

## **DIPLOME UNIVERSITAIRE CREATION D'ENTREPRISE** **« Créer et Développer une Entreprise Innovante »**

**Le modèle d'affaires d'une Entreprise Innovante présente des caractéristiques qui sont très éloignées des modèles d'entreprises dites «classiques» :**

- *De nouveaux modèles d'affaires*
- *Un Time-to-market assez long*
- *Des investissements importants en R&D,*
- *Une gestion financière spécifique,*
- *Processus de gestion des ressources humaines caractéristiques, etc.*

Les créateurs d'Entreprises Innovantes présentent également des profils atypiques dans le paysage de la création d'entreprise.

C'est pourquoi, **il est apparu nécessaire de proposer une formation spécifique aux créateurs et aux dirigeants d'Entreprises Innovantes**, basée sur une approche en deux temps où les notions de développement produit et d'écoute du marché cèdent la place progressivement aux notions de marketing et de vente, où la connaissance de soi aboutit à l'acte commercial.

### **PUBLIC CONCERNE**

- **Créateurs d'Entreprises Innovantes**
- **Cadres salariés désireux de changer de trajectoire professionnelle en créant leur propre Entreprise**
- **Dirigeants d'Entreprises Innovantes**

### **OBJECTIFS DE LA FORMATION**

Les objectifs de la formation sont d'offrir au dirigeant ou futur dirigeant d'une Entreprise Innovante :

- un espace de réflexion pour lui permettre de construire et de pérenniser son entreprise à partir de son cadre de référence et de son environnement.
- des outils pour mieux appréhender les choix stratégiques tant au niveau du marché, que du management et des mécanismes financiers.
- Un accompagnement dans la formalisation et la mise en œuvre de leur projet, à travers l'intervention de professionnels et d'enseignants.

## PROGRAMME

Il s'organise autour de 2 étapes de la l'Entreprise Innovante :

- sa construction,
- son développement.

**Sont abordées les thématiques suivantes, pour chaque stade d'évolution :**

- La double spécificité de l'Entreprise Innovante : le modèle d'affaire et l'humain.
- Le positionnement stratégique et l'accès au marché. Construire son Business Model. Ajuster son offre et construire son plan d'action.
- L'action commerciale : écouter et comprendre les attentes. Puis négocier et conclure quand il est temps.
- Les RH : vous et les autres, ou la relation salariale. Puis vous et l'entreprise comme entité distincte.
- Impacts juridiques, fiscaux, gestion comptable et pilotage de l'Entreprise Innovante.
- Financement de l'Entreprise Innovante: le démarrage puis le développement.

**Avec un fil rouge :** le cadre de référence de son entreprise ou projet d'entreprise.

<b>Séminaire de lancement</b>	
<b>UE1 - Jeux d'entreprise et cadre de référence (24 h.)</b> <i>Objectifs et contenu du DU, rappels sur les principaux documents financiers (bilan, CR, tableau de financement, trésorerie)</i> <i>Mieux se connaître pour mieux comprendre les autres, déterminer son style managérial</i>	
<b>Cours fondamentaux</b>	<b>UE 7 - Séminaires, conférences</b>
<b>UE2 – Marketing - Stratégie (20 h.)</b> <i>Stratégie d'entreprise / Business Model / Chaîne de valeur / Plan marketing / Partenariats stratégiques</i>	<u>Constitution d'équipes (4 h.)</u> <i>Recrutement / Equipe de direction / Management / Ressources humaines</i>
<b>UE3 - Finance (20 h.)</b> <i>Eléments comptables / Prévisions financières / Ingénierie financière / Pilotage financier / Les assurances et les banques</i>	<u>Financements publics (8 h.)</u> <i>Les opérateurs et les aides / le statut JEI et le CIR / la conduite de projets de R&amp;D / le financement de projet R&amp;D</i>
<b>UE4 - Environnement juridique (20 h.)</b> <i>Formes juridiques / Droit des affaires / Droit social</i>	<u>Financements privés publics (8 h.)</u> <i>Financer le haut de bilan / La recherche de financements / Négocier l'entrée d'un investisseur / Témoignage de fonds d'investissements</i>
<b>UE5 - Commercialisation (20 h.)</b> <i>L'acte de vente / Démarchage commercial / Négociation / Gestion de la communication</i>	
<b>UE6 - Production et réalisation (20 h.)</b> <i>Production et sous-traitance / Installations et équipements / Réglementations</i>	

## METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

L'alliance des formateurs et des stagiaires passera par un engagement réciproque, avec :

- une alternance d'enseignements et d'ateliers dédiés au suivi personnalisé,
- un accompagnement individualisé,
- une appropriation complète et pratique des contenus proposés,
- des rencontres avec des dirigeants pour échanger les idées.

### Seront organisées :

- Des manifestations régulières mettant en relation les stagiaires et des dirigeants d'Entreprises Innovantes (tables rondes / ateliers / séminaires)
- Une manifestation organisée par l'IAE, JEInnov (association de dirigeants de Jeunes Entreprises Innovantes) et les partenaires réunissant des investisseurs locaux et nationaux.

## MODALITES

### CONDITION D'ACCES

- Dossier de candidature à compléter, CV, lettre de motivation... **au plus tard le 15 mai 2012**
- L'inscription sera définitive après validation des pré-requis par un **jury d'entrée** (: acquis, idée de projet de création porté par le candidat... **fin juin - début juillet 2012**

### MODALITES DE VALIDATION DU D.U.

- Contrôle continu pour chaque module sous forme de livrables
- Rédaction d'un plan stratégique
- Présentation à un jury composé d'enseignants, de professionnels en relation avec des Entreprises Innovantes et des investisseurs.

### DUREE 18 jours soit 144 heures

- Les enseignements seront dispensés sous forme de 9 sessions de 2 jours par semaine (vendredi-samedi) sur un semestre universitaire (4 mois).
- Chaque session est constituée d'enseignements et d'ateliers pratiques basés sur les projets des candidats

**CALENDRIER** Démarrage de la Promotion : **vendredi 5 Octobre 2012** (voir calendrier)

**LIEU** IAE Toulouse ou ASFO Grand Sud Toulouse

**COUT 2012** **4 000 € HT** (Sont compris les frais d'inscription universitaire)

**Responsables pédagogiques IAE : Eric JOLIVET – Serge DA SILVA**

**Responsable ASFO Grand Sud**

**Brigitte PEDRON**

Responsable Pôle MANAGEMENT  
05 62 25 50 20 – [brigitte.pedron@asfograndsud.com](mailto:brigitte.pedron@asfograndsud.com)

**Assistante ASFO Grand Sud**

**Amandine PAYRASTRE**

05 62 25 50 00  
[apayrastre@asfograndsud.com](mailto:apayrastre@asfograndsud.com)

