

Cours semestriel venture challenge:  
know-how entrepreneurial  
pour créatrices/teurs d'entreprises  
et ceux qui veulent le devenir

# Objectif start-up

Début des cours: 21 février 2013  
(14 modules, chaque jeudi, de 17h à 21h)

Lieu: UNIGE-CMU

Inscrivez-vous maintenant sur  
[www.venturelab.ch/venturechallenge\\_fr](http://www.venturelab.ch/venturechallenge_fr)

Délai d'inscription: 11 février 2013

pour un démarrage réussi

Apprenez d'experts  
reconnus la recette pour  
lancer avec succès une  
start-up.

De nombreux jeunes  
entrepreneurs ont fait  
leurs débuts au venture  
challenge:



Nicolas Ecabert  
Eca Vert



Patricia Lehmann  
Enoova



Virginie Clément  
Stemergie



Si vous avez une idée commerciale innovante ou si vous avez envie de travailler pendant un semestre sur un projet de start-up passionnant, ce cours est fait pour vous.

**Les participants profitent gratuitement:**

- d'un savoir-faire pratique pour bien débiter sur la voie de l'indépendance
- d'un solide réseau parmi les meilleurs experts en entrepreneuriat
- de nombreux conseils et astuces pour réussir.



Développer en équipe son projet d'entreprise

Le cours venture challenge (14 modules, 1x par semaine, de 17h à 21h) est ouvert aux étudiants, doctorants, postdoctorants et diplômés des universités, EPF et HES qui envisagent la création ou un emploi dans une start-up. Pour garantir un travail optimal, le nombre maximum de participants est fixé à 25. Les candidats porteurs d'idées commerciales concrètes dans le secteur scientifique ou high-tech auront la priorité.

[www.venturelab.ch/venturechallenge\\_fr](http://www.venturelab.ch/venturechallenge_fr)

*Le cours semestriel venture challenge fait partie de venturelab, start-up training programme de la Commission pour la technologie et l'innovation CTI.*

**PROGRAMME**

Mettez-vous durant un semestre dans la peau d'une ou un entrepreneur(e).

**Module 1: Introduction**

Formation de l'équipe, présentation du projet de start-up, vision d'entreprise, facteurs de réussite

**Module 2: Analyse de l'opportunité commerciale**

Forces, faiblesses, opportunités et menaces, principes stratégiques

**Module 3: Business Strategie**

Base de la gestion stratégique des start-up, proposition de valeur et positionnement

**Module 4: Produit et industrialisation**

Gestion des risques et processus de développement, de l'idée à l'analyse des besoins clients

**Module 5: Marketing**

Recettes marketing éprouvées et applicables aux start-up, guérilla-marketing, concept

**Module 6: Communication et RP**

Identité d'entreprise, publicité, relations publiques, marketing en ligne

**Module 7: Ventes et négociations**

Acquisition de clients de référence, planification, processus de vente, gestion des clients clés

**Module 8: Comptabilité et finances**

Trésorerie, bilan, chiffres clés et outil de gestion

**Module 9: Ecrire le Business Plan**

Exigences pratiques d'un plan d'affaires de start-up, groupes cibles et besoins spécifiques

**Module 10: Ressources humaines**

Recruter et diriger une équipe gagnante

**Module 11: Droit, fiscalité et propriété intellectuelle**

Statut juridique, gestion du capital intellectuel

**Module 12: Financement**

Modes de financement, négociations avec les Business Angels et les Venture Capitalists

**Module 13: Présentation finale**

Présentation finale de l'équipe: plan d'affaires, concept marketing, communication, planification des ventes, financement, feedback

**VENTURELAB - DE L'IDEE COMMERCIALE A L'EQUIPE NATIONALE DES START-UP**

**POUR LES ETUDIANTS**

**venture ideas**  
Découvrir l'entrepreneuriat.  
Présentation:  
1/2 journée

**venture challenge**  
Lancer son projet.  
Cours semestriels:  
14 modules

**POUR LES START-UP INNOVANTES**

**venture plan**  
Convaincre les futurs investisseurs.  
Workshops stratégiques: 5 jours

**venture training**  
Acquérir le marché. Cours intensifs: 5 jours

**venture leaders**  
Rejoindre l'équipe nationale des start-up.  
Stage à Boston (USA): 10 jours