

La Rochelle
Université

D'ici, on voit + loin !

OpenCampusInnov

RÈGLEMENT DES ÉTUDES

■ **DIPLÔME D'UNIVERSITÉ ÉTUDIANT
ENTREPRENEUR**

univ-larochelle.fr

Sommaire

Préambule.....	3
Contacts de la formation	3
1. Inscriptions.....	4
1.1. Accès.....	4
1.2. <i>Inscriptions administrative et pédagogique</i>	4
2. Organisation des études.....	4
2.1. <i>Organisation de la formation</i>	4
2.2. <i>Contenu des enseignements</i>	4
2.3. <i>Calendrier</i>	5
3. Modalités de contrôle des connaissances.....	5
3.1. <i>Validation des UE et année</i>	5
3.2. <i>Règles de compensation</i>	5
3.3. <i>Règles concernant les sessions d'examen</i>	5
3.4. <i>Délibération du jury</i>	6
3.5. <i>Délivrance des relevés de notes et du diplôme</i>	6
3.6. <i>Mention</i>	6
4. Maquette pédagogique	7
.....	7
5. Calendrier de l'année universitaire.....	8
.....	8

Préambules

Ce diplôme universitaire est délivré par La Rochelle Université,

Afin de préserver sa mission d'enseignement, La Rochelle Université prévoit à tout moment de l'année la possibilité de déroger à tout ou partie des articles du présent règlement en cas de pandémie constatée par l'autorité administrative compétente.

Le diplôme universitaire Étudiant Entrepreneur de La Rochelle Université – Service OpenCampusInnov est conçu comme un supplément de formation pour les étudiants de la Rochelle. Les cours sont dispensés par des enseignants de La Rochelle Université et des enseignants extérieurs, sollicités en raison de leurs compétences dans le domaine de l'entrepreneuriat.

Ce D.U. a pour objectif d'être un sas de préparation au projet, construit avec un volet formation et un volet coaching qui balayent tous les aspects du processus de création.

Contacts de la formation

Responsable du DU : Johanna MAILLOT johanna.maillot1@univ-lr.fr

Secrétariat de scolarité : Sabrina CANET sabrina.canet@univ-lr.fr

Adresse : OpenCampusInnov – 1 rue Alexander Fleming – 17000 La Rochelle

Téléphone : 07 64 74 22 48

1. Inscriptions

1. 1. Accès

Sont admis à s'inscrire à ce DU, les étudiants qui remplissent les conditions suivantes :

> être titulaire du baccalauréat ou équivalent

> Avoir obtenu au préalable le Statut National Étudiant Entrepreneur (SNEE), en complétant en ligne un dossier de candidature (<https://snee.esr.gouv.fr/>) qu'ils défendront à l'oral devant un jury composé de représentants des établissements partenaires (Excelia Group, EIGSI et CESI) du Pépite Entrepreneuriat Campus Aquitaine (ECA), de La Rochelle Université et de professionnels de l'entrepreneuriat du territoire. Seuls les candidats étudiants ayant obtenu ce statut verront leur candidature à l'inscription au diplôme examinée.

1. 2. Inscriptions administrative et pédagogique

L'inscription administrative est annuelle et a lieu auprès du service des études et de la vie étudiante (SEVE).

Les dates des périodes d'inscription à La Rochelle Université sont fixées par le président de l'Université.

Un étudiant peut prendre une inscription complémentaire lorsqu'il est déjà inscrit administrativement dans une autre formation de La Rochelle Université.

Ce diplôme est accessible en formation initiale

2. Organisation des études

2. 1. Organisation de la formation

La responsabilité pédagogique de la formation est confiée à la commission pédagogique du diplôme. Cette responsabilité comprend : la validation des candidatures, le choix des intervenants et du contenu de la formation, l'analyse et le suivi des projets.

