



*Institut
d'Administration
des Entreprises
de Paris*



Diplôme d'Université
« ENTREPRENEURIAT :
DIRIGER, CREER OU REPENDRE UNE
ENTREPRISE »

Du 21 octobre 2016 au 11 mars 2017

DIRECTION DU PROGRAMME :

Paul LE FLOCH, Professeur des Universités

Claire LEDY LEPINE, Maître de conférences associée, l'IAE de Paris

PROGRAMME PEDAGOGIQUE

MODULES D'ENSEIGNEMENT	INTERVENANTS
MARKETING Durée : 14 heures	Fabienne BERGER-REMY, <i>Maître de conférences, IAE de Paris, Chef d'entreprise</i>
COMPTABILITE FINANCIERE Durée : 14 heures	Patrick DELEAU, <i>Consultant en Entrepreneuriat</i>
RESSOURCES HUMAINES Durée : 14 heures	Michael CAMARDESE, <i>Chargé d'enseignement RH, Consultant, MCCf (Michael Camardese Conseil & Formation)</i>
DROIT Durée : 14 heures	Timo RAINIO, <i>Avocat au barreau de Lyon</i>
ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS Durée : 64 heures sur 10 jours	Responsable de l'enseignement Claire LEDY LEPINE, <i>Maître de conférences, l'IAE de Paris, Consultante et chef d'entreprise</i>
ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL TOUT AU LONG DES 5 MOIS DE FORMATION. Selon le projet et la demande des participants.	Responsable de l'encadrement Claire LEDY LEPINE, <i>Maître de conférences associé à l'IAE Consultante et chef d'entreprise</i>

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

La formation permet d'acquérir des compétences transversales nécessaires à la création d'entreprise

Elle a pour objectif de vous accompagner dans la construction et le développement de votre projet de direction de centre de profit, de succursale, de création ou de reprise d'entreprise par :

- l'acquisition de méthodes et d'outils dans les domaines fondamentaux de la gestion d'entreprise : Marketing, Comptabilité et Analyse financière, Ressources humaines et Droit,

- la maîtrise des différentes étapes du processus de management ou de création d'entreprise ;
- la présentation de votre projet dans le cadre d'une soutenance.

La formation permet aussi à des personnes, qui n'ont pas forcément de projet de création d'entreprise, d'acquérir des compétences liées à la conduite d'un projet entrepreneurial afin de développer de l'activité au sein de grandes et moyennes entreprises.

LES INTERVENANTS

Les intervenants sont, pour les uns, des Universitaires impliqués dans la recherche, pour les autres, des cadres et dirigeants d'entreprise ayant une réelle pratique entrepreneuriale. Cette diversité permet une approche très concrète de la formation tout en assurant les bases théoriques nécessaires.

PUBLIC CONCERNE

- Porteurs de projets de création ou de reprise d'entreprise.
- Cadres de grandes entreprises qui seront amenés à diriger un centre de profit
- Ingénieurs ou chercheurs scientifiques qui souhaitent réorienter leur carrière en lançant leur entreprise

DEROULEMENT DE LA FORMATION

La formation comprend 120 heures d'enseignement, programmées sur 18 journées avec 9 regroupements de deux jours (le vendredi et le samedi), et s'étale d'octobre 2016 à mars 2017.

Les stagiaires bénéficient aussi d'un accompagnement personnel.

Ce rythme de la formation permet aux stagiaires de continuer leur activité professionnelle ou de construire leur projet pendant la formation.

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Le nombre de stagiaires est limité à 15 personnes. Cela permet d'une part, de travailler concrètement sur chaque projet et d'autre part, de favoriser l'interactivité et le partage d'expériences.
- La formation comporte une partie théorique (argumentée d'exemples) et une partie pratique avec mise en situation.
- Un suivi personnalisé tout au long de la formation (5 mois) sous la direction de Madame Claire LEDY-LEPINE.

APRES LA FORMATION: L'INCUBATEUR ENSAM-PARISTECH

A l'issue de sa formation, chaque participant peut être suivi individuellement pendant 18 mois par l'équipe de l'incubateur ENSAMParisTech uni par convention avec l'IAE de Paris.

Ce suivi individuel est subordonné à une validation du projet par le comité de l'incubateur. Après validation, l'intéressé peut aussi bénéficier des subventions du dispositif PIA (Paris Innovation Amorçage).

