau produit ou service.
- Des principales composantes de la valeur perçue par le client.
- Des dimensions essentielles d'un plan d'action commerciale et marketing.
- De ce que le digital peut apporter à la relation entre votre entreprise et vos clients



## MODULE 4 : TRANSFORMATION DIGITALE & IMPACT - POINT INTERMÉDIAIRE

Ce module vous permettra de comprendre dans quelle mesure les nouveaux apports du digital permettent d'optimiser l'ensemble de votre chaîne de valeur, de la conception des produits et des services à leur délivrance effective. Nous aborderons notamment les sujets suivants :

- Les apports du digital dans l'optimisation de votre chaîne de valeur et de votre business model.
- Créer, développer et mesurer son impact social et/ou environnemental.
- Bilan à mi-parcours à la suite du diagnostic et de votre plan d'action à court-terme.

La création de valeur ne s'apprécie en effet pas uniquement sur le plan économique et financier mais également et de manière croissante sur le plan social et/ou environnemental. Pour être pérennes et gagner la confiance de leurs clients, de leurs salariés et des autres parties prenantes, les entreprises devront encore davantage être en mesure de démontrer et de mesurer leur impact.

L'environnement réglementaire évolue rapidement et cette nouvelle donne concerne d'ores et déjà les PME et les ETI désireuses de conquérir certains marchés ou de mobiliser des aides, des concours bancaires ou des financements en capital. Ce module nous permettra également de faire un point à mi-parcours sur le développement de votre entreprise et sur les actions mises en œuvre depuis le module de diagnostic. Vous bénéficierez à cette occasion du retour de vos pairs et des enseignants-experts d'HEC Executive Education.

Au terme de ce module, vous pourrez :

- Intégrer les opportunités offertes par le digital sur l'ensemble de votre chaîne de valeur.
- Créer, développer et mesurer votre impact social et/ou environnemental.
- Bénéficier du retour de vos pairs et des enseignants sur les chantiers en cours

## MODULE 5 : RESSOURCES HUMAINES ET VALORISATION DES INNOVATIONS

Ce module ambitionne à la fois de vous donner les clés de valorisation de vos innovations sur le plan juridique et de vous donner des clés pour maîtriser le management des individus et de vos équipes. Nous aborderons en particulier les sujets suivants :

- Organiser et gérer vos ressources humaines.
- Comment manager dans l'incertitude.
- Valoriser vos innovations et négocier des deals complexes.

Si les professionnels du capital-investissement fondent en grande partie leur décision d'investissement sur l'équipe, c'est que c'est bien ce qui fera la différence, tant en termes de pertinence des choix stratégiques que de qualité d'exécution.

Ce module vous donnera par conséquent un éclairage sur la gestion des ressources humaines adaptée aux ambitions, aux valeurs et à la raison d'être de votre entreprise. Votre rôle de dirigeant est essentiel en ce qu'il incarne une vision et crée les conditions de la réussite collective. La seconde partie du module est consacrée à la valorisation de vos innovations et à la négociation d'accords industriels, commerciaux et financiers complexes, à l'échelle locale ou à l'international. Votre stratégie de développement passe en effet par des opérations de croissance interne, de croissance externe ou d'alliances stratégiques qui nécessitent de maîtriser plusieurs facteurs. Il s'agira notamment de s'accorder sur la répartition de la valeur ajoutée et la détention des actifs, sur le contrôle de l'amont et de l'aval, sur le partage du risque, sur l'horizon temporel et sur les compétences requises... sans oublier les aspects culturels liés au style de management, aux normes et procédures en vigueur chez vos partenaires.

Durant ce module, le partage d'expériences et de bonnes pratiques sera encouragé, notamment en matière de développement international. Au terme de ce module, vous disposerez des clés pour :

- Identifier le sens de vos décisions et les valeurs avec lesquelles vous dirigez.
- Déléguer et mobiliser vos équipes autour d'une vision et d'une stratégie partagées.
- Développer l'intelligence collective et accompagner le changement.
- Structurer et négocier des accords industriels, commerciaux et financiers complexes.