Cette commission comprend : le responsable pédagogique du diplôme (Johanna MAILLOT OpenCampusInnov), la référente Pépite ECA basée à La Rochelle, des enseignants chercheurs de LRUniv, des vacataires professionnels intervenant dans la formation, des prestataires externes, des représentants des partenaires du projet pédagogique : CCI de La Rochelle, Excelia Group, EIGSI, CESI.

2.2. Contenu des enseignements

Le programme pédagogique du D.U. est mis en place par le responsable de la formation qui a le devoir d'en assurer la cohérence et qui agit en collaboration étroite avec les autres enseignants et partenaires du programme. Un comité de perfectionnement est organisé chaque année au mois de juillet réunissant tous les partenaires (EIGSI, CESI, Excelia Group, CCI et des étudiants du dispositif) afin de faire un bilan de l'année et de coconstruire l'année suivante suite aux réponses du questionnaire de satisfaction soumis aux étudiants.

Les étudiants ont la possibilité d'emprunter des ouvrages à la bibliothèque universitaire et de bénéficier des ressources informatiques de l'Université (ENT – Environnement Numérique de Travail).

2.3. Calendrier

Le calendrier de formation sera envoyé par mail aux étudiants avant le séminaire de lancement. Ils retrouveront ce calendrier sur la plateforme Pepitizy (<https://pepite-eca.pepitizy.fr>).

La formation se déroulera de novembre 2024 à mars 2025. Sauf exception, les enseignements se dérouleront les jeudis et vendredis de 18h à 20h et les samedis entre 9h et 12h

Le séminaire de lancement de la formation est prévu le samedi 9 novembre 2024 de 9h à 17h.

Le calendrier de la formation est détaillé en annexe,

3. Modalités de contrôle des connaissances

Le contrôle de connaissances fera l'objet d'une seule session et est composé :

- D'une soutenance orale

Pour valider la formation, les participants doivent présenter devant un jury composé de représentants des partenaires du projet (La Rochelle Université, CCI de La Rochelle, Excelia Group, EIGSI, CESI et Pépite ECA). Cette soutenance orale devra comprendre un pitch entrepreneurial et un slide desk investisseur. Elle est notée sur 20 et représente 30% de la note finale.

- D'un dossier

Ce dossier est une analyse du projet entrepreneurial. Il fera notamment état de l'évolution du projet de l'étudiant au cours des séances d'enseignement du diplôme, et mettra en avant les différents acquis disciplinaires visés par le diplôme. Il est noté sur 20 et représente 50% de la note finale.

Il devra être déposé au plus tard une semaine avant la date de la soutenance aux membres du jury par mail, afin que ceux-ci puissent en prendre connaissance.

- D'un contrôle continu par les coachs

Posture pendant et entre les séances de coaching

Respect des consignes, vérification des comptes rendu complété sur Pépitizy

Capacité à entretenir des relations professionnelles et respectueuses avec les équipes et les autres étudiants

Capacité à communiquer clairement et efficacement ses idées à différents publics

Capacité à travailler harmonieusement et inspirer les autres membres de l'équipe et à encourager la collaboration

Respect des délais, tenu des objectifs, réalisation des livrables et respect du plan d'action

Capacité à produire un travail de qualité, à respecter les délais et à s'impliquer activement dans l'évolution du projet avec le soutien du coach ou du chargé d'accompagnement

Capacité à identifier, analyser et résoudre efficacement les problèmes qui se présentent

Il est noté sur 18 et représente 15% de la note finale.

- De l'assiduité de l'étudiant durant le parcours

Assiduité aux cours, participation aux discussions et engagement dans les activités du Pépite.

Noté sur 2 et représente 5% de la note finale.

La note finale est donc sur 20, composée à 30% de l'oral, 50% de l'écrit, 15% du suivi continu des coach et 5% pour l'assiduité.

Pour valider le diplôme, l'étudiant doit avoir obtenu une note finale minimum de 10/20.