<u>RENSEIGNEMENTS PRATIQUES</u>	<u>LES DATES DE REGROUPEMENT</u>
<ul style="list-style-type: none"><li data-bbox="180 763 863 1010">✚ Renseignements et inscriptions : IAE de Paris Mohamed LAASRI Laasri.iae@univ-paris1.fr 8 bis, rue de La Croix Jarry - 75013 Paris Tél : 01 44 08 11 72<li data-bbox="180 1048 863 1088">✚ Inscriptions : Jusqu'au 8 octobre 2016 ;<li data-bbox="180 1106 895 1182">✚ Entretiens: la semaine du 10 octobre 2016 ;<li data-bbox="180 1200 815 1240">✚ Début des cours : 21 octobre 2016 ;<li data-bbox="180 1258 847 1411">✚ Réunions d'information : 5 juillet et 04 octobre 2016 à 18h30 à l'IAE de Paris - Centre BIOPARK - 8 bis, rue de La Croix Jarry - 75013 Paris<li data-bbox="180 1429 895 1505">✚ Coût de la formation : 5750€ (déjeuners inclus).	<ul style="list-style-type: none"><li data-bbox="975 763 1374 804">✚ 21 – 22 octobre 2016<li data-bbox="975 822 1406 862">✚ 04 – 05 novembre 2016<li data-bbox="975 880 1406 920">✚ 25 – 26 novembre 2016<li data-bbox="975 938 1406 978">✚ 16 – 17 décembre 2016<li data-bbox="975 996 1358 1037">✚ 06 – 07 janvier 2017<li data-bbox="975 1055 1358 1095">✚ 20 – 21 janvier 2017<li data-bbox="975 1113 1358 1153">✚ 03 – 04 février 2017<li data-bbox="975 1171 1358 1211">✚ 24 – 25 février 2017<li data-bbox="975 1229 1342 1270">✚ 10 – 11 mars 2017

I - ENSEIGNEMENTS FONDAMENTAUX

MARKETING (14H)

Fabienne BERGER-REMY,
*Maître de conférences, IAE de Paris,
Chef d'entreprise*

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue des 4 séances, les participants doivent être en mesure d'adopter une démarche marketing pour optimiser la création de valeur. Les apports de contenu, les exemples et les exercices sont adaptés à la situation de la très petite entreprise, et visent à démontrer l'intérêt d'adopter une telle démarche, même avec des moyens limités et en phase de création de projet. Les séances alternent des apports de connaissance, des réflexions en groupe et un travail individuel de construction de son propre plan marketing.

CONTENU (4 SEANCES DE 3H30)

<p>Séance 1 :</p> <ul style="list-style-type: none">Comprendre son marché ainsi que les besoins et les désirs des différents acteurs (clients, prospects, influenceurs) ; identifier les opportunités.	<p>Séance 2 :</p> <ul style="list-style-type: none">Concevoir une stratégie marketing orientée client : élaborer un concept, décider du ciblage et du positionnement, créer sa marque.
<p>Séance 3 :</p> <ul style="list-style-type: none">Elaborer un programme d'actions marketing : définir l'offre et le prix, choisir les canaux de distribution, savoir ou, comment et à qui communiquer son offre.	<p>Séance 4 :</p> <ul style="list-style-type: none">Bâtir des relations rentables et assurer la satisfaction des clients : la boîte à outil de l'entrepreneur.

Identification des opportunités ; Etudes de Marché ; Positionnement ; Ciblage clientèle ; Création de marque ; Politique d'offre (les produits, les services, le prix et la distribution) ; Actions de communication et de fidélisation des clients.

COMPTABILITE FINANCIERE (14H)

Patrick DELEAU,

Consultant en Entrepreneuriat

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

Langage de l'entreprise, les principes de base de la comptabilité doivent être connus pour superviser l'activité des experts intervenant en la matière. La présentation des principaux outils d'interprétation des états permet de préparer les échanges avec les partenaires financiers.

CONTENU (4 SEANCES DE 3H30)

Séance 1 : ✚ Principes de la comptabilité : la création de l'entreprise	Séance 2 : ✚ Principes de la comptabilité : l'exploitation de l'entreprise
Séance 3 : ✚ Lecture des états financiers : interpréter la performance	Séance 4 : ✚ Lecture des états financiers : interpréter la structure

Notions fondamentales de comptabilité ; structure du bilan et du compte de résultat ; analyse financière des documents comptables (soldes intermédiaires de gestion, capacité d'autofinancement, besoins de fonds de roulement ...)