## Calendrier

OCTOBRE 2012			NOVEMBRE 2012			DÉCEMBRE 2012			JANVIER 2013		
		Commentaire			Commentaire			Commentaire			Commentaire
lun	01		jeu	01		sam	01	IOUR 16 - UF7	mar	01	Jour de l'an 2013
mar	02		ven	02		dim	02		mer	02	
mer	03		sam	03		lun	03		jeu	03	
jeu	04		dim	04		mar	04		ven	04	
ven	05	IOUR 1 - UF1	lun	05		mer	05		sam	05	
sam	06	IOUR 2 - UF1	mar	06		jeu	06		dim	06	
dim	07		mer	07		ven	07	IOUR 17 - UF7	lun	07	
lun	08		jeu	08		sam	08	IOUR 18 - UF3/UF7	mar	08	
mar	09		ven	09	IOUR 9 - UF3	dim	09		mer	09	
mer	10		sam	10	IOUR 10 - UF2/UF5 armistice 1918	lun	10		jeu	10	
jeu	11		dim	11		mar	11		ven	11	
ven	12	IOUR 3 - UF1	lun	12		mer	12		sam	12	
sam	13	IOUR 4 - UF2	mar	13		jeu	13		dim	13	
dim	14		mer	14		ven	14		lun	14	
lun	15		jeu	15		sam	15		mar	15	
mar	16		ven	16	IOUR 11 - UF6/UF3	dim	16		mer	16	
mer	17		sam	17	IOUR 12 - UF5	lun	17		jeu	17	
jeu	18		dim	18		mar	18		ven	18	JURY Diplôme
ven	19	IOUR 5 - UF4	lun	19		mer	19		sam	19	
sam	20	IOUR 6 - UF6	mar	20		jeu	20		dim	20	
dim	21		mer	21		ven	21		lun	21	
lun	22		jeu	22		sam	22		mar	22	
mar	23		ven	23	IOUR 13 - UF5	dim	23		mer	23	
mer	24		sam	24	IOUR 14 - UF3/UF4	lun	24		jeu	24	
jeu	25		dim	25		mar	25	Noël	ven	25	
ven	26	IOUR 7 - UF4	lun	26		mer	26		sam	26	
sam	27	IOUR 8 - UF2	mar	27		jeu	27		dim	27	
dim	28		mer	28		ven	28		lun	28	
lun	29		jeu	29		sam	29		mar	29	
mar	30		ven	30	IOUR 15 - UF6	dim	30		mer	30	
mer	31					lun	31		jeu	31	

## CONTENU PEDAGOGIQUE DETAILLE

UE 1 – 24 heures

### Approche globale de l'entreprise

Jeu d'entreprise		
<b>12 heures</b>	<p><b>Objectifs pédagogiques :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Découverte en accéléré des grandes fonctions de l'entreprise.</li> <li>2. Sensibilisation des participants aux problèmes économiques et financiers d'une entreprise placée dans une situation concurrentielle.</li> <li>3. Approche de la mise en place des documents comptables de l'entreprise.</li> <li>4. Définition de nombreux termes techniques dans les domaines de la comptabilité, du marketing, de la finance, de la stratégie.</li> </ol> <p><b>Contenu pédagogique :</b></p> <p>Regroupés en équipe de direction, les participants jouent le rôle des dirigeants de compagnies de tourisme fluvial. Ils définissent une stratégie et conçoivent une croisière fluviale. A partir de la Lettre du petit économiste et des documents comptables, chaque équipe prend des décisions dans de nombreux domaines : marketing (prix, budgets, axes de communication), exploitation (embauche, location de bateaux), finance (emprunt, placement), investissement. A la fin de la simulation, une synthèse est réalisée pour mettre en lumière les principaux concepts abordés.</p>	<p>Utilisation d'un outil de simulation conçu pour la découverte de la gestion. Il permet une initiation comptable (bilan et compte de résultat) et une initiation au marketing et à la réflexion stratégique.</p>

### L'Entreprise Innovante, la double spécificité : le modèle d'affaires et l'humain

Le cadre de référence		
<b>2 heures</b>	<p><b>Introduction à l'Entreprise Innovante</b></p> <p>Bien comprendre et approcher les principaux modèles d'affaires des Entreprises Innovantes tout en cherchant à accéder au marché de façon progressive</p> <p><b>Présentation et objectifs du groupe</b></p> <p>Qui êtes-vous ? Que faites-vous là ? Quelles sont vos limites ?</p>	<p>Présentation par un Dirigeant d'Entreprises Innovantes et les responsables du DU</p> <p>Animation sous forme de photo langage</p>
<b>2 heures</b>	<p><b>Le cadre de référence : le fil rouge</b></p> <p>Quelle est la vocation de mon projet ? Quelles sont mes finalités ? Y a-t-il dans cette démarche des règles du jeu qui me sont essentielles ? Des faits structurels préexistent-ils à tout ceci ?</p>	<p>Approche cadrée et ateliers</p>
Dîner – échanges- débats		

