



Imagine | Start | Grow

**Création &
Croissance**

Création & Croissance

Garantissez le succès de votre entreprise



Solvay Entrepreneurs,
le centre d'entrepreneuriat de la Solvay Brussels School
of Economics and Management de l'ULB,
vous propose un programme de formation
et d'accompagnement destiné aux créateurs de PME
qui souhaitent maximiser leurs chances de succès.

7 BONNES RAISONS

de suivre Création & Croissance

01 Une école prestigieuse

Vous suivrez une formation dans une école de gestion prestigieuse consacrée internationalement par les très recherchées accréditations EQUIS et AMBA. Selon le classement du Financial Times, la Solvay Brussels School of Economics and Management se trouve dans les 50 meilleures Business Schools européennes, et a obtenu la 20^e position en Entrepreneurship.

02 Un centre d'entrepreneuriat performant

Depuis 1986, Solvay Entrepreneurs capitalise sur la tradition d'excellence et de rigueur des enseignements et de la recherche de la Solvay Brussels School pour révéler et développer les talents entrepreneuriaux. Les résultats de nos anciens sont notre première priorité... et ils parlent d'eux-mêmes :

- Réussite des créateurs d'entreprise : 96 % franchissent le cap des trois ans après leur lancement
- Croissance des entreprises existantes : 100% de chiffre d'affaires en plus endéans les 5 ans qui suivent leur participation au programme D&D.

03 Un apprentissage par la pratique en groupe restreint

Les formateurs privilégient les méthodes actives : exposés participatifs, études de cas (le vôtre, si vous le souhaitez !), jeux de rôles... Les bases théoriques enseignées sont systématiquement illustrées par de nombreux exemples vécus (case stories). Pour vous assurer un processus de qualité et un maximum d'interactivité, le groupe se compose de maximum 22 participants.

04 Des résultats concrets

La dynamique du groupe vous permet de faire évaluer régulièrement votre projet par des consultants spécialisés, des experts et des anciens du programme. Enfin, en fin de formation, vous avez la possibilité de présenter votre plan d'affaires devant un panel de spécialistes composé d'entrepreneurs chevronnés, de banquiers, d'investisseurs et de consultants spécialisés en PME ; une ultime source de conseils et de nouveaux contacts.

05 La synergie d'un groupe d'entrepreneurs performants

Vous verrez que vous serez particulièrement motivé et dynamisé par l'effet démultiplicateur que vous apporte un groupe d'une vingtaine de créateurs (sélectionnés sur base notamment de la qualité de leur projet) qui sont confrontés aux mêmes défis que vous.

06 Un horaire compatible avec votre vie d'entrepreneur

Les cours se déroulent deux soirées par semaine de 18 à 21h et le samedi de 9 à 13h. Le suivi individuel s'organise à votre meilleure convenance selon toutefois un planning rigoureux.

07 Un accès guidé aux financements appropriés

Le réseau relationnel de Solvay Entrepreneurs au sein de la communauté économique et financière (fruit d'une expérience de plus de 30 ans dans le domaine), son équipe de consultants spécialisés dans le financement des jeunes entreprises, ainsi que sa qualité de cofondateur de réseaux de business angels sont les meilleures garanties d'un accès performant aux fonds nécessaires à une stratégie de croissance pour votre activité.

La performance des anciens

(Taux de survie à 3 ans mesuré en mai 2013 lors d'une étude indépendante)

96%
de réussite

Les participants du programme expriment un taux global de satisfaction de

(Taux mesuré en mai 2013 lors d'une étude indépendante)

92%



” Malgré 20 années d'expérience professionnelle, je me suis rendu compte que je ne savais pas comment m'y prendre pour lancer ma propre entreprise. Créer nécessite des compétences et des connaissances qu'on n'apprend dans aucun bouquin. Avec C&C, j'ai acquis ces connaissances. Sans cette formation, je n'aurais pas disposé des outils nécessaires pour lancer AHOOGA dont les vélos innovants ont très rapidement connu un succès formidable.”

