



RÉSULTAT DU VOTE
Nombre de votants : 21
Voix favorables : 21
Voix défavorables :

CONSEIL D'ADMINISTRATION
Séance du 30 juin 2020

Délibération
n° CA 2020 - 76

approuvant la signature de la convention
entre l'Université Toulouse 1 Capitole (École de Management de Toulouse - TSM)
et Lune Bleue

Vu le code de l'éducation pris notamment en ses articles L712.3,

Article unique

Le conseil d'administration approuve la signature de la convention entre l'Université Toulouse 1 Capitole (École de Management de Toulouse - TSM) et Lune Bleue, annexée à la présente délibération.

La Présidente du Conseil d'Administration



Cornne MASCALA



CONVENTION

ENTRE

L'Université Toulouse 1 Capitole

2 rue du Doyen Marty

31042 Toulouse Cedex 9

représentée par Madame Corinne MASCALA, Présidente

agissant au nom et pour le compte de l'Ecole de Management, Toulouse School of Management

représentée par Monsieur Hervé PENAN, Directeur

Ci-après désignée « **TSM** »

ET

LUNE BLEUE

3 place Montouliou

31000 Toulouse

représentée par Thomas GUILLAUMOT, Gérant

Ci-après désignée « **Lune Bleue** »

ETANT PREALABLEMENT EXPOSE QUE :

TSM

Toulouse School of Management (TSM), anciennement Institut d'Administration des Entreprises (IAE), constitue dans la région Occitanie un moteur de développement et un vecteur pour l'attractivité des territoires, tant pour les entreprises, les collectivités que pour la population.

Fondée en 1955, TSM est l'École de Management de l'Université Toulouse 1 Capitole et membre du réseau national « IAE France ». TSM forme chaque année 3 000 étudiants et apprenants, et offre un large portefeuille de programme sur les niveaux Licence, Master et Doctorat, dispensés en formation initiale, en alternance, et en formation continue. Elle représente aujourd'hui 80 enseignants-chercheurs, 350 intervenants professionnels et 21 000 diplômés.

Première institution à être certifiée QUALICERT, TSM est reconnue pour l'excellence de l'enseignement dispensé aux étudiants et aux professionnels et pour la qualité de sa recherche. Toulouse School of Management Research (UMR CNRS 5303) permet à TSM d'être un centre d'expertise académique internationale. Fortement tournée vers l'international, TSM propose des formations en langue anglaise et coopère avec 90 universités dans le monde.

LE PARTENAIRE

Lune Bleue est une Tiers-Entreprise située au centre de ville de Toulouse, composée de vingt-huit experts (dans le branding, business développement, marketing, lean startup, développeurs web et mobile, architectes, *design thinking*, méthodes agiles, vidéastes, etc.).

Lune Bleue est composée de trois espaces :

- Un Studio de Création pour co-construire des produits numériques de manière globale, de la conception au design en passant par la réalisation graphique, visuelle et sonore ;
- Un Laboratoire de Transition pour accueillir des formations et des conférences autour de projets en transition ;
- Une Auberge de Quartier composée d'un bar (licence IV) et d'un restaurant proposant une cuisine résiliente, locale et de saison.

Lune Bleue se positionne sur l'accompagnement de TPE PME de l'Occitanie et souhaite promouvoir des projets qui visent la transition.

Lune Bleue accompagne les acteurs qui souhaitent se repositionner et repenser leur modèle économique face aux enjeux écologiques et sociétaux.

C'est pourquoi, afin d'être cohérent avec les valeurs que Lune Bleue défend, la société en SARL s'est constituée en Société Coopérative d'Intérêt Collectif.

Article 1er – Objet de la convention

Toulouse School of Management et Lune Bleue souhaitent promouvoir l'entrepreneuriat auprès des étudiants de TSM. La présente Convention de Partenariat a vocation à définir les modalités de réalisation d'un programme de sensibilisation à l'entrepreneuriat que souhaitent développer les deux parties. TSM et Lune Bleue désignent chacun un interlocuteur en charge de la mise en place effective des décisions de la présente.

- Pour TSM : Julien Grobert, chargé de mission formation continue et alternance.
- Pour Lune Bleue : Mélanie Tisé-Versailles, directrice générale.

Article 2 – Engagements Lune Bleue

1. Animation d'un programme entrepreneurial

Un programme d'ateliers portant sur l'entrepreneuriat à destination d'étudiants de niveau master est proposé par Lune Bleue.

Objectif : favoriser l'hybridation entre les enseignements académiques des professeurs de TSM et les expertises d'intervenants de Lune Bleue et d'entrepreneurs reconnus.

Il nous semble très opportun de dispenser certains ateliers en binôme : un professeur de TSM et un expert de Lune Bleue, afin de pouvoir enrichir aussi les savoirs de nos deux entités et encourager la collaboration entre la recherche et le monde entrepreneurial.

