

Nombre de crédits : 4

Langue d'enseignement : Français

Responsable du cours : LEFEBVRE Vincent

Enseignants : LA BELLE BOITE Groupe , LAMBERT Antoine , LEFEBVRE Vincent

≡ DESCRIPTION DU COURS

Ce module permet de parcourir les différentes approches de l'entrepreneuriat : classique, effectuation, lean startup, business modeling... L'acquisition de ces différentes méthodes doit permettre aux étudiants de mettre en place leur propre démarche entrepreneuriale.

≡ OBJECTIF DU COURS

A l'issue de ce module les étudiants sont capables :

- de maîtriser les différentes approches et de les mobiliser en contexte entrepreneurial ou intrapreneurial
- d'élaborer une stratégie entrepreneuriale
- d'identifier des opportunités d'affaires
- de comprendre les enjeux de l'écosystème entrepreneurial

≡ COMPÉTENCES VISÉES PAR LE COURS

LG03 - Analyse : Adopter des approches transversales

LG08 - Entrepreneuriat et innovation : Oser prendre des risques dans le cadre d'un projet

LG09 - Entrepreneuriat et innovation : Elaborer des solutions innovantes et les expérimenter

LG10 - RSO : Identifier et comprendre les enjeux des parties prenantes

≡ CONCEPTS ENSEIGNÉS

- Effectuation
- Lean Startup
- Business Modeling
- Stratégie Entrepreneuriale
- Opportunités d'affaires

≡ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Ce module s'articule autour d'enseignements ponctués d'études de cas. Les étudiants mettent en pratique les compétences acquises au travers du projet entrepreneurial de la majeure.

≡ TRAVAIL ATTENDU

- lecture des documents distribués
- réalisation d'études de cas
- mise en pratique dans le projet entrepreneurial de la majeure
- participation active en cours aux jeux de rôle et simulations, échanges avec les intervenants pouvant s'appuyer sur les travaux réalisés dans le cadre du projet de majeure

≡ BIBLIOGRAPHIE

- Effectuation - Philippe Silberzhan
- Lean Startup - Eric Ries
- Business Model Nouvelle Génération - Yves Pigneur & Alex Osterwalder
- Entrepreneurship: a process perspective - Baron & Shane

≡ MÉTHODE D'ÉVALUATION

50 % : Examen - CAS TRANSVERSAL

50 % : Business Plan

≡ SÉANCES

1**Modèle économique - Plan d'affaires**

COURS : 06h00

Rappel de la méthodologie du Modèle économique et du Plan d'affaires . Etude d'un Business Plan

2**Principes juridiques de la création d'entreprise**

COURS : 06h00

3**Les outils et méthodologies de la stratégie appliqués à un projet de création**

COURS : 06h00

4**Identifier les risques du projet**

COURS : 06h00

5**Protection et valorisation juridiques des créations**COURS : 06h00

Nombre de crédits : 4

Langue d'enseignement : Français

Responsable du cours : LEFEBVRE Vincent

Enseignants : DESCLOS LE PELEY Nicolas , FLECHE Boris , GUILLOT Florence , LEFEBVRE Vincent , RANDERSON Kathleen

≡ DESCRIPTION DU COURS

Ce module doit permettre d'identifier et de comprendre différentes options pour entreprendre : la franchise ou la reprise. Mais aussi d'envisager des stratégies de croissance : international, franchisation du concept ou croissance externe.

Ce module inclut également un cas sur 12h permettant de faire la synthèse des apprentissages.

≡ OBJECTIF DU COURS

A l'issue de ce module, les étudiants sont capables :

- d'identifier d'autres manières d'entreprendre
- d'élaborer de nouveaux relais de croissance

≡ COMPÉTENCES VISÉES PAR LE COURS

LG01 - Analyse : Développer un esprit critique

LG02 - Analyse : Analyser des situations complexes

LG05 - Action : Evaluer, prévenir et gérer les risques à court, moyen et long terme

LG10 - RSO : Identifier et comprendre les enjeux des parties prenantes

LG14 - Coopération : Travailler en équipe

≡ CONCEPTS ENSEIGNÉS

- internationalisation des startup
- franchise
- reprise d'entreprise

≡ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Ce module s'articule autour d'enseignements ponctués d'études de cas. Les étudiants mettent en pratique les compétences acquises au travers du projet entrepreneurial de la majeure.

