



RELATIONS GRANDS GROUPES - START-UP

LEVIERS ET BONNES PRATIQUES D'UNE COLLABORATION REUSSIE - LES 7 ETAPES CLEFS

OBJECTIFS

- Appréhender le panorama global de cette collaboration et en comprendre les enjeux.
- Connaître les méthodes et outils propres à chaque étape clef – notions et principes essentiels.
- S'assurer ainsi de l'acquisition des réflexes-clefs et d'un discernement d'ensemble.

PROGRAMME

- **Présentation générale** de l'écosystème « grands groupes – start-up »
- **Les 7 étapes clefs :**
 - Le 1^{er} contact
 - L'accélération « corporate »
 - Le POC « Proof of concept »
 - Le changement d'échelle « scale up »
 - La contractualisation du partenariat
 - La prise de participation minoritaire
 - La prise de contrôle ou l'autonomie renforcée.
- **Mise en situation** via des exercices adaptés.

INTERVENANTES

- **Inès GUIGNARD**
Fondatrice et Directrice Exécutive d'Invictus Conseil, propose son expertise de Conseil en stratégie, business développement, business mentoring et formation.
Également Secrétaire Générale de l'ARFA (Association des Responsables de Fusions & Acquisitions en Entreprises).
Plus de 20 ans de direction générale, pilotage stratégique et conseil
Diplômée de Sciences-Po Paris et MBA de l'IAE Paris Sorbonne Business School
- **Christine MEJEAN**
Avocate diplômée de Sciences-Po Paris (DESS Finance) et de l'Ecole de Formation du Barreau de Paris – Stratégie Juridique & droit des affaires
Fondatrice du cabinet « nouvelle génération » ABYL avocats dédié à l'accompagnement sur mesure des projets d'entreprise

DATES 2022

mardi 25 janvier | mardi 11 octobre

RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTIONS

Leïla de Lavarène – lavarene@anrt.asso.fr