PITCH PAR LE JURY		POINTS
Respect du temps imposé		/1
Respect des étapes de construction du pitch		/2
Communication orale		/2
Contenu et compréhension des éléments présentés		/5
Pitch Deck : forme et respect du format imposé		/4
Capacité à répondre aux questions		/6
Total sur 20 pts (30% de la note)		Total
DOSSIER BP PAR LE JURY		POINTS
Executive Summary		/2
<i>Esprit de synthèse et équilibre de la présentation globale du projet</i>		
Le projet (compréhension) et son marché (environnement, offre, demande)		/3
La stratégie (dont BMC et PV)		/4
- Définition et validation de la proposition de valeur		
- Adéquation proposition de valeur vs cible		
- Pertinence du modèle économique		
- Cohérence ressources, activités et structure de coûts		
Les moyens de la mise en oeuvre		/2
- besoins et financements		
- approche du CA et des charges		
Analyse des risques et positionnement (swot)		/2
Progression du projet		/4
<i>Dont actions concrètes réalisées pendant la formation et évolution du projet durant la formation</i>		
Conclusion		/2
<i>analyse go/no go, perspectives et plan d'actions</i>		
Forme du dossier		/1
<i>Mise en page, facilité à la lecture, illustrations</i>		
Total sur 20 pts (50% de la note)		Total
SUIVI CONTINU PAR LE COACH		POINTS
Posture pendant et entre les séances de coaching :		/6
Respect des consignes, vérification des comptes rendu complété sur Pèpitzity		
Capacité à entretenir des relations professionnelles et respectueuses avec les équipes et les autres étudiants		
Capacité à communiquer clairement et efficacement ses idées à différents publics		
Capacité à travailler harmonieusement et inspirer les autres membres de l'équipe et à encourager la collaboration		
Mise en action :		/6
Respect des délais, tenu des objectifs, réalisation des livrables et respect du plan d'action		
Capacité à produire un travail de qualité, à respecter les délais et à répondre aux exigences du coach/ chargé.e d'accompagnement dans l'évolution du projet		
Capacité d'écoute et de remise en question :		/6
Capacité à identifier, analyser et résoudre efficacement les problèmes qui se présentent		
Total sur 18 pts (15% de la note)		Total
ASSIDUITÉ DE L'ÉTUDIANT DANS LE DISPOSITIF PAR LE CHARGÉ ADMIN		POINTS
Assiduité aux cours, participation aux discussions et engagement dans les activités du Pépite		/2
Total sur 2 pts (5% de la note)		Total
		NOTE FINALE

Il n'est pas prévu de seconde session ; les étudiants ajournés devront demander à se réinscrire au D2E l'année suivante s'ils souhaitent tenter à nouveau de l'obtenir.

Pour les étudiants en situation de handicap tel que défini à l'article L.114 du code de l'action sociale et des familles peuvent bénéficier d'aménagements portant sur :

- Les conditions de déroulement des épreuves, de nature à leur permettre de bénéficier des conditions matérielles, des aides techniques, des aides humaines, appropriées à leur situation ; - une majoration du temps imparti pour une ou plusieurs épreuves, qui ne peut excéder le tiers du temps normalement prévu pour chacune d'elles. Toutefois, cette majoration peut être allongée, eu égard à la situation exceptionnelle du candidat, sur demande motivée du médecin du service de santé universitaire ;

- L'adaptation de l'emploi du temps avec ou pas possibilité d'absences éventuelles excusées.

Les étudiants recevront par mail une convocation pour leur oral leur indiquant la date, l'horaire et la salle une semaine avant leur passage.

3.1 Validation de l'année

L'année est acquise :

> dès lors que la moyenne pondérée du dossier et de l'oral, affectée de leurs coefficients, est égale ou supérieure à 10/20.

L'obtention du diplôme est soumise aux conditions suivantes :

Avoir suivi la formation avec assiduité et validé toutes les unités d'enseignement.

UE Code & UE Libellé

628-0-1 - Séminaire de lancement

628-0-2 - Du modèle économique du projet au Business plan

628-0-3 - Savoir présenter son projet : Pitch final et Business Plan

3.2 Règles de compensation

Il n'y a pas de compensation annuelle sur le DU.