Frédéric MERTENS
Participant 2015 - Fondateur de Ahooga



” C&C a été un véritable atout pour me lancer. Je n'ai pas seulement reçu une boîte à outils efficace pour penser mon projet de manière solide. J'ai pu bénéficier de conseils pratiques et d'un coaching sur-mesure qui m'ont permis de développer une vision claire de mon projet ainsi qu'une connaissance certaine de mes forces. Cette formation a marqué le début de mon aventure entrepreneuriale. Faire partie d'un réseau aussi stimulant et actif que celui de réseau Solvay Entrepreneurs me permet d'avancer à chaque étape avec réussite.”

YEBA OLAYÉ
Participant 2016 - Fondatrice de Yeba

Création & Croissance

La formule gagnante de Solvay Entrepreneurs combine 3 axes de développement personnel :

1

Une formation complète (53h)

18 séances de cours étalées sur 8 semaines.
Maîtrisez, en groupe restreint, les outils de gestion et les aspects pratiques liés au lancement d'une société.

Structurez votre démarche de création et finalisez votre business plan

INTRODUCTION : BUSINESS PLAN (5h)

Vous y apprendrez à

- Comprendre la démarche entrepreneuriale et le rôle du plan d'affaires.

Au sommaire

- Apprendre à vous connaître.
- Survol de la méthodologie et des outils du créateur d'entreprise : business model, lean startup, plan d'affaires, ...
- Focus sur les atouts et les limites du business plan.

STRATEGIE ENTREPRENEURIALE (12h)

Vous y apprendrez à

- Evaluer l'opportunité de votre startup.
- Analyser votre environnement.
- Formuler un plan stratégique pour votre entreprise.

Au sommaire

- Identifier et évaluer une opportunité.
- Le business concept.
- Concept de stratégie, analyse externe et analyse interne.
- Les stratégies classiques.

LEAN (3h)

Vous y apprendrez à

- Valider les hypothèses sur lesquelles votre business modèle est construit.
- Faire évoluer celles-ci si la validation de marché n'était pas là.

Au sommaire

- Méthodologie de Steve Blank sur le Customer Discovery Canvas.
- Hypothèses du Customer Discovery et du Customer Validation.

BUSINESS MODEL GENERATION (3h)

Vous y apprendrez à

- Définir et concevoir votre modèle d'entreprise.

Au sommaire

- Qu'est-ce qu'un Business Model ?
- Comment le compléter ?
- Etude de cas.
- Quel est votre Business Model ?

ETUDE DE VOTRE MARCHÉ ET DE LA CONCURRENCE (3h)

Vous y apprendrez à

- Décrypter le fonctionnement réel de votre marché.
- Évaluer le potentiel de votre activité.

Au sommaire

- Techniques d'études de marché adaptées à l'entrepreneur.
- Evaluation de l'opportunité.
- Marché : une bonne opportunité de marché ?
- Secteur : un secteur attractif ?

CONSTRUIRE UN PROTOTYPE DE VOTRE OFFRE (3h)

Vous y apprendrez à

- Choisir les outils adaptés pour réaliser une maquette.

Au sommaire

- Maquettes.
- Prototypes.
- Sondages.

GO-TO-MARKET (3h)

Vous y apprendrez à

- Construire votre plan opérationnel.
- Atteindre vos objectifs stratégiques.

Au sommaire

- Objectifs opérationnels et stratégie d'entreprise.
- Trouver les meilleurs prospects.
- Sélectionner les canaux les plus appropriés.
- Utiliser des leviers.
- Mettre en place un tableau de bord.

FINALISER VOTRE BUSINESS PLAN (3h)

Vous y apprendrez à

- Evaluer l'état d'avancement de votre projet et identifier vos priorités.

Au sommaire

- Pimento map : un outil d'évaluation de votre modèle d'affaires.
- Revue et comparaison d'autres outils : leurs forces et faiblesses.
- Passer du diagnostic à la feuille de route.

