



FORMATION POUR LES DIRECTEURS ET LES CHARGÉS D'AFFAIRES DES PÉPINIÈRES CREAMED 2011-2012

-PROPOSITION DE CONTENUS ET CALENDRIER DES COURS-

1. Formation en ligne 1
2. Formation présentielle 10

1. Formation en ligne

AVRIL 2012

Formation n°1 : Réseaux 2.0

Durée estimée du cours: 12h

Du 30 avril au 7 mai

1. **Réseaux sociaux**
 - a) Le monde 2.0.
 - b) Analyse des principaux réseaux sociaux dans la démarche des pépinières
 - i. Facebook
 - ii. Twitter
 - iii. Youtube
 - iv. Flickr
 - v. Foursquare
 - vi. LinkedIn
 - vii. Viadeo
 - c) L'utilisation appropriée des réseaux sociaux: gestion et coûts des réseaux sociaux
2. **L'utilisation de blocs pour la dynamisation des pépinières**
 - a) Les blocs en temps que plateformes de lancement
 - i. Quelles sont les informations qu'on doit mettre dans un bloc ?
 - ii. Avec quelle fréquence doit-on actualiser le bloc ?
 - iii. Pourquoi un bloc peut-il nous servir comme une plateforme de lancement ?
 - b) Liens sponsorisés
 - c) Le bloc et le positionnement organique
3. **Intégration des réseaux sociaux sur notre site web**
 - a) Module "Facebook Fan Box"
 - b) Facebook Like Button
 - c) Youtube Link



- d) Twitter
- e) LinkedIn

4. **Les nouvelles tendances dans le réseau 2.0.**

Formation n°2 : Gestion de projets innovants

Durée estimée du cours: 20h

Du 30 avril au 21 mai

1. **Introduction**

- a) La gestion de programmes: de la méthodologie aux habitudes de travail
- b) Caractéristiques des programmes innovants par rapport à d'autres projets

2. **Les éléments clés d'un projet**

- a) Les éléments de base du projet innovateur
- b) Complexité et structuration par niveaux d'un projet innovant
- c) Structuration par niveaux d'un projet innovant
- d) Organisation matricielle et direction du projet innovant
- e) Fonctions de la direction de projets innovants

3. **Définition du projet**

- a) Définition de l'objectif général et analyse de viabilité: les indicateurs
- b) Les tâches: effort, organisation et liens
- c) Les Ressources: types, capacité et disponibilité
- d) Types de coûts: directes et indirectes

4. **Programmation et exécution du projet**

- a) Programmation du projet
 - i. La programmation: allouer les ressources aux tâches
 - ii. Types de tâches
 - iii. L'équilibre difficile entre la durée et le coût
 - iv. Techniques applicables: Gantt et PERT
- b) L'exécution du projet, suivi et écarts dans des projets innovants
 - i. Exemples d'imprévus
 - ii. Exemples d'une mauvaise planification
 - iii. Actions devant les déviations
 - iv. Atteindre la programmation optimale
- c) La clôture : les apprentissages du projet

MAI 2012

Formation n°3 : Outils et compétences pour la création de nouvelles idées commerciales/ créativité

Durée estimée du cours : 16h

Du 7 mai au 25 mai

- 1. Comment sont générées les idées d'entreprise : le triangle de l'entrepreneuriat**
 - Situations appropriées pour la création d'idées
 - La façon de les réaliser
 - L'objectif ultime de l'idée
- 2. Sources d'information d'idées d'affaires**
- 3. Pourquoi ya-t-il des idées qui réussissent et d'autres pas**
 - La balance de la valeur
 - Les trois conditions pour le succès de l'idée d'entreprise
- 4. Créativité appliquée à la création de nouvelles idées: la technique des 6 chapeaux**
- 5. Compétences requises pour la création de nouvelles idées: le questionnaire Mc Clelland pour la créativité**

Formation n°4 : Compétences pour la consolidation et la croissance de l'entreprise