3.3. Règles concernant les sessions d'examen

Une évaluation intermédiaire est programmée à mi-parcours du programme de formation afin d'analyser l'avancement du projet de l'étudiant.

Dans la notation sera compté un point malus si le référentiel de compétences sur la plateforme PEPITIZY n'est pas complété entièrement par l'étudiant.

3.4. Délibération du jury

Le jury délibère souverainement dans le respect de la réglementation en vigueur.

Le Responsable pédagogique du D2E propose au Président de l'Université la composition du jury de diplôme. Le jury comprend au moins deux membres : un universitaire et un professionnel du domaine de la formation.

Après délibération du jury, un procès-verbal d'obtention du diplôme est établi sur lequel est porté le résultat obtenu par chaque candidat à l'ensemble des modules ainsi que la décision du jury. Les résultats peuvent être contestés dans le mois à compter de la date de leur notification par courrier à l'attention de OpenCampusInnov.

Le jury ne peut délibérer à nouveau que sur une précédente délibération entachée d'illégalité. Après la proclamation des résultats, il lui est interdit de se réunir à nouveau pour procéder à une appréciation supplémentaire sur les mérites d'une candidate ou d'un candidat et formuler des propositions nouvelles.

3.5. Délivrance des relevés de notes et du diplôme

Les relevés de notes sont transmis par courrier électronique à l'adresse étudiante fournie par La Rochelle Université. Dans un délai d'environ deux mois suivant leur transmission par courrier électronique, les relevés de notes sont déposés dans le coffre-fort électronique mis à disposition de l'étudiante ou de l'étudiant.

La délivrance du diplôme définitif, réalisée par le service des études et de la vie étudiante (SEVE – Technoforum), intervient dans un délai inférieur à six mois après la proclamation des résultats.

3.6. Mention

L'obtention du diplôme est assortie de mentions attribuées de la manière suivante :

- > Moyenne générale comprise entre 10 et 11.99 : Mention Passable
- > Moyenne générale comprise entre 12 et 13.99 : Mention Assez Bien
- > Moyenne comprise entre 14 et 15.99 : Mention Bien
- > Moyenne égale ou supérieure à 16 : Mention Très Bien

4. Maquette pédagogique

EC Code	EC Libellé	EC à Choix (O/C/F)	Crédits	Contrôle de	
				Session 1	Connaissance Session 2
628-0-11	Séminaire de lancement	O	0	E1	
628-0-21	Du modèle économique du projet au Business plan	O	0	E1	
628-0-31	Savoir présenter son projet : Pitch final et Business Plan	O	0	0.4*O1+0.60*PR	