Financez votre entreprise

TECHNIQUES DE FINANCEMENT ET MONTAGE FINANCIER (6h)

Vous y apprendrez à

- Mieux appréhender les besoins financiers de votre entreprise.
- Choisir le mode de financement de votre entreprise le plus approprié.
- Connaître les différents types de crédit et leurs utilisations.
- Préparer un dossier de financement.
- Connaître les différents types d'intervention en capital à risque et choisir les meilleurs partenaires.
- Préparer les accords de partenariat avec vos éventuels associés.
- Choisir les garanties les plus adaptées.
- Augmenter votre return sur investissement tout en diminuant votre coût moyen pondéré du capital.

Au sommaire

- Les trois grandes décisions financières (investissement, financement, distribution).
- Les besoins financiers à court, moyen et long termes.
- Les types de crédits possibles.
- Les intervenants en capital à risque sur le marché.
- Votre partenaire de crédit et en capital à risque : qui ? pourquoi ? comment ?

PLAN FINANCIER (3h)

Vous y apprendrez à

- Maîtriser les données clés de votre plan financier.
- Construire votre plan financier.
- Evaluer la solidité financière de votre projet.

Au sommaire

- Présentation du plan financier (modèle Excell) développé par Solvay entrepreneurs.
- Compte de résultat prévisionnel.
- Point Mort.
- Besoin en fonds de roulement et en immobilisations.
- Besoins de trésorerie.

Développez vos talents entrepreneuriaux

RECRUTEMENT (3h)

Vous y apprendrez à

- Mettre en place un processus de recrutement au sein d'une startup.

Au sommaire

- Revue détaillée d'un processus de recrutement : de l'analyse des besoins à l'intégration d'un nouvel employé.
- Rédaction d'un descriptif de travail.
- Utilisation des réseaux sociaux pour l'acquisition des candidats.
- Sélection des profils intéressants.
- Techniques d'entretiens.
- Intégration d'un nouvel employé dans la startup.

NÉGOCIATION ENTREPRENEURIALE (3h)

Vous y apprendrez à

- Maîtriser les techniques de négociations adaptées aux situations que vous pourriez rencontrer : levée de fonds, recrutement, ventes, ...

Au sommaire

- Apprentissage des techniques de négociations au travers de jeux de rôles.
- Acquisition et gestion des informations.
- Les cinq styles de négociation.
- Technique BATNA : meilleure alternative à un accord négocié.

PITCHING (3h)

Vous y apprendrez à

- Présenter votre entreprise de manière concise, claire et vendeuse.
- Convaincre en toutes circonstances (investisseurs, partenaires, ...)
- Rester mémorable.

Au sommaire

- Les 3 secrets des grands orateurs.
- Les bases du story telling.
- 3 techniques pour écouter activement, avec respect, élégance et bienveillance.
- Avoir confiance en soi en 2' chrono. Scientifiquement prouvé !
- Quand le théâtre nous donne 2 ingrédients majeurs du charisme.
- Tous les mots n'ont pas la même valeur ... ni le même pouvoir ...
- 7 techniques redoutables et imparables pour décoiffer votre client. Sceptique ? Un certain Steve Jobs les utilisait ...



” Ce programme a dressé des jalons importants dans mon parcours d’entrepreneur. Les intervenants m’ont enseigné quelles sont les erreurs à ne pas commettre. Lorsqu’on veut créer une société, on souffre parfois d’un manque de réalisme, on passe à côté de choses qu’on refuse de voir. Je reste en contact avec les Anciens de Solvay et, bien souvent, ils m’appellent pour avoir un avis. J’accorde beaucoup d’importance à cette relation de confiance.”

Patrick MENACHE
CEO & Founder, Macnash Associates

2

8h de coaching individuel

Quels que soient les modules sélectionnés, vous bénéficiez du coaching de spécialistes de la création d’entreprise pour développer votre entreprise. Dans le cadre de notre pédagogie par projet, vous serez coaché par des experts. Au cours de réunions de coaching individuel avec votre coach généraliste personnel, vous mettez en œuvre les acquis de la formation et traitez les aspects propres à votre activité. Cette ressource s’avère particulièrement précieuse dans le parcours souvent solitaire de l’entrepreneur.

