

Nombre de crédits : 4

Langue d'enseignement : Anglais, Français

Responsable du cours : LEFEBVRE VINCENT

Enseignants : CERTHOUX GILLES , DIOT Benoît , EROL Caroline , FLAURAUD Delphine , IGIGABEL Tiphaine , LEFEBVRE VINCENT , LY Jean-michel , RADU-LEFEBVRE MIRUNA , RONTEAU SEBASTIEN

DESCRIPTION DU COURS

Ce cours permet aux étudiants de repérer et d'analyser les principales étapes du processus entrepreneurial à travers un engagement concret dans le processus de lancement d'une nouvelle activité adossée à une opportunité entrepreneuriale.

De la vigilance entrepreneuriale au plan d'affaires, ce cours insistera sur la mise en œuvre d'idées originales et innovantes dans le processus entrepreneurial.

La création de valeur proposée dans les projets entrepreneuriaux des étudiants s'adresse à des parties prenantes bien identifiées et s'appuie sur la mise en œuvre d'une méthodologie de gestion de projet rigoureuse pour l'élaboration du Business Plan.

OBJECTIF DU COURS

À la fin de ce cours, l'étudiant sera capable :

- d'identifier une opportunité entrepreneuriale
- prototyper et tester une solution innovante
- rendre compte de la faisabilité économique du projet
- communiquer stratégiquement sur son projet
- réaliser un business plan et budgétiser jusqu'à la mise sur le marché

LEARNING OBJECTIVES

Learning goals C4B	LG3 - Entrepreneuriat et innovation
Learning objectives C4B	LO7 - Identifier les besoins et élaborer une offre pertinente
Outcomes	Niv. 3 - Construire et formaliser une nouvelle offre
Détails	Dans le processus de formalisation d'une opportunité entrepreneurial, les équipes sont confrontées à justifier leur positionnement au regard de leur compréhension de l'environnement qu'ils cherchent à intégrer. Ces solutions innovantes se dessinent de manière cohérente et consistante au niveau du Business Model et seront évaluées selon les modalités d'implémentation et la viabilité économique qu'elles permettront de dessiner. Ces éléments seront évalués au travers de la formalisation de Supports de communication stratégiques par les groupes projets en fin de module ; et les connaissances sous-tendant la formalisations de nouvelles offres seront individuellement évaluées par des QCMs pendant le semestre.
Learning goals C4B	LG3 - Entrepreneuriat et innovation
Learning objectives C4B	LO9 - Elaborer des solutions innovantes et les expérimenter
Outcomes	Niv. 2 - Penser "hors du cadre" pour imaginer et soumettre de nouvelles idées. Arbitrer entre les idées innovantes
Learning goals C4B	LG5 - Coopération
Learning objectives C4B	LO14 - Travailler en équipe
Outcomes	Niv. 2 - Contribuer à l'élaboration d'une production collective
Détails	La formalisation d'une opportunité d'affaires et les livrables associés (Pitch Deck et Business Plan) impliquent pour les équipes entrepreneuriales et les individus qui les composent de trouver un mode de fonctionnement à même d'assurer la convergence vers les livrables et l'investigation de toutes les dimensions sous-tendant un projet entrepreneurial. Ces éléments seront évalués par une note individuelle de peer-grading reflétant l'investissement des étudiants dans la production collective

≡ CONCEPTS ENSEIGNÉS

Les concepts abordés sont notamment ceux associés au processus entrepreneurial (opportunité entrepreneuriale, innovation, prototyping, lean startup methodology, business model, executive summary, pitch)

≡ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Approche workshop et pédagogie active privilégiées

Cours en ligne, travaux pratiques en salle de TD, tests et structuration des projets hors classe.

≡ TRAVAIL ATTENDU ET ÉVALUATION

Le cours établira un équilibre entre les évaluations individuelles et collectives afin de prendre en compte: l'acquisition individuelle de connaissances et l'investissement dans la préparation de la formalisation d'une opportunité entrepreneuriale; comme la capacité collective des équipes entrepreneuriales à produire un plan d'affaires attrayant et convaincant pour leur projet d'entreprise.

En conséquence, les examens seront effectués sur une base continue.

- Pour l'évaluation individuelle (50% de la note finale):
 - les étudiants réaliseront 1 QCM en fin de séminaire. QCM qui évaluera leur acquisition des connaissances associées à la conduite de projets entrepreneuriaux. Le QCM représentera 25% de la note finale
 - Par équipe entrepreneuriale, les étudiants devront estimer objectivement l'investissement de chaque membre dans la conduite du projet entrepreneurial. L'évaluation entre pairs représentera 25% de la note finale.
- Pour l'évaluation collective (50% de la note finale):
 - à l'issue des workshops, les équipes entrepreneuriales seront évaluées sur la qualité d'un vidéo pitch et leur capacité à convaincre des investisseurs potentiels (25% de la note finale). Le positionnement, la faisabilité, la viabilité et l'attractivité pour un investisseur seront déterminants pour cette évaluation.
 - à l'issue des workshops, les équipes entrepreneuriales soumettront une version finale (Final Deck ou Business Plan) qui évaluera leur capacité à structurer un projet d'entreprise cohérent, réalisable et viable. cette évaluation comptera pour 25% de la note finale.