Durée estimée du cours : 18h

Du 14 mai au 4 juin

- 1. Compétences relationnelles**
 - Communication: interpersonnelle, gestion effective des réunions et des présentations à fort impact
 - Relations interpersonnelles: la gestion des conflits et travail en réseau avancé
 - Le travail d'équipe: gestion d'équipes et l'Empowerment
- 2. Compétences de performance**
 - La gestion du travail: la gestion efficace du temps
 - La prise de décisions
- 3. Compétences en affaires**
 - Négociation
 - Environnement et stratégie
- 4. Attitudes**

- a) Contrôle émotionnel
- b) Adaptabilité/assimilation des changements
- c) Capacité critique
- d) Orientation vers les résultats
- e) Orientation vers un développement professionnel propre
- f) Engagement professionnel

JUIN 2012

Formation n°5 : Marketing pour les pépinières d'entreprises

Durée estimée du cours : 14h
Du 4 de juin au 18 juin

1. **L'analyse des besoins des entreprises: information, conseil, formation, RH, hébergement et sensibilisation**
2. **Public cible: les entrepreneurs, les PME récemment créées et en consolidation**
3. **Les objectifs stratégiques et opérationnels d'une pépinière**
4. **Le plan de marketing: le produit**
 - a) Les services de base: logement, infrastructures, secrétariat et TIC
 - b) Les services avancés: soutien, suivi, dynamisation et développement des entreprises
5. **Le plan de marketing: le prix**
 - a) Comment établir les prix des espaces
 - b) Comment établir les prix des services
6. **Le plan de marketing: la promotion**
 - a) Plan de communication et de diffusion du centre: stratégie et moyens
 - b) Types de relations de la pépinière avec son entourage

Formation n°6 : Leadership et gestion des équipes et des entreprises

Durée estimée du cours : 18h
Du 11 juin au 29 juin

1. **Direction et Coaching**
 - a) Besoins et développement émotionnel des personnes
 - b) La gestion de l'adversité
 - c) Les problèmes d'assertivité/émotivité
 - d) Approches pour améliorer les performances
2. **Stratégies et formules de direction**
 - a) Définition et identification d'un chef de file



- b) Maturité et tâches: la différenciation des styles
 - c) Du pouvoir à l'autorité
3. **Techniques pour déléguer efficacement**
- a) L'autodiagnostic des difficultés
 - b) Ce que déléguer veut réellement dire
 - c) Domaine de responsabilité du processus
4. **Encourager le développement de ses collaborateurs**
- a) Détection des besoins et des potentiels
 - b) Actions de développement avec les collaborateurs
 - c) Comment motiver pour un auto-développement.
5. **Le chef de file en temps que responsable du développement**
- a) Coaching
 - b) Tutorat
 - c) Mentorat

Formation n°7.1 : Internationalisation des entreprises hébergées dans les pépinières

Durée estimée du cours : 8h

Du 18 juin au 27 juin

➤ **Internationalisation des entreprises hébergées dans les pépinières**

1. **Modèles de pépinières d'entreprises potentiellement intéressantes pour les entreprises étrangères**
- a) Types de centres, d'espaces et d'entreprises
 - b) Types de services
 - c) Services spécifiques de support pour l'adaptation au territoire
2. **La préparation du dossier à présenter aux candidats potentiels**
- a) L'importance de décrire la situation de l'entourage
 - b) Les services associés au territoire de la pépinière comme un facteur d'attraction
 - c) Les intérêts pour les entreprises du territoire de la pépinière: éléments à mettre en valeur
3. **La promotion internationale**
- a) Les moyens de promouvoir la coopération internationale: voies d'accès
 - b) La planification des activités promotionnelles
4. **Le contact avec les intéressés**
- a) L'argument commercial
 - b) Comment préparer et mener une interview avec les personnes intéressées



