



Note explicative pour les étudiants MBA intéressés par la spécialisation entrepreneurship

Modalités

Pour obtenir au moins les 36 crédits nécessaires à l'obtention de leur MBA, les personnes ayant suivi le MAA en première année du MBA qui choisissent la spécialisation entrepreneurship et business development doivent :

- 1. suivre les 10 modules suivants: 1, 3, 5, 6, 8, 9, 11, 12, A, B (=30 crédits ECTS)**
- 2. Rédiger le business plan d'un projet innovant visant à vérifier leur capacité à analyser et présenter un projet convaincant (6 crédits ECTS)**

Les cours sont principalement en français mais les examens peuvent être indifféremment rédigés en français ou en anglais.

Après dix ans, le programme du Diplôme en Entrepreneurship et Business Development vient de faire l'objet d'une refonte visant à augmenter l'agilité professionnelle des participants et leur capacité à saisir des opportunités, soit au sein de leur entreprise soit dans le cadre d'une startup.

Le nouveau programme est présenté ci-dessous.

Comme un contenu comparable à celui des modules 2, 4, 7 et 10 (en jaune) a été enseigné dans le MAA, les étudiants ayant déjà suivi le MAA en sont dispensés.

Les modules complémentaires A et B auront normalement lieu aux mêmes dates que les modules 2, 4, 7 ou 10.

Structure du Programme

Module 1

Exploiter les opportunités

Le modèle IpOp permet aux entrepreneurs et intrapreneurs de saisir des opportunités après avoir identifié les facteurs clés de succès pour leur projet. Vendre son projet requiert la maîtrise des outils de communication du projet.

- Identification des opportunités, notamment non technologiques
- Outils pour passer de l'idée au plan d'action
- Validation et vérification de la faisabilité des projets
- Obtention de l'adhésion des investisseurs ou autres décideurs
- Dossier d'opportunité et/ou business plan

Module 2

Marketing et stratégie commerciale

Les plans marketing sont indispensables pour concrétiser de manière efficace la pénétration du marché et la satisfaction des clients. Ils permettent d'identifier les options à retenir pour le lancement d'une initiative ou d'un produit, compte tenu des attentes du marché, des pressions concurrentielles et des compétences distinctives de l'entreprise.

- L'analyse de la situation et la définition des objectifs
- La segmentation, le ciblage et le positionnement
- Le marketing mix
- Le plan marketing
- L'orientation vers le Marché (OVM)

Module 3

Promotion et négociation

Se faire connaître et obtenir tant l'adhésion que la fidélisation des clients représente des conditions nécessaires pour générer des revenus. Le recours à des outils rhétoriques et de persuasion a pour objectif de faire passer les messages clés auprès des différents publics cibles. L'art de négocier est un ingrédient indispensable au succès.

- Communication et relations publiques pour petits budgets
- Greffe d'opinion, notamment en milieu hostile
- Techniques de négociation (clients, fournisseurs, collaborateurs, etc.)

Module 4

Comptabilité financière

Les bases de comptabilité sont nécessaires à la compréhension et à l'analyse des états financiers pour conserver la maîtrise de l'activité et des résultats.

- Tenue de la comptabilité dans une perspective internationale
- Etats financiers et documents de synthèse
- Principes comptables

Module 5

Leadership

L'intra et l'entrepreneur, pour concrétiser leurs projets, doivent assurer l'engagement de leurs collaborateurs en cultivant un environnement respectueux de l'humain et propice à l'excellence. S'appuyant sur une mission porteuse de sens et les valeurs véhiculées par l'entreprise le leadership bienveillant permet de fédérer les équipes, gage de performance.

Leadership positif et bienveillant
Les outils qui développent l'engagement

Module 6

Business intelligence, marketing digital et propriété intellectuelle

L'identification des opportunités et menaces nécessite l'accès aux formations pertinentes, raison pour laquelle l'intelligence concurrentielle, internet et les réseaux sociaux jouent un rôle de plus en plus prépondérant dans une économie globalisée. La gestion de la propriété intellectuelle est incontournable pour pérenniser son activité.

