

Business Concept

Domaine	Economie et Services
Filière	Economie d'entreprise
Orientation	Economie d'entreprise (EE)
Mode de formation	Temps partiel/En emploi

Informations générales

Nom:	:	Business Concept
Identifiant:	:	HEG-OSBuCo
Année académique	:	2020-2021
Responsable:	:	Vincenzo Pallotta
Charge de travail:	:	150 heures d'études
Périodes encadrées:	:	60 (= 45 heures)

Semestre	E1	S1	S2	E2	S3	S4	E3	S5	S6	E4	S7	S8
Cours											60	

Connaissances préalables recommandées

Le cours est donné principalement en français, mais les supports sont en anglais. Une certaine aisance dans cette deuxième langue est donc recommandée.

Objectifs

Compétences visées

Proposer et développer des idées d'entreprises convaincantes et prometteuses pouvant devenir des "start-up" ou mieux, votre «start-up», et en établir le business plan.

Développer ses compétences entrepreneuriales personnelles et en équipe.

Objectifs généraux d'apprentissage

Apprendre à monter une start-up et obtenir le certificat «CTI Entrepreneurship Training Module 2» du programme fédéral de promotion des start-ups de la Confédération (<https://www.science2market.ch/yverdon-fall-2018>).

Le module «Business Concept» vous apprendra à penser et à agir comme un entrepreneur, à transformer une idée en un concept d'affaires ainsi qu'à acquérir une expertise théorique et pratique afin de jouer des rôles clés multiples au sein d'une start-up. Vous découvrirez également comment mettre sur pied votre propre entreprise.

Les objectifs du cours «Business Concept» sont atteints si les participants :

- Comprennent comment saisir une opportunité de marché et l'exploiter avec une proposition de valeur aux clients potentiels pour le segment de marché ciblé.

Business Concept

- Comprennent comment mettre sur pied une entreprise individuelle et savent concrètement comment démarrer.
- Comprennent et appliquent les fondements professionnels économiques et juridiques nécessaires à la création réussie d'une jeune entreprise.
- Connaissent l'écosystème entrepreneuriale locale, c'est à dire : les adresses, les experte-(e)s et les offres des institutions pour la promotion de l'entrepreneuriat pour la réalisation d'initiatives d'entreprise.
- Ont vécu, minutieusement et étape par étape, l'élaboration d'un plan d'affaires professionnel.
- Savent comment présenter et vendre avec succès un projet auprès de groupes aux exigences diverses et élevées.

Impact sur le profil et les perspectives professionnelles

Le cours «Business Concept» permet :

- D'acquérir les compétences de base pour lancer et conduire une nouvelle entreprise de l'industrie ou des services.
- D'enrichir son CV par l'obtention du certificat «Business Concept» du programme fédéral de promotion des start-ups de la Confédération.
- Etendre son propre réseau professionnel avec des experts dans le domaine de la création d'entreprise.

Complémentarité

Management, Développement d'affaires, Innovation, Marketing.

Incompatibilité

-

Contenu et formes d'enseignement

Répartition des périodes indiquée à titre informatif.

Cours: 64 périodes

- | | |
|---|---|
| - Introduction & pitch training | 4 |
| - Project Screening | 4 |
| - Bootcamp (project selection and introduction to market discovery) | 4 |
| - Market Analysis & value proposition | 4 |
| - Meet the ecosystem & coaching 1 | 4 |
| - IP protection | 4 |
| - Technology Transfer | 4 |
| - Intro to accounting for entrepreneurs and peer to peer evaluation | 4 |

- Financing & funding	4
- Product market fit	4
- Coaching 2 & group work	4
- Financial planning	4
- Presenting business concept	4
- Final presentation session	12

Bibliographie

Business Model generation : a handbook for visionaries, game changers, and challengers. New Jersey : John Wiley & Sons.

Osterwalder, A. Pigneur Y. (2014). Value Proposition Design. How to Create Products and Services Customers Want

Ries E. (2011). Lean Startup. Adoptez l'innovation continue : Pearson

Mauria A. (2013). Running Lean.

Gruber, M. Tal, S. (2018). Where to play. FT Publishing, Pearson.

Contrôle de connaissances

Cours:

Contrôles continus :

Une présentation intermédiaire (une note individuelle et une note de groupe de même poids), un rapport de Customer Discovery (note de groupe) et une présentation finale (une note individuelle et une note de groupe de même poids)

Validation du module selon le règlement «Business Concept», soit :

- Pondération de 20% sur la présentation intermédiaire (séances de coaching)
- 30% sur la Customer Discovery
- 50% sur la présentation finale

Promotion :

Voir : Règlement de promotion formation Bachelor

Calcul de la note finale

Note finale = moyenne cours x 1

Fiche validée le 28.04.2020 par Vinckenbosch Laura