

Cabinet H DEG CONSULTING

Catalogue de Formation Entreprise - Startup



“Nous serons toujours à vos côtés

Pour vous accompagner dans vos nombreux Projets ! ”

Introduction :

Cabinet H DEG CONSULTING s'est imposé à l'échelle nationale, comme un véritable partenaire intégré de développement du secteur privé en Tunisie, notamment dans l'accompagnement des PME et des STARTUPS.

Notre Mission :

Vous accompagner dans votre Projet Par :

- L'Etude de Projet
- La Création d'Entreprise
- L'Accompagnement aux Opérations de Financement
- L'Accompagnement aux Opérations, qu'elles soient de dimension locale ou internationale
- L'Accompagnement aux Opérations de Restructuration
- Le Diagnostic et mise en place des processus organisationnels de l'Entreprise
- La Formation & le Coaching.



NOTRE OBJECTIF :

 L'Efficacité

 La Rentabilité

 Le Développement



COMMENT TRAVAILLONS-NOUS ?

Après un premier contact, soit par courrier électronique soit par téléphone, nous fixons un rendez-vous avec le client afin que nous puissions cerner ses besoins et trouver ensemble les réponses adéquates.



Par la suite, Cabinet H DEG CONSULTING établit une offre comprenant un budget et un calendrier. Cette offre est discutée avec le client qui va ensuite la signer en cas d'approbation.



FORMATION

Nous avons développé plusieurs pôles d'excellence regroupant des professionnels qui sont tournés vers des secteurs d'activité spécifiques.

La création de ces pôles nous a permis d'accumuler de nombreux contacts et une expertise dans différents secteurs.

Nous mettons à la disposition de nos clients des structures d'appui, des boîtes à outils de services et de techniques, leur permettant de bien maîtriser leurs métiers et d'accomplir leurs missions convenablement.

Nous accompagnons nos clients dans ce sens à travers la définition et ou l'ajustement de leurs Business Plan et la mise en place d'outils de suivi des activités et le coaching technique et managériale.



Sommaire :

- ❖ **Les Soft Skills**
- ❖ **Le Story Telling**
- ❖ **La Prise de Parole en Public**
- ❖ **Le BMC CANVAS**
- ❖ **Etude de Marché**
- ❖ **Réussir son Pitch pour Convaincre les Bailleurs de Fonds**
- ❖ **Les Obligations Fiscales**
- ❖ **Accompagnement au Label Startup ACT**
- ❖ **Kit de Survie Juridique Pour Les Entreprises**
- ❖ **Gestion, Conception, Suivi et Evaluation des Projets**
- ❖ **Personal Branding**
- ❖ **Gestion administrative, Budgétaire et Financière**
- ❖ **Maîtrisez l'analyse de données avec Power Business Intelligence.**



Objectifs de la formation :

- ✚ Savoir transmettre les compétences relationnelles et compétences de base.
- ✚ Découvrir les méthodes pédagogiques ludiques pour faciliter l'appropriation des « soft skills ».

Programme pédagogique :

- Les principes de la pédagogie aux « soft skills ».
- Développer les interactions interpersonnelles.
- Renforcer son intelligence émotionnelle.
- Développer son efficacité personnelle et professionnelle.
- Collaboration et travail en équipe.

