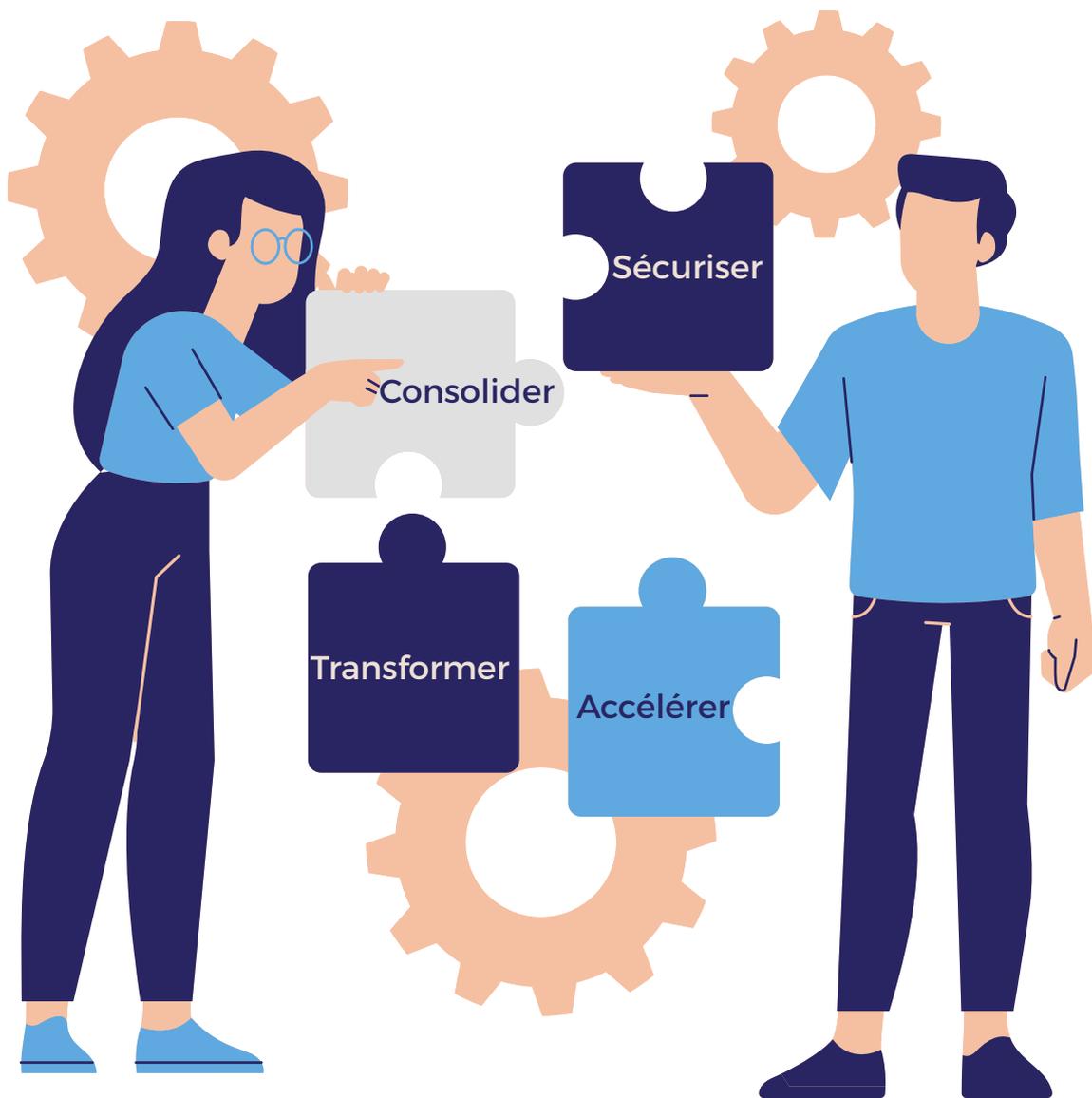


ACCÉLÉREZ LES TRANSFORMATIONS DE VOTRE ORGANISATION

CYCLE DE FORMATION 2025 DÉDIÉ
AUX DÉCIDEURS PRIVÉS ET PUBLICS



SOMMAIRE

NOTRE OBJECTIF : VOUS AIDER À TRANSFORMER VOTRE ORGANISATION AVEC LE CYCLE DE FORMATION PACTE PME !