# PROGRAMME



CHAMBRE ECONOMIQUE  
MULTIPROFESSIONNELLE  
— Saint-Barthélemy —

La formation de vos projets commence ici....



## MODULE 6 : LES CHOIX STRATÉGIQUES ET LA CONSTRUCTION DU PLAN DE DÉVELOPPEMENT.

Ce module a pour ambition de vous aider à formuler et à « vendre » le plan de développement de votre entreprise. A l'instar de la session introductive, ce module se déroule en trois parties :

- Une session méthodologique et pratique relative aux choix stratégiques et à la formulation du plan de développement de votre entreprise.
- Une « visite-action » d'une demi-journée au sein de votre entreprise ou par visioconférence. Cet entretien avec un enseignant-expert d'HEC Paris vous permettra de formuler les dimensions essentielles de votre business plan. Cela vous permettra de réaliser une synthèse que vous présenterez à vos camarades de promotion.
- Une session de restitution collective, où vous présenterez votre plan de développement à vos pairs. Les enseignants-experts effectueront à cette occasion des apports complémentaires « sur mesure » relatifs au fond et à la forme. Vous disposerez de méthodes et d'outils destinés à faciliter votre analyse et votre présentation. Ces éléments permettront d'enrichir les échanges avec les participants et les animateurs du Cycle Dirigeant PME. Au terme de ce module, vous aurez fait des progrès notables dans :
  - La formalisation de ce que vous avez déjà intégré, réalisé et engagé à l'issue de votre parcours.
  - L'actualisation du diagnostic et des axes de développement formulés au début du Cycle.
  - La formulation du plan de développement de votre entreprise.
  - La manière de présenter votre business plan à des investisseurs ou à d'autres partenaires.

## PROFIL FORMATEUR

Tous les formateurs répondent aux exigences des cahiers des charges dont l'expérience professionnelle et les diplômes ont été validés.



## PUBLIC CONCERNÉ

Destiné spécifiquement aux dirigeants de PME/ETI ayant la responsabilité ultime de la pérennité et du développement de leur entreprise, ce programme unique en son genre combine l'approfondissement des savoir-faire managériaux avec des conseils spécifiques.

## PRÉ-REQUIS

- Maîtriser le français à l'oral et à l'écrit
- Dirigeants, entrepreneurs ou cadres stratégiques avec des responsabilités décisionnelles.
- Enjeux de croissance ou de transformation pour leur entreprise.
- Notions de base en gestion (finance, marketing, management).
- Ouverture aux échanges et à l'apprentissage collaboratif.
- Disponibilité et engagement pour suivre activement le programme.

Participant minimum : 10

Participant maximum : 20

## LA DURÉE

La durée du stage est de 84 heures réparties sur 12 jours.

La programmation sera faite de 28h (4 jours) en présentiel, 28h en distanciel puis 28h (4 jours) en présentiel.



## FINALITÉ

- Certificat de réalisation de formation
- Cette formation fait l'objet d'une mesure de satisfaction globale des stagiaires rentrant dans le cadre de la certification Qualiopi de l'établissement.

## LE COÛT & LA DATE

La tarification et la date sont disponibles sur notre site Internet. N'oubliez pas qu'il existe différents systèmes de financement de vos actions de formation. Le Centre de Formation vous accompagne dans vos démarches

Formation adaptable aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter la référente handicap Alexia Louis au 0590 27 12 55 ou su [alexia.louis@cemstbarth.com](mailto:alexia.louis@cemstbarth.com)



POUR VOUS INSCRIRE, NOUS VOUS INVITONS À COMPLÉTER LE BULLETIN D'INSCRIPTION SUR LE SITE INTERNET DE LA CEM : [WWW.CEMSTBARTH.COM](http://WWW.CEMSTBARTH.COM)