Formation n°7.2 : Organisation interne d'une pépinière

Durée estimée du cours : 8h

Du 14 septembre au 25 septembre

➤ Organisation interne d'une pépinière

1. **Catalogue des services**
 - a) Les services de base
 - b) Les services avancés
2. **Types d'espaces et leur organisation:**
 - a) Les espaces pour l'administration
 - b) Les modules pour les entreprises
 - c) Les espaces en commun
3. **Admission d'entreprises à la pépinière**
 - a) Les critères et les procédures
 - b) Le contrat et le règlement intérieur
4. **Le modèle organisationnel (1): la structure organisationnelle**
 - a) Définition de la structure organisationnelle du centre
 - b) Le rôle de la gestion et le travail d'équipe
 - c) Fonctions et profils du personnel technique
 - d) Fonctions et profils du personnel administratif
5. **Le modèle organisationnel (i 2): fonctionnement et coordination**
 - a) La planification des tâches quotidiennes
 - b) Organisation du travail par projets
 - c) Outils de planification et de suivi des activités et des projets
6. **Direction opérationnelle:**
 - a) Orientation sur les services instrumentaux
 - b) Orientation sur le soutien aux entrepreneurs
 - c) Orientation sur les actions formatives aux entrepreneurs
 - d) Orientation sur les actions pour la dynamisation et le développement des entreprises



Formation n°8 : Compétences pour le conseil aux entreprises

Durée estimée du cours : 14h

Du 17 septembre au 1er octobre

- 1. Une première analyse de l'idée commerciale: le test du trois**
- 2. Comment faire pour extraire et analyser les informations les plus remarquables de l'entreprise**
 - a) L'analyse stratégique de l'entreprise
 - b) L'analyse des fonctions commerciales et de marketing
 - c) L'analyse de la fonction organisationnelle
 - d) L'analyse de la fonction productive et de la prestation de services
 - e) L'analyse de la fonction financière
- 3. La dynamique des rencontres avec les entrepreneurs et les employeurs**
 - a) L'organisation de l'agenda: réunions programmées et engagements
 - b) L'organisation du dossier de conseil
 - c) La prise de notes
 - d) Le suivi de la relation
- 4. Compétences de communication à appliquer en ce qui concerne la relation avec les entrepreneurs et les employeurs**
 - a) L'écoute active
 - b) Comment aborder les questions sensibles de l'entreprise

OCTOBRE 2012

Formation n°9 : Stratégies pour la collaboration entre entreprises : expériences

Durée estimée du cours : 12h

Du 1^{er} octobre au 22 octobre

1. **Les éléments de base de la coopération des entreprises**
 - a) Introduction
 - b) Quelques questions fréquentes sur la coopération
 - c) Avantages et inconvénients de la coopération
 - d) Quand et pourquoi coopérer? Des bonnes raisons pour mettre en place des accords de coopération
 - e) Les différents types de coopération
 - f) La "coopétence"

2. **Comment coopère-t-on?**
 - a) 1e phase: approche de la coopération
 - b) 2a phase: conception de l'accord de coopération
 - c) 3a phase: mise en marche
 - d) 4a phase: suivi
 - e) 5a phase: évaluation

3. **Expériences de coopération**

Formation n°10 : Solutions de financement pour la consolidation des entreprises

Durée estimée du cours : 18h

Du 8 octobre au 15 octobre

1. **La planification économique et financière en tant qu'outil fondamental dans le processus de consolidation**

2. **L'entreprise est en phase de consolidation? (1): analyse des résultats**
 - a) Tri des renseignements sur les résultats
 - b) Analyse du compte de résultats triés
 - c) Critères de l'analyse économique qui indiquent un processus de consolidation

3. **L'entreprise est en phase de consolidation? (i 2): l'analyse du cash-flow**
 - a) Tri des renseignements de trésorerie et du circulant
 - b) Analyse de l'écart financier
 - c) Critères de l'analyse économique qui indiquent un processus de consolidation

4. **Prise de décision financière au sein d'une entreprise en consolidation**
 - a) Besoins financiers transitoires et permanents
 - b) Cadre de la prise de décisions pour satisfaire les besoins financiers
 - c) Produits financiers adéquats pour la consolidation des entreprises
5. **Négociation bancaire**

2. Formation présentielle

MAI 2012

Formation n°1 : L'orientation vers l'internationalisation des entreprises d'une pépinière

Lieu : Languedoc-Roussillon, Université de Perpignan, Via Domitia, Avenue Paul Alduy 52, Perpignan