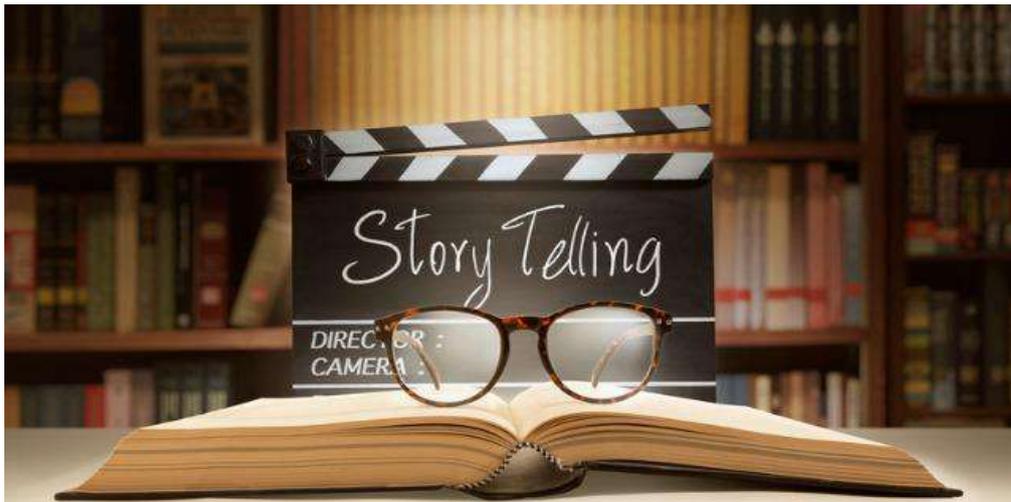
Méthode pédagogique :

- Méthodes actives alternant théorie et pratique.
- Analyse et échanges sur les jeux de rôles.
- Exercices pratiques, individuels, en binômes ou en sous-groupes.

Durée de la formation : 2 jours.

Cible :

- Cadres d'entreprises
- Startups
- Entrepreneurs.



Objectifs de la formation :

- ✚ Concevoir et raconter une histoire.
- ✚ Connaître les clés d'un storytelling efficace.
- ✚ Savoir faire appel aux émotions pour captiver son public.

Programme pédagogique :

- Identifier les usages du storytelling (marketing, communication).
- Identifier les potentiels narratifs dans son organisation.
- Les champs d'application du storytelling.
- Étude de cas : le storytelling qui a marqué l'histoire.
- S'approprier les techniques du storytelling.
- Donner du sens, créer de l'émotion.
- Intégrer les règles de la narration : le schéma narratif.
- Structurer son histoire en intégrant l'introduction et la chute.
- Développer l'effet visuel narratif : "Effet décor".
- Convaincre avec les émotions.
- Accroître sa capacité d'imagination.
- Créer une histoire qui appelle les émotions.



- Fédérer les équipes et donner du sens aux projets.
- Mettre en pratique le storytelling à l'écrit et à l'oral.
- Utiliser le storytelling pour son personal branding.
- Incarner sa marque et la culture d'entreprise de son organisation.
- Bâtir et renforcer sa marque employeur.
- Exploiter le storytelling dans sa stratégie de contenu.

Méthode pédagogique :

- Jeux de rôles.
- Exercices pratiques, individuels, en binômes ou en sous-groupes.

Durée de la formation : 2 jours.

Cible :

- Cadres d'entreprises
- Startups
- Entrepreneurs.

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC



Objectifs de la formation :

- ✚ Savoir prendre la parole avec aisance et sans peur.
- ✚ Découvrir les bases de la prise de parole en public.

Programme pédagogique :

- Définir la notion de prise de parole en public.
- Les 3 piliers dans l'oral selon le modèle d'Aristote.
- Les différentes phases dans l'apprentissage de l'art de la parole.
- Modèle de Noel Burch.
- Comment réussir sa prise de parole en public ?
- Développer sa confiance en soi.



- Fenêtre de Johari.
- Apprendre à gérer son stress.
- Quels sont les obstacles et les blocages à la prise de parole en public ?
- Mode de communication à travailler quand vous prenez la parole en public.
- Quels sont les appuis quand vous prenez la parole en public ?
- Les drivers de TAIBI KHALER.

Méthode pédagogique :

- Méthodes actives alternant théorie et pratique.
- Exercices pratiques et études de cas.
- Support de cours de la formation.

Durée de la formation : 2 jours.

Cible :

- Cadres d'entreprises
- Startups
- Entrepreneurs.



Objectifs de la formation :

- ✚ Maîtriser l'outil BMC.
- ✚ Adapter l'outil à votre modèle économique.

