

## DESCRIPTION DU COURS

|   |  |
|---|--|
| <b>Université:</b> Univerzita Komenského v Bratislave   |  |
| <b>Faculté:</b> Faculté de Management   |  |
| <b>Identifiant du cours:</b><br>FM.KMM/072B/21  | <b>Titre du cours:</b><br>Entreprendre en France |
| <b>Activités éducatives:</b><br><b>Type d'activités:</b> Cours magistral<br><b>Nombre d'heures:</b><br><b>par semaine:</b> 2 <b>par niveau/semestre:</b> 28<br><b>Forme du cours:</b> présentielle  |  |
| <b>Nombre de crédits:</b> 3   |  |
| <b>Semestre recommandé:</b> 4.  |  |
| <b>Degré d'études:</b> I., II.  |  |
| <b>Conditions préalables:</b>   |  |
| <b>Odporúčané prerekvizity (nepovinné):</b><br>-  |  |
| <b>Conditions pour pouvoir suivre le cours:</b><br>Objectifs du cours :<br>Plusieurs chapitres d'enseignement relatifs au domaine de l'entrepreneuriat visant à développer un savoir et des connaissances relatifs à l'entreprise qui connaît aujourd'hui une transformation ne raison d'un grand nombre de facteurs liés au progrès technologiques, mais aussi à la politique environnementale et la pandémie qui ont et auront un impact à la fois conjoncturel puis structurel sur l'économie de demain. Ce cours permettra de mieux comprendre le profil de l'entrepreneur dans contexte de révolution industrielle 4.0, de se pencher sur les compétences et qualités indispensables d'un créateur afin d'optimiser les chances de pérennisation de son projet. Ce cours doit permettre à l'étudiant de mieux appréhender le monde de l'entreprise en se mettant dans la peau d'un créateur d'entreprise. L'étudiant sera amené à présenter un projet et l'évaluation tiendra compte de l'originalité du projet, de sa faisabilité, du choix du secteur pertinent, de la cohérence avec la situation économique actuelle et de la capacité à l'étudiant à convaincre. Ce projet de création d'entreprise prendra en considération l'ensemble des étapes qui permettent de l'ancrer son activité, à savoir trouver l'idée, faire un travail d'introspection de projet personnel, l'étude de marché, les prévisions financières, trouver les financements, se renseigner sur les aides existantes, choisir le statut le plus appropriés, bien définir les formalités de création ou encore se pencher sur la meilleures localité ou zone de chalandise pour installer son entreprise et bien entendu réaliser des prévisions pour les premiers mois de l'activité. Sur ce projet ambitieux, les étudiants travailleront en petit groupe de deux ou trois étudiants maximum afin de pouvoir se partager les tâches. Les étudiants seront régulièrement évalués sous forme de contrôle continu au fur et à mesure de l'avancée de leur projet. Ils devront prendre en considération les éléments appris en cours pour pouvoir finaliser leur projet et le soumettre oralement devant un jury composé de plusieurs personnes ayant une expertise reconnue dans le domaine de l'entreprise et de la gestion d'entreprise.<br>Váha priebežného / záverečného hodnotenia: En tenant compte des notions apprises, les étudiants seront amenés à présenter leur projet et l'évaluation sera dépendante de son originalité, sa faisabilité, du choix du secteur, la cohérence avec la situation économique actuelle et de la capacité à convaincre. Les étudiants pourront travailler en petit groupe et seront évalués en contrôle continu sur l'évolution de leur projet. L'évaluation finale sera écrite avec la rédaction |  |

d'un dossier de création d'entreprise et à l'orale avec la soutenance de ce projet devant un jury. Cette évaluation est conforme au règlement des études de l'Université et aux niveaux individuels de classification. Les échelles de notation sont attribuées sur la base du système de points appliqué. Un minimum de 91 est requis pour obtenir une note A. Pour obtenir une note de B au moins 81 pour cent. Pour obtenir une note de C au moins 73 pour cent, une note D d'au moins 66 % et une note E d'au moins 60 %. Les crédits ne seront pas attribués un étudiant qui gagne moins de 60 pour cent.