Durée estimée du cours : 16h

Jours : 2 et 3 mai

- **Identification de la problématique liée à l'internationalisation**
 1. **Diagnostiquer le potentiel international de l'entrepreneur**
 - a) Identifier les différents types de potentiels internationaux à prendre en compte
 - Types de produits et types d'offres
 - Types d'entrepreneurs et leur multiculturalité
 - b) Identifier les types de services à proposer aux entrepreneurs
 - c) Identifier les besoins spécifiques relatifs à l'adaptation du produit
 2. **Augmenter le potentiel international de l'entrepreneur**
 - a) Identifier les aspects à développer
 - b) Comment donner des conseils pour le développement international
- **Être un bon conseiller pour l'internationalisation. Savoir orienter l'entrepreneur**
 3. **Identifier les problématiques et les acteurs internationaux les plus remarquables**
 - a) Connaître et identifier les types de problèmes
 - b) Identifier les acteurs régionaux, nationaux et internationaux d'aide au développement international (Oseo, UbiFrance, Coface, Accio10, etc.)
 4. **Orienter l'internationalisation de l'entrepreneur**
 - a) Formes de promotion internationale : canaux d'accès et aides qui existent déjà
 - b) L'Eurorégion: un premier pas vers l'internationalisation. Une première expérience internationale pour minimiser les risques



Formation n°2 : Création d'activités innovantes/gestion de l'innovation

Lieu: Iles Baléares, Centre Empresarial Son Espanyol, ParcBIT, Palma de Mallorca

Durée estimée du cours : 16h

Jours : 29 et 30 mai

➤ **Activités innovantes : outils et compétences pour la création de nouvelles idées commerciales**

1. Comment sont créées les idées commerciales : le triangle de l'entrepreneuriat

- Situations appropriées pour la création d'idées
- La façon de les réaliser
- L'objectif ultime de l'idée

2. Sources d'information d'idées d'affaires

3. Pourquoi ya-t-il des idées qui réussissent et d'autres pas

- La balance de la valeur
- Les trois conditions pour le succès de l'idée commerciale

4. Créativité appliquée à la création de nouvelles idées: la technique des 6 chapeaux

5. Compétences requises pour la création de nouvelles idées: le questionnaire Mc Clelland pour la créativité

➤ **Gestion de programmes innovants**

1. Introduction

- La gestion de programmes: de la méthodologie aux habitudes de travail
- Caractéristiques des programmes innovants par rapport à d'autres projets

2. Les éléments clés d'un projet

- Les éléments de base du projet innovant
- Complexité et structuration par niveaux d'un projet innovant
- Structuration par niveaux d'un projet innovant
- Organisation matricielle et direction du projet innovant
- Fonctions de la direction de projets innovants

3. Définition du projet

- Définition de l'objectif général et analyse de viabilité: les indicateurs
- Les tâches: effort, organisation et liens
- Les Ressources: types, capacité et disponibilité
- Types de coûts: directs et indirects

4. Programmation et exécution du projet

- Programmation du projet
 - La programmation: allouer les ressources aux tâches



- ii. Types de tâches
 - iii. L'équilibre difficile entre la durée et le coût
 - iv. Techniques applicables: Gantt et PERT
- b) L'exécution du projet, suivi et écarts dans des projets innovants
- i. Exemples d'imprévus
 - ii. Exemples d'une mauvaise planification
 - iii. Actions devant les écarts
 - iv. Atteindre la programmation optimale
- c) La clôture : les apprentissages du projet



Formation n°3 : Travail en réseaux de pépinières

Lieu : Catalogne, IDEC-Universitat Pompeu Fabra, Balnes 132-134, Barcelona

Durée estimée du cours : 16h

Jours : 19 et 20 juin

➤ Réseaux 2.0.