Business intelligence
Marketing sur internet
Propriété intellectuelle

Module 7

Analyse financière et gestion de la performance

Les outils d'analyse financière sont indispensables pour identifier et comprendre les principaux mécanismes financiers à l'œuvre dans une entreprise. Pour piloter, il est essentiel de mettre en place des tableaux de bord et de comprendre la finalité de l'analyse financière, au-delà des outils.

Analyse et interprétation des documents financiers
Moyens de financement
Diagnostic financier et analyse des flux
Tableau de bord stratégique (balanced scorecard)

Module 8

Gestion de projets et leur insertion

Les méthodes structurées de gestion des projets et de développement permettent de maîtriser leur réalisation en respectant les délais et les ressources disponibles.

Les outils de la conduite de projet
L'insertion des projets au sein des organisations
Le parcours du combattant de la gestion de projet

Module 9

Les leviers d'influence

Une compréhension fine des mécanismes psychologiques est indispensable pour interagir avec succès, tant avec les clients qu'avec les collaborateurs. L'intelligence émotionnelle ainsi que les dispositions juridiques permettent de cadrer les relations et les modalités d'influence.

- Intelligence émotionnelle et dimensions psychologiques
- Exploiter la diversité
- Les processus de recrutement et de constitution d'équipes
- Gestion de la reconnaissance et humanisation du travail
- Droit du travail

Module 10

Planification financière et optimisation des coûts

Les projections financières permettent d'évaluer l'impact économique du projet ainsi que les ressources financières qui sont nécessaires pour le réaliser. La maîtrise des coûts et des indicateurs de performances permet de gérer la rentabilité et le succès.

- Documents financiers prévisionnels
- Analyse de la rentabilité des nouveaux investissements
- Evaluation d'une entreprise
- Analyse des prix de revient

Module 11

Droit et fiscalité

Les facteurs juridiques interviennent à tous les stades de la vie de l'entreprise/intraprise et concernent l'ensemble de ses activités. La connaissance des principes fondamentaux permet de communiquer constructivement avec les experts et d'éviter certains faux pas.

- Formes de société et aspects juridiques liés aux acquisitions / partenariats
- Responsabilités des mandataires et des administrateurs
- Droit des contrats
- Fiscalité des entreprises

Module 12

Modèles d'affaires et développement durable

Face à l'évolution incontournable des modèles d'affaires, l'avenir appartient à ceux qui seront capables d'identifier non seulement les plus appropriés mais aussi ceux qui s'insèrent dans une perspective de développement durable. Celle-ci s'appuie sur des valeurs éthiques

- Construire un business model
- Les principes du développement durable
- Valeurs et éthique dans les affaires

Module A

Gestion du changement

Les outils de la gestion du changement sont indiqués pour limiter les résistances générées par l'introduction d'innovations au sein d'une organisation existante. Une bonne compréhension des mécanismes de déploiement de projet s'impose également pour optimiser les bénéfices attendus.

- Planification du changement
- Gestion des résistances
- Mobilisation des acteurs du changement

Module B

Intrapreneurship

Les conditions cadres de l'intrapreneuriat permettent l'innovation et les comportements entrepreneuriaux au sein des grandes organisations. Il s'agit à la fois de comprendre les facteurs clés de succès stratégiques et organisationnels de l'intrapreneuriat et de développer les conditions de réussite d'une dynamique personnelle.

- Innover et entreprendre dans les grandes organisations
- Evaluer ses capacités d'action et son profil entrepreneurial
- Analyse et définir les configurations organisationnelles favorables à l'intrapreneuriat
- Conduire avec succès son projet entrepreneurial dans l'entreprise

PROJET INNOVANT

Rédaction du business plan d'un projet intrapreneurial ou entrepreneurial

Remise du descriptif de votre Business plan : fin mai

Ce descriptif doit être soumis à fin mai au plus tard, pour accord, à Raphaël Cohen

Rédaction et remise du travail : Jusqu'à mi-septembre au plus tard.