Programme pédagogique :

- Qu'est-ce qu'un BMC ?
- Les 9 composantes du BMC.
- Identifier ce qui fait la désirabilité d'une entreprise avec le BMC.
- Identifier ce qui fait la faisabilité d'une entreprise avec le BMC.
- Identifier ce qui fait la viabilité d'une entreprise avec le BMC.
- Utiliser efficacement un BMC.



Méthode pédagogique :

- Méthodes actives alternant théorie et pratique.
- Exercices pratiques et études de cas.
- Support de cours de la formation.

Durée de la formation : 2 jours.

Cible :

- Startups
- Entrepreneurs.





Objectifs de formation :

- ✚ Acquérir une méthode structurée pour réaliser une étude de marché efficace.

Programme pédagogique :

- Qu'est-ce qu'un marché ?
- Analyse de l'offre.
- Analyse de la demande.
- Les sources d'information.
- Analyse de l'environnement.

Méthode pédagogique :

- Méthodes actives alternant théorie et pratique
- Outils PESTEL
- Analyse SWOT
- Etude de cas.

Durée de la formation : 2 jours.

Cible :

- Startups
- Entrepreneurs.

Réussir son Pitch pour Convaincre Les Bailleurs de Fonds



Objectifs de formation :

- ✚ Acquérir les techniques pour expliquer clairement, comment votre proposition correspond à la mission et aux objectifs des bailleurs de fonds pour financer votre projet.

Programme pédagogique :

- Objectif du Pitch
- Que doit contenir un Pitch percutant
- Comment décrire l'idée du Projet
- Comment présenter un Projet aux Bailleurs de Fonds
- Comment bien présenter un Business Plan
- Les techniques pour convaincre les Bailleurs de Fonds

Méthode pédagogique :

- Méthodes actives alternant théorie et pratique.
- Etude de cas.
- Jeux de rôle.

Durée de la formation : 2 jours.

Cible : Formation aux startups et aux entrepreneurs.

LES OBLIGATIONS FISCALES



Objectifs de formation :

- ✚ Connaître l'environnement fiscal.
- ✚ Connaître les obligations fiscales.
- ✚ Connaître les risques fiscaux qui peuvent survenir.

Programme pédagogique :

- Le fondement des obligations fiscales
- Le régime fiscal
- Les obligations fiscales
- Les obligations de communication
- Les obligations déclaratives
- Le résultat fiscal
- Cas pratiques et exercices.

Accompagnement au Label Startup ACT



Objectifs de formation :

- ✚ Stratégie d'innovation et accompagnement en ligne à la candidature pour le Startup ACT.
- ✚ Ceci afin de définir une stratégie d'innovation et scalabilité sur 3 ans.

Programme pédagogique :

1- Diagnostic :

Cette première étape est cruciale pour déterminer les champs d'action afin de réaliser un produit/service éligible au Label Startup ACT.

Session de diagnostic :

- Identifier le problème "client" et hypothèses marchés.
- Identifier une proposition de valeur claire et quantifiable pour le segment client identifié sur le marché cible.
- Elaborer une fiche d'action adaptée à l'équipe porteuse du projet.



2- Stratégie de l'innovation :

- Formuler une vision de la Startup (qualitatif).
- Identifier les objectifs, facteurs clés de succès, ainsi que les indicateurs de performances relatifs à chaque département (quantitatif).
- Produit : Stratégie et opération (Innovation).
- Analyse compétitive (Fort potentiel de croissance).
- Elaboration du Business Model.

3- Candidature au Label Startup ACT :

- Assistance sur l'élaboration de la candidature surtout la partie Innovation & Scalabilité.
- Assistance sur l'élaboration d'un plan d'action sur 3 mois pour le développement du POC (Proof Of Concept, la première étape de réalisation du produit qui est nécessaire pour obtenir le pré-label).
- Assistance sur la création du contenu de la vidéo du produit et l'équipe de projet.
- Constitution de l'équipe : différencier les rôles et positions (Fondateurs et employés).



