

Stanford-Lille Innovation & Entrepreneurship Program

Présentation

Sommaire

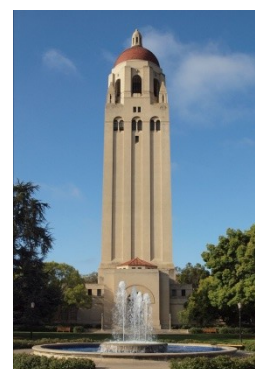
Programme	1
Qui peut participer?	2
Agenda	2
Formulaire d'inscription	3
Détails du programme	4

Au travers d'un partenariat avec EuraTechnologies, l'Université de Stanford étend son expertise en innovation en Europe. Le département des sciences et de l'ingénierie crée un programme sur mesure intitulé – Programme d'Innovation et d'entrepreneuriat Stanford – Lille ».

Ce programme est exclusivement pensé pour les acteurs de l'innovation high tech : Startups, PME ou encore les départements innovation des grands comptes de la région. Cela consiste en deux semaines d'apprentissage, une semaine à Stanford et une semaine à Lille. Les cours seront assurés par des professeurs de Stanford, en plus de l'apport supplémentaire d'intervenants clés de la Silicon Valley, entrepreneurs expérimentés et innovants. Les participants s'engagent donc dans un apprentissage actif et intensif pour que leurs idées intègrent leur stratégie, et qu'une fois en France, que la stratégie devienne action.

Le centre de développement professionnel de Stanford, renommé pour sa capacité à créer des formations de haut niveau sur mesure, sera leader sur le programme. Première du genre entre Stanford et Lille, ce programme permettra aux entrepreneurs français d'avoir un aperçu de ce qui rend la Silicon Valley si performante. Stanford et son département de management, défini d'ailleurs comme étant un catalyseur de technologies et d'entreprises, est leader en recherche et formation intensive basée sur l'économie numérique.

Ce département accueille d'ailleurs de nombreux programmes innovants et ses professeurs ont formé et conseillé d'innombrables entreprises high tech comme Google, Cisco, Yahoo ou encore HP.



Contact Lille :

Jérôme FAUQUEMBERGUE
Business Manager

EuraTechnologies
165 Av. de Bretagne
59000 LILLE

03.20.19.18.65

jfauquembegue@euratechnologies.com

Vous apprendrez:

- L'essence même des entreprises innovantes en Silicon Valley
- Les meilleures pratiques pour innover comment diagnostiquer le business model de votre entreprise, comprendre ses forces et ses faiblesses
- A optimiser et étendre votre business model baser sur le retour d'experts
- Les pratiques actuelles en terme de propriété intellectuelle
- Les stratégies pour rendre votre entreprise « global »
- Les pratiques des financeurs en Europe et aux Etats Unis
- Les stratégies de sorties efficaces.



Qui peut participer ?

Les responsables, les décideurs et investisseurs au sein de:

- Start-up de produit innovant et / ou services
- PME
- Grands comptes (départements innovation, ; marketing et ventes)

Agenda

Ce programme se déroulera à Stanford et à EuraTechnologies (Lille)

Quand :

- La première semaine (Stanford) du 13 au 18 mai 2012
- La seconde semaine du 11 au 15 juin 2012 à EuraTechnologies

Les vols possible (Paris – San Francisco – Paris) :

1ère semaine: en cours

L'offre comprend :

- L'hôtellerie (Stanford Park Hotel)
- Les cours
- Les repas (petit déjeuner et déjeuner)
- La logistique et le service client
- Un diplôme d'achèvement (sur la base d'une évaluation sur les livrables et l'assiduité)

L'offre ne comprend pas :

- Les vols
 - Les dépenses personnelles
 - Les couts de communication
-

Budget

En accord avec la législation européenne qui autorise l'allocation de subventions aux entreprises de moins de 249 salariés avec un Chiffres d'Affaires n'excédant pas les 40 millions d'euros

Prix/entreprise/personne: 12000 €HT

- 6000 €HT pour les PME et startups de la région incluant la participation de La Région Nord Pas de Calais et de LMCU
- 12000 €HT pour les grands comptes

On behalf of :



Formulaire d'inscription



■ Entreprise: _____

■ Nom/Prénom: _____

■ Fonction : _____

■ Adresse: _____

■ CP : _____ Ville : _____

■ Tel. : _____

■ Fax : _____

■ Mail : _____

■ Activités : _____

■ SIRET : _____

Mon entreprises est :

- Start-up or PME** (jusqu'à 249 salariés et un CA inférieur à 40 million Euros) : 6 000 € *excl. taxes*
- Grand compte** : 12 000 € *excl. taxes*

■ Date : _____

■ Signature et cachet :

1. Technopole Lille Métropole se réserve le droit d'annuler ou de reporter l'opération pour toutes raisons légitimes et en cas de force majeure. La responsabilité de Technopole Lille Métropole se résumera alors à la restitution de l'intégralité des sommes perçues.