03

NOTRE APPROCHE : UNE TRANSFORMATION ORGANISATIONNELLE EN 3 TEMPS

04

1. INITIER LA TRANSFORMATION : INNOVER, PROTÉGER, FINANCER

05

- Transformation numérique : exploitez le potentiel de l'Intelligence Artificielle en toute sécurité
- Propriété intellectuelle et innovation : construisez une stratégie gagnante
- Stratégie de financement et levée de fonds : sécurisez et accélérez la croissance de votre entreprise

2. ALIGNER LES PRATIQUES AVEC LES NOUVELLES ATTENTES : DURABILITÉ, LEADERSHIP, ENGAGEMENT

09

- VSME, ESG et RSE : comprenez et utilisez les nouveaux standards européens pour structurer votre stratégie d'entreprise
- Leadership et communication : développez votre impact
- Actionnariat salarié et épargne salariale : gagnez en attractivité et fidélisez vos collaborateurs
- Gestion des talents et recrutement : attirez, intégrez et fidélisez efficacement

3. CONSOLIDER ET ÉTENDRE : SÉCURISER, COLLABORER, S'OUVRIRE À L'INTERNATIONAL

14

- Contrats et partenariats : sécurisez et optimisez vos collaborations
- Développement international et export : structurez, sécurisez et financez votre croissance à l'international

INFORMATIONS PRATIQUES ET MODALITÉS D'INSCRIPTION

17



NOTRE OBJECTIF : VOUS AIDER À TRANSFORMER VOTRE ORGANISATION AVEC LE CYCLE DE FORMATION PACTE PME !

Chez Pacte PME, nous sommes convaincus que les dirigeants d'aujourd'hui doivent être outillés pour anticiper, sécuriser et accélérer.

C'est pourquoi nous avons conçu un cycle de formation sur-mesure, pensé pour accompagner les dirigeants du privé comme du public, issus d'organisations de toutes tailles et tous secteurs.

Les bénéfices que vous en retirez en y participant :

- **une meilleure compréhension des enjeux clés qui transforment votre environnement**
- **des outils concrets directement mobilisables dans votre quotidien de dirigeant**
- **une mise en réseau privilégiée avec des grands groupes, des PME innovantes et des partenaires publics**
- **un accompagnement structurant pour accélérer votre croissance dans une logique durable et responsable**

Ce cycle a été pensé pour vous aider à relever les défis d'aujourd'hui tout en préparant l'avenir. Vous en ressortirez avec des clés opérationnelles, un réseau renforcé et une vision renouvelée de votre rôle de leader.



NOTRE APPROCHE : UNE TRANSFORMATION ORGANISATIONNELLE EN 3 TEMPS



INITIER LA TRANSFORMATION

Posez les bases d'une croissance résiliente en explorant l'IA, protégez vos innovations et mobilisez les financements adaptés.



ALIGNER VOS PRATIQUES

Intégrez les enjeux RSE et ESG, développez un leadership communicant et engagez vos équipes autour d'une vision claire.



CONSOLIDER ET ÉTENDRE

Sécurisez vos activités, optimisez vos partenariats et préparez votre expansion internationale avec une stratégie sécurisée.





INITIER LA TRANSFORMATION : INNOVER, PROTÉGER, FINANCER

Préparez votre entreprise à relever les défis technologiques et économiques d'aujourd'hui.

Dans un environnement en constante évolution, les dirigeants doivent repenser leurs modèles pour rester compétitifs. Ce premier bloc du cycle vous propose des clés pour initier une transformation durable de votre entreprise. Vous y découvrirez comment exploiter les opportunités offertes par l'intelligence artificielle, protéger vos innovations et construire une stratégie de financement solide et adaptée à vos ambitions de croissance.

MARDI 20 MAI 2025 DE 9H À 17H



Cette formation se tiendra uniquement en présentiel dans les locaux de Pacte PME.