Le cas de synthèse permet en fin de semestre de valider l'acquisition des compétences.

≡ TRAVAIL ATTENDU

- lecture des documents distribués
- réalisation d'études de cas
- mise en pratique dans le projet entrepreneurial de la majeure
- participation active en cours aux jeux de rôle et simulations, échanges avec les intervenants pouvant s'appuyer sur les travaux réalisés dans le cadre du projet de majeure

≡ BIBLIOGRAPHIE

La croissance de l'entreprise - Frank Janssen

≡ MÉTHODE D'ÉVALUATION

50 % : Business Plan

50 % : Note module - QCM

≡ SÉANCES

1**Finance Entrepreneuriale**

COURS : 00h00

Acquisition des fondamentaux de la finance entrepreneuriale : élaboration de prévisions financières, calcul de rentabilité. Élaboration des scénarii de la mise en oeuvre du projet.

2**Outils d'aide à la décision**

COURS : 06h00

Apprendre à projeter les différents scénarii des actions envisagées et prendre des décisions en fonction des résultats attendus.

3**Modèles économiques**

COURS : 06h00

Elaborer un modèle économique pertinent. Techniques d'élaboration et mise en pratique sur le projet entrepreneurial.

4**Crash Test Finance**

COURS : 03h00

Présentation du scénario financier retenu et confrontation sur les options retenues.

Nombre de crédits : 4

Langue d'enseignement : Français

Responsable du cours : LEFEBVRE Vincent

Enseignants : CHAMPENOIS Claire , LADARU Simona

≡ DESCRIPTION DU COURS

Ce module permet d'aborder les composantes structurales de l'organisation émergente : les hommes, les relations avec les parties-prenantes, les flux de logistiques mais aussi la composante familiale.

Attention le cours de RSE sera donné en anglais.

≡ OBJECTIF DU COURS

A l'issue de ce module, les étudiants sont capables :

- de définir une stratégie RH adaptée à l'organisation qu'il crée ou dans laquelle ils sont acteurs,
- de comprendre les flux logistiques et de les mettre en oeuvre,
- d'élaborer une stratégie et une politique RSE pour leurs projets,
- de comprendre les enjeux familiaux dans le cadre d'une organisation familiale.

≡ COMPÉTENCES VISÉES PAR LE COURS

LG02 - Analyse : Analyser des situations complexes

LG05 - Action : Evaluer, prévenir et gérer les risques à court, moyen et long terme

LG10 - RSO : Identifier et comprendre les enjeux des parties prenantes

LG12 - RSO : Arbitrer en fonction des considérations économiques, sociétales et environnementales

LG15 - Coopération : Faire preuve d'agilité : adaptation, curiosité, proactivité

≡ CONCEPTS ENSEIGNÉS

- RH des TPE
- RSE
- Entrepreneurat familial
- Logistique

≡ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Ce module s'articule autour d'enseignements ponctués d'études de cas. Les étudiants mettent en pratique les compétences acquises au travers du projet entrepreneurial de la majeure.

Il sera proposé dans le cadre du cours RH une visite et un travail en collaboration avec une entreprise.

≡ TRAVAIL ATTENDU

- lecture des documents distribués
- réalisation d'études de cas
- mise en pratique dans le projet entrepreneurial de la majeure
- participation active en cours aux jeux de rôle et simulations, échanges avec les intervenants pouvant s'appuyer sur les travaux réalisés dans le cadre du projet de majeure

≡ BIBLIOGRAPHIE

Les Business Models du Futur - Sempels & Hoffmann

KIT RH pour les PME - Nathalie Olivier

Organizations evolving - Aldrich

≡ MÉTHODE D'ÉVALUATION

50 % : Note module - QCM

50 % : Business Plan

1

Négociation, démarche commerciale

COURS : 00h00

L'entrepreneur est le premier commercial de son entreprise. Il doit pouvoir s'appuyer sur des outils propre à la négociation et la démarche commerciale pour pouvoir promouvoir son produit / son service auprès des clients et de toutes les parties-prenantes de l'entreprise.

