



Ateliers d'entrepreneuriat

Objectifs

Ce cours s'adresse à celles et ceux qui sont motivé-e-s par la création d'entreprise et/ou par l'innovation de rupture dans les entreprises établies (intrapreneuriat).

Il s'appuie sur des **cas actuels & concrets** de projets de recherche de la Faculté des Sciences pour lesquelles ils doivent trouver des solutions **personnelles et innovantes** lesquelles tiennent lieu de notes d'examens.

Il est ouvert aux étudiantes et étudiants du Bachelor en économie et management, 2^{ème} ou 3^{ème} année pour 6 crédits sous le projet institutionnel.

L'objectif du module est atteint si les participantes et les participants :

- Ont acquis les bases nécessaires à l'analyse d'une opportunité commerciale et à l'établissement d'un business plan sur la base d'un exemple pratique.
- Comprennent et appliquent les fondements professionnels nécessaires à la gestion d'entreprise (désirabilité, faisabilité, viabilité, adaptabilité)
- Savent gérer un projet et travailler en groupe afin de présenter avec succès le résultat de leurs travaux
- Savent comment présenter et vendre avec succès un projet auprès de groupes aux exigences différentes (académiques, investisseurs, entrepreneurs)

Contenus

Ce séminaire pratique montre comment créer et développer une opportunité, de la compréhension du client, à la proposition de valeur jusqu'au plan d'exécution. L'idée est de faire vivre une aventure entrepreneuriale aux étudiantes et étudiants sélectionné-es pour les sensibiliser aux défis rencontrés lors de la création d'une startup ou d'une nouvelle entité d'affaires.

Ainsi, face à de vrais projets de recherche, elles et ils se mettront en équipe et prendront le rôle de consultant-es et donneront un avis éclairé, motivé et critique à des investisseurs et investisseuses potentiel-les (les enseignant-es) sur l'opportunité de développer ou d'investir dans ce projet. Les participant-es développeront de la sorte non seulement un esprit d'entreprise mais un regard critique sur le contenu et la logique d'un modèle d'affaires.

L'atelier s'appuie sur des exemples concrets et couvrent les éléments décisifs pour le développement de l'entrepreneur-e / l'intrapreneur-e tels que : évaluation d'opportunités commerciales innovantes dans le domaine hightech, analyses de marché, travail en équipe, développement de produit, marketing, vente, communication, financement et budget, élaboration du business plan, techniques de présentation ...

Les étudiant-es se mettront fréquemment en situation d'entrepreneur-es durant le cours ou entre les cours, en équipe ou individuellement. L'enseignement sera très interactif. Aussi, la pensée créative, l'engagement, la curiosité et la participation active des étudiant-es seront déterminants pour l'apprentissage de ce module.

Le cours, non conventionnel, tantôt en français et en anglais, alternera du partage de vécu des intervenant-es, des études de cas, des présentations « magistrales », des travaux de groupes en

classe, des interviews externes, des présentations individuelles ou en groupe au reste de la classe qui offrira un regard critique.

RÉFÉRENCES

- The Four steps to the Epiphany, Steve Blank
- Design Thinking, Tim Brown
- The Art of the Start, Guy Kawasaki
- Value Proposition Design, Alex Osterwalder et Yves Pigneur
- Business Model Generation, Alex Osterwalder et Yves Pigneur
- Lean Startup, Eric Riess

PRE-REQUIS

- Lire, comprendre et parler l'anglais économique
- Une motivation pour l'entrepreneuriat
- Une volonté de s'engager dans le cours
- Etre prêt-e à collaborer en équipe et à s'exprimer en public
- Habilité à s'organiser seul-e et en équipe. La structure de cours ne sera pas stricte.
- Notions financières de bases : Bilan, compte de Pertes et Profits, Budget.

Sélection sur lettre de motivation.

Cours limité à 30 étudiant-es maximum par session.

Pour postuler, veuillez envoyer une lettre de motivation à nadine.reichenthal@unige.ch

Examen/Evaluation

Contrôle continu :

- Travail d'équipe, présentation à l'oral ("pitch") ou sous forme de vidéos
- Participation à la classe ou Visio-conférence
- "case studies" réponses écrites individuelles ou vidéos/audio