<b>MBTI</b>		
<b>1 heure</b>	<b>Mieux se connaître pour mieux comprendre les autres</b>	Introduction
<b>Déjeuner jour 2</b>		
<b>3 heures</b>	<b>Déterminer son style managérial</b> Déterminer son type psychologique pour mieux percevoir et comprendre son modèle de fonctionnement. Permettre de mieux contrôler sa communication et son fonctionnement en équipe (avec ses associés, avec ses collaborateurs, avec ses partenaires et ses clients, avec ses actionnaires)	Atelier : « Myers Briggs Type Indicator »
<b>MBTI</b>		
<b>3 heures</b>	<b>Déterminer son style managérial (fin)</b>	Atelier : « Myers Briggs Type Indicator »
<b>Déjeuner jour 3</b>		
<b>1 heure</b>	<b>Restitution du MBTI – analyse- débat</b> Quelle texture donnerez-vous à votre aventure entrepreneuriale ?	Atelier : Myers Briggs Type Indicator
<b>Fin de la session 1 – présentation session 2</b>		

**Livrables :**

- **Le cadre de référence**
- **Résultats du MBTI**

## UE 2 – 20 heures

### Le positionnement stratégique et l'accès au marché : marketing stratégique

Positionnement stratégique		
<b>5 heures</b>	<b>Bases pour une réflexion stratégique</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Les enjeux de la stratégie : du cadre de référence au plan de développement</li><li>• Méthode de la démarche stratégique</li></ul>	Présentation méthodologique, recueil d'informations, exercices d'application.
<b>5 heures</b>	<b>De l'analyse stratégique au projet</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Les outils de l'analyse stratégique,</li><li>• Conduire et interpréter une analyse stratégique,</li><li>• Comment développer son business model</li><li>• Déterminer un positionnement cible et élaborer un projet stratégique.</li></ul>	Approche cadrée et ateliers, exercices d'application.
Elaboration de l'offre		
<b>5 heures</b>	<b>La démarche marketing</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Définitions et méthode de la démarche marketing</li><li>• Connaître et comprendre son marché – choisir son terrain</li></ul>	Approche cadrée et ateliers, exercices d'application.
<b>5 heures</b>	<b>L'élaboration d'une offre pertinente et performante</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Du positionnement à l'offre : le lien entre l'entreprise et son marché</li><li>• Les éléments constitutifs de l'offre : contenu et construction du «mix»</li></ul>	Approche cadrée et ateliers, exercices d'application.
<b>Dîner – échanges- débats</b>		

#### Livrables :

- **Plan stratégique**
- **Matrice de Mc Kinsey**
- **Plan de communication**
- **Plan stratégique d'alliances**

**UE 3 – 20 heures****Le statut JEI et sa gestion financière**

<b>Introduction au processus d'entreprise et compta</b>		
<b>4 heures</b>	<p><b>Introduction : Le processus d'entreprise</b></p> <p><b>Présentation de la comptabilité générale</b>            Décrire les échanges dans l'entreprise et son environnement            Généralités sur les règles et principes comptables            Présentation du plan comptable et des écritures comptables            Compréhension des documents financiers</p> <p><b>Présentation d'un compte de résultat Prévisionnel</b>            Comment construire un Chiffre d'Affaires            Comment allouer les ressources à l'activité (externes et internes)            Les taxes et impôts</p>	Cours, exercices et ateliers
<b>4 heures</b>	<p><b>Présentation du bilan prévisionnel</b>            Les actifs immobilisés            Les capitaux propres            Les actifs circulants            Les dettes</p> <p><b>Présentation d'un plan de financement</b>            Les ressources            Les besoins            Le Fonds de Roulement            Le Besoin en Fonds de Roulement            La trésorerie</p>	Cours, exercices et ateliers
<b>Banques et Assurances</b>		
<b>4 heures</b>	<p><b>Les relations avec la banque et les assurances</b>            Historique de l'assurance et de la banque            Les différents produits bancaires            Le Chef d'entreprise et des Mandataires sociaux            Multirisques et incendies            Couvertures sociales            Sinistres</p>	Cours, exercices et ateliers
<b>Jour 3 : Pilotage</b>		
<b>8 heures</b>	<p><b>La comptabilité analytique</b>            Les outils de pilotage            Présentation            Construction</p> <p><b>Notions d'analyse financière (Marge, EBE, RN, CAF, ratios, ...)</b>            Comment traiter les financements publics            Comment traiter les capitaux extérieurs            Les relations avec la banque et le financement du bas de bilan</p>	Cours et ateliers
<b>Dîner – échanges - débats</b>		