2. Pour toute annulation imputable à la société à moins de 14 jours du départ, Technopole Lille Métropole se réserve le droit de facturer toutes les sommes déjà engagées pour la réalisation de cette prestation.

3. Technopole Lille Métropole se réserve le droit de refuser la participation d'une entreprise dès lors que cette dernière ne s'est pas acquittée avant le départ de la totalité du montant de la formation.

4. Technopole Lille Métropole est actuellement en acquisition d'un numéro d'agrément de formation professionnelle qui vous sera communiqué dès approbation.

On behalf of :

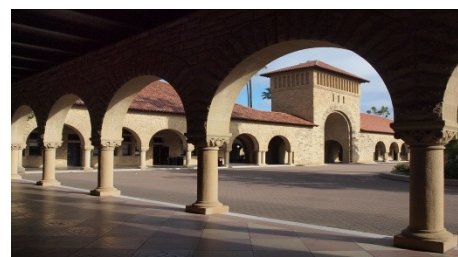




STANFORD / SEMAINE#1

Du 13 au 18 mai 2012

Lundi, 14.05	Définition de l'opportunité
Mardi, 15.05	Definition et ajustement produit
Mercredi, 16.05	Plan d'actions
Jeudi, 17.05	Going to Market
Vendredi, 18.05	Innovation permanente



LILLE / SEMAINE#2

Du 11 au 15 juin 2012

Lundi, 11.06	Dessiner l'opportunité : sessions de travail TD
Mardi, 12.06	Développement produit : sessions de travail TD
Mercredi, 13.06	Execution & Financement : TD
Jeudi, 14.06	Going to Market: TD
Vendredi, 15.06	Présentation entreprises et retours des professeurs sur chaque cas



On behalf of :



Lundi 14 mai

Définition de l'opportunité

STANFORD / SEMAINE#1

- 8:00-9:00 – Keynote: Définition de l'opportunité – Comment les startups de Silicon Valley réussissent: Prof. Audrey MacLean, Founder NET
- 9:00-9:20: *Break*
- 9:20-11:45 – Panel Discussion: L'opportunité: ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas le plus souvent!
- 12:00-13:15 – *Lunch and Networking*
- 13:15-14:45 – Présentation d'entreprise de Silicon Valley: Comment ont elles définies l'opportunité
- 14:45 *Break*
- 15:00-17:00 – Session de travail: Les entreprises de Lille vont définir leurs opportunités en identifiant les forces et les faiblesses, éléments clés pour la journée.
- 17:00-19:00 – Présentation des équipes (4 sélectionnées) d'opportunités de business: Marchés, technologies, canaux, ressources, moyens. Le panel évaluera en direct les équipes.
- 19:00-20:30 – *Dîner* Keynote Speaker; John McEntire, Pacific Northwest National Laboratory: Mise sous licence de propriété intellectuelle et autre stratégies et techniques.

On behalf of :



Mardi 15 mai

Définition et ajustement produit

STANFORD / SEMAINE#1

- 8:00-9:00 – Keynote: Recherche, Définition et Développement du produit/ service: Comment les entreprises de Silicon Valley réussissent.
- 9:00 Break
- 9:20-11:45 – Panel Discussion: Le Produit – Ce qui fonctionne et ne fonctionne pas le plus souvent
- 12:00-13:15 – Lunch and Networking
- 13:15-14:30 – Présentation d'entreprises de Silicon Valley : Définition produit et développement Silicon Valley
- 14:30 Break
- 14:45-17:00 – Session de travail : Les entreprises de Lille font leur diagnostic sur la Recherche, la définition et le développement de leurs produits pour identification des forces et des faiblesses
- 17:00-19:00 – Présentations des équipes (entreprises en groupes) sur leur processus de développement produit/ résultats. Evaluation du panel en direct par les professeurs. Team presentations on Product Development Process/Results (4 different teams).
- 19:00-20:30 – Dîner



Mercredi 16 mai Plans d'actions

STANFORD / SEMAINE#1

- 8:00-9:00 – Keynote: Plan d'actions – comment les startups de Silicon Valley réussissent
- 9:00 *Break*
- 9:20-11:45 – Panel Discussion: L'exécution – ce qui fonctionne et ne fonctionne pas le plus souvent
- 12:00-13:15 – *Lunch and Networking*
- 13:15-14:45 – Panel d'entreprises de Capital Risques de Silicon Valley: Actions et financements
- 15:00-17:00 – Session de travail avec les entreprises de Lille : Diagnostique de leurs actions/financement. Planifier l'identification de forces et de faiblesses.
- 17:00-19:00 – Présentations des équipes sur le plan d'action des entreprises. Evaluation en direct des professeurs de Stanford
- 19:00-20:30 – *Dîner*

On behalf of :



