



SORBONNE  
GRADUATE  
BUSINESS SCHOOL

*Institut  
d'Administration  
des Entreprises  
de Paris*



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

Du 10 mars au 08 juillet 2017

**DIRECTION DU PROGRAMME :**

Didier CHABAUD, Professeur des Universités

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

## PROGRAMME PEDAGOGIQUE

MODULES D'ENSEIGNEMENT	INTERVENANTS
<b>MARKETING</b> Durée : 14 heures	<b>Fabienne BERGER-REMY,</b> <i>Maître de conférences, IAE de Paris, Chef d'entreprise</i>
<b>COMPTABILITE FINANCIERE</b> Durée : 14 heures	<b>Patrick DELEAU,</b> <i>Consultant en Entrepreneuriat</i>
<b>RESSOURCES HUMAINES</b> Durée : 9 heures	<b>Michael CAMARDESE,</b> <i>Chargé d'enseignement RH, Consultant, MCCf (Michael Camardese Conseil &amp; Formation)</i>
<b>DROIT</b> Durée : 14 heures	<b>Timo RAINIO,</b> <i>Avocat au barreau de Lyon</i>
<b>ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS</b> Durée : 70 heures sur 11 jours	<b>Responsable de l'enseignement</b> <b>Claire LEDY LEPINE,</b> <i>Maître de conférences, l'IAE de Paris, Consultante et chef d'entreprise</i>
<b>ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL TOUT AU LONG DES 5 MOIS DE FORMATION.</b> Selon le projet et la demande des participants.	<b>Responsable de l'encadrement</b> <b>Claire LEDY LEPINE,</b> <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 de mars à juillet 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).

<b><u>RENSEIGNEMENTS PRATIQUES</u></b>	<b><u>LES DATES DE REGROUPEMENT</u></b>
<p><b>✚ Renseignements et inscriptions :</b> 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</p> <p><b>✚ Inscriptions :</b> Jusqu'au 24 février 2017 ;</p> <p><b>✚ Entretiens:</b> les derniers seront programmés dans la semaine du 27 février 2017 ;</p> <p><b>✚ Début des cours :</b> 10 mars 2017 ;</p> <p><b>✚ Réunions d'information :</b> 13 janvier et 22 février 2017 à 18h00 à l'IAE de Paris - Centre BIOPARK - 8 bis, rue de La Croix Jarry - 75013 Paris</p> <p><b>✚ Coût de la formation :</b> 5750€ (déjeuners inclus).</p>	<p><b>✚</b> 10 – 11 mars 2017</p> <p><b>✚</b> 24 – 25 mars 2017</p> <p><b>✚</b> 07 – 08 avril 2017</p> <p><b>✚</b> 21 – 22 avril 2017</p> <p><b>✚</b> 12 – 13 mai 2017</p> <p><b>✚</b> 02 – 03 juin 2017</p> <p><b>✚</b> 09 – 10 juin 2017</p> <p><b>✚</b> 23 – 24 juin 2017</p> <p><b>✚</b> 30 juin 2017</p> <p><b>✚</b> 08 juillet 2017</p>

# 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><b>Séance 1 :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✚ Comprendre son marché ainsi que les besoins et les désirs des différents acteurs (clients, prospects, influenceurs) ; identifier les opportunités.</li></ul>	<p><b>Séance 2 :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✚ Concevoir une stratégie marketing orientée client : élaborer un concept, décider du ciblage et du positionnement, créer sa marque.</li></ul>
<p><b>Séance 3 :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✚ 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.</li></ul>	<p><b>Séance 4 :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✚ Bâtir des relations rentables et assurer la satisfaction des clients : la boîte à outil de l'entrepreneur.</li></ul>

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)

<b>Séance 1 :</b> ✚ Principes de la comptabilité : la création de l'entreprise	<b>Séance 2 :</b> ✚ Principes de la comptabilité : l'exploitation de l'entreprise
<b>Séance 3 :</b> ✚ Lecture des états financiers : interpréter la performance	<b>Séance 4 :</b> ✚ 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 (09H)

**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 (2 SEANCES DE 4H30)

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

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)**

<b>Séance 1 :</b> ✚ Choix d'une structure juridique d'entreprise : entreprise individuelle, société...	<b>Séance 2 :</b> ✚ Les contrats d'affaires : formation et preuve des contrats ; validation ; exécution
<b>Séance 3 :</b> ✚ La responsabilité civile et pénale du chef d'entreprise (organisation et prévention)	<b>Séance 4 :</b> ✚ Le contentieux d'affaires ; la prévention et le traitement des difficultés des entreprises

---

## **II - ENSEIGNEMENTS THEMATIQUES (70h)**

**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 :** **(22 SEANCES)**

<b>Séance 1 :</b>	<b>Séance 2 :</b>
La Méthodologie de la création  La posture entrepreneuriale Le projet partagé	
<b>Séance 3 :</b>	<b>Séance 4 :</b>
Adéquation homme projet	
<b>Séance 5 :</b>	<b>Séance 6 :</b>
Présentation individuelle du projet par la méthode BMC	
<b>Séance 7 :</b>	<b>Séance 8 :</b>
techniques de vente et négociation commerciale avec mise en situation	
<b>Séance 9 :</b>	<b>Séance 10 :</b>
techniques de vente et négociation commerciale avec mise en situation (Suite)	