1. Réseaux sociaux

- a) Le monde 2.0.
- b) Analyse des principaux réseaux sociaux dans la démarche des pépinières
 - i. Facebook
 - ii. Twitter
 - iii. Youtube
 - iv. Flickr
 - v. Foursquare
 - vi. LinkedIn
 - vii. Viadeo
- c) L'utilisation appropriée des réseaux sociaux: gestion et coûts des réseaux sociaux

2. L'utilisation de blogs pour la dynamisation des pépinières

- a) Les blogs en temps que plateformes de lancement
 - i. Quelles sont les informations qu'on doit mettre dans un blog ?
 - ii. Avec quelle fréquence doit-on actualiser le blog ?
 - iii. Pourquoi un blog peut-il nous servir comme une plateforme de lancement ?
- b) Liens sponsorisés
- c) Le *blog* et le positionnement organique

3. Intégration des réseaux sociaux sur notre site web

- a) Module "Facebook Fan Box":
- b) Facebook Like Button
- c) Youtube Link
- d) Twitter
- e) LinkedIn

4. Les nouvelles tendances dans le réseau 2.0.

Formation n°4 : Gestion avancée du Networking/création et promotion des réseaux innovants

Lieu : Midi-Pyrénées, CEEI Théogone, Parc Technologique du Canal 10, avenue de l'Europe, Ramonville Saint-Agne

Durée estimée du cours : 16h

Jours : 17 et 18 septembre

➤ **Gestion du travail en réseau: l'utilisation des Réseaux Sociaux**

1. Le monde 2.0.
2. Analyse des principaux réseaux sociaux: facebook, twitter, foursquare, youtube, flickr, etc.
3. L'utilisation appropriée des réseaux sociaux: gestion et coûts des réseaux sociaux
4. Blog en tant que plateforme de lancement
5. Liens sponsorisés
6. Blog et positionnement organique
7. Intégration des réseaux sociaux sur un site web

➤ **Promotion en ligne: Positionnement Web et Vidéo Marketing**

1. Identification des mots clés
2. Analyse de la concurrence
3. Optimisation du site web
4. Travail off page: obtenir des liens
5. Situation de la vidéo sur Internet aujourd'hui. L'importance d'utiliser la vidéo pour se faire connaître
6. Youtube, son fonctionnement et son utilisation
7. Astuces et techniques pour générer un maximum de consultations des vidéos et réussir un marketing efficace avec Youtube



**Formation n°5 : Introduction à la planification stratégique d'une pépinière/
planification stratégique d'une pépinière en réseau****Lieu : Catalogne****Durée estimée du cours : 16h****Jours : 17 et 18 octobre**

- **Planification stratégique d'une pépinière: Organisation interne d'une pépinière**
 1. **Catalogue des services**
 - a) Les services de base
 - b) Les services avancés
 2. **Types d'espaces et leur organisation:**
 - a) Les espaces pour l'administration
 - b) Les modules pour les entreprises
 - c) Les espaces en commun
 3. **Admission d'entreprises à la pépinière**
 - a) Les critères et les procédures
 - b) Le contrat et le règlement intérieur
 4. **Le modèle organisationnel (1): la structure organisationnelle**
 - a) Définition de la structure organisationnelle du centre
 - b) Le rôle de la gestion et le travail d'équipe
 - c) Fonctions et profils du personnel technique
 - d) Fonctions et profils du personnel administratif
 5. **Le modèle organisationnel (i 2): fonctionnement et coordination**
 - a) La planification des tâches quotidiennes
 - b) Organisation du travail par projets
 - c) Outils de planification et de suivi des activités et des projets
 6. **Direction opérationnelle:**
 - a) Orientation sur les services instrumentaux
 - b) Orientation sur le soutien aux entrepreneurs
 - c) Orientation sur les actions de formation aux entrepreneurs
 - d) Orientation sur les actions pour la dynamisation et le développement des entreprises
- **Planification stratégique d'une pépinière en marche: Marketing pour des pépinières d'entreprises**



1. **L'analyse des besoins des entreprises: information, conseil, formation, RH, hébergement et sensibilisation**
2. **Public cible : les entrepreneurs, les PME récemment créées et en consolidation.**
3. **Les objectifs stratégiques et opérationnels d'une pépinière**
4. **Le plan de marketing: le produit**
 - a) Les services de base: logement, infrastructures, secrétariat et TIC
 - b) Les services avancés: soutien, suivi, dynamisation et développement des entreprises
5. **Le plan de marketing: le prix**
 - a) Comment établir les prix des espaces
 - b) Comment établir les prix des services
6. **Le plan de marketing: la promotion**
 - a) Plan de communication et de diffusion du centre: stratégie et moyens
 - b) Types de relations de la pépinière avec son entourage