



Solvay Brussels School
Economics & Management
Entrepreneurs

DIRIGEANT DEVELOPPEMENT

Formation Accompagnement pour Dirigeants de PME



Les 282 PME en croissance ayant confié leur développement au coaching de Solvay Entrepreneurs (de 1992 à 2005) ont connu une croissance moyenne allant jusqu'à 50 % du chiffre d'affaires dans l'année qui suit leur participation.

ET AUSSI :

Les participants du programme indiquent un taux global de satisfaction supérieur à 95%

Plus de 95% des participants recommanderaient la formation qu'ils ont suivie aux personnes pour développer leur entreprise.

**LA PERFORMANCE
DES ANCIENS***

+50%

* Ainsi que cela est réalisé régulièrement, en mai 2006, une étude a été menée de manière externe et indépendante afin de mesurer depuis sa création les effets de la formation pour créateurs et dirigeants de PME sur ses participants. Les chiffres ci-après résultent de cette étude.

POURQUOI

DIRIGEANT DÉVELOPPEMENT

Dans un contexte économique de plus en plus turbulent, la performance globale devient mesure de survie. Aucune dimension isolée de la performance d'une entreprise ne suffit plus à assurer son avenir: ni le produit, ni le service, ni les compétences, ni le marché ne peuvent représenter des garanties durables lorsque les évolutions internes du secteur et les bouleversements de l'environnement se multiplient à un rythme effréné. Pour se mettre à l'abri des récessions brutales, une seule stratégie : la maîtrise du développement performant.

Les PME présentent des caractéristiques hautement précieuses: souplesse, faculté d'adaptation, rapidité de réaction, esprit d'innovation, sens du service et du contact humain...

Autant d'atouts pour grandir à chaque occasion. Mais la PME doit aussi maîtriser le revers des évolutions rapides : inadaptation de la politique générale et des structures en place, débordements, transformations d'échelles, glissement des mentalités...

Elle doit bien souvent évoluer par sauts successifs pour répondre à la croissance continue de son niveau d'activité.

Se pose alors chaque fois le problème de faire le bon choix, et au bon moment. Parmi les questions cruciales auxquelles la PME doit faire face, on peut relever l'accroissement et la gestion des ressources humaines, l'internationalisation, le choix des investissements...

D&D offre aux dirigeants de PME en évolution la formation et l'accompagnement parfaitement adaptés à leur situation.



LES ATOUTS DU PROGRAMME

DIRIGEANT DÉVELOPPEMENT

de la Solvay Brussels School of
Economics and Management



1

UNE ÉCOLE PRESTIGIEUSE

Vous suivrez une formation dans une école de gestion prestigieuse consacrée internationalement par les très recherchées accréditations EQUIS et AMBA. Selon le classement du Financial Times, la Solvay Brussels School of Economics and Management se trouve dans les 50 meilleures business schools européennes, et a obtenu la 20e position en Entrepreneurship.

2

UN PROGRAMME COMPLET, UNE FORMULE COMPATIBLE AVEC VOTRE VIE DE DIRIGEANT

Le programme D&D aborde les 6 thèmes de management incontournables pour qui veut mettre en œuvre la croissance de son entreprise. 6 modules qui représentent au total 10 journées de formation de 9 à 18h.

3

PLUS DE TRENTE EXPERTS PME À VOTRE SERVICE

La majorité de nos formateurs et de nos coaches sont des entrepreneurs qui ont fondé et gèrent leur propre entreprise tout en ayant développé une solide expérience pédagogique.

4

APPRENDRE ENSEMBLE POUR POUVOIR AGIR SEUL

Tous nos cours ont été construits autour d'outils pratiques immédiatement applicables dans votre environnement professionnel. Un lien permanent est établi entre les matières enseignées et les cas concrets que vous vivez.

5

LA SYNERGIE D'UN GROUPE D'ENTREPRENEURS PERFORMANTS (max.20 personnes)

Notre longue expérience en matière de formation nous permet de vérifier chaque jour l'effet démultiplicateur sur votre motivation qu'apporte la rencontre avec une vingtaine de dirigeants, tous concernés par le développement de leur activité et partageant leurs expériences et « bonnes adresses ». Pour vous assurer un processus de qualité et un maximum d'interactivité, les places sont limitées.

6

DES RÉSULTATS CONCRETS

Au cours de la période de suivi individuel, un diagnostic et un plan d'action détaillés sont élaborés pour votre entreprise avec le ou les formateurs concernés. Ces outils concrets permettront de gérer et de contrôler efficacement la croissance de l'entreprise.

7

UN APPRENTISSAGE PAR LA PRATIQUE

Les formateurs privilégient les méthodes actives : exposés participatifs, études de cas (le vôtre, si vous le souhaitez !), vidéoscopie, jeux de rôles... Les bases théoriques enseignées sont illustrées par de nombreux exemples vécus (case stories).