Méthode pédagogique :

- Méthodes actives alternant théorie et pratique
- Analyse et échanges
- Exercices pratiques, individuels.

Durée de la formation : 6 mois à 12 mois.

Cible : Formation aux startups et aux entrepreneurs.

KIT DE SURVIE JURIDIQUE POUR LES ENTREPRISES



Objectifs de formation :

- ✚ Les étapes de création d'une entreprise en Tunisie.
- ✚ L'aspect juridique et légal.
- ✚ Les outils juridiques nécessaires à un entrepreneur pour lancer son entreprise.

Programme pédagogique :

- Une compréhension approfondie du processus de création d'une entreprise sur le plan juridique.
- Acquérir les réflexes juridiques indispensables pour la pérennité et le développement d'une entreprise.
- Financement de la société/apport/levée de fonds (Du financement et des incitations au profit des entreprises).
- Rédaction des Conditions Générales de Vente/d'Utilisation.
- Choix du régime fiscal/déclaration fiscale.
- Conformité avec le RGPD (règlement général sur la protection des données).



- Points clés pour protéger ses idées :
 - Dépôt de marque/dessin/modèle/brevet
- Rédaction du pacte d'actionnaires/d'associés.
- Points clés en droit du travail : Embauche /Licenciement d'employés.
- Analyse des principaux contentieux auxquels l'entreprise devra faire face.

Méthode pédagogique :

- La méthode expositive-affirmative.
- Résolution de problèmes.
- Analyse – évaluation.
- Analyse SWOT (Forces, Faiblesses, Possibilité et Contraintes).

Durée de la formation : 3 jours.

Cible : Formation aux startups et aux entrepreneurs.

GESTION - CONCEPTION - SUIVI & EVALUATION DES PROJETS



Objectifs de la formation :

- + Développer les compétences des partenaires en matière de conception et d'écriture des projets.
- + Rendre les participants capables à concevoir un projet.
- + Rendre les participants capables à décrocher des fonds auprès des bailleurs.

Programme pédagogique :

- Qu'est-ce qu'un projet ?
- Comment se préparer ?
- Conseils pratiques pour la formulation du projet
- Dans quel contexte sommes-nous ?
- Quels sont les défis et les enjeux relatifs à ce contexte ?
- Quels changements voulons-nous apporter à ce contexte ?
- Quelle méthodologie apporter ?



- **Les projets :**
 - Nature du projet.
 - Résultats et objectifs.
 - Le budget.
 - Structure d'un projet.
 - Arbre à objectifs.
 - Analyse des risques.
 - Cadre logique d'un projet
 - Suivi et évaluation des projets.
- **Rubrique questions/réponses.**
- **Team building.**

Méthode pédagogique :

- Présentation PPT ou PREZI
- Deux Team Building
- Traitement d'un cas pratique (Workshop).

Durée de la formation : 3 jours.

Cible :

- Startups
- Entrepreneurs
- Organisations Civiles.



Objectif de formation :

- ✚ Connaitre les bases fondamentales du Self Branding.
- ✚ Concevoir l'identité personnelle et professionnelle.
- ✚ Intégrer les réseaux sociaux au développement de carrière et de développer le réseau relationnel.

Programme pédagogique :

- Définir le Self Branding
- Diagnostic de l'image soi
- Elaborer sa marque personnelle
- Intégrer les réseaux sociaux dans le Self Branding
- Développer votre stratégie de « Networking ».



Méthode pédagogique :

- Appliquer des méthodes andragogiques pour faciliter la compréhension les différentes parties de la formation en s'appuyant sur des exercices pratiques.
- Rendre leur identité de marque personnelle plus visible et plus forte.

Durée de la formation : 2 jours.

Cible : Formation aux startups et aux entrepreneurs.