2

Apprendre à vendre

COURS : 00h00

De la découverte à la signature du contrat. La maîtrise des différentes étapes permet d'appréhender efficacement la vente d'un projet, d'un produit ou d'un service.

3

Pitch Academy

COURS : 06h00

Présenter son projet en 30 secondes, 1 minutes... 10 minutes en étant clair et synthétique tout en étant en capacité à susciter de l'intérêt et de l'engagement.

Nombre de crédits : 4

Langue d'enseignement : Français

Responsable du cours : LEFEBVRE Vincent

≡ DESCRIPTION DU COURS

Ce module se focalise sur la dimension financière et le risque financier en matière d'entrepreneuriat.

Retour sur les fondamentaux de la finance et approfondissement de la finance entrepreneuriale.

Un crash test est proposé pour tester les éléments financiers du projet entrepreneurial de la majeure.

≡ OBJECTIF DU COURS

A l'issue de ce module les étudiants seront capables :

- d'établir un prévisionnel financier réaliste
- de maîtriser les différents ratios de l'analyse financière utile à un entrepreneur
- de prendre la mesure du risque financier lié au projet
- de formaliser les différentes composantes du business plan et de ses composantes financières

≡ COMPÉTENCES VISÉES PAR LE COURS

LG02 - Analyse : Analyser des situations complexes

LG04 - Action : Etre force de proposition, prendre des initiatives

LG05 - Action : Evaluer, prévenir et gérer les risques à court, moyen et long terme

LG12 - RSO : Arbitrer en fonction des considérations économiques, sociétales et environnementales

LG14 - Coopération : Travailler en équipe

≡ CONCEPTS ENSEIGNÉS

- Finance Entrepreneuriale
- Risques financiers
- Business planning

≡ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Ce module s'articule autour d'enseignements ponctués d'études de cas. Les étudiants mettent en pratique les compétences acquises au travers du projet entrepreneurial de la majeure.

≡ TRAVAIL ATTENDU

- lecture des documents distribués
- réalisation d'études de cas
- mise en pratique dans le projet entrepreneurial de la majeure
- participation active en cours aux jeux de rôle et simulations, échanges avec les intervenants pouvant s'appuyer sur les travaux réalisés dans le cadre du projet de majeure

≡ BIBLIOGRAPHIE

Finance Entrepreneuriale - Jean Rédís

≡ MÉTHODE D'ÉVALUATION

50 % : Note module - QCM

50 % : Business Plan

≡ SÉANCES

1 GRH Entrepreneuriale

COURS : 06h00

La gestion des ressources humaines à l'échelle entrepreneuriale nécessite à la fois l'acquisition de connaissance générale mais aussi une bonne compréhension de l'application de la démarche à l'échelle TPE/PME. Cette mise en perspective permet à l'entrepreneur d'agir efficacement à ressources humaines réduites.

2 Fondations du Management d'équipes et du leadership

COURS : 00h00

L'apprentissage du leadership et la découverte de ses composantes permet à l'entrepreneur de se découvrir et de mieux utiliser ses prédispositions tout en acquérant des techniques propres au leadership entrepreneurial.

3 Comprendre sa personnalité et celle de ses associé(e)s

COURS : 06h00

Les traits de personnalités et les compétences des entrepreneurs sont des sujets récurrents. L'entrepreneur doit bien se connaître : ses points forts et ses faiblesses pour bâtir une équipe et être efficace dans l'action.

4 Prendre la parole en public

COURS : 06h00

L'entrepreneur est doté de bonnes compétences communicationnelles. Il doit pouvoir présenter son projet / produit / service dans toutes les situations possibles. Prendre la parole en public est déterminant pour progresser dans l'écosystème entrepreneurial.

Nombre de crédits : 4

Langue d'enseignement : Français

Responsable du cours : LEFEBVRE Vincent

≡ DESCRIPTION DU COURS

L'environnement dans lequel les entrepreneurs développent de nouvelles idées d'affaires évoluent. Créer une organisation et mettre en place une gouvernance ont des incidences légales et fiscales importantes. Comprendre les mécanismes juridiques et fiscaux permet à l'entrepreneur de prendre des décisions en se posant les bonnes questions. L'environnement réglementaire s'étend également aux règles spécifiques liées aux activités ainsi qu'au droit commercial et à celui de la propriété intellectuelle.