TRANSFORMATION NUMÉRIQUE : EXPLOITEZ LE POTENTIEL DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE EN TOUTE SÉCURITÉ

L'intelligence artificielle et la digitalisation transforment profondément la manière de piloter une entreprise.

Cette formation d'une journée propose aux dirigeants de comprendre comment ces technologies peuvent devenir de véritables leviers de croissance, d'innovation et de productivité. À travers des cas concrets et des outils pratiques, les participants apprendront à identifier les opportunités d'automatisation, à améliorer leur prise de décision grâce aux données, et à structurer une stratégie digitale adaptée.

Une attention particulière sera portée aux enjeux de sécurité et de conformité pour garantir une transition numérique maîtrisée.

LOÏC DWORZAK



Loïc Dworzak est formateur en intelligence artificielle chez Certif-ia et dirige en parallèle sa propre agence de développement spécialisée dans la création d'outils IA sur mesure.

Il a débuté sa carrière en tant que développeur, aussi bien en CDI qu'en freelance, avant de rejoindre l'armée de terre pendant un an en tant que sergent. À son retour, il s'est orienté vers le marketing et la communication, jusqu'à devenir directeur marketing dans une entreprise e-commerce.

Son parcours hybride lui permet aujourd'hui d'allier vision technique, compréhension des enjeux business et capacité à vulgariser l'IA de manière claire et concrète. Lors de la formation, il s'appuie sur des cas concrets et des outils directement activables en entreprise.

Objectifs :

- Identifier les leviers de performance liés à l'IA et à la digitalisation
- Structurer une stratégie digitale adaptée à son entreprise
- Intégrer les enjeux de cybersécurité dans sa transformation numérique

MARDI 10 JUIN 2025 DE 9H30 À 13H



PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE ET INNOVATION : CONSTRUISEZ UNE STRATÉGIE GAGNANTE

Il est aujourd'hui reconnu et démontré par de nombreux exemples que détenir des actifs immatériels et de propriété intellectuelle (brevets, marques, savoir-faire, etc) participe au succès économique de l'entreprise.

Toutefois, il existe pour construire de tels actifs de nombreuses options et les coûts de construction et d'entretien de ces actifs sont généralement jugés très élevés. La direction de l'entreprise est donc confrontée à des arbitrages sans avoir nécessairement tous les éléments de lecture pour prendre des décisions éclairées, alignées avec les objectifs économiques de l'entreprise.

La formation se base sur des cas concrets et des expérimentations réelles adossées à des données issues de nombreuses études menées par les équipes d'IPTIMIZE dans ses missions d'expertise et d'accompagnement auprès des entreprises françaises.



DIDIER PATRY

Didier Patry, expert en gestion des actifs immatériels et en propriété intellectuelle, a été directeur général de France Brevets de 2016 à 2022. Il a conseillé le gouvernement français sur la stratégie brevets et négocié des accords internationaux avec des entreprises leaders.

VINCENT PUYPLAT

Vincent Puyplat, co-fondateur d'IPTIMIZE et spécialiste en gestion stratégique des brevets, a occupé des postes de direction chez Technicolor et France Brevets. Il est également professeur associé à l'Université Paris-Dauphine.



Objectifs :

- Comprendre l'importance des actifs immatériels
- Maîtriser les dispositifs de protection
- Structurer une stratégie de PI alignée avec les objectifs de croissance

JEUDI 12 JUIN 2025 DE 9H À 17H30



STRATÉGIE DE FINANCEMENT ET LEVÉE DE FONDS : SÉCURISEZ ET ACCÉLÉREZ LA CROISSANCE DE VOTRE ENTREPRISE

L'accès aux financements est un levier essentiel pour assurer la croissance et la pérennité des entreprises, en particulier dans un environnement en mutation. Cette formation offre une approche complète pour structurer une stratégie de financement efficace, de la levée de fonds à l'optimisation des ressources financières. En explorant les différentes sources de financement – publiques et privées – et en comprenant les attentes des investisseurs, les participants apprendront à bâtir un business plan convaincant et à maximiser leurs chances d'obtenir des fonds. En mettant l'accent sur les enjeux liés aux transitions écologique et numérique, cette formation aidera les dirigeants à sécuriser leur développement et à saisir de nouvelles opportunités de marché.



