

Programme « ENTREPRENDRE AU FEMININ »

*Une formation d'excellence proposée
par ESSEC VENTURES, le pôle Entrepreneuriat du groupe ESSEC*

Un programme dense, à temps partiel

L'ESSEC propose un programme court sur la création d'entreprise qui intègre tous les aspects incontournables de la création et du développement d'une entreprise (réflexion marketing, business plan, aspects juridiques, développement de la stratégie ... (voir ci-après programme indicatif). Il sera court et à temps partiel afin de permettre la poursuite d'une activité professionnelle en parallèle et se déroulera sur une période d'environ 6 mois afin de permettre une maturation du projet. Il sera complété par un cycle de conférences et un accompagnement (mentoring).

Une VA unique apportée par les réseaux féminins

La plus-value spécifique est apportée par l'apport de la participation des réseaux professionnels de « femmes ». Cet apport se décline sous plusieurs formes :

- Le Mentoring par l'appartenance au réseau EPWN qui a développé fortement cette spécificité
- Les témoignages et le soutien des membres du réseau Femmes –Débat et sociétés
- Le suivi Qualité –projet grâce aux liens avec Femmes business Angel
- Une incubation à Paris Pionnières
- Un apport d'expertise financé par France active
- Le soutien d'ESSEC au féminin

Sous le parrainage du Women's Forum

Un Cycle de conférences qui se déroule tout au long de la formation à l'ESSEC Management Education au CNIT La Défense.

Témoignages de créatrices qui en racontant leur parcours permettent d'encourager et de mettre en garde Aspects spécifiques (valorisation d'une marque, reprise d'une entreprise, ouverture de son capital à un investisseur, développement de son équipe, aspects de développement durable et RSE, qualité du management...)

Ce cycle est ouvert à d'autres formations ESSEC type club RH, aux anciens ESSEC et aux partenaires.

Déroulement du programme

2 modules de 3 jours 1/2 + 1 module de 2 jours soit une formation de 9 jours en présentiel.

Un temps de maturation du projet tout au long de la formation

Un Cycle de conférences

Du mentoring

PROGRAMME INDICATIF 1^{ère} Session : Juin 2008

	INTITULE	DATE	THEME DE L'INTERVENTION
MODULE 1	PRESENTATION DES PROJETS PAR LES EQUIPES	Jour 1 Mercredi pm	Présentation des objectifs de la formation Présentation des projets « Ai-je le profil, la motivation, les moyens ? » Projets par équipes le cas échéant
	BUSINESS PLAN	Jour 2 Jeudi	Les éléments d'un bon business plan : ➤ A quoi sert un business plan ? ➤ Les trames classiques ➤ Exemples, témoins etc
	ETUDE DE MARCHE	Jour 3 Vendredi	Etudier le marché(I) : Secteur : les acteurs écosystème (II) : Entretiens avec des experts sectoriels/enquête qualitative, quantitative/.savoir exploiter les bases de données et autres sources d'information: Affiner son produit en fonction des besoins
	ELABORER UNE STRATEGIE COHERENTE	Jour 4 Samedi	Elaborer un positionnement stratégique ➤ Bâtir un avantage concurrentiel ➤ Comprendre l'environnement concurrentiel du projet ➤ Forces de Porter
	INTITULE	DATE	THEME DE L'INTERVENTION
MODULE 2	DEVELOPPEMENT DU PROJET	Jour 1 Mercredi pm	Stratégie marketing et commerciale ➤ les 4P ➤ Organisation et politique commerciale Plan de déploiement opérationnel: ➤ Key business processes, ➤ Recrutements, ➤ Supply chain, etc. ➤ Outils de conduite de projet : construire son calendrier
	CONSTRUIRE SON BUSINESS MODEL	Jour 2 Jeudi	Rentabilité, besoins et sources de financement. Best case, worse case, business case Construire un Executive Summary
	REGLES JURIDIQUES	Jour 3 Vendredi	La dimension juridique du projet: PI, Dt des sociétés, Dt des contrats, Droit du travail, Dt PPI , Responsabilité du dirigeant ➤ Quelle forme juridique choisir ; ➤ points clés de vigilance : propriété intellectuelle , aspects patrimoniaux, obligations responsabilité du gérant ➤ Comment rédiger son pacte d'actionnaire (fondateurs puis /investisseurs) ➤ Comment créer un board à valeur ajoutée
	COMMUNICATION ABORDER LES INVESTISSEURS	Jour 4 Samedi	Communiquer son projet: ➤ Ateliers d'entraînement à la communication écrite et orale. ➤ Comment présenter son BP/Exec Summary ➤ Comment aborder un levée de fonds : ➤ Valoriser son projet ➤ Définir sa stratégie de sortie ➤ Choisir ses investisseurs ➤ Term sheet/conditions investisseurs
	INTITULE	DATE	THEME DE L'INTERVENTION
MODULE 3	SOUTENANCE et JURY	Vendredi Samedi	En présence de Femmes Business Angels et autres réseaux ou partenaires intéressés par les projets potentiels sélectionnés