

Entrepreneuriat

En plus du tronc commun de la formation d'ingénieur-e, les élèves choisissent une option, d'une durée de 200 heures annuelles, leur permettant d'acquérir des compétences nouvelles et de renforcer leur expertise.



Des options pour aller plus loin et parfaire sa formation.

Objectifs

L'option « entrepreneuriat » a pour objectif de former le futur ingénieur-e généraliste aux fondamentaux du développement d'activité, et notamment d'intégrer les facteurs clés de la réussite d'un projet entrepreneurial ou dans la plupart des cas intrapreneurial. En effet, les ingénieur-e-s en France ne sont pas les catégories socioprofessionnelles les plus concernées par la création d'entreprise. Toutefois, ils sont fréquemment intégrés en entreprise en tant que directeur de « Business Unit » ou impliqué dans le développement économique de leur entreprise. L'esprit d'entreprendre n'est pas inné ou donné ; il se construit. Il associe des représentations identitaires mais aussi des attitudes et des compétences.

Les objectifs pédagogiques :

- Concevoir le projet d'entreprise
- Diagnostiquer la faisabilité du projet de création / reprise
- Maîtriser l'environnement juridique de l'entreprise
- Organiser la gestion quotidienne de l'entreprise
- Définir et déployer la stratégie commerciale de l'entreprise
- Promouvoir l'entreprise

Les compétences humaines :

- Être créatif

Programme de la formation

Partie théorique

Construction d'un projet entrepreneurial

État de la création et/ou de la reprise d'entreprise en France
Motivations, enjeux et compétences nécessaires
Démarche projet et environnement de l'entrepreneur (dispositifs, institutionnels...)
La démarche créative
Enjeux et anticipation des difficultés et obstacles du statut d'entrepreneur
Choix et arguments pour s'investir : des piliers essentiels pour pérenniser son activité
Importance des réseaux de soutien et d'influence
Cadre juridique, fiscal et social de l'entreprise
Impact du statut sur le développement et la protection de l'entreprise

Anticipation des conséquences de ses choix de statut d'entrepreneur

Le plan d'affaires

Diagnostic de projet, anticipation des risques et conception du business plan
Étude de marché et intégration de l'étude au plan d'affaires
Réalisation du business model
Préparation du dossier investisseurs (business plan ou plan d'affaires)

Stratégie marketing et plan d'action commercial

Définition de la stratégie commerciale et du business

model de l'entreprise, des marchés et de la manière dont ils doivent être pénétrés
Compréhension du contexte, activités et enjeux de la mercatique et de la fonction commerciale
Stratégie commerciale de l'entreprise (analyse de marché préalable et segmentation de la clientèle visée en utilisant des outils tels que les 3P ou l'analyse de Porter)
Réalisation du plan de communication de l'entreprise, en lien avec la fonction commerciale, afin de promouvoir un projet entrepreneurial et le rendre visible

Économie d'entreprise et gestion financière

Identification des principaux partenaires et interlocuteurs indispensables au projet financier de création ou de reprise
Savoir établir le prévisionnel financier de l'entreprise à 1 an, à 3 ans
Mécanismes et enjeux du financement de l'innovation
Éléments gestion comptable quotidienne de l'entreprise (fiches de salaires, devis, factures, déclarations fiscales, gestion des stocks)
Construction des principaux indicateurs de pilotage