Lean start up

ECTS : 2

Volume horaire : 18

Description du contenu de l'enseignement :

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

Ce cours présente les principes du Lean Startup, mais avec une approche résolument pratique :**l'objectif n'est pas d'étudier la théorie, mais de construire un projet qui pourrait réellement exister**.

Chaque équipe travaille sur une idée — trouvée en classe ou apportée par les étudiants — et suit un processus complet : comprendre un problème réel, rencontrer des utilisateurs, tester une solution simple, mesurer les retours et décider des prochaines étapes.

Tout ce qui est appris en séance est immédiatement appliqué au projet.

Les thèmes abordés :

- Ce qui distingue une **idée** d'une **hypothèse** et d'un **fait**.
- Comment identifier un **problème concret** en parlant à de vrais utilisateurs.
- Comment formuler une **proposition de valeur** et la tester rapidement.
- La construction de **MVP simples mais crédibles** (maquettes, pages d'attente, tests d'offre…).
- L'utilisation du cycle Construire – Mesurer – Apprendre pour guider les décisions.
- Les scénarios d'avancement : continuer, ajuster, pivoter, ou arrêter.
- L'organisation d'une **équipe projet** confrontée à l'incertitude.
- Le pitch final : présenter un projet non pas "sur le papier", mais**fondé sur des preuves réelles**.

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 :

À l'issue du cours, l'étudiant sera capable de :

- **Comprendre comment fonctionne une entreprise dans sa globalité**, depuis l'identification d'un besoin jusqu'à la création d'une offre viable.
- **Identifier et formuler un problème client réel** à partir d'observations et d'entretiens.
- **Élaborer et tester des hypothèses** grâce aux outils du Lean Startup (MVP, itérations, tests terrain).
- **Structurer un modèle économique simple et vérifiable**, en reliant proposition de valeur, segments clients et mécanismes de revenus.
- **Analyser des retours utilisateurs** et prendre des décisions fondées : avancer, ajuster, pivoter ou arrêter.
- **Présenter une démarche d'apprentissage** claire, basée sur la preuve et non sur la spéculation.
- **Travailler en équipe projet**, organiser le travail, répartir les rôles et rendre compte de l'avancement.
- **Pitcher un projet** en articulant problème, solution testée, preuves recueillies et prochaines étapes.

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 - 05/11/2026
Université Paris Dauphine - PSL - Place du Maréchal de Lattre de Tassigny - 75775 PARIS Cedex 16