Concrètement : à la fin du programme, les étudiants doivent présenter un **projet entrepreneurial innovant et concret**, évalué par des entrepreneurs et des innovateurs confirmés.

Nous souhaitons donner toutes les cartes aux futurs entrepreneurs pour qu'ils puissent créer : séance d'idéation, méthode LeanStartup, construire la stratégie de sa marque. Ces différents thèmes ne sont pas abordés de manière approfondie au sein des formations à l'heure actuelle. Lune Bleue, grâce à l'écosystème mobilisé et grâce aux retours d'expérience de ses membres entrepreneurs sera en capacité de proposer des ateliers devant favoriser l'entrepreneuriat des étudiants.

Organisation du Programme des ateliers.

Le programme est composé de 6 ateliers de 6 heures, soit 36 heures au total, tous liés les uns aux autres. Le Programme est détaillé en Annexe 1. TSM reconnaît et accepte que le contenu du Programme n'est fourni qu'à titre indicatif et sera susceptible d'évoluer au fur et à mesure de la réalisation du Programme en fonction de la disponibilité des personnes intervenant dans les séminaires, les ateliers et les sessions de mentorat et d'échanges. TSM devra être consulté si une modification venait altérer l'Objectif. Le calendrier des ateliers sera fixé conjointement entre TSM et Lune Bleue.

2. Conférence de Vulgarisation Scientifique et Recherche. Lune Bleue travaille sur une programmation mensuelle de conférences autour de projet en transition

Slowfashion, culture alternative, Hackathon de l'économie circulaire, ville en transition, etc. Nous souhaiterions élaborer le programme événementiel en collaboration avec les chercheurs de TSM sur l'année 2020.

3. Possibilité de privatisation des espaces

TSM aura un accès privilégié à nos espaces de travail et de rencontre, notamment la possibilité de pouvoir privatiser le restaurant et le bar gratuitement sous condition de consommation (tarif public : 250 euros pour la demi-journée).

Article 3 – Engagements TSM

TSM s'engage à communiquer sur la présente convention et à relayer l'information portant sur l'organisation d'événements scientifiques au sein de ses équipes d'enseignants-chercheurs.

Article 4 – Promotion et Communication

Les deux établissements conviennent annuellement des actions qu'ils mènent en commun. TSM et Lune Bleue communiqueront conjointement sur les événements mis en place, en particulier sur leur site web et réseaux sociaux.

Toute communication par l'un des partenaires impliquant la mention ou le logo de l'autre partenaire devra obtenir l'accord préalable de celui-ci.

Les logos et sigles doivent respecter les chartes graphiques concernées, leur utilisation doit être conforme aux règles d'éthiques en usage. Les documents et supports comportant les logos et sigles ainsi que des mentions relatives au partenariat doivent être communiqués par écrit pour information aux partenaires, cela préalablement à leur diffusion.

Le destinataire de cette communication est la personne en charge du pilotage du partenariat désigné à l'article de la présente.

Chacune des parties s'interdit de prendre un engagement au nom et pour le compte de l'autre partie, à laquelle elle ne saurait en aucun cas se substituer.

Chacune des parties reste responsable du contenu des documents qu'elle rédige. Les documents ne doivent contenir aucun propos allant à l'encontre des libertés individuelles et de l'ensemble des lois en vigueur en France et dans l'Union Européenne.

Article 5 – Gestion Financière

Chaque atelier peut être suivi de manière indépendante et les responsables des formations (listées en annexe 2) pourront choisir chaque année universitaire de suivre toute ou partie des ateliers proposés. De même, le suivi des ateliers se fera pour partie au sein de Lune Bleue et pour partie au sein de TSM (50% des ateliers seront dispensés dans les locaux de Lune Bleue et 50% au sein de TSM).

Dans la mesure où ce programme d'ateliers permet aux étudiants, d'accéder à un écosystème et un univers professionnel attractif leur ouvrant potentiellement des débouchés, les frais de participation au Programme sont pris en charge par TSM.

Le montant forfaitaire dû pour chaque atelier retenu au titre de la Convention s'élève à 500 €. Chaque atelier peut-être suivi par 30 étudiants maximum, au-delà un montant forfaitaire de 250€ par atelier sera appliqué (dans la limite de 15 étudiants supplémentaires). Une fois les deux parties d'accords sur les ateliers, ces derniers devront être dispensés durant l'année universitaire. Si la convention venait à être rompue en cours d'année les ateliers prévus devront être maintenus et seront réputés financés par TSM.

Article 6 - Durée

- La présente Convention est conclue pour une année à compter de l'année universitaire 2020-2021.