**Livrables :**

- **Tableaux comptables et de financement**
- **Plan de trésorerie**

**UE 4 – 20 heures****L'Entreprise Innovante et les aspects légaux**

<b>Droit des affaires</b>		
<b>5 heures</b>	<p><b>Introduction à l'étude du droit</b></p> <p><b>La création</b> Le choix de la structure juridique et ses incidences administratives, fiscales et sociales (statuts, pacte d'actionnaire)</p> <p><b>Le développement</b> Le statut des biens affectés à l'activité Le droit des paiements et du crédit Les relations de droit du travail</p>	Cours et ateliers
<b>5 heures</b>	<p><b>Les risques et l'entreprise</b> La prévention du risque Les techniques préventives de l'entreprise in bonis La prévention de la défaillance (alertes, conciliation, mandat ad hoc) Le traitement judiciaire de la défaillance des entreprises Les sanctions encourues par les dirigeants d'entreprises</p> <p><b>Les contrats commerciaux</b></p>	Cours et ateliers
<b>Droit social</b>		
<b>5 heures</b>	<p><b>Le statut social du créateur et du conjoint</b></p> <p>Les différents régimes et les impacts sociaux</p>	Cours
<b>5 heures</b>	<p><b>Les obligations de l'employeur</b></p> <p>Les formalités liées à l'embauche de salariés et les aides (la DUE, le registre du personnel, le livre de paie, la visite médicale, les affichages, les aides à l'embauche)</p> <p>Le paiement des cotisations sociales et les obligations sociales (les formalités liées au paiement des cotisations, les sanctions liées au non-paiement des cotisations, le risque de travail dissimulé et de mise en œuvre de la solidarité financière du cocontractant).</p> <p>Le contrôle URSSAF</p>	Cours et ateliers
<b>Dîner – échanges – débats</b>		

**Livrables :**

- Projets de statuts,
- Acte d'actionnaire,
- Contrats de commercialisation.

**UE 5 – 20 heures****L'action commerciale : écouter et comprendre**

<b>Vendre un produit/service en cours de R&amp;D</b>		
<b>2 heures</b>	<p><b>L'acte de vente</b></p> <p>Clarifier ce qu'est la vente; début de mise à nu des mythes;</p> <p>Comprendre ce que la vente peut faire et ce qu'elle ne peut pas faire ;</p> <p>Se situer : perception de la vente; perception de la communication ;</p> <p>Permettre de comprendre le processus de vente et comment on y intègre la notion d'innovation ;</p> <p>Clarifier le rôle de l'entrepreneur dans ce processus; cadrer leur environnement; comprendre que le BP dépend de l'information que l'on va récolter.</p>	<p>Discussion, exemples, études de cas</p> <p>Groupes de deux (voisins) &amp; Discussion ;</p> <p>Processus de vente et de cristallisation; Théorie de la négociation (Fischer &amp; Ury; Harvard Business Négociation), discussion &amp; exercice.</p>
<b>2 heures</b>	<p><b>De la prospection au premier rendez-vous</b></p> <p>Evoquer les principaux éléments de la prospection: se concentrer sur les segments porteurs; savoir grenouiller; savoir franchir les barrages ; surmonter son stress.</p> <p>Savoir comment se présenter succinctement, identifier les besoins, présenter l'intérêt d'un entretien et proposer un ODJ.</p> <p>Pratiquer la théorie, s'exercer à être concis</p>	<p>Exemples</p> <p>Jeux de rôle par groupes de trois</p>
<b>2 heures</b>	<p><b>Préparation du premier rendez-vous</b></p> <p>Souligner l'importance de prendre en compte le facteur humain; Convaincre de la nécessité de se préparer; utiliser une grille.</p> <p>Elaborer sur les cinq thèmes: introduction, écoute, valorisation, objection, conclusion</p>	<p>Pyramide de Maslow</p> <p>Théorie, pratique &amp; exemple vidéo</p>
<b>2 heures</b>	<p><b>Le premier rendez-vous</b></p> <p>Appréhender l'importance de se caller avec l'autre; trouver des accords pour avancer; orienter la discussion; rester au diapason et montrer comment se resynchroniser ;</p> <p>Effectuer un premier jeu de rôle afin d'identifier les principaux points à améliorer</p>	<p>Jeux de rôle par groupes de trois</p>