5. Calendrier de l'année universitaire

PROGRAMMATION D2E 2024-2025			
Intitulé du cours	Intervenant	Date	Objectifs pédagogiques
Séminaire de rentrée	Matin : Swann et Johanna Après-midi : Gaëlle, Karine, Michael, Johanna	Samedi 09/11/2024 De 9h à 13h De 14h à 17h	Poser les bases du parcours entrepreneurial, en combinant à la fois une bonne compréhension des attentes académiques, une dynamique de groupe solide, et une première réflexion structurée autour des projets personnels des étudiants.
Le porteur de projet et son projet			
Atelier valorisation des compétences / autopositionnement+ effectuation	Johanna Maillot	Jeudi 14/11/2024 De 18h à 20h	Cet atelier permet d'aider les participants à mieux se positionner et à valoriser leurs compétences dans des contextes variés.
Atelier confiance en soi et art oratoire	Candice PAILLEUX	Vendredi 15/11/2024 De 18h à 20h	Renforcer la confiance en soi : Comprendre les sources de la confiance en soi. Identifier et surmonter les blocages personnels face à la prise de parole en public. Développer une attitude positive et une posture confiante dans des situations entrepreneuriales (présentations, pitches, négociations). Maîtriser les bases de l'art oratoire : Apprendre les techniques de prise de parole en public (posture, voix, gestuelle, regard). Savoir capter l'attention d'un auditoire et gérer le stress.
Atelier adéquation porteur de projet/projet	Caroline Pons	Samedi 16/11/2024 De 10h à 12h	Clarifier le lien entre l'entrepreneur et son projet : Aider les étudiants à comprendre leurs motivations personnelles profondes pour entreprendre. Analyser comment leurs valeurs, passions et compétences s'alignent avec leur projet. Développer une vision cohérente autour du "Why" : Identifier le "Why" personnel et entrepreneurial : pourquoi ce projet et pas un autre ? Intégrer cette raison d'être dans la vision, la mission et les actions quotidiennes de l'entreprise. Renforcer l'engagement et la persévérance : Faire comprendre que l'adhésion à une cause ou à un "Why" fort aide à surmonter les défis et à maintenir la motivation à long terme.
MODULE 2 : DU MODELE ECONOMIQUE AU BUSINESS PLAN			
Thématique 1 : de l'idée au projet			
Séance 1 : Proposition de valeur et cibles clients, personas	Karine Charpiat - Charpiat Conseil	Vendredi 22/11/2024 De 18h à 20h	Ce cours vise à fournir une méthodologie claire et pratique pour structurer un projet entrepreneurial, en alignant l'offre avec les besoins du marché, tout en assurant la viabilité économique du modèle.
Séance 2 : Proposition de valeur et cibles clients, personas	Karine Charpiat - Charpiat Conseil	Samedi 23/11/2024 De 09h à 12h	
Séance 3 : étude de marché (approche globale et analyse macro-économique)	Larissa Michalowski - CCI	Jeudi 28/11/2024 De 18h à 20h	À la fin du cours, les étudiants devraient être capables de conduire une étude de marché complète, d'analyser les données récoltées et de tirer des conclusions concrètes pour orienter leur projet entrepreneurial en fonction du marché et de la concurrence. Ces objectifs pédagogiques permettent aux étudiants de mieux comprendre le contexte dans lequel évolue leur projet et d'optimiser leurs décisions en fonction des réalités du marché.