Elle est renouvelable par tacite reconduction sauf dénonciation par l'une ou l'autre des Parties adressée à l'autre Partie par lettre recommandée avec accusé de réception 2 (deux) mois au moins avant l'expiration de la Période concernée.

- En cas de dénonciation de l'une des parties, cette dernière s'engage à régulariser les éléments financiers et à verser les dédommagements tels que présentés à l'article « Gestion financière » de la présente convention.

Article 7 – Avenant

- La présente convention de partenariat pourra être amendée d'un commun accord par voie d'avenant.
- Celui-ci précisera les éléments modifiés de cette convention, sans que ceux-ci ne puissent conduire à remettre en cause les objectifs généraux définis dans l'article « objet de la convention » de cette convention.

Article 8 - Conditions particulières

- Les termes de cette convention sont indissociables, demeurent strictement confidentiels à l'égard de tiers.
- Chacune des deux parties reste seule titulaire de ses dénominations, marques, logos et autres droits de propriété intellectuelle. L'autorisation d'utilisation donnée à l'autre partie est strictement limitée à l'objet de l'opération visé par la présente convention. Tout autre usage devra faire l'objet d'un nouvel accord.

En cas de difficultés relatives à l'interprétation ou à l'exécution de la présente convention de partenariat, les parties s'efforceront de résoudre leur litige à l'amiable. En cas de persistance du litige, les tribunaux de Toulouse seront compétents.

La Présidente de l'Université
Toulouse 1 Capitole

Le Directeur de l'Ecole
de Management

Le gérant de Lune Bleue

Corinne Mascala

Hervé Penan

Thomas Guillaumot

Annexes

Annexe 1 : Programme des ateliers

Séance 1 : Lean Startup (6 heures)

L'objectif de cette séance est de présenter une méthode entrepreneuriale, le Lean Startup : réduire les cycles de commercialisation des produits, mesurer régulièrement les progrès réalisés, et obtenir des retours de la part des utilisateurs.

La séance permettra de mesurer de manière objective, avec des retours d'expériences, les hypothèses du modèle économique.

Séance 2 : Business Model & Pricing (6 heures)

- Savoir prendre en compte les retours clients et les résultats du Lean start-up pour faire évoluer son Business Model et son pricing
- Savoir construire un Business Plan et un prévisionnel à 5 ans et utiliser ces documents pour faire évoluer son business model
- Savoir présenter et parler avec des financiers

Séance 3 : Mapping parcours Utilisateur (6 heures)

L'objectif de cette séance est d'apprendre à décrire l'expérience de l'utilisateur à partir de son point de vue : du premier contact jusqu'à une relation à long terme, et à travers tout un processus d'engagement.

Le parcours permet, en une série d'étapes, de comprendre et d'identifier les interactions clefs que l'utilisateur/client a avec le service ou le produit.

Cette approche, dite « user-centric », aide à identifier les profondes motivations des utilisateurs, leurs points de douleur et comment y apporter une solution. Les étudiants apprendront à créer un mapping visuel, décrivant l'expérience dans son déroulé et leur permettant d'y apporter leur proposition de valeur.

Séance 4 : Branding (6 heures)

En relation avec ce que nous aurons validé lors de la séance de LeanStartup, l'idée sera d'incarner le positionnement des valeurs en une logique de communication.

La démarche branding ne se résume pas à seulement déterminer l'identité de marque (le logotype) mais de constituer la base de la communication de l'entreprise / service / produit. C'est plutôt une logique de communication à mettre en place autour de l'emblématique identité de marque.

Séance 5 : Culture du Web (6 heures)

L'objectif de cette séance est de donner aux étudiants les premières clés sur la culture du World Wide Web, non d'un point de vue utilisateur, mais du point de vue de ses concepteurs. Depuis l'avènement d'Internet, les technologies du Web ont évolué très rapidement. Par conséquent, la richesse de l'écosystème nécessite une bonne compréhension des fondations du Web.

Cette séance permettra d'être en capacité de comprendre les contraintes technologiques du projet et par conséquent faire des choix stratégiques en accord avec un CTO (Chief Technology Officer, ou directeur technique).

Séance 6 : Pitch (6 heures)

Episode incontournable de la vie d'un projet entrepreneurial, le pitch peut susciter certaines appréhensions de la part des porteurs de projets, notamment lorsqu'il s'agit de se jeter à l'eau devant un parterre d'investisseurs.

Comment convaincre ? Quel point ne pas oublier ? Par où commencer ? Quel piège à éviter ? L'exercice du pitch constitue donc un véritable exercice sur le fond mais aussi sur la forme.

Cette séance permettra aux étudiants de maîtriser parfaitement cet exercice face à leur prospects/clients/ partenaires/investisseurs.

Annexe 2 : Formations éligibles à cette convention

- Master « Marketing et vente »
- Master « Management et Administration des Entreprises »