Jeudi 17 mai Going to Market

STANFORD / SEMAINE#1

- 8:00-9:00 – Keynote: Going to Market – Comment les entreprises de Silicon Valley réussissent.
- 9:00-12:00 – Panel Discussion: Going to Market – Ce qui fonctionne et ne fonctionne pas le plus souvent
- 12:00-13:00 – *Lunch and Networking*
- 13:00-14:30 – Panel Discussion: Introduire des entreprises dans d'autres marchés comme les marchés américaines ou asiatiques, ou européennes plus largement.
- 14:30-17:00 – Session de travail: Les entreprises de Lille diagnostiquent leur plan d'entrée sur les marchés pour identifier leurs forces et faiblesses.
- 17:00-19:00 – Présentation des équipes sur les stratégies d'attaques des marchés. Evaluation des plans en direct par les professeurs de Stanford
- 19:00-20:30 – *Dinner*



Vendredi 18 mai L'innovation permanente

STANFORD / SEMAINE#1

- 8:00-9:00 – Keynote: Développement durable et avenir de l'innovation - tendances
- 9:00-12:00 – Panel: Innovation et future: ce qui fonctionne pour soutenir l'innovation chez les PME: Kathy Eisenhardt, Tina Seelig, Tom Byers, Jerry Fiddler, Paul Saffo, Pam Hinds
- 12:00-13:00 – *Lunch and Networking*
- 13:00-14:30 – Stratégies de sorties incluant l'aspect finance: Panel Discussion. Arbor Advisors (Stan Christensen), Revolution Partners (Michael Barker, Bill Rodoni), others
- 14:30-17:00 – Session de travail: Discussion des tâches à effectuer en préparation de la semaine de Lille. Discussion ouverte avec l'équipe pédagogique. Détail des devoirs pour la semaine N°2
- 17:00-19:00 – Présentation des équipes sur les stratégies d'expansions des marchés. Evaluation en direct par les professeurs de Stanford.
- 19:00-20:30 – *Dinner*



Lundi 11 juin

Définition de l'opportunité

Session de travail

LILLE / SEMAINE#2

- 08:00-09:00-Keynote: Innovation et ancrage technologique en Europe VS opportunités mondiales: Alex Sozonoff, former EVP HP, Director, HP Russia
- 09:15-10:00 – Présentation: les éléments clés dans la définition des opportunités de votre nouvelle Start up ou vos nouveaux produits. (Fors/Lyons)
- 10:00-11:45 – Session de travail: Les équipes définissent leurs plan d'opportunités pour leur Start up.
- 12:00-13:00 – *Lunch and Networking*
- 14:00-18:00 – Présentation du plan d'opportunité par les équipes (8 équipes)
- 19:00-20:30 – *Dîner*



Mardi 12 juin

Développement Produit

Session de travail

LILLE / SEMAINE#2

- 8:00-10:00 – Présentation: Les éléments clés dans la définition de vos produits/services (Fors/Lyons)
- 10:00-2:00 – Session de travail: Les équipes définissent leur plan de développement produit
- 12:00-13:00 – Lunch: Keynote Address: Impact des lois sur les entreprises en lancement ou pré-lancement. DLA Piper
- 14:00-18:00 – Présentation du plan produit par chaque équipe (8 équipes)
- 19:00-20:30 – Dîner

On behalf of :





Mercredi 13 juin

Execution & Financement

Session de travail

LILLE / SEMAINE#2

- 8:00-10:00 – Présentation: Eléments clés dans la définition du plan d'action des startups
- 10:00-2:00 – Session de travail: les professeurs assistant les équipes dans la définition de leur plan d'action
- 12:00-13:15 – *Lunch and Networking*
- 13:30-15:30 Panel Discussion: Financement de l'entreprise aux US vs en Europe
- 15:30-18:00 – Présentation des plans d'actions des participants sélectionnés
- 19:00-20:30 – Dîner: Keynote: propriété intellectuelle. Approche de la mise sous licence en Europe: K&L Gates



Jeudi 14 juin Going to Market Session de travail

LILLE / SEMAINE#2

- 8:00-10:00 – Présentation: Les éléments clés pour l'introduction sur le marché et la durabilité (Fors, Lyons, and Local Univ Profs or Consultants)
- 10:00-12:00 – Session de travail: les équipes définissent leur plan d'attaques du marchés et leur plan de durabilité
- 12:00-13:00 – *Lunch and Networking*
- 14:00-18:00 – présentation des entreprises sélectionnées - critiques en direct par les professeurs Fors et Lyons, en plus d'experts locaux)
- 19:00-20:30 – *Dîner*



Vendredi 15 juin

Présentations des entreprises & Feedback

LILLE / SEMAINE#2

- 8:00-16:00 – Présentation finale aux experts pour feedback: revue globale des plans de définition produit et d'attaques des marches.
- Panel — Retours et feedbacks à chacune des équipes
- 12:00-13:00 – *Déjeuner avec Panel Members et Networking*
- 16:00-17:00 – Conclusion & Résumé de la semaine – retours des équipes sur ce qu'elles ont appris
- 17:00 – *Fin du programme*

Contact Lille :

Jérôme FAUQUEMBERGUE
Business Manager

EuraTechnologies
165 Av. de Bretagne
59000 LILLE

03.20.19.18.65

jfauquembergue@euratechnologies.com

On behalf of :