CHARLES-ANTOINE CROSNIER

Managing Partner chez iii-Financements, Charles-Antoine Crosnier accompagne les entreprises dans la structuration de leur stratégie de financement. Entrepreneur et investisseur, il intervient régulièrement sur les enjeux liés au développement et à la croissance des PME et start-up.

MATHIEU DEMONCHY

Partner chez iii-Financements, Mathieu Demonchy accompagne les entreprises dans le développement de leur stratégie de financement, notamment à l'international. Fort d'une expérience dans le conseil financier, il intervient régulièrement sur les enjeux liés à la croissance des PME et start-up.



Objectifs :

- Identifier les options de financement adaptées à son entreprise
- Structurer un dossier de levée de fonds attractif
- Diversifier ses sources de capital
- Comprendre les critères d'évaluation des investisseurs



ALIGNER LES PRATIQUES AVEC LES NOUVELLES ATTENTES : DURABILITÉ, LEADERSHIP, ENGAGEMENT

Donnez du sens à votre stratégie et embarquez vos équipes.

Face aux exigences croissantes des clients, des talents et des partenaires, intégrer les dimensions humaines et sociétales dans votre pilotage devient un impératif. Ce deuxième axe vous permet de structurer votre engagement RSE, d'incarner un leadership clair et inspirant et de fidéliser vos collaborateurs grâce à des leviers innovants comme l'actionnariat salarié ou une gestion des talents efficace.

JEUDI 19 JUIN 2025 DE 9H À 17H



Cette formation se tiendra uniquement en présentiel dans les locaux de Pacte PME.

VSME, ESG ET RSE : COMPRENEZ ET UTILISEZ LES NOUVEAUX STANDARDS EUROPÉENS POUR STRUCTURER VOTRE STRATÉGIE D'ENTREPRISE

Cette session permettra aux participants de se familiariser avec les VSME (Voluntary SME Standards), nouvelles normes européennes conçues pour guider les TPE, PME et ETI dans leur reporting de durabilité. Elle visera également à sensibiliser les grands groupes à leur utilisation dans le cadre des achats responsables.

Au programme : clés de lecture, enjeux réglementaires, impacts sur la stratégie RSE et exercices pratiques pour une appropriation concrète.

NATHALIE GIMENES



Spécialiste de l'industrie pharmaceutique, Nathalie Gimenes est docteure en sciences de gestion, conférencière, consultante experte en stratégie et gouvernance d'entreprise, responsable pédagogique de formations au sein de MINES ParisTech / PSL Executive Education, et enseignante vacataire à l'Université Paris-Dauphine.

Professionnelle de l'industrie pharmaceutique durant 26 ans, Nathalie Gimenes s'intéresse aux évolutions des pratiques commerciales et managériales de ce secteur et réalise un doctorat sur la responsabilité sociale des entreprises (RSE) du médicament. Elle dirige aujourd'hui, BE-CONCERNED, un cabinet de conseil expert qu'elle a choisi de créer afin d'inspirer et d'accompagner les dirigeants et leurs équipes à définir ou redéfinir la raison d'être de leur entreprise, leurs engagements RSE et de concilier ainsi performance économique et contribution à l'intérêt collectif.

Objectifs :



- Comprendre les VSME et leur rôle dans le cadre du reporting de durabilité pour les PME, ETI et grands groupes
- Maîtriser les fondamentaux ESG et RSE pour structurer une stratégie d'entreprise alignée avec les nouvelles exigences européennes
- S'appropriier les VSME à travers des exercices pratiques pour les utiliser comme levier de performance, de pilotage et d'achats responsables

MERCREDI 10 SEPTEMBRE 2025 DE 9H À 17H



LEADERSHIP ET COMMUNICATION : DÉVELOPPEZ VOTRE IMPACT

Dans un environnement professionnel en constante évolution, la capacité à communiquer avec impact est devenue une compétence stratégique pour les dirigeants et managers. Il ne suffit plus de prendre la parole : il faut savoir inspirer, convaincre et fédérer.

