Lean start up (Entrepreneuriat)

ECTS : 2

Description du contenu de l'enseignement :

NOUS PENSONS QUE VOUS DEVEZ DEVENIR LE CAPITAINE DE VOTRE DESTIN!

Vous permettre d'acquérir le mode de pensée d'un entrepreneur pour que vous puissiez créer votre activité pour vous ou en entreprise ou est notre objectif.

Mais lancer une nouvelle entreprise - que ce soit une startup technologique, une petite entreprise ou un nouveau projet au sein d'un grand groupe - a toujours été une aventure imprévisible.

Récemment, un important contre-courant a émergé, qui permet de rendre le processus de création d'entreprise moins risqué. Il s'agit d'une méthodologie appelée "Lean Startup" qui privilégie l'expérimentation plutôt que la planification détaillée, le feedback client plutôt que l'intuition et la conception itérative plutôt que les approches traditionnelles de conception extensive au démarrage projet. Bien que la méthodologie n'ait que quelques années d'existence, ses concepts (tels que le "produit minimum viable" et les "pivots") se sont vite installés dans le monde des startup.

Ce course vise à fournir aux étudiants les competences et un ensemble d'utiles pour appliquer le lean startup dans le lancement de leur projets.

Contenu: Posture entrepreneuriale, pourquoi devenir entrepreneur, présentation du lean, qu'est ce qu'un client, identifier un probleme, identification du marché, trouver une solution, identifier la concurrence, définir la proposition de valeur unique

Ce qu'en disent les participants des précédentes années:

- *"Bon programme concis pour apprendre pleins de choses en un temps réduit. Les bases de l'entrepreunariat expliquées de manière claire et intuitive! Merci pour tout!"*
- *"Super cours, un prof de qualité et gentil qui nous a bien aidé a développer notre projet"*
- *"J'ai beaucoup apprécié ce cours, j'ai appris plein de choses et cela me sera UTILE !!!!! J'espère aboutir mon projet et merci pour tout le courage que vous nous transmettrez !!!!!"*
- *"Très bons moments passés en startup cet année On a découvert pleins de choses et ca m'a permis de changer les idées reçues que j'avais sur la création de startup En tous cas j'ai envie de continuer mon projet même après le cours…"*
- *"L'apprentissage tout au long de l'année m'a réellement apporté quant à ma vie professionnelle future. Merci de nous avoir transmis les elements majeurs pour réussir."*
- *"Super experience, j'ai beaucoup appris non seulement sur la stratup et sa formation mais aussi sur moi même (prise de confiance en moi) . J'en parlerais meme sur mon cv :)"*
- *"Très cool Franchement je ne pensais jamais pouvoir faire une entreprise Si un jour je me chauffe j'aurai une méthodo"*
- ..

Compétence à acquérir :

Mieux lancer ses projets en allant directement à l'essentiel.

La méthode enseignée s'appuie sur " l'apprentissage validé " et sur un certain nombre de pratiques contre-intuitives qui permettent de raccourcir les cycles de développement produit, de mesurer les progrès, et d'apprendre ce que les clients veulent vraiment.

Plutôt que de gaspiller du temps à créer des business plans élaborés, l'étudiant va apprendre comment construire des hypothèse de business, les tester rapidement, et, si besoin, changer de direction en adaptant et en ajustant ses plans, avant qu'il ne soit trop tard.

L'étudiant va aussi apprendre comment presenter son projet à des clients potentiels ou à des investisseurs.

Mode de contrôle des connaissances :

Approche pédagogique alternance de 30 minutes de cours, 30 minutes td, 30 minutes restitution en classe

Méthode d'évaluation : Présentation Orale finale

Présence, participation, 25% Soutenance 75%

Bibliographie, lectures recommandées :

Supports: Presentation powerpoint:
Bibliographie Eric Ries, 2011, The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses,1st edition, Crown Business.
Peter Thiel, Blake Masters, 2014, Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future, 1st edition, Crown Business.
Geoffrey A. Moore, 2014, Crossing the Chasm: Marketing and Selling Disruptive Products to Mainstream Customers (Collins Business Essentials), 3rd edition, HarperBusiness.
Daniel Kahneman, 2013, Thinking, Fast and Slow, 1st edition, Farrar, Straus and Giroux.
Guy Kawasaki, 2015, The Art of the Start 2.0: The Time-Tested, Battle-Hardened Guide for Anyone Starting Anything, Portfolio.
Ash Maurya, Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works, 2nd edition, O'Reilly Media.
Steve Blank, Bob Dorf 2012, The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company, 1st edition, K & S Ranch.
Tim Brown, 2009, Change by Design: How Design Thinking Transforms Organizations and Inspires Innovation, HarperBusiness.
Tom Kelley, David Kelley, 2013, Creative Confidence: Unleashing the Creative Potential Within Us All, 1st edition, Crown Business.

Document susceptible de mise à jour - 10/12/2025
Université Paris Dauphine - PSL - Place du Maréchal de Lattre de Tassigny - 75775 PARIS Cedex 16