



CATALOGUE DES OFFRES DE FORMATION 2025



La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :

ACTIONS DE FORMATION

Pôle formation

AD FINANCE 1b avenue Paul Santy, 69130 ECULLY. SIRET : 90040071400011 – 900 400 714 R.C.S. Lyon – Code APE 8559B Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84691942769 auprès du préfet de Région Auvergne-Rhône-Alpes. Ce numéro ne vaut pas agrément d'État.

Créer et exploiter son activité

Programme de formation

Durées possibles : 10 à 50h

Prix : 1000 à 5000 € HT

Profils des stagiaires

- Salarié en reconversion
- Porteur de projet

•Prérequis

- Être dans une démarche de création d'entreprise
- Maîtrise de la langue française
- Avoir un projet viable à 3 ans

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les bases de l'entrepreneuriat
- Développer une stratégie de gestion des risques solide.
- Savoir trouver des opportunités pour son activité professionnelle
- Identifier et naviguer à travers les autorisations et licences nécessaires.
- Développer son activité
- Établir une structure et développer un réseau professionnel
- Proposer des recommandations basées sur des preuves

Contenu de la formation

Module 1 : Maîtriser les fondamentaux d'une activité professionnelle

- S'assurer d'avoir un flux de trésorerie excédentaire
- Optimiser vos résultats en choisissant correctement le lieu de votre activité

Module 2 : Création de votre stratégie

- Choisir & analyser votre secteur d'activité
- Apprendre à chercher efficacement son prochain lieu d'activité
- Gestion de votre réseau professionnel pour vous assurer la réussite de votre projet
- Identifier les bonnes affaires de votre secteur d'activité avec des indicateurs clés de performances

Module 3 : Mise en place de votre activité

- Apprendre à analyser votre business selon une liste de critères
- Définir une offre complète pour maximiser vos résultats
- Les clés de la négociation
- Apprenez à déléguer les bonnes tâches aux bons prestataires pour faire décoller vos résultats et préserver votre temps
- Optimisez son offre pour augmenter sa marge

Module 4 : Structure juridique & démarche administratif

- Définir le bon statut pour son activité
- Apprendre à déclarer son activité
- Comprendre l'option de l'association, un vecteur de croissance

Module 5 : Dossier bancaire et parties prenantes

- Présenter un dossier de bancaire avec un prévisionnel concret
- Définir comment se faire financer
- Parties prenantes d'un financement et/ou d'une transaction

Module 6 : Réussir le lancement de son activité

- Maîtriser le lancement de son offre
- Définir sa persona
- Comment gérer parfaitement sa facturation
- Maîtriser le développement de son activité

Organisation de la formation

Formateur référent : Antoine Daumard

Antoine Daumard est un entrepreneur lyonnais spécialiste du financement et rachat d'entreprise.

Il aborde spécifiquement les notions de prévisionnels et constitution de dossiers de financement avec une maîtrise chiffrée de l'opérationnel et des actions commerciales à mener.

Modalité d'accompagnement : Individuelle

Moyens pédagogiques et techniques

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée.
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)
- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.

FORMACODE : 203

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une **attestation de fin de formation**.

Structurer ses entreprises pour optimiser sa croissance

Programme de formation

Durées possibles : 10 à 30h

Prix : 1000 à 3000 € HT

Profils des stagiaires

- Salarié en reconversion
- Porteur de projet

•Prérequis

- Être dans une démarche de création d'entreprise
- Maîtrise de la langue française
- Avoir un projet viable à 3 ans

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le rôle et les avantages d'une société holding.
- Structurer ses entreprises pour optimiser leur gestion et leur développement.
- Mettre en place une stratégie de gestion financière et fiscale adaptée.
- Protéger ses actifs personnels et professionnels.
- Planifier une stratégie de croissance basée sur une structure holding.
- Prendre en compte les obligations juridiques et administratives d'une holding.

Contenu de la formation

Module 1 : Introduction à la Société Holding

Comprendre le concept de société holding et son rôle.

Identifier les avantages stratégiques et financiers d'une holding.

Analyser les opportunités de structuration via une holding.

Module 2 : Choisir la Structure Juridique et Fiscale

Étudier les différentes formes de sociétés holding possibles.

Comparer les régimes fiscaux applicables aux holdings.

Choisir la structure juridique et fiscale adaptée à votre projet.

Module 3 : Gestion Financière et Optimisation Fiscale

Mettre en place une stratégie financière et fiscale efficace.

Comprendre le mécanisme des remontées de dividendes.

Étudier les optimisations fiscales dans le cadre d'une holding.