Bâtir l'argumentaire de vente		
<b>2 heures</b>	<p><b>L'écoute active au service de l'acte commercial</b></p> <p>Souligner la différence entre entendre et écouter; donner des techniques pour mieux écouter; savoir parler pour écouter (faire une présentation qui provoque la discussion); parler autant sinon moins que l'autre; se servir de la grille des pièges.</p>	<p>Théorie, exemples Jeux de rôles par groupe de trois Livret de cas.</p>
<b>2 heures</b>	<p><b>Validation de la compréhension des interlocuteurs</b></p> <p>Chercher à tester et surtout à valider la bonne compréhension; Savoir comment se présenter succinctement, identifier les besoins, présenter l'intérêt d'un entretien et proposer un ODJ.</p> <p>Développer l'argumentaire et le présenter.</p>	<p>Exemples Jeux de rôle par groupes de trois.</p>
<b>2 heures</b>	<p><b>Gestion de l'objection - Négociation</b></p> <p>Savoir reconnaître une objection, l'accepter sans adhérer.</p> <p>Avoir les outils pour valider et filtrer les hypothèses de la solution; connaître les fondamentaux de la négociation pour impliquer les clients (la négociation à ce stade-ci consiste à négocier une participation du client dans la définition et l'élaboration de la solution).</p> <p>Savoir répondre à des demandes de modification, d'amélioration, de délais tout en impliquant le client; savoir demander des engagements, vérifier les contraintes, chercher des ressources</p>	<p>Théorie, exemples Jeux de rôles par groupe de trois Livret de cas</p>
<b>2 heures</b>	<p><b>La conclusion et le suivi</b></p> <p>Ancrer quelques notions clés qui augmenteront les chances de réussite de l'entrepreneur; résorber les dernières interrogations; Identifier celles qui doivent faire l'objet d'un suivi ; Prendre le réflexe de récapituler les engagements.</p>	<p>Pistes d'amélioration</p>
<b>4 heures</b>	<p><b>Gérer sa communication lors d'une recherche de financement</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Un principe de base : une seule ligne de communication</li> <li>• La transparence : une condition de la relation avec les investisseurs</li> <li>• Un processus de dévoilement progressif</li> <li>• Le pitch investisseurs</li> <li>• La présentation des investisseurs</li> <li>• La gestion des contacts</li> </ul>	<p>Exercice « Investor Pitch »</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Présentation des pitches par les participants</li> <li>• Debriefing de groupe, éventuellement en présence d'un investisseur invité</li> </ul> <p>Documents supports :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Liste des éléments à transmettre aux investisseurs</li> <li>• Fichier de gestion des contacts</li> </ul>
Dîner – échanges- débats		

