



(<http://www.unil.ch/central>)

UNIL | Université de Lausanne

## L'enseignement : Les horaires (<http://www.unil.ch/>)

Vous êtes ici: UNIL > L'enseignement > Fiche de cours ()

Français | English ([/interpub/noauth/php/Ud/ficheCours.php?v\\_ueid=173&v\\_etapeid1=35252&v\\_semposselected=167&v\\_langue=en&v\\_isinterne=&v\\_enstyid=90435](/interpub/noauth/php/Ud/ficheCours.php?v_ueid=173&v_etapeid1=35252&v_semposselected=167&v_langue=en&v_isinterne=&v_enstyid=90435))



### Fiche de cours

Essentials and toolbox for future innovators 21

*Essentials and toolbox for future innovators*

## Faculté de gestion: Faculté des hautes études commerciales (HEC)

Responsable(s): Jean de Wolff

Période de validité: 2021 ->

### Horaires du cours (Hebdomadaire)

Date	Lieu	RemarqueThématiqueIntervenant(s)
2023/2024 : Mercredi 15:00-17:00 (Hebdomadaire)	Anthropole/1129	

### Cours

Semestre d'automne  
2 heures par semaine  
Hebdomadaire  
Langue(s) d'enseignement: anglais  
Public: Oui  
Crédits: 3

### Objectif

Ce cours s'adresse aux étudiant(e)s qui sont motivés par la création d'entreprise et/ou par la création de nouveaux produits ou services innovants dans des entreprises établies. Ce cours est ouvert aux étudiants de toutes les facultés du niveau Bachelor 3ème année (dans la mesure des places disponibles).

L'objectif du module est atteint si les participants :

- Ont acquis les outils et modèles de base nécessaires à l'analyse critique d'une opportunité commerciale, sa validation et à l'établissement d'un modèle d'affaire cohérent.
- Savent comment et quand utiliser ces outils
- Peuvent appliquer ces outils sur des cas réels de start-up ou d'entreprise établie
- Savent comment présenter et vendre (« pitcher ») avec succès un projet innovant auprès de décideurs (Management, Conseil d'Administration, investisseurs ou partenaires).

Ce cours, intégratif des autres disciplines du bachelor, est pratique et interactif. Il voit sa suite logique dans l'atelier d'entrepreneuriat où ces nouvelles compétences seront appliquées.

### Contenu

Au travers de différents modèles et d'exemples concrets, ce cours montre aux étudiants comment créer et développer une opportunité innovante, de la compréhension du client à la proposition de valeur et au modèle d'affaires.

Les étudiant(e)s se mettront fréquemment en situation d'entrepreneurs durant le cours ou entre les cours, souvent en petits groupes. Ce cours est articulé autour de trois études de cas récentes de start-ups et de sociétés qui seront discutées avec la présence de l'entrepreneur / l'intrapreneur. Un focus sera mis sur la notion d'Impact entrepreneurship" avec des exemples d'innovation ayant un impact sociétal ou environnemental.

L'enseignement sera très interactif. Aussi, la pensée créative, l'engagement, la curiosité et la participation active des étudiant(e)s seront déterminants pour l'apprentissage de ce module. Ce cours alternera théorie, partage de vécu, études de cas et travaux de groupes en classe, permettant de s'immerger dans le sujet avec des approches différentes.

Ce cours nécessite un engagement des participants et aura lieu tous les mardis de 12h30 à 14h00 à partir du 21 septembre 2021.

Les outils et modèles abordés incluent: Value Proposition Design, Business Model Canvas, Design Thinking, Lean start-up approach, Exploration versus exploitation, Impact entrepreneurship and "how to make a pitch".

### *Bibliographie*

Business Model Canvas, A. Osterwalder & Y. Pigneur

Value Proposition Design, A. Osterwalder & Y. Pigneur

Start with Why, Simon Sinek

Where good ideas come from, Steven Johnson

The art of the Start, Guy Kawasaki

Lean Startup, Eric Ries

The innovator's dilemma, Clayton Christensen

Additionaln références (books, articles, podcasts, videos...) will be posted on Moodle during the semester.

Des références supplémentaires (livres, articles, podcasts, vidéos...) seront données sur Moodle durant le semestre.

### *Exigences du cursus d'études*

Une motivation pour l'entreprenariat et l'innovation

Une volonté de s'engager dans le cours

Etre prêt à collaborer en équipe et à s'exprimer en public

Capacité à s'organiser en équipe

Notions financières de base : compte de Pertes et Profits et budget

Lire, comprendre et parler l'anglais (niveau B2 suffisant).

### *Informations supplémentaires*

<http://moodle.unil.ch/course/view.php?id=20891> (<http://moodle.unil.ch/course/view.php?id=20891>)

#### **Utilisation**

Attestation 40 crédits ECTS en économie (2023 ->) » Attestation 40 crédits ECTS en économie

Baccalauréat universitaire ès Sciences en économie politique, troisième année (2000 ->) » Options en management

Baccalauréat universitaire ès Sciences en management, troisième année (2000 ->) » Options en management

Mise à niveau préalable MSc systèmes d'information et innovation numérique (2023 ->) » Mise à niveau préalable MSc systèmes d'information et innovation numérique

<b>Code faculté</b>	<b>Statut</b>	<b>Crédits</b>
	Optionnel	3.00
	Facultatif	3.00
	Facultatif	3.00
	Obligatoire	3.00

**swissuniversities** (<http://www.swissuniversities.ch>)