Cette formation vise à doter les participants d'outils concrets et immédiatement mobilisables pour affirmer leur leadership à travers une communication claire, concise et engageante.

Grâce à une approche alliant théorie, exercices pratiques, mises en situation et feedbacks personnalisés, les participants apprendront à structurer et adapter leurs discours, avoir la bonne technique vocale et la bonne posture et faire vivre un message.

Dans un cadre bienveillant, la formation abordera également la gestion du stress liée à la prise de parole. À l'issue de la journée, chaque participant repartira avec une meilleure maîtrise de sa communication interpersonnelle, renforcera son impact, gagnera en assurance, ainsi qu'en clarté dans ses interventions.

EDITH MASOLA



Experte en communication depuis plus de 20 ans dans divers secteurs (la musique et la distribution), Edith Masola a également dirigé pendant 6 ans l'agence de communication RSE Act & Bridge. De plus, grâce à son expérience de chanteuse, elle a créé une méthode unique qui allie techniques vocales et communication : la puissance de la voix au service de la prise de parole. Cette approche permet de prendre la parole avec authenticité et confiance pour un message impactant. Elle accompagne des cadres, avocats et dirigeants.



Objectifs :

- Développer son charisme et sa présence
- Structurer et adapter un discours persuasif
- Maîtriser les techniques de communication stratégique
- Renforcer son impact dans la prise de décision

JEUDI 11 SEPTEMBRE 2025 DE 9H À 17H 

ACTIONNARIAT SALARIÉ ET ÉPARGNE SALARIALE : GAGNEZ EN ATTRACTIVITÉ ET FIDÉLISEZ VOS COLLABORATEURS

Le partage de la valeur et du capital est un levier puissant pour renforcer l'engagement des collaborateurs et favoriser une croissance équilibrée. Cette formation explore les mécanismes tels que l'intéressement, la participation et l'actionnariat salarié, en mettant en lumière leur impact sur la motivation et la fidélisation des talents. Après avoir rappelé le cadre juridique et politique de ces dispositifs, cette formation éclairera les participants sur les raisons d'y recourir et les bonnes pratiques d'une mise en oeuvre réussie.



FRANÇOIS PERRET

Ancien élève de l'ENA et ancien conseiller ministériel, François Perret est chargé par le gouvernement depuis 2019 de populariser les dispositifs de partage de la valeur. Directeur général de Pacte PME, il a également enseigné ces questions à l'ESCP Business School. Son expertise contribue à renforcer l'engagement des collaborateurs tout en facilitant un meilleur partage des fruits de la croissance au sein des entreprises. Enfin, il est l'auteur de "Non, votre salaire n'est pas l'ennemi de l'emploi" (Dunod, 2022).

THIBAUT MIRABEL

Thibault Mirabel est directeur de la recherche chez Equalis Capital, société de gestion leader dans la mise en place de FCPE d'actionnariat salarié dans les sociétés non cotées. Il est également Vice-Président de Capital Collectif, un nouvel institut de recherche et de formation dédié à la promotion de l'actionnariat salarié en France. Il y anime notamment des formations à destination des membres de Conseil de surveillance de FCPE. Avant cela, Thibault a rédigé une thèse en microéconomie sur les coopératives de travailleurs et a enseigné à l'université comme dans des écoles de commerce.



Objectifs :

- Connaître le cadre juridique de l'intéressement, de la participation et de la PPV (Prime de Partage de la Valeur)
- Acquérir les fondamentaux de l'actionnariat salarié
- Comprendre les étapes d'une mise en place réussie des dispositifs de partage de la valeur

JEUDI 2 OCTOBRE 2025 DE 9H À 17H 

GESTION DES TALENTS ET RECRUTEMENT : ATTIREZ, INTÉGREZ ET FIDÉLISEZ EFFICACEMENT

Dans un contexte où les attentes des collaborateurs évoluent rapidement, les entreprises doivent adapter leurs stratégies de recrutement et de gestion des talents pour rester attractives et performantes. Cette formation explore les leviers essentiels pour identifier, attirer et fidéliser les meilleurs profils. Elle propose une approche pragmatique, combinant méthodes de recrutement innovantes, optimisation du parcours collaborateur et renforcement de la marque employeur. Grâce à des études de cas et des outils pratiques, les participants apprendront à structurer une politique RH efficace et à favoriser un environnement de travail engageant et motivant.