Cet accompagnement vous permettra de :

- Mesurer lucidement les atouts et faiblesses de votre entreprise
- Choisir et agir de manière optimale, notamment en fonction de vos concurrents
- Réaliser votre étude de marché à faible coût et mesurer correctement votre marché potentiel
- Concevoir un plan marketing qui concrétise votre stratégie et établir un plan financier réaliste
- Etre convaincant face à un investisseur (financier) et décoder ses attentes



3

7 modules à la carte facultatifs

Acquérez les connaissances de gestion qui vous manquent : finance, ressources humaines, marketing... En fonction de vos besoins, vous choisissez les cours complémentaires indispensables à votre réussite.



FONDAMENTAUX DE FINANCE (12h)

- Décoder les dimensions financières et comptables.
- Analyse de la décision d’investissement.
- Compréhension des flux financiers de l’entreprise.



LEADERSHIP (12h)

- La fonction et le rôle de leader.
- Les styles de leadership.
- Gestion du temps et gestion du stress.



VENTE & GESTION COMMERCIALE (12h)

- Doper sa conquête de clients : les outils et techniques de prospection.
- Maîtriser les techniques de négociations commerciales.



GESTION D’ÉQUIPE (12h)

- Intervenir au mieux avec vos collaborateurs : contrôle, délégation et évaluation.
- Motiver votre équipe pour la rendre plus performante.



WEB MARKETING (12h)

- Stratégies de marketing interactif.
- Outils pour doper les actions marketing sur Internet (webvertising, référencement, l’email marketing...).
- Développer votre image et celle de votre entreprise sur les réseaux sociaux.



MARKETING DE LA PME (12h)

- Maîtriser les différentes facettes du marketing.
- Concevoir votre plan marketing.
- Communiquer avec la presse.



COMMUNICATION (6h)

- Prise de parole en public : les techniques les plus performantes.
- Comment capter et maintenir l’attention.
- Comment structurer son exposé.
- Les clés de la communication verbale et non-verbale.



VOS FORMATEURS & COACHS

Vous serez formés et accompagnés par des entrepreneurs qui ont fondé et gèrent leur propre affaire tout en ayant développé une solide expérience pédagogique.



Véronique BASTIEN

Licenciée en Journalisme et Communication (ULB) et diplômée en Marketing and Advertising (SBS-ULB), plus de 15 ans d'expérience au service des PME.



Marc DESCHAMPS

Ingénieur Civil en Mathématique Appliquée, Licencié en Droit et en Economie (UCL). Master in Management (Stanford University). Plus de 25 ans de vie professionnelle dans le monde de la finance, et du capital risque en particulier.



Hugues REY

Ingénieur de gestion (Solvay Brussels School - ULB), Expert en digital Marketing. Hugues Rey a commencé sa carrière en 1992 en tant que research Manager pour Media+Square ; Il est aujourd'hui CEO de Havas Media.



Benjamin BEECKMANS

Ingénieur Commercial, (Solvay - ULB), Benjamin est un serial entrepreneur. Après avoir exercé différentes fonctions en finance et marketing, il crée Bluecorp, une société de développement informatique au Sri Lanka et Teatower.com.



Evelyne HEYVAERT

Ingénieur Commercial (Solvay - ULB), elle a commencé sa carrière en 1999 tant que consultante. Elle est aujourd'hui Investment Manager - Private Equity chez ING.



Daniel SPINDLER

Professeur à la SBS. Ingénieur de gestion (Solvay - ULB) & MBA (Columbia University). Management Consultant et co-fondateur de sociétés (incluant fonction de DG). Spindler & Associés S.A.



