



## 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<sup>er</sup> 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

**RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTIONS** Leïla de Lavarène – [lavarene@anrt.asso.fr](mailto:lavarene@anrt.asso.fr)