THOMAS VARINOT

Fondateur d'Unici'T, Thomas Varinot est expert du recrutement à fort impact dans les secteurs du conseil, de l'innovation et du financement public. Fort de dix ans d'expérience, il accompagne startups, PME en croissance et cabinets spécialisés dans la structuration de leurs fonctions stratégiques. Son approche, inspirée de l'Executive Search, allie rigueur et compréhension fine des enjeux humains. Il intervient également sur des sujets RH tels que l'onboarding, la marque employeur ou la rétention, et anime régulièrement des ateliers à destination des dirigeants.

ENZO BOUTROS

Spécialiste du recrutement dans les secteurs du conseil, de la tech et de l'innovation, Enzo Boutros accompagne depuis plus de 4 ans des start-up et des entreprises sur toute la chaîne de valeur du recrutement. Reconnu pour sa posture de conseil et sa capacité à créer des relations de confiance, il intervient aussi sur des enjeux RH transverses tels que la stratégie de rétention ou le développement de la marque employeur. Il incarne une approche à la fois stratégique, humaine et moderne du recrutement.



Objectifs :

- Définir une politique RH performante
- Attirer et sélectionner les bons profils
- Optimiser l'intégration et la fidélisation des talents



CONSOLIDER ET ÉTENDRE : SÉCURISER, COLLABORER, S'OUVRIR À L'INTERNATIONAL

Sécurisez vos collaborations et ouvrez votre entreprise à de nouveaux marchés.

Une fois les fondamentaux posés, il est temps de renforcer vos partenariats et de préparer une expansion sereine à l'international. Ce dernier volet du cycle vous aide à sécuriser vos contrats et vos relations d'affaires tout en structurant votre stratégie export. Vous apprendrez à maîtriser les risques juridiques, logistiques et financiers liés au développement international et à créer des bases solides pour une croissance durable au-delà des frontières.

MARDI 18 NOVEMBRE 2025 DE 9H À 13H



CONTRATS ET PARTENARIATS : SÉCURISEZ ET OPTIMISEZ VOS COLLABORATIONS

La gestion des contrats et des partenariats stratégiques est devenue un enjeu majeur, particulièrement avec l'intensification des contrôles réglementaires, comme les récentes évolutions en matière de pratiques antitrust en Europe. Ces changements mettent en évidence les risques financiers et juridiques auxquels les entreprises sont exposées si leurs accords ne sont pas correctement structurés et suivis.

Cette formation vous propose une approche pragmatique pour identifier les points de vigilance clés dans vos contrats, intégrer des outils de monitoring efficaces et valoriser vos engagements.

L'accent est mis sur les nouvelles pratiques permettant d'automatiser la gestion contractuelle, afin de sécuriser vos collaborations, optimiser les obligations contractuelles et saisir les opportunités de valorisation tout en garantissant la conformité légale.



EMMANUEL TRICOT

Emmanuel Tricot est avocat associé chez Rive Gauche Avocats, expert en droit économique, commercial et de la concurrence. Il conseille ses clients sur des enjeux complexes tels que les enquêtes de concurrence, la compliance, le contrôle des concentrations, le droit de la distribution et de la franchise, ainsi que la régulation sectorielle. Il a accompagné des entreprises telles que Michelin, Xiaomi, LVMH et Zalando dans le développement de réseaux de distribution en France et en Europe.

Il a également enseigné le droit de la concurrence, du commerce et de la consommation dans des institutions de renom, telles que l'Université Paris I Panthéon-Sorbonne et Sciences Po Paris.