**Livrables : Plan d'action commercial – Argumentaire de vente des produits (fiche produit, pitch...)**

## UE 6 – 20 heures

### La production : Comment la dimensionner et la mettre en application

Les processus de Production		
<b>10 heures</b>	<p>1. Qu'est ce qu'un processus de production Notion de processus Cartographier un processus Mesurer un processus Amélioration continue d'un processus</p> <p>2. Les éléments d'un processus de production Les achats Les compétences L'environnement concurrentiel, législatif, environnemental... Les investissements Les méthodes de production</p>	
<b>10 heures</b>	<p>3. La gestion de production Type de flux de production La gestion des stocks La gestion de projet Notion de Lean Manufacturing Les outils de la productivité Notion de TPM</p> <p>4. La chaîne logistique Modèle d'évaluation fonctionnelle La fonction logistique Les compétences requises Evaluation globale de la performance logistique</p> <p>5. Les certifications et réglementations ISO 9001 et sectorielles Environnementales La réglementation La gestion des risques</p>	
<b>Dîner – échanges- débats</b>		

#### Livrables :

- **Plan de production**

**UE 7 – 20 heures**

RH - Ressources Humaines		
<b>2 heures</b>	<p><b>Comment concilier le nécessaire lien salarial avec la réalité quotidienne de l'Entreprise Innovante.</b> Paradoxe des attentes ou dualité du positionnement des acteurs de l'Entreprise Innovante.</p> <p>Se positionner sereinement dans la relation salariale : - pour appréhender la complexité des relations humaines - pour anticiper les conflits - pour s'inscrire dans une relation pérenne</p> <p><b>Comprendre le cadre juridique pour construire sa politique de RH et gérer les litiges</b> Les fondements du contrat :  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Une prestation de travail dans un temps de travail</li> <li>• En contrepartie d'un salaire</li> </ul> </p> <p>Les bases du droit du travail : La responsabilité sociale du chef d'entreprise</p>	<p>Partage d'expériences et débats Réflexion sur les modes et enjeux du management d'une équipe technique (chercheurs issus du milieu académique)</p> <p>Quel type de valorisation pour un chercheur ? « digest » droit du travail</p> <p>référence : ouvrages, sites et contacts utiles</p>
<b>2 heures</b>	<p><b>Les outils RH de base</b></p> <p>Le recrutement : l'acte le plus engageant. L'expertise, condition préalable mais pas suffisante : définir les compétences non scientifiques.</p> <p>Construire une équipe : valeurs communes et diversité</p> <p>Intégrer les besoin d'aujourd'hui et de demain : profil « chasseur » et « cueilleur » dans l'innovation  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Définition du poste</li> <li>• Choix du mode de gestion direct ou délégué</li> <li>• Offre et support de diffusion</li> <li>• Sélection des candidats : dossiers et entretiens</li> <li>• Intégration</li> </ul> </p> <p>Le salaire :  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les différentes composantes du salaire</li> <li>• La politique salariale</li> </ul> </p> <p>L'organisation du travail :  <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'organisation du temps de travail</li> <li>• L'organigramme</li> </ul> </p> <p>Organiser des espaces de liberté pour innover</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Guide et support</li> <li>• Liste des contacts utiles :</li> <li>• Simulation</li> </ul>