Gestion Administrative Budgétaire & Financière



Objectif de formation :

- ✚ Maîtriser les fondamentaux de la gestion administrative et financière du projet
- ✚ Analyser les données et identifier les besoins nécessaires pour l'implémentation de votre projet et faire l'étude budgétaire
- ✚ Appréhender, d'un point de vue opérationnel et stratégique, la structure budgétaire et financière de votre projet startup
- ✚ Piloter au quotidien l'entreprise
- ✚ Anticiper les risques et saisir les opportunités de financement et de développement
- ✚ Optimiser ses relations avec les différents interlocuteurs financiers.

Programme pédagogique :

- Analyser les données et identifier les besoins nécessaires pour l'implémentation de projet et préparer l'étude budgétaire
- Découvrir les notions de base pour la gestion financière d'un projet et les outils de travail.
- Créer un dossier de travail en vue de l'établissement et du contrôle des comptes annuels pour optimiser le planning.
- Disposer d'une méthodologie d'autocontrôle et de vérification de ses propres travaux comme de ceux de l'équipe comptable (Gestion des dépenses quotidiens...).
- Assurer une production d'informations comptables et financières conformes aux normes et aptes à satisfaire les attentes des parties prenantes.



Méthode pédagogique :

- Utiliser la méthode expositive afin de présenter les notions de base
- La méthode affirmative pour maîtriser les fondamentaux de l'étude budgétaire et la gestion des dépenses avec une démonstration (utilisation des supports variés et des exemples concrets : fiches...).
- Appliquer des méthodes andragogiques pour faciliter la compréhension des différentes parties de la formation en s'appuyant sur des exercices pratiques et la méthode d'apprentissage croisé
- Etude de cas (Méthode expérimentale : Learn by doing) à travers une solution ERP pour la gestion des entreprises (financière /RH).

Durée de la formation : 2 Jours.

Cible : Formation aux startups et aux entrepreneurs.

Maîtrisez l'analyse de données Avec Power Business Intelligence



Objectifs de la formation :

- ✚ Connaitre la suite Power BI.
- ✚ Maîtriser les outils de Power BI.
- ✚ Choisir les tableaux de bord les plus illustratifs pour analyser des données.
- ✚ Savoir manipuler des sources de données variées.
- ✚ Identifier les notions de rapport, tableau de bord et page.
- ✚ Concevoir un rapport, un tableau de bord Power BI.
- ✚ Extraire des données de sources différentes.
- ✚ Transformer les données extraites.
- ✚ Mettre en ligne des rapports analytiques.
- ✚ Utiliser des chartes différentes.

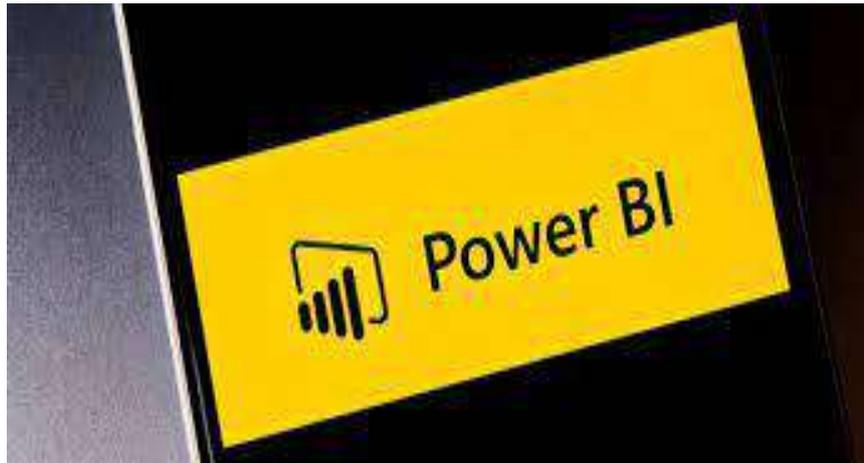
Programme pédagogique :

Introduction à Power BI

- Découvrir l'outil Power BI.
- Maîtriser l'interface de Power BI desktop.
- Connaitre les applications Power BI mobile.

Apprendre à obtenir les données

- Savoir extraire les données de différentes sources.
- Savoir transformer les données extraites.
- Savoir utiliser les données de bases de données ou objets SSAS.
- Savoir identifier le processus ETL.