Michel BLUMENTHAL

Ingénieur Commercial (Solvay - ULB) avec un M.B.A. (INSEAD). Depuis 1998, il a été impliqué comme fondateur ou partenaire dans diverses start-ups. Michel coache et conseille, depuis 2002, des entrepreneurs dans les domaines de la stratégie, du business modèle, du marketing et de la levée de fonds.



Philippe HALIN

Psychologue, coach, formateur certifié en psycho-sociologie, systémique organisationnelle, thérapie brève, Mbti. 12 ans de direction d'équipes puis 15 ans de formations en entreprises. Spécialisé dans les modèles de personnalité et leurs applications en management.



Jean-François TELLIER

Ingénieur commercial et de gestion (IAG - UCL), fondateur et dirigeant d'Atomis, cabinet conseil en gestion commerciale, en organisation et en management.



Philippe BUCK

Economiste avec un Executive Master en Management, il est avant tout un praticien du management des PME. Sa carrière internationale lui a donné l'opportunité de développer des expertises en finance, en marketing et en stratégie.



Muriel GILBERT

Licenciée en Journalisme et communication (ULB). Après une expérience de rédactrice en chef, Muriel est aujourd'hui directrice de l'agence Métaphore (Press & Public Media), créée en 1994.



Olivier VERDIN

Olivier est le co-fondateur d'OpenHR, racheté par Arinso en 2006 à la suite d'une forte croissance internationale. Aujourd'hui, Business Angel impliqué dans plusieurs start-ups techno-web, il possède également une forte expertise en RH.



Nicolas DEBRAY

Ingénieur de gestion (Solvay - ULB) et détenteur d'un master en Stratégie d'Entreprise (SDA Bocconi). Il a travaillé chez Google Belgium avant de co-fonder Semetis qui fait parti du Omnicom Media Group et chez qui il est directeur du département digital. Nicolas est spécialisé en marketing digital et en stratégie.



Myriam LADEUZE

Ingénieure en Physique Nucléaire (I.S.I.B.), Licenciée en Ingénierie bio-médicale (U.C.L.). A exercé différentes fonctions de management au sein de sociétés industrielles. Certifiée en MBTI. Fondatrice de Oléandre, société de conseil en développement organisationnel.



Bruno WATTENBERGH

Bachelor en Business Administration (EUB), Master en Advanced Management (ICHEC), Master en Sciences du travail (ULB), Bruno est aussi titulaire de plusieurs masters complémentaires en entrepreneurship (MIT SLOAN, TIASNIMBAS, Harvard). Après une carrière de consultant, il a fondé et gère «Impulse».



Fabian DELAHAUT

Licencié en philosophie (ULB) avec un MBA (SBS), Maître-Praticien en PNL et agréée MBTI, Fabian s'est aussi formé au Cours Florent à Paris! Il coache de nombreux dirigeants de PME en communication et le marketing.



Stephan LOERKE

Degree in Business Administration, (Saint Gall Business School), Consultant en Marketing International et en Management, Administrateur-Délégué, World Federation of Advertisers.



Olivier WITMEUR

Professeur, titulaire de la Chaire Bernheim d'Entrepreneuriat (Solvay Brussels School - ULB). Lui-même entrepreneur, il a évalué et accompagné plus d'une centaine d'entreprises lors de leur création et/ou de leur croissance. Il a publié plusieurs livres et articles sur la création d'entreprise et son financement.

C&C EN PRATIQUE

Pour qui?

Le programme Création & Croissance s'adresse spécifiquement aux:

- Créateur effectif récent: Dirigeant de PME récemment créée ou reprise (maximum 2 ans).
- Créateur futur: Toute personne prête à démarrer son projet de création d'entreprise ou désirant reprendre une affaire existante.

Combien?

Le droit d'inscription du module Création & Croissance est de 950 € + votre «nombre de modules à la carte» multiplié par 350 €. Imaginons, vous décidez de suivre, outre la formation C&C (obligatoire), 3 modules supplémentaires, votre droit d'inscription sera : 950 € + (3 x 350 €) = 2000 € (htva).