A close-up photograph of a green bamboo stalk, showing its segmented structure and vibrant green color. The background is a blurred green, creating a sense of depth and focus on the bamboo.

LE PROGRAMME

DIRIGEANT 
DÉVELOPPEMENT



Développement et **CROISSANCE**

Où se situe le développement de votre PME et quelles sont les meilleures stratégies de croissance? Découvrez les indicateurs-clés de la performance et les possibilités de croissance par croissance interne, acquisition, alliances ou internationalisation.

Avec
Daniel Spindler



Consultant depuis 1985, **Daniel Spindler** réalise de nombreuses missions de conseils pour la mise en place de comités stratégiques, la définition de plans stratégiques complets, l'étude de stratégie d'alliances, de fusions/acquisitions, le lancement de nouveaux produits et de nouveaux concepts.

Ses clients : des firmes industrielles et de services, certaines ayant une présence mondiale. Diplômé de la Solvay Brussels School of Economics and Management et de Columbia Business School, Daniel Spindler enseigne notamment la gestion de la croissance des PME au MBA de la Solvay Brussels School of Economics and Management et dans plusieurs postgraduates.

Développement et **STRATÉGIE MARKETING**

Faites les bons choix stratégiques pour vous positionner au mieux sur votre marché, accompagner votre croissance et rentabiliser l'ensemble de votre marketing opérationnel.

Avec
Claude Boffa



Ingénieur Commercial (Solvay Brussels School of Economics and Management), **Claude Boffa** est chargé de cours en marketing à la Solvay Brussels School of Economics and Management, chez Solvay Entrepreneurs et aux HEC Liège. Il est également conseiller en commerce extérieur et consultant agréé par la Région Wallonne. Il est associé-fondateur de Coach Europe, société de conseil et de formation spécialisée en marketing et management. Ses spécialités : marketing des services, retail marketing, gestion de la relation clients, techniques de management.

Coach Europe a travaillé pour des entreprises comme Exell, Prémaman, le Chocolaterie Jacques, D'Ieteren, Walibi, John Martin's Hôtels, Alpha Village, Champion, Chocolaterie Galler, IXINA, TDS Acior, Cash Converters, Image Vidéothèques, Groupe Portier, Guide du bureau...

Développement et **FINANCEMENT**

Votre gestion financière conditionne vos possibilités de développement. Optimisez votre structure d'endettement, évitez les crises de trésorerie liées à la croissance de l'entreprise, déterminez la valeur de votre entreprise en évitant les pièges et en mesurant l'impact juridique et fiscal. Enfin, dans ce module vous ferez aussi le lien entre la Finance et la Gouvernance : entre la quantification de vos activités et l'organisation plus efficace de votre structure et de ses processus décisionnels.

Avec

Marc Deschamps, Serge Peffer et Olivier Witmeur



Marc Deschamps, ingénieur Civil en Mathématiques Appliquées, licencié en Droit et en Economie [U.C.L.]. Master in Management (Stanford University, U.S.A.). Plus de vingt ans de vie professionnelle dans le monde de la finance et du capital à risque en particulier. Professeur invité à HEC-Ecole de Gestion de l'Université de Liège. Associé chez EXEGO (société d'expertise en gouvernance).

Ingénieur commercial (Solvay Brussels School of Economics and Management), licencié en sciences commerciales et financières, journaliste (IPC), expert comptable et fiscal (IEC), expert immobilier (IEI)... **Serge Peffer** combine toutes ces facettes. Il a travaillé dans le monde bancaire et du capital à risque. Il a une large vision du monde des affaires, tant au niveau académique, que sur le terrain.

Olivier Witmeur, diplômé de la Solvay Brussels School, est consultant spécialisé en stratégie et financement de PME à vocation de croissance. Parallèlement, il est Professeur à la Solvay Brussels School d'entrepreneuriat, de business planning et modes de financement des PME. Olivier a été pendant 6 ans le directeur financier d'OpenHR, une société de croissance dans le secteur des technologies de l'information (revendue en 2006). Il a également dirigé pendant 5 ans l'incubateur EEBIC à Bruxelles.

Développement et **SUCCÈS D'ÉQUIPE**

La gestion des aspects relationnels entre individus est compliquée dans votre entreprise ? Apprenez à déléguer, à contrôler et à motiver efficacement afin de favoriser l'autonomie dans votre entreprise. Analysez les causes de conflit, les différentes catégories de conflits et leur signification, évaluez les stratégies concrètes de gestion de conflits. Ce module vous apportera les moyens d'analyse d'un processus de changement au sein d'une entreprise en croissance, ainsi qu'une démarche de changement par étapes.

Avec

Marie-Thérèse Mertens



Licenciée en Sciences Psychologiques (ULB), formatrice et Superviseuse en Analyse Transactionnelle, **Marie-Thérèse Mertens** côtoie depuis des années les dirigeants d'entreprises, qui suivent ses formations. Elle est elle-même créatrice et aujourd'hui, Managing Director de Manacooach, société spécialisée en diagnostic, conseil et résolution des problèmes humains de l'entreprise.

