

Atelier Business Plan

ECTS : 6

Description du contenu de l'enseignement :

Le challenge se déroule sur 2 mois à temps plein, pendant lesquels les étudiants travaillent en groupe de 3 pour accompagner un porteur de projet dans sa création d'entreprise.

Le challenge s'articule en plusieurs étapes :

- Bourse à projets et sélection des créateurs en novembre / décembre
- Speed meeting des créateurs sélectionnés avec les étudiants en janvier et création des équipes
- Travail par groupes au cours des mois de février et mars.

Au cours des 2 mois du challenge, les étudiants ont chaque début de semaine un cours théorique présentant les objectifs de la semaine et les stratégies qui seront étudiées les jours suivants. Ils rencontrent leurs porteurs de projet lors d'au moins une réunion par semaine, et remettent un livrable hebdomadaire tous les vendredis, présentant le travail effectué et les pivots envisagés. Chaque semaine, des rencontres avec des professionnels sont également prévues. Chaque groupe dispose enfin d'un parrain ancien étudiant du Master, qui les accompagne pour répondre à toutes leurs questions et valider leur positionnement stratégique tout au long du challenge.

Les thématiques abordées sont les suivantes :

- Les clés d'un accompagnement réussi
- Etude de l'environnement et de la concurrence, positionnement stratégique
- Stratégie Blue Ocean
- Stratégie de pricing
- Stratégie de commercialisation
- Stratégie de communication
- Prévisions de chiffre d'affaires
- Prévisions financières
- Pitch

Compétence à acquérir :

1. Conseiller et accompagner un créateur d'entreprise dans le lancement de son activité ;
2. Réaliser une analyse stratégique complète afin de proposer un modèle économique pertinent et rentable orienté vers la création de valeur ;
3. Co - construire le projet avec ses clients, récolter et analyser leurs retours, et se confronter aux avis d'utilisateurs pour réaliser tous les pivots nécessaires ;
4. Rédiger un business plan et un pitch deck ;
5. Pitcher le projet devant un jury de professionnels.

Mode de contrôle des connaissances :

Évaluation continue – Implication de chaque étudiant dans le projet accompagné, pertinence de l'approche et du suivi, présence et participation

Dossier BP écrit 50%

Pitch et oral de présentation 50%

Bibliographie, lectures recommandées :

Léger-Jarniou C. (2004). « *Réaliser l'étude de marché de son projet d'entreprise* » - 2e édition, Dunod.

Léger-Jarniou C., & Kalousis G. (2017). « *Construire son Business Plan* » - 4e édition, Dunod.

Chan Kim W & Mauborgne R. (2015). « *Blue Ocean Strategy* » - Harvard Business School Press.

- Madhavan Ramanujam & Georg Tacke** (2016). « *Monetizing Innovation* » - Wiley & Sons Inc.
- Osterwalder A. & Pigneur Y.** (2011). « *Business Model Nouvelle Génération* » - Pearson Education France.
- Ries E.** (2015). « *Lean Startup* » - Pearson France.
- Godin S.** (2011). « *La Vache Pourpre* » - Maxima.
- Hill P.** (2005). « *Pricing for profit* » - Parlux.
- Fournier M. et Clerc E.** (2018). « *Le PitchTonic* » - Avva.
- B. Garrette, R. Durand, P. Dussauge, L. Lehmann-Ortega, F. Leroy** (2019). « *Stratégor* » - Dunod.
- KavadiasS., Ladas K. et Loch C.** (2017). "Les modèles économique transformateurs" - Harvard Business Review, n°21.

Document susceptible de mise à jour - 18/02/2026

Université Paris Dauphine - PSL - Place du Maréchal de Lattre de Tassigny - 75775 PARIS Cedex 16