MODULE C&C

La formation C&C:
53h de cours collectif
+ 8h de coaching individuel
950 € (htva)

MODULES A LA CARTE

350 € (htva)/module

Participer en équipe?

Vos (futurs) associés souhaitent suivre le programme avec vous? Bonne idée! Vous constituerez une équipe entrepreneuriale très forte, nous vous réservons un prix avantageux : une réduction de 200 € par membre de l'équipe.

Où?

Les séances de cours se donnent dans les locaux de Solvay Entrepreneurs à l'ULB.
48 Av. F. D. Roosevelt
B-1050 Bruxelles.

Quand?

Deux démarrages sont prévus : octobre et janvier.
Ces cours C&C ont lieu les lundis et mercredis de 18h à 21h et les samedis de 9h à 13h.
Le cours des modules à la carte ont lieu de septembre à juin, les soirs de semaine de 18h à 21h (du lundi au jeudi) ou les samedis de 9h à 16h.

Comment s'inscrire?

Remplissez le formulaire d'inscription en ligne via notre site web : www.solvayentrepreneurs.be.

Les candidatures doivent être introduites au plus tard deux semaines avant le début de la formation. Il est en effet important de disposer du temps nécessaire pour analyser vos besoins particuliers de formation lors d'un entretien individuel avec la responsable du programme.

Certificat?

Un certificat sera délivré à l'issu de la formation aux participants qui ont assisté à l'ensemble des séances et présenté leur business plan au panel organisé en fin de programme.

Bénéficiaire de tarif réduit?

Les PME bruxelloises peuvent sous certaines conditions bénéficier d'une aide régionale pouvant atteindre 50% des frais d'inscription. Plus d'infos: www.ecosubsibru.be

Solvay Entrepreneurs est agréé pour certains modules par la Région Wallonne. Nous pouvons donc accepter les Chèques formation. Ceux-ci s'adressent aux PME et aux indépendants. Concrètement, cela signifie une intervention par la Région Wallonne à hauteur de 15 € par heure de formation et par personne. Plus d'infos : <http://be.benefits-rewards.sodexo.com/fr/entreprises/cheque-formation>

Bourse Solvay Entrepreneurs

Grâce à nos sponsors, Solvay Entrepreneurs distribue chaque année une bourse pour un porteur de projet prometteur qui se trouve dans une situation personnelle difficile. Toute personne qui souhaite bénéficier de cette bourse devra joindre à son dossier de candidature une lettre de motivation.

Les entrepreneurs construisent étape par étape les entreprises de demain. Chez Solvay Entrepreneurs, nous les poussons à concevoir, lancer puis développer des projets ambitieux, réalistes et en accord avec leurs valeurs.

Que diriez-vous de bénéficier de toute l'expertise de la Solvay Brussels School of Economics & Management ? Nos spécialistes de la création et de la croissance des PME sont là pour vous 'booster'. Engagés, ouverts, experts dans leur domaine, ils vous invitent à participer à une dynamique exceptionnelle qui combine formations de qualité, conseils individualisés et partages d'expériences au sein d'un groupe d'entrepreneurs qui vivent tous la même aventure.

Programmes pour entrepreneurs :

A&P

Administrateur & PME :
pour ceux qui souhaitent professionnaliser leur C.A.

C&C

Création & Croissance :
pour ceux qui se lancent.

D&D

Dirigeant & Développement :
pour ceux qui développent leur entreprise.

E&E

E-marketing & E-commerce :
pour ceux qui développent une activité E-business.

Solvay Entrepreneurs

Université Libre de Bruxelles

Véronique Bastien
Av. F. D. Roosevelt, 50 - CP 141
B-1050 Bruxelles

Tél : + 32 (2) 650 42 04
Fax : + 32 (2) 650 40 50
E-mail : veronique.bastien@solvay.edu

www.solvayentrepreneurs.be

Imagine | Start | Grow



Solvay Entrepreneurs bénéficie entre autres du soutien de :

