

Cours semestriel d'Entrepreneuriat

Début: 23 février 2010

Lieu: Université de Lausanne

Délai: 15 février 2010

START

Partenaire:

Inscription:


[www.venturelab.ch/fr/vchallenge.asp](http://www.venturelab.ch/fr/vchallenge.asp)

# Start-up cherche capitaine

Avez-vous une idée visionnaire? Etes-vous prêt à lever l'ancre? Alors, nous sommes les personnes dont vous avez besoin. Au cours de 14 workshops intensifs, chaque mardi de 17h à 21h, des expert(e)s professionnel(le)s vous enseigneront tout ce qu'il faut savoir pour guider une start-up, basée sur une bonne idée, vers la réussite. Inscrivez-vous:

[www.venturelab.ch/fr/vchallenge.asp](http://www.venturelab.ch/fr/vchallenge.asp)

VENTURELAB, START-UP TRAINING PAR L'AGENCE  
POUR LA PROMOTION DE L'INNOVATION CTI

 Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Agence pour la promotion de l'innovation CTI



venturelab



venturelab, un programme national de l'agence pour la promotion de l'innovation CTI, offre des modules de formation conçus sur mesure pour soutenir les jeunes entreprises innovantes et sensibiliser les étudiant(e)s au thème de l'entrepreneuriat, en étroite collaboration avec les EPF, les Universités et les HES.

Le module «venture challenge» s'adresse aux étudiant(e)s, doctorant(e)s, postdoctorant(e)s, membres des universités et des hautes écoles spécialisées, qui envisagent sérieusement de créer une start-up ou d'évoluer au sein d'une start-up. Quatre heures par semaine, «venture challenge» offre la possibilité de se glisser dans la peau d'une jeune entrepreneuse ou d'un jeune entrepreneur et d'acquérir ainsi le savoir-faire indispensable à la création et au développement d'une start-up.

Pour garantir un travail optimal, le nombre maximum de participants est fixé à 24. Les candidats disposant déjà d'idées commerciales concrètes dans le secteur high-tech auront la priorité. Les participants travailleront activement en équipe sur un projet de start-up et tireront les enseignements d'exemples concrets issus de la pratique.

## «venture challenge» printemps 2010 UNIL

**Quand:** dès le 23 février 2010, chaque mardi de 17h à 21h.

**Délai:** 15 février 2010

**Où:** Université de Lausanne

**Qui:** étudiant(e)s, doctorante(e)s, postdoctorante(e)s, membres de l'université et des hautes écoles spécialisées.

**Comment:** Les modules sont généralement enseignés en français. Certains peuvent l'être en anglais.

**Combien:** «venture challenge» est gratuit pour un maximum de 24 candidate(e)s sélectionné(e)s.

Si vous préférez barrer votre bateau plutôt que ramer sur une grosse galère, le module «venture challenge» vous correspond parfaitement:

- Un savoir-faire pratique et concentré pour votre propre start-up
- Un réseau d'expert(e)s professionnel(le)s en Suisse
- Une kyrielle de trucs et astuces

Inscriptions en ligne ouvertes jusqu'au 15 février 2010:

[www.venturelab.ch/fr/vchallenge.asp](http://www.venturelab.ch/fr/vchallenge.asp)

D'autres questions?

[nadine.reichenthal@venturelab.ch](mailto:nadine.reichenthal@venturelab.ch)

## NAVIGATION

23.02.10	<b>Introduction</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formation de l'équipe et présentation du projet de start-up</li> <li>- Vision d'entreprise et analyse du modèle opératoire</li> <li>- Facteurs de réussite des start-ups</li> </ul>
02.03.10	<b>Analyser l'opportunité commerciale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces</li> <li>- Profil de personnalité des entrepreneuses et entrepreneurs efficaces</li> <li>- Principes stratégiques de réussite à l'intention des jeunes entrepreneuses et entrepreneurs</li> </ul>
09.03.10	<b>Stratégie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bases de la gestion stratégique des start-ups</li> <li>- Proposition de valeur et positionnement</li> <li>- Définition des secteurs commerciaux stratégiques</li> </ul>
16.03.10	<b>Développement de produit et industrialisation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Management des processus de développement</li> <li>- De l'idée à l'analyse des besoins de la clientèle</li> <li>- Risk Management, organisation et industrialisation</li> </ul>
23.03.10	<b>Marketing</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaissances marketing éprouvées et applicables aux start-ups</li> <li>- Guerilla-marketing créatif</li> <li>- Présentation du concept marketing par l'équipe et feedback</li> </ul>
30.03.10	<b>Communications et relations publiques</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elevator pitch pour les sociétés et leurs offres</li> <li>- Image d'entreprise, marketing en ligne, PR, événements</li> <li>- Présentation du concept de communication par l'équipe et feedback</li> </ul>
06.04.10	<b>Vente et Négociation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acquisition de clients de référence (Présentation d'expérience start-up)</li> <li>- Planification systématique des processus d'acquisition et de vente</li> <li>- Présentation de la planification des ventes par l'équipe et feedback</li> </ul>
13.04.10	<b>Comptabilité et Finances</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trésorerie, Profits et Pertes, bilan comptable</li> <li>- Chiffres clés et outils pour la gestion financière</li> <li>- Présentation de la planification financière par l'équipe et feedback</li> </ul>
20.04.10	<b>Ecrire le Business Plan</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Exigences pratiques d'un plan d'affaires de start-up</li> <li>- Les groupes cibles et leurs besoins spécifiques</li> <li>- Présentation du plan d'affaires par l'équipe et feedback</li> </ul>
27.04.10	<b>Ressources humaines</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Adaptation du contenu aux besoins du public</li> <li>- Techniques de présentation et rhétorique</li> <li>- Révision des travaux de projet et feedback</li> </ul>
04.05.10	<b>Droit, fiscalité et propriété intellectuelle</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Protection de la propriété intellectuelle</li> <li>- Choix d'un statut juridique adapté</li> <li>- Optimisation des aspects juridiques et fiscaux</li> </ul>
11.05.10	<b>Financement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Modes de financement des différentes phases d'une start-up</li> <li>- Négociations avec les Business Angels et les Venture Capitalists</li> <li>- Investisseurs pour le financement de la phase de démarrage</li> </ul>
18.05.10	<b>Gérer les Start-ups</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Constitution de «winning teams» (Présentation d'expérience start-up)</li> <li>- Problématique de la croissance en rapport avec la direction et l'organisation</li> <li>- Développement d'une stratégie d'expansion internationale</li> </ul>
25.05.10	<b>Présentation finale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Présentation finale de l'équipe: plan d'affaires, concept marketing, concept de communication, planification des ventes, concept de financement, feedback de la part des experte(e)s et des Start-ups</li> </ul>