<b>Séance 11 :</b>	<b>Séance 12 :</b>
Financement de l'entreprise Elaboration d'un business plan avec outil de simulation	
<b>Séance 13 :</b>	<b>Séance 14 :</b>
Financement de l'entreprise Elaboration d'un business plan avec outil de simulation	
<b>Séance 15 :</b>	<b>Séance 16 :</b>
Les outils de communication de l'entreprise	
<b>Séance 17 :</b>	<b>Séance 18 :</b>
La stratégie numérique de l'entreprise	
<b>Séance 19 :</b>	<b>Séance 20 :</b>
Préparation du projet pour présentation aux partenaires financiers et synthèse individuelle	
<b>Séance 21 :</b>	<b>Séance 22 :</b>
Présentation orale des projets en support PPT devant un jury de professionnels	

---

## SYNTHESE ET CONCLUSION

Soutenance de projets  
Evaluation de la formation



**PLANNING (SOUS RESERVE DE MODIFICATION)**

<b>Période 1 : 10 et 11 mars 2017</b>		
	<b>9 h 00 - 12 h 30</b>	<b>14 h 00- 17 h 30</b>
Vendredi 10/03	<b>Accueil</b> <b>Introduction</b> <b>La Méthodologie de la création</b> <b>CLAIRE LEDY LEPINE</b>	<b>La posture entrepreneuriale</b> <b>Le projet partagé</b> <b>CLAIRE LEDY LEPINE</b>
Samedi 11/03	<b>Marketing</b> <b>Fabienne BERGER-REMY</b>	<b>Marketing</b> <b>Fabienne BERGER-REMY</b>

<b>Période 2 : 24 et 25 mars 2017</b>		
	<b>9 h 00 - 12 h 30</b>	<b>14 h 00- 17 h 30</b>
Vendredi 24/03	<b>8h30 Ressources Humaines 13h00</b> <b>Michael CAMARDESE</b>	<b>14h30 Marketing 18h00</b> <b>Fabienne BERGER-REMY</b>
Samedi 25/03	<b>Adéquation homme projet</b> <b>Lydia HARROCH</b>	<b>Adéquation homme projet</b> <b>Lydia HARROCH</b>

<b>Période 3 : 07 et 08 avril 2017</b>		
	<b>9 h 00 - 12 h 30</b>	<b>14 h 00- 17 h 30</b>
Vendredi 07/04	<b>8h30 Ressources Humaines 13h00</b> <b>Michael CAMARDESE</b>	<b>14h30 Marketing 18h00</b> <b>Fabienne BERGER-REMY</b>
Samedi 08/04	<b>Droit</b> <b>Timo RAINIO</b>	<b>Droit</b> <b>Timo RAINIO</b>

<b>Période 4 : 21 et 22 avril 2017</b>		
	<b>9 h 00 - 12 h 30</b>	<b>14 h 00- 17 h 30</b>
Vendredi 21/04	<b>Présentation individuelle du projet par la méthode BMC</b> <b>CLAIRE LEDY LEPINE</b>	<b>Présentation individuelle du projet par la méthode BMC</b> <b>CLAIRE LEDY LEPINE</b>
Samedi 22/04	<b>Droit</b> <b>Timo RAINIO</b>	<b>Droit</b> <b>Timo RAINIO</b>

<b>Période 5 : 12 et 13 mai 2017</b>		
Vendredi 12/05	<b>9 h 00 - 12 h 30</b>	<b>14 h 00- 17 h 30</b>
	<b>LA GESTION FINANCIERE DE L'ENTREPRISE</b> <b>PATRICK DELEAU</b>	
Samedi 13/05	<b>9 h 00 - 12 h 30</b>	<b>14 h 00- 17 h 30</b>
	<b>LA GESTION FINANCIERE DE L'ENTREPRISE</b> <b>PATRICK DELEAU</b>	

<b>Période 6 : 02 et 03 juin 2017</b>		
	<b>9 h 00 - 12 h 30</b>	<b>14 h 00- 17 h 00</b>
Vendredi 02/06	<b>Techniques de vente et négociation commerciale avec mise en situation</b> <b>PHILIPPE BIANCHI</b>	
Samedi 03/06	<b>9 h 00 - 12 h 30</b>	<b>14 h 00- 17 h 00</b>
	<b>Techniques de vente et négociation commerciale avec mise en situation</b> <b>PHILIPPE BIANCHI</b>	

<b>Période 7 : 09 et 10 juin 2017</b>		
	<b>9 h 00 - 12 h 30</b>	<b>14 h 00- 17 h 00</b>
Vendredi 09/06	<b>Financement de l'entreprise</b> <b>Elaboration d'un business plan avec outil de simulation</b> <b>PATRICK DELEAU</b>	
Samedi 10/06	<b>9 h 00 - 12 h 30</b>	<b>14 h 00- 17 h 00</b>
	<b>Financement de l'entreprise</b> <b>Elaboration d'un business plan avec outil de simulation</b> <b>PATRICK DELEAU</b>	

<b>Période 8 : 23 et 24 juin 2017</b>		
	<b>9 h 00 - 12 h 30</b>	<b>14 h 00- 17 h 00</b>
Vendredi 23/06	<b>Les outils de communication de l'entreprise</b> <b>MEHDI COLY</b>	
Samedi 24/06	<b>9 h 00 - 12 h 30</b>	<b>14 h 00- 17 h 00</b>
	<b>La stratégie numérique de l'entreprise</b> <b>MEHDI COLY</b>	

<b>Période 9 : 30 juin 2017</b>		
	<b>9 h 00 - 12 h 30</b>	<b>14 h 00- 17 h 00</b>
Vendredi 30/06	<b>Préparation du projet pour présentation aux partenaires financiers et synthèse individuelle</b>	
	<b>Daisy MOREAU</b>	
<b>Période 9bis : 8 juillet 2017</b>		
	<b>9 h 00 - 12 h 30</b>	<b>14 h 00- 17 h 00</b>
Samedi 08/07	<b>Présentation orale des projets en support PPT devant un jury de professionnels</b>	
	<b>CLAIRE LEDY LEPINE</b>	