Séance 4 : étude de marché (démarches terrains, outils/questionnaires)	Larissa Michalowski - CCI	Vendredi 29/11/2024 De 18h à 20h	
Séance 3 créativité	CampusInnov - Gaëlle & Johanna	Samedi 30/11/2024 De 09h à 12h	À la fin de la séance, les étudiants devraient être capables d'utiliser des techniques de créativité pour générer des idées innovantes, d'intégrer ces idées à leur projet entrepreneurial, et de collaborer efficacement pour stimuler la créativité collective. Cette séance vise à renforcer la dimension innovante des projets des étudiants, en leur fournissant des outils pour renouveler leur réflexion et faire émerger des solutions originales.
Co-dev - 1 sujet - 1 problématique	Gaëlle, Karine, Michael, Morgane	Jeudi 05/12/2024 De 17h à 20h	
Thématique 2 : Construire sa stratégie commerciale			
Séance 1 : Stratégie commerciale	Doriane MEUNIER	Vendredi 06/12/2024 De 18h à 20h	À la fin de ce cours, les étudiants devraient être capables de concevoir une stratégie commerciale intégrant les outils digitaux adaptés, de définir et de mesurer des objectifs spécifiques en ligne, et de mettre en œuvre un parcours client digital attractif et efficace pour maximiser les chances de réussite de leur projet entrepreneurial.
Séance 2 : Stratégie commerciale (focus digital)	Doriane MEUNIER	Samedi 07/12/2024 De 10h à 12h	
Session pitch intermédiaire	Larissa Michalowski - CCI Joël Jacquet - EIGSI Johanna Maillot - CI Michael Gouin - CI Joël Saingre- Excelia Group Karen Honore - CESI Gaelle Demellier Nicolas Roche EIGSI	Jeudi 12/12/2024 De 17h à 20h	
Séance 5 : prototyper pour valider sa proposition de valeur	Pierre Braud	Samedi 14/12/2024 De 9h à 12h	À la fin de ce cours, les étudiants devront être capables de créer des prototypes en fonction des besoins de leur projet, d'adopter une démarche itérative pour perfectionner leur produit, et de recueillir des retours utilisateurs utiles pour affiner leur offre. Ce processus les aidera à valider les fonctionnalités et l'expérience utilisateur, tout en communiquant efficacement sur leur idée auprès des parties prenantes.
Soirée du Mentorat	Gaëlle et Johanna	Mardi 17/12/2024 De 18h à 20h	
Séance 4 : Propriété intellectuelle, brevets, droits d'auteur	Anna HUCHET - INPI	Jeudi 19/12/2024 De 18h à 20h	
Séance 5 : Outils de communication	Swann PÉRÉ - CI	Jeudi 09/01/2025 De 18h à 20h	À la fin de ce cours, les étudiants devraient être capables de concevoir et de mettre en œuvre une stratégie de communication cohérente et multicanale, de produire des contenus pertinents pour divers canaux, et de mesurer l'efficacité de leurs actions pour optimiser la visibilité et l'attractivité de leur projet entrepreneurial. Ces compétences renforceront leur capacité à se faire connaître et à communiquer efficacement auprès de leurs publics cibles.
Séance 6 : Outils de communication	Swann PÉRÉ - CI	Vendredi 10/01/2025 De 18h à 20h	
Co-dév #3	Gaëlle, Karine, Michael, Morgane	Samedi 11/01/2025 De 9h à 12h	
Thématique 3 : Evaluation des moyens de la mise en œuvre			
Séance 1 : Montage financier prévisionnel	Simon Espace Gestion	Jeudi 16/01/2025 De 18h à 20h	À la fin de ce cours, les étudiants devront être capables de réaliser des prévisionnels financiers complets pour évaluer la faisabilité de leur projet, d'inclure des hypothèses réalistes sur la fiscalité, et de communiquer ces prévisions de manière claire et convaincante aux parties prenantes (investisseurs, partenaires, mentors). Ils sauront aussi utiliser ces prévisions pour anticiper les besoins en trésorerie et gérer les obligations fiscales de manière proactive.
Séance 2 : atelier montage financier prévisionnel	Simon Espace Gestion	Vendredi 17/01/2025 De 18h à 20h	
Séance 3 : Approche de la fiscalité et gestion d'entreprise	Simon Espace Gestion	Samedi 18/01/2025 De 10h à 12h	
Co-dév #4	Gaëlle, Karine, Michael, Morgane	Jeudi 30/01/2025 De 17h à 20h	
Séance 4 : Approche juridique et sociale	Moodle	Mercredi 05/02/2025 De 18h à 20h	
Séance 5 : Ecosystème et réseaux d'affaires	Larissa Michalowski - CCI (via Adere)	Jeudi 06/02/2025 De 18h à 20h	
Séance 6 : Piloter l'entreprise	Nom intervenant à confirmer - CCI (via Adere)	Vendredi 07/02/2025 De 18h à 20h	
MODULE 3 : SAVOIR PRÉSENTER SON PROJET			
Co-dév #5	Gaëlle, Karine, Michael, Morgane	Jeudi 20/02/2025 De 17h à 20h	
Séance 1 : pitch entrepreneurial et éloquence	Xavier Barreau ou David Jadart	Jeudi 13/03/2025 De 17h à 20h	
Coaching individuel - Préparation de l'évaluation finale	Gaëlle, Karine, Michael, Johanna	Jeudi 20/03/2025 De 16h à 20h	
Session pitch finale + remise des dossiers écrits	Larissa Michalowski - CCI Joël Jacquet - EIGSI Johanna Maillot - CI Michael Gouin - CI Joël Saingre- Excelia Group Karen Honore - CESI Gaelle Demellier Nicolas Roche EIGSI	Jeudi 27/03/2025 De 17h à 20h	



**D'ici
on voit
+ loin !**

OpenCampusInnov



23 rue Albert Einstein
BP 33060 - 17031 La Rochelle

univ-larochelle.fr