≡ OBJECTIF DU COURS

A l'issue de ce cours les étudiants sont capables :

- d'identifier les structures juridiques ad-hoc en fonction d'un projet et des individus qui y participent
- de se poser les bonnes questions en matière de structuration, de propriété intellectuelle, de réglementation et de droit commercial

≡ COMPÉTENCES VISÉES PAR LE COURS

LG02 - Analyse : Analyser des situations complexes

LG03 - Analyse : Adopter des approches transversales

LG05 - Action : Evaluer, prévenir et gérer les risques à court, moyen et long terme

LG10 - RSO : Identifier et comprendre les enjeux des parties prenantes

LG15 - Coopération : Faire preuve d'agilité : adaptation, curiosité, proactivité

≡ CONCEPTS ENSEIGNÉS

- droit des sociétés
- fiscalité des entreprises et des personnes
- droit commercial
- gouvernance
- propriété intellectuelle
- réglementation des activités

≡ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Ce module s'articule autour d'enseignements ponctués d'études de cas. Les étudiants mettent en pratique les compétences acquises au travers du projet entrepreneurial de la majeure.

≡ TRAVAIL ATTENDU

- lecture des documents distribués
- réalisation d'études de cas
- mise en pratique dans le projet entrepreneurial de la majeure
- participation active en cours aux jeux de rôle et simulations, échanges avec les intervenants pouvant s'appuyer sur les travaux réalisés dans le cadre du projet de majeure

≡ BIBLIOGRAPHIE

APCE - www.apce.com

Infogeg - <http://www.entreprises.cci-paris-idf.fr/web/reglementation>

Droit des sociétés - Francis Lefebvre

≡ MÉTHODE D'ÉVALUATION

25 % : Contrôle continu - S. BAIKOFF / C. TASSOU-CADEAU

25 % : Business Plan

50 % : Note module - QCM

1

RSE et entrepreneuriat

COURS : 00h00

Impulser les approches de a RSE en phase d'élaboration de projet entrepreneurial n'est pas un frein mais plutôt un catalyseur dans la démarche de construction de valeur de la nouvelle entreprise.

2

Web Marketing

COURS : 00h00

Le web est un marché aux règles strictes et à la dynamique évolutive. Maîtriser les enjeux et les évolutions est nécessaire à l'entrepreneur qui souhaite l'utiliser. Faire tomber les mythes et replonger dans la réalité du web pour permettre à l'entrepreneur d'agir efficacement.

3

E-Commerce

COURS : 00h00

Le web est une place de marché aux clients multiples et aux nombreux canaux. Cette séance permet de comprendre les mécanismes et règles qui régissent cette place.

Nombre de crédits : 4

Langue d'enseignement : Français

Responsable du cours : LEFEBVRE Vincent

Enseignants : MUZELLEC Laurent , RONTEAU Sebastien

≡ DESCRIPTION DU COURS

Ce module doit permettre de bien comprendre l'écosystème numérique ainsi que les enjeux numériques des startups.

≡ OBJECTIF DU COURS

A l'issue de ce module les étudiants doivent être capable :

- d'élaborer une stratégie digitale
- d'évaluer de manière réaliste les relations et le CA susceptibles d'être réalisés en ligne
- d'évaluer les coûts inhérents à une stratégie web donnée

≡ COMPÉTENCES VISÉES PAR LE COURS

LG01 - Analyse : Développer un esprit critique

LG05 - Action : Evaluer, prévenir et gérer les risques à court, moyen et long terme

LG07 - Entrepreneuriat et innovation : Identifier les besoins et élaborer une offre pertinente

LG09 - Entrepreneuriat et innovation : Elaborer des solutions innovantes et les expérimenter

LG14 - Coopération : Travailler en équipe

≡ CONCEPTS ENSEIGNÉS

- écosystème numérique
- ebusiness
- business model sur le digital

≡ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Ce module s'articule autour d'enseignements ponctués d'études de cas. Les étudiants mettent en pratique les compétences acquises au travers du projet entrepreneurial de la majeure.