≡ BIBLIOGRAPHIE

L'ensemble des ressources bibliographiques et outils seront proposés par Modules de cours sur Blackboard.

Bibliographie supportant le cours:

- Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Porgeau, E. (2011). *Business Model nouvelle génération: Un guide pour visionnaires, révolutionnaires et challengers* (Vol. 1). Pearson.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., & Smith, A. (2015). *Démarrez avec... la méthode Value Proposition Design: comment créer les produits et les services que veulent vos clients*. Pearson.
- Ries, E. (2012). *Lean startup: adoptez l'innovation continue*. Pearson.

Additional Readings

- Baehr, E., & Loomis, E. (2015). *Get Backed: Craft Your Story, Build the Perfect Pitch Deck, and Launch the Venture of Your Dreams*. Harvard Business Review Press.
- Léger-Jarniou, C., Certhoux, G., Degeorge, J. M., Lameta, N., & Le Goff, H. (2016). *Entrepreneuriat*. Dunod.

≡ MÉTHODE D'ÉVALUATION

100 % : Contrôle continu

≡ SÉANCES

1

Introduction - Identification d'Opportunités d'Affaires

COURS EN LIGNE : 04h00

Séquence introductive. Cette séquence vise à démystifier l'entrepreneuriat et à mettre les étudiants en posture de vigilance entrepreneuriale. Par un parcours distanciel les étudiants s'approprient les concepts, la méthodologie et initieront leur idéation.

2**Workshop 1 - Customer-Problem Fit**

TRAVAUX PRATIQUES : 02h00

Dans cet atelier, les étudiants constitueront leurs équipes et chemineront de la formulation d'une idée au protocole de test d'une opportunité entrepreneuriale

- Tâche 1 : Idéation
- Tâche 2 : Compréhension des problèmes utilisateurs et clients
- Tâche 3 : définir un protocole de validation des problèmes clients

3**De l'Opportunité d'Affaires à la Proposition de Valeur**

COURS EN LIGNE : 02h00

Dans cette séquence distancielle, les concepts sous-tendant les méthodes lean startup et la formalisation d'une proposition de valeur seront abordés pour appuyer le travail en TD.

4**Workshop 2. Problem-Solution Fit**

TRAVAUX PRATIQUES : 02h00

Par l'approche lean startup et prototypage, cette séance vise à engager les groupes projets dans la réalisation d'un *minimum viable product* et dans la démarche de test tant du problème adressé que de la solution proposée. Le design de la proposition de valeur sera adressé.

- Tâche 1 : Rendre compte du Problème adressé
- Tâche 2 : Décrypter le parcours utilisateur
- Tâche 3 : Formuler une Proposition de Valeur

5**Business Modeling pour des Entrepreneurs**

COURS EN LIGNE : 02h00

Le cœur d'une opportunité d'affaires repose sur son Business Model. Cette séquence distancielle dédiée au Business Model dresse les grandes étapes de la formalisation du Business Model sous-tendant une opportunité d'affaires pour son implémentation en activité.

- Business Model and Business Modeling
- Targeting and Positioning
- Customer Acquisition Process
- Feasibility Check List

6**Workshop 3: Product-Market Fit**

TRAVAUX PRATIQUES : 02h00

En association avec l'amphi sur le Business Model, cet atelier vise à accompagner els étudiants dans la formulation du Business Model sous-tendant leur Opportunité d'Affaires. Phase de Product-Market Fit.

- Tâche 1: Décrire ce que serait une transaction pour votre activité
- Tâche 2: Décrire l'architecture de valeur de votre organisation
- Tâche 3: Formuler les strategic statements de votre organisation

7**De la Faisabilité à la Viabilité Economique**

COURS EN LIGNE : 02h00

Au cours de cette séquence distancielle, les étudiants découvriront les enjeux associés à la viabilité économique d'un projet entrepreneurial

- From the Business Model to a Financial Statement
- Budgeting and estimating a Financial Need
- How to finance a Project

8**Workshop 4. Budgeting and Funding**

TRAVAUX PRATIQUES : 02h00

Au cours de ce dernier atelier, l'accent sera mis sur la budgétisation du lancement d'activité et l'identification du besoin de financement. Les étudiants seront accompagnés sur l'établissement de leurs états financiers.

9**Session de Coaching**

POINT RENCONTRE : 00h30

Dans ce RDV par équipe projet, les équipes pourront confronter leurs hypothèses entrepreneuriales et la formalisation de leurs projets à leur intervenant.

10**Communiquer Stratégiquement pour l'entrepreneur**

COURS EN LIGNE : 02h00

Au cours de cette séquence distancielle, les étudiants seront accompagnés dans les contenus et formats associés à la communication stratégique pour les entrepreneurs.

Les étudiants découvriront les techniques, outils et bonnes pratiques associées à :

- un pitch de 3 min
- la rédaction d'un pitch deck complet reprenant l'ensemble des dimensions travaillées en ateliers.

11**Concours Audace**

PRÉSENTATION ORALE : 02h00

A la fin du cours, les 5 meilleurs projets entrepreneuriaux de la promotion seront conviés à pitcher dans le CONCOURS AUDACE devant un jury de professionnels de l'entrepreneuriat et la direction de l'Ecole.

Des lots viendront récompenser le meilleur projet.