Développement et **RECRUTEMENT**

Tôt ou tard dans une entreprise en croissance, le recrutement doit être conduit avec la plus grande acuité. Les techniques d'entretien, les erreurs à ne pas commettre, les politiques de rémunération et les évaluations... que vous sous-traitez ou que vous prenez en charge votre recrutement, ne laissez aucune place à l'improvisation.

Avec

Pascale Simon et Jean-Luc Wuidard



Ingénieur de gestion (SBS), **Pascale Simon** a débuté sa carrière à l'ULB. Elle a notamment participé à la mise sur pied de l'IADE (Initiation et Accompagnement au Développement d'Entreprise). En 1993, elle rejoint le département des ressources humaines d'ING pour évoluer ensuite vers d'autres fonctions (Public Relations Manager, Multichannel Distribution Manager, ...). En 2001, elle intègre le bureau de Bruxelles de Russel Reynolds Associates où elle gère des missions de recrutement pour des clients issus de différents secteurs. Elle y est impliquée dès l'identification des besoins de recrutement du client jusqu'à la signature du contrat par le client final.

Jean-Luc Wuidard est avocat fiscaliste spécialisé dans les thématiques de rémunération au sens large et de reprise d'entreprise.

Développement et **COMMUNICATION**

Meilleures relations commerciales, développement du chiffre d'affaires, positionnement face à la concurrence, motivation interne... tout passe par une bonne communication qui permet de véhiculer une image forte, positive et durable. A l'image de son dirigeant formé aux meilleures techniques de communication.

Avec

Fabian Delahaut



Licencié en philosophie (ULB) et titulaire d'un Master of Business Administration (Solvay Brussels School of Economics and Management), praticien en PNL et agrée MBTI., **Fabian Delahaut** a aussi fréquenté le célèbre Cours Florent à Paris ! Il combine ses activités d'administrateur de sociétés, de conseiller agrée par la Région Wallonne et de chargé de cours (Solvay Brussels School of Economics and Management et ULg) à sa passion pour la comédie et le chant. Il a mis ses compétences en communication et en marketing au service de nombreuses entreprises de tailles diverses, comme Electrabel, AXA ou Banksys. Fabian a conseillé de nombreuses PME en Marketing Stratégique et opérationnel, et coaché des dirigeants de PME afin qu'ils optimisent leur communication.

DIRIGEANT DÉVELOPPEMENT

Formation Accompagnement pour Dirigeants de PME



**10 journées de formation
pour amplifier
votre croissance**

**10 heures d'accompagnement
pour la mettre en œuvre
dans votre PME**

POUR QUI ?

Cette formation s'adresse spécifiquement à tout dirigeant de PME soucieux d'accroître la performance de son entreprise en phase de croissance, en renforçant ses capacités de gestion.

Les candidats doivent en outre justifier d'une expérience professionnelle appropriée ou être porteur d'un diplôme de niveau universitaire.

QUAND ET OÙ ?

Les séances se dérouleront à Bruxelles et en Wallonie. Les cours se donnent de novembre à mars.

HORAIRES ?

Les séances de cours se donnent en semaine (généralement le jeudi) de 9 à 18h.

COMBIEN ?

3 600 euros (HTVA)
Ces droits d'inscription couvrent les séances de cours, 10 heures de suivi individuel dans l'entreprise, les lunches ainsi que la documentation et les ouvrages de référence.

COMMENT S'INSCRIRE ?

Contactez-nous au plus vite ! Nous vous communiquerons le dossier de candidature à compléter.

BÉNÉFICIER DE TARIF RÉDUIT ?

Solvay Entrepreneurs est agréé par la Région Wallonne. Nous pouvons accepter les Chèques formations. Ceux-ci s'adressent aux PME et aux indépendants. Concrètement, cela signifie une intervention à hauteur de 15€ par heure de formation et par personnes. Plus d'infos : www.sodexho.be
Les PME bruxelloises peuvent sous certaines conditions bénéficier d'une aide régionale pouvant atteindre 50% des frais d'inscription. Plus d'infos : www.ecosubsibru.be

**Ne tardez pas à réagir !
Le nombre de participants est
limité à la vingtaine.**



Ces conditions financières tout à fait préférentielles sont possibles grâce au soutien du Ministère de l'Economie de la Région de Bruxelles-Capitale.



Avec le soutien du Ministre de l'Economie, de l'Emploi et du Commerce extérieur.

DIRIGEANT DEVELOPPEMENT



Université Libre de Bruxelles

Contacts

Solvay Entrepreneurs
Véronique Bastien
Av. F. D. Roosevelt, 50 - cp 141
B-1050 Brussels, Belgium

Tél.: + 32 (2) 650 42 04

Fax: + 32 (2) 650 40 50

Email: vbastien@ulb.ac.be

www.solvayentrepreneurs.be