RESSOURCES HUMAINES (14H)

Michael CAMARDESE,

Chargé d'enseignement RH

Consultant, MCCf (Michael Camardese Conseil & Formation)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Identifier les techniques clés de la communication, indispensables à tout entrepreneur,
- Acquérir/consolider les bases du recrutement et de la formation,
- Comprendre les enjeux de la rémunération et les principes de la paie,
- Confronter ses connaissances en RH au sein d'un groupe pluridisciplinaire.

CONTENU (4 SEANCES DE 3H30)

<p>Séance 1 :</p> <p style="text-align: center;"><u>COMMUNICATION</u></p> <ul style="list-style-type: none">✦ L'émission, la réception et les interférences,✦ L'information et la communication,✦ Le verbal et le non-verbal,✦ Les entretiens, l'adaptation des contenus,✦ La gestion des conflits,✦ La communication écrite,✦ L'utilisation des réseaux sociaux.	<p>Séance 2 :</p> <p style="text-align: center;"><u>RECRUTEMENT</u></p> <ul style="list-style-type: none">✦ La définition des besoins,✦ La rédaction d'une annonce,✦ L'utilisation des sites dédiés,✦ La conduite des entretiens,✦ La sélection et le suivi.
<p>Séance 3 :</p> <p style="text-align: center;"><u>FORMATION</u></p> <ul style="list-style-type: none">✦ Le cadre légal,✦ L'adaptation à l'activité,✦ L'organisation,✦ Le développement des compétences,✦ L'évaluation des résultats.	<p>Séance 4 :</p> <p style="text-align: center;"><u>REMUNERATION</u></p> <ul style="list-style-type: none">✦ La veille réglementaire,✦ Les dispositifs existants,✦ L'élaboration d'un système cohérent avec son activité, <p style="text-align: center;"><u>PAIE</u></p> <ul style="list-style-type: none">✦ Le cadre légal,✦ Le contenu.

Chaque module fait l'objet d'une mise en application pratique, définie au regard de la constitution du groupe.

DROIT (14H)

Timo RAINIO,

Avocat au barreau de Lyon

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

Faire comprendre :

- L'étendue et les limites du caractère contraignant du droit et de la fiscalité pour les entreprises ;
- La nécessité du recours au droit comme outil d'organisation des décisions et des processus de gestion.

CONTENU (4 SEANCES DE 3H30)

<p>Séance 1 :</p> <ul style="list-style-type: none">✚ Choix d'une structure juridique d'entreprise : entreprise individuelle, société...	<p>Séance 2 :</p> <ul style="list-style-type: none">✚ Les contrats d'affaires : formation et preuve des contrats ; validation ; exécution
<p>Séance 3 :</p> <ul style="list-style-type: none">✚ La responsabilité civile et pénale du chef d'entreprise (organisation et prévention)	<p>Séance 4 :</p> <ul style="list-style-type: none">✚ Le contentieux d'affaires ; la prévention et le traitement des difficultés des entreprises

II - ENSEIGNEMENTS THEMATIQUES (64h)

Claire LEDY LEPINE,

Maître de conférences, l'IAE de Paris

Consultante et chef d'entreprise

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

Permettre au participant de prendre la décision de créer et lui donner les facteurs clés de succès de son projet. Présenter tout au long des séances l'ensemble des intervenants de la vie de l'entreprise (experts comptables, avocats conseils en marketing ...)

CONTENU :

(10 SEANCES DE 3H30 et 10 séances de 3H00)

Séance 1 :	Séance 2 :
La méthodologie de la création d'entreprise La fonction du dirigeant	
Séance 3 :	Séance 4 :
Adéquation homme projet	
Séance 5 :	Séance 6 :
techniques de vente et négociation commerciale avec mise en situation	
Séance 7 :	Séance 8 :
techniques de vente et négociation commerciale avec mise en situation (Suite)	

Séance 9 :	Séance 10 :
Financement de l'entreprise Elaboration d'un business plan avec outil de simulation	
Séance 11 :	Séance 12 :
Financement de l'entreprise Elaboration d'un business plan avec outil de simulation	
Séance 13 :	Séance 14 :
Les outils de communication de l'entreprise	
Séance 15 :	Séance 16 :
La stratégie numérique de l'entreprise	
Séance 17 :	Séance 18 :
Préparation du projet pour présentation aux partenaires financiers et synthèse individuelle	
Séance 19 :	Séance 20 :
Présentation orale des projets en support PPT devant un jury de professionnels	

SYNTHESE ET CONCLUSION

Soutenance de projets
Evaluation de la formation