Transformer les données

- Apprendre à nettoyer les données.
- Apprendre à assembler des tables.
- Apprendre à fusionner des requêtes.

Définir le modèle de données

- Maitriser la vue diagramme.
- Apprendre à utiliser les fonctions DAX standards.
- Apprendre à utiliser les fonctions DAX Time intelligence.

Conception de rapport Power BI

- Créer des rapports, pages tableaux de bord.
- Découvrir l'affichage tabulaire, le filtrage de données et la mise en page.

Lab Phase

- Mener son propre projet et valider tout ce qui a été appris pendant le programme.

Durée de la formation : 5 Jours de 6 heures chacune.

Cible :

- Consultants, contrôleurs de gestion, chefs de projet, chefs de produit
- Comptables, Experts Comptables
- Administrateurs de bases de données, Data Analysts

Présentation CEO Société H DEG CONSULTING

Dorra EL GHARBI HATTAY titulaire du Diplôme Economique de Gestion promotion 1985 et d'un Diplôme de Formation Bancaire « APB » promotion 1994, a intégré en 1986 à l'UBCI, Banque du Groupe BNP PARIBAS.

En Janvier 2014, elle a fait valoir ses droits à la retraite anticipée justifiée de plus de 27 ans d'expériences professionnelles dont 08 ans au poste de Directeur d'Agence UBCI GROUPE BNP PARIBAS.



En 2016 Dorra EL GHARBI HATTAY s'est lancée dans l'Entrepreneuriat par la création de la Société H DEG CONSULTING.

Formatrice validée par le Centre National de Formation Continue et de Promotion Professionnelle, elle s'est spécialisée dans l'accompagnement et l'assistance pré et post-crédation des PME et des STARTUPS.

Présentation Société H DEG CONSULTING

Cabinet H DEG CONSULTING s'est imposé à l'échelle nationale, comme un véritable partenaire intégré de développement du secteur privé en Tunisie, notamment dans l'accompagnement des PME et des STARTUPS.

La mission du Cabinet H DEG CONSULTING est d'aider, d'assister et d'accompagner le processus de création de startups et d'entreprises innovantes, dans le cadre de l'initiative nationale Startup Tunisia visant à stimuler l'Investissement et le Financement pour appuyer nos startups pour devenir des champions régionaux et mondiaux.



DOSSIER JURIDIQUE :

- Cabinet H DEG CONSULTING est un bureau d'étude et de formation enregistré sous le numéro 01740513
- Siège social : 10 Jinene Bouguarnine, Cité El Mouna 2097 Boumhel Tunisie
- Matricule Fiscal : 000/M/A/1436219/V
- RNE : B0210912016
- Représentée par Madame Dorra EL GHARBI HATTAY en sa qualité de Gérante.



Nos Partenaires



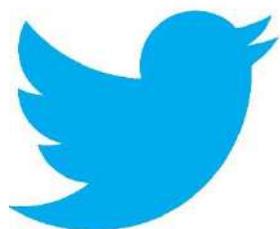


Liens utiles sur nos réseaux sociaux

Facebook :



Twitter :



Instagram :



LinkedIn :



YouTube :





Cabinet H DEG CONSULTING

CONTACT

E-mail : <https://hdegconsulting.com/contact/>

Tél/Fax : (+216) 79 216 688

Portable : (+216) 95 942 517

Site Web : <https://hdegconsulting.com/>

*Nous serons
toujours à vos
côtés pour vous
accompagner dans
vos nombreux*

projets !

*Aux services
des créateurs*



Cabinet H DEG CONSULTING



Cabinet H DEG CONSULTING

Site web : <http://www.hdegconsulting.com> – Email : contact@hdegconsulting.com

Tel /Fax : (+216) 79 216 688 – Portable (+216) 95 942 517

Matricule Fiscal : 000/M/A/1436219/V RNE : B0210912016

*Aux services
des créateurs*