≡ TRAVAIL ATTENDU

- lecture des documents distribués
- réalisation d'études de cas
- mise en pratique dans le projet entrepreneurial de la majeure
- participation active en cours aux jeux de rôle et simulations, échanges avec les intervenants pouvant s'appuyer sur les travaux réalisés dans le cadre du projet de majeure

≡ BIBLIOGRAPHIE

E-commerce: les bonnes pratiques pour réussir - Jacob & Kolb

Boîte à outils du Digital Entrepreneur - Headley & Maalaoui

≡ MÉTHODE D'ÉVALUATION

15 % : Contrôle continu - S. Ronteau

15 % : Contrôle continu - L. Muzellec

20 % : Business Plan

50 % : Note module - QCM

≡ SÉANCES

1**Ingénierie Entrepreneuriale**

COURS : 00h00

Comprendre le processus entrepreneurial expert afin de pouvoir en retenir les bonnes pratiques et agir en entrepreneur créateur ou manager.

2**Grands Témoins**

COURS : 00h00

Des entrepreneurs et des accompagnateurs d'entrepreneurs échangent avec les étudiants.

3**Introduction au digital Business Modeling pour les Entrepreneurs**

COURS : 03h00

–Business Modeling in a Digital World

–Digital Business Modeling

4**Les Plateformes Digitales**

COURS : 03h00

–Definition

–Facing the Chicken & Egg Problem

–Gravity of Platform layers

5**Digital Merchants**

COURS : 03h00

–Definitions and Characteristics

–Origins and future trends

–Decrypting symbolic cases

6**Business Models fondés sur la Gratuité & la Souscription**

COURS : 03h00

–What Freemium refers to?

–Freemium's KPIs

–Subscription's KPIs

Nombre de crédits : 4

Langue d'enseignement : Français

Responsable du cours : LEFEBVRE Vincent

Enseignants : CHENNEBAULT Loris , RIGAUT Vincent , TALLON Tanguy

≡ DESCRIPTION DU COURS

Les compétences communicationnelles sont déterminantes dans tous les projets entrepreneuriaux. Ce module vise à renforcer ses compétences et à devenir convaincant lors de toutes les présentations.

L'entrepreneur est également le premier commercial de son entreprise. Maîtriser les étapes d'une vente est nécessaire au développement.

≡ OBJECTIF DU COURS

A l'issue de ce cours les étudiants sont capables :

- de présenter de manière convaincante leur projet
- de comprendre les mécanismes de conviction et d'écoute
- de réaliser un argumentaire commerciale
- de vendre un produit/service

≡ COMPÉTENCES VISÉES PAR LE COURS

LG03 - Analyse : Adopter des approches transversales

LG05 - Action : Evaluer, prévenir et gérer les risques à court, moyen et long terme

LG07 - Entrepreneuriat et innovation : Identifier les besoins et élaborer une offre pertinente

LG13 - Coopération : Communiquer et interagir

LG14 - Coopération : Travailler en équipe

≡ CONCEPTS ENSEIGNÉS

- communication persuasive
- formuler une première communication web
- plan d'actions commercial

≡ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Ce module s'articule autour d'enseignements ponctués d'études de cas. Les étudiants mettent en pratique les compétences acquises au travers du projet entrepreneurial de la majeure.

≡ TRAVAIL ATTENDU

- lecture des documents distribués
- réalisation d'études de cas
- mise en pratique dans le projet entrepreneurial de la majeure
- participation active en cours aux jeux de rôle et simulations, échanges avec les intervenants pouvant s'appuyer sur les travaux réalisés dans le cadre du projet de majeure

≡ BIBLIOGRAPHIE

www.apce.com

Spin Selling - Neil Rackham

≡ MÉTHODE D'ÉVALUATION

15 % : Contrôle continu - V. RIGAUT

50 % : Note module - QCM

35 % : Soutenance

≡ SÉANCES

Les étudiants ont un référent qui fixe des objectifs et apportent des réponses aux différentes problématiques : organisation du travail, leadership au sein de l'équipe... Du sur-mesure pour avancer sur son projet et mettre en application les enseignements des différents modules.