	<p>L'administration du personnel :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrat de travail</li> <li>• Congés payés</li> <li>• Paie</li> </ul> <p>La fin de la relation salariale :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les obligations contractuelles</li> <li>• La gestion sociale du départ</li> </ul> <p><b>La dimension affective du départ dans l'Entreprise Innovante</b></p>	
<b>Financements publics</b>		
<b>2 heures</b>	<p><b>Rappels relatifs au statut de Jeune Entreprise Innovante (JEI)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les conditions d'application du régime</li> <li>• Les allègements fiscaux, Les allègements sociaux</li> <li>• Le plafonnement de ces différents allègements.</li> <li>• La perte du statut Jeune Entreprise Innovante</li> <li>• La procédure d'option et de rescrit</li> <li>• Le contrôle de la Jeune Entreprise Innovante</li> </ul>	Présentation des lois et des règles ; Cas pratiques des participants.
<b>2 heures</b>	<p><b>Rappels relatifs au Crédit d'Impôt Recherche (CIR)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les activités éligibles à la recherche</li> <li>• La nature des dépenses prises en compte</li> <li>• Les modalités de calcul du CIR</li> <li>• L'utilisation du CIR</li> <li>• Les obligations déclaratives.</li> <li>• Le contrôle du CIR</li> </ul>	présentation des lois et des règles ; Cas pratiques des participants.
<b>4 heures</b>	<p><b>Financer les projets de R&amp;D</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Construire sa stratégie autour d'un projet de R&amp;D</li> <li>• Les sources de financement possibles (financements publics / participation aux projets européens / subventions) : panorama, conditions, process</li> <li>• Risques et opportunités du financement par subventions à la recherche</li> </ul>	Documents supports : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fiches descriptives programmes de financement</li> <li>• Exemple de sommaire dossier FUI</li> <li>• Exemple de planning projet</li> <li>• Exemple d'annexe financière</li> <li>•</li> </ul>
<b>Dîner – échanges- débats</b>		

Financer l'amorçage		
<b>2 heures</b>	<p><b>Anticiper son besoin en financement</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prévoir les cash flows de l'entreprise</li> <li>• Quantifier son besoin en financement</li> <li>• Choisir entre les différentes sources de financement</li> </ul>	<p>Exercice « De combien d'argent avez-vous réellement besoin ? »</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Application des acquis par chaque entrepreneur</li> <li>• Debriefing sur 3 cas « typiques » (et volontaires...)</li> </ul>
<b>2 heures</b>	<p><b>La recherche de financement : comment la mener ?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bien définir sa stratégie de recherche</li> <li>• Le Business Plan : attentes des investisseurs, et règles de l'art</li> <li>• Questions : <ul style="list-style-type: none"> <li>– Comment présenter une entreprise qui ne fait pas de chiffre d'affaire ?</li> <li>– Faut-il présenter plusieurs scénarios ?</li> <li>– Fait-il être optimiste ou réaliste ?</li> <li>– Quel est l'élément clé pour les investisseurs ?</li> </ul> </li> </ul>	<p>construction bottom-up Documents supports : Sommaire détaillé Business Plan</p>
<b>2 heures</b>	<p><b>Négocier l'entrée d'un investisseur au capital de l'entreprise</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La construction du modèle financier <ul style="list-style-type: none"> <li>– Les éléments financiers au stade start-up</li> </ul> </li> <li>• Le processus d'investissement <ul style="list-style-type: none"> <li>– La Term Sheet</li> </ul> </li> <li>• La valorisation et la proposition d'investissement <ul style="list-style-type: none"> <li>– La valorisation, une question subtile</li> <li>– Les méthodes de valorisation d'une entreprise... et la pratique</li> <li>– Milestones, dilution, relation : l'évolution du capital dans le temps</li> </ul> </li> <li>• Les principales clauses du pacte d'actionnaire</li> <li>• Question : Se faire accompagner ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exercice : la valorisation vue par les investisseurs, calcul « à rebours »</li> <li>• Exercice : Evolution de la valeur d'une entreprise (levée de fonds, BSA)</li> </ul> <p>Documents supports :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Table de capitalisation</li> </ul>
<b>2 heures</b>	<p><b>Témoignage d'un fonds d'investissement</b></p> <p>Attentes, conseils, questions/réponses</p>	<p>Echanges – Tables rondes</p>
<p><b>Dîner – échanges- débats</b> <b>Rencontre d'entrepreneurs :</b> War stories et belles histoires sur le financement des entreprises en création</p>		

**Livrables :**

- **Plan d'embauche**
- **Profils de postes**
- **Rescrit JEI / JEInnov**
- **Matrices de projets collaboratifs**
- **Business Plan**