Module 4 : Stratégies de Croissance et Financement

Identifier les leviers de croissance grâce à une structure holding.

Élaborer un plan de financement pour les projets de développement.

Accéder aux modes de financement spécifiques aux holdings.

Module 5 : Gestion des Actifs et Protection du Patrimoine

Protéger les actifs personnels et professionnels via une holding.

Assurer une gestion efficace des participations et investissements.

Étudier les mécanismes de transmission patrimoniale à travers une holding.

Module 6 : Gestion Opérationnelle d'une Holding

Mettre en place des processus de gestion adaptés à une holding.

Gérer les relations entre la holding et ses filiales.

Assurer la conformité juridique et fiscale de la holding.

Module 7 : Conformité Juridique et Gestion des Risques

Comprendre les obligations légales d'une société holding.

Évaluer les risques liés à la gestion d'une holding.

Développer des stratégies pour minimiser les risques juridiques et financiers.

Module 8 : Expansion et Renforcement de la Holding

Planifier la croissance de vos activités via une holding.

Identifier les opportunités d'acquisition et d'investissement.

Gérer les défis liés à l'expansion d'une structure holding.

Organisation de la formation

Formateur référent : Antoine Daumard

Antoine Daumard est un entrepreneur lyonnais spécialiste du financement et rachat d'entreprise.

Il aborde spécifiquement les notions de prévisionnels et constitution de dossiers de financement avec une maîtrise chiffrée de l'opérationnel et des actions commerciales à mener.

Modalité d'accompagnement : Individuelle

Moyens pédagogiques et techniques

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée.
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)
- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.

FORMACODE : 203

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une **attestation de fin de formation**.

Créer une société de e-service

Programme de formation

Durées possibles : 10 à 30h

Prix : 1000 à 3000 € HT

Profils des stagiaires

- Salarié en reconversion
- Porteur de projet

•Prérequis

- Être dans une démarche de création d'entreprise
- Maîtrise de la langue française
- Avoir un projet viable à 3 ans

Objectifs pédagogiques

- Créer une entreprise à distance
- Innover sur son marché
- Sous-traiter ses projets
- Planifier, mettre en œuvre des stratégies de marketing numérique - Développer une offre de service adaptée au marché
- Élaborer des plans stratégiques à long terme
- Analyser les tendances, concevoir et adapter le modèle
- Gérer les résistances au changement lors de la mise en œuvre
- .

Contenu de la formation

Module 1: Introduction aux E-Services

Comprendre le concept des e-services.

Identifier les avantages et les opportunités sur le marché européen. Connaître les obligations légales pour les e-services en Europe.

Module 2: Structure Juridique et Comparaisons

Examiner les différentes structures juridiques pour une société de e-service. Comparer les avantages et les inconvénients des structures.

Choisir la structure juridique adaptée à votre entreprise.

Module 3: Comptabilité et Gestion Financière

Comprendre les principes comptables pour une société de e-service. Établir un plan financier et gérer les dépenses.

Examiner les obligations comptables et fiscales spécifiques en Europe.

Module 4: Modèles d'Affaires Numériques

Identifier les modèles d'affaires numériques courants pour les e-services. Comparer les stratégies de tarification et de facturation.

Choisir un modèle d'affaires adapté à vos produits numériques.

Module 5: Stratégie Marketing Numérique

Développer une stratégie marketing en ligne pour votre e-service. Créer un plan de promotion pour atteindre une audience européenne. Élaborer une stratégie de prospection numérique.

Module 6: Gestion Opérationnelle

Mettre en place des processus de gestion efficaces pour les services numériques.

Gérer les ressources nécessaires pour maintenir et développer les produits. Assurer la qualité et la sécurité des e-services.

Module 7: Gestion des Risques et Conformité Européenne

Évaluer les risques liés à une société de e-service.

Assurer la conformité aux réglementations européennes.

Développer des stratégies de gestion des risques pour les e-services.

Module 8: Expansion Européenne

Identifier les opportunités d'expansion de votre e-service en Europe.

Planifier la croissance tout en maintenant la conformité aux réglementations européennes. Gérer les défis liés à la croissance de votre entreprise de e-service.

Organisation de la formation

Formateur référent : Antoine Daumard

Antoine Daumard est un entrepreneur lyonnais spécialiste du financement et rachat d'entreprise.

Il aborde spécifiquement les notions de prévisionnels et constitution de dossiers de financement avec une maîtrise chiffrée de l'opérationnel et des actions commerciales à mener.

Modalité d'accompagnement : Individuelle

Moyens pédagogiques et techniques

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée.
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)
- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.

FORMACODE : 203

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une **attestation de fin de formation**.