Objectifs :

- Identifier et anticiper les risques contractuels et financiers
- Automatiser le suivi des contrats (rappels, alertes, obligations)
- Valoriser les engagements contractuels dans une logique stratégique
- Simplifier et optimiser les accords grâce au legal design
- Renforcer la sécurisation des contrats et partenariats



DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL ET EXPORT : STRUCTUREZ, SÉCURISEZ ET FINANCEZ VOTRE CROISSANCE À L'INTERNATIONAL

Se développer à l'international représente une formidable opportunité de croissance pour les entreprises, à condition d'adopter une approche rigoureuse et structurée. Cette formation propose un éclairage concret sur les étapes clés d'un projet export réussi en mettant l'accent sur les aspects juridiques, contractuels et réglementaires souvent sous-estimés. Elle abordera notamment le contrat d'agence et ses implications pratiques, les problématiques de conformité à anticiper selon les zones géographiques, ainsi que les clés de raisonnement à mobiliser dans la gestion des tarifs douaniers. La méthodologie d'avant-projet vous permettra d'identifier les points de vigilance à valider dès le départ.

La formation reviendra également sur les pratiques contractuelles les plus courantes à l'international, les principaux risques encourus et les pièges à éviter, en s'appuyant sur des cas pratiques pour illustrer et ancrer les apprentissages. L'objectif est de vous donner les moyens de structurer une stratégie export solide, sécurisée et adaptée à vos ambitions.



MATHIEU DEMONCHY

Partner chez iii-Financements, Mathieu Demonchy accompagne les entreprises dans la structuration de leur stratégie de financement, notamment à l'international. Fort d'une expérience dans le conseil financier, il intervient régulièrement sur les enjeux liés à la croissance des PME et start-up.

STÉPHANIE DE GIOVANNI

Avocate au sein du cabinet Rimôn, Stéphanie de Giovanni est spécialisée en droit international et en contentieux. Avec plus de 20 ans d'expérience, elle conseille les entreprises sur les aspects juridiques liés à l'internationalisation, notamment la sécurisation des contrats et la gestion des risques juridiques dans un contexte transfrontalier.



Objectifs :

- Structurer un projet de développement international solide
- Maîtriser les aspects juridiques et réglementaires liés à l'export
- Identifier et anticiper les risques liés à l'internationalisation

INFORMATIONS PRATIQUES ET MODALITÉS D'INSCRIPTION

Chaque formation proposée par Pacte PME est conçue pour maximiser l'apprentissage et les interactions entre les participants. Les formations se déroulent sur une demi-journée ou une journée complète, offrant un équilibre entre théorie, études de cas et sessions pratiques.



En présentiel dans les locaux de Pacte PME : 36 rue du Mont Thabor, 75001 Paris
et en ligne



Pour les formations d'une journée :

- 780€ TTC pour les adhérents (soit 650€ HT)
- 960€ TTC pour les non-adhérents (soit 800€ HT)

Ce tarif inclut l'ensemble des frais pédagogiques, le matériel de formation, le petit-déjeuner et le déjeuner.

Pour les formations d'une demi-journée :

- 360€ TTC pour les adhérents (soit 300€ HT)
- 480€ TTC pour les non-adhérents (soit 400€ HT)

Ce tarif inclut l'ensemble des frais pédagogiques, le matériel de formation et le petit-déjeuner.

Profitez de réductions avantageuses :

- 10% dès 2 formations suivies
- 15% dès 3 formations suivies
- 25% dès 5 formations suivies



Pour **vous inscrire** à l'une de nos formations, [complétez le formulaire de pré-inscription en cliquant sur ce lien](#) ou contactez Mélanie Dian, Responsable PME et Vie associative de Pacte PME, par mail ou téléphone : melanie.dian@pactepme.org ou 07.56.21.18.81.

Nous restons à votre disposition pour vous accompagner dans votre choix de formations et répondre à toutes vos questions.



En cas d'annulation, veuillez nous contacter au moins 14 jours avant la date de la formation pour un remboursement complet.



pactepme

GRANDISSONS ENSEMBLE



melanie.dian@pactepme.org



www.pactepme.org



36, rue du Mont Thabor - 75001 Paris