#### **Résultats attendus du cours:**

- L'étudiant devra poser sa réflexion pour définir une idée réaliste, en connaître le secteur et les règles du jeu, de faire un bilan de compétences pour permettre à un projet de création d'entreprise de mûrir. Trouver une idée peut passer par de nombreuses étapes comme par exemple : connaître son talent, faire fonctionner son esprit critique, être curieux, observer des concepts qui fonctionnent à l'étranger, repérer ce qui nous complique la vie, enquêter sur les besoins de nos proches, observer les entreprises qui lancent de nouveaux concepts ou de nouveaux produits, réinventer un métier traditionnel grâce au web, repérer un local commercial bien placé, profiter des réseaux de franchise existants, reprendre une entreprise donc dans un environnement déjà structuré, parcourir les plateformes de crowdfunding, participer à des startups week-end.
- Faire le bilan de ses compétences et talents mais également être capable de définir les contraintes liées au projet et aux dimensions d'ordre personnelles. Il importe donc de bien réfléchir aux motivations réelles qui vous poussent vers ce choix de projet et bien définir et lister les contraintes propres à la personnalité de l'étudiant, ses compétences, son expérience et son potentiel.
- Après avoir défini, de façon précise et par écrit, son idée, on est en mesure de déterminer et d'analyser les différentes contraintes inhérentes au projet de l'étudiant. La notion de contrainte est associée à une certaine exigence par exemple en termes de diplôme ou formation, ou encore un élément de vulnérabilité comme par exemple le manque de personne qualifiée, ou encore un danger latent comme par exemple le risque de piratage de données, ou encore un véritable facteur d'échec comme par exemple un besoin en fond de roulement (BFR) croissant trop rapidement.
- Après avoir analysé les contraintes liées au marché et le marché lui-même, après avoir vérifié la cohérence de votre projet par rapport à vos propres contraintes et atouts personnels, l'étudiant devra s'assurer de la faisabilité commerciale en réalisant une étude de marché.
- Cette étape est fondamentale pour tout chef d'entreprise.
- Elle permet de mieux connaître les grandes tendances et les acteurs du marché
- Elle permet de vérifier l'opportunité de se lancer
- Elle permet de réunir assez d'informations qui permettront à l'étudiant-entrepreneur de fixer des hypothèses de chiffre d'affaires
- Elle permet à l'étudiant-entrepreneur de déterminer la meilleure stratégie, donc de faire les meilleurs choix commerciaux
- Elle permet de fixer la politique « produit/service » « prix », « distribution » et « communication ».
- Elle permet à l'étudiant-entrepreneur d'apporter des éléments concrets qui lui serviront à établir un budget prévisionnel.

#### **Programme du cours:**

- Le profil d'un créateur d'entreprise
- Créer ou reprendre une activité
- Déceler une opportunité
- Nouvelles idées et tendance
- Protéger son idée
- L'idée innovante
- Créer une startup

- La Franchise
- Liste des activités artisanales et libérales
- Quels sont les secteurs en mutation ? Global Risk Horizon 2021, World Economic Forum.
- Covid-19, quels sont les secteurs porteurs pour entreprendre demain ?
- Le secteur de la technologie et les nouveaux besoins des consommateurs
- Le e-commerce et les produits de première nécessité.
- Le Green-business, un secteur florissant
- L'essor fulgurant du business du nettoyage et de la propreté
- Le marché de la Silver génération et la lutte contre l'isolement
- Les repas à domicile et la numérisation de la supply chain, l'une des conséquences de la pandémie.
- GE ou PME en Europe : Horizon Europe. Les PME comme moteur de l'économie européenne.
- Le télétravail, une nouvelle façon de travailler qui s'est accélérée avec la pandémie.
- Faire le bilan de ses compétences et talents
- Les compétences transversales
- Les compétences métier
- Les compétences personnelles
- Les compétences techniques
- Les compétences sociales
- Les compétences organisationnelles
- Les compétences informatiques
- Les compétences linguistiques
- Les compétences manuelles
- Les compétences en matière de données et de l'information
- Les compétences en leadership
- Les compétences en relations interpersonnelles
- Les compétences en création / talents artistiques
- Les compétences en communication
- Analyser les contraintes liées au projet
- Les contraintes propres au produit ou à la prestation
- Les contraintes liées au marché
- Les contraintes légales
- Les contraintes de moyens
- Les questions à se poser pour analyser le marché
- Analyse du marché en général : Les chiffres clés, évolution du marché, segmentation du marché, les conditions d'accès au marché et les différents facteurs législatifs, les évolutions réglementaires éventuelles.
- Les tendances d'évolution du marché,
- Les tendances marketing, sociétales, technologiques sur ce marché,
- Les innovations du marché et les facteurs technologiques
- L'environnement politique pouvant influencer sur le marché.
- Les facteurs économiques pouvant influencer sur le marché
- Les éléments financiers du marché
- Les clients : le mode habituel de distribution pour les offres de ce marché, le profil de la clientèle, le comportement de la clientèle, le nombre de client, le panier moyen, l'influence des clients.
- Les principaux acteurs du marché (les concurrents) : qui sont-ils ? Quelle est leur offre ? Quel est leur positionnement ? Quelle est leur stratégie de développement ? Quels sont les futurs entrants possibles ? Est-ce une menace ? Comment pourraient-ils réagir face à votre entrée sur le marché ? Comment ces acteurs sont-ils organisés ? Que font-ils de particulièrement efficace ? Le coût de changement de fournisseur est-il élevé ou pas pour les clients ?

- Savoir hiérarchiser l'information et mettre toutes les analyses au service de la stratégie de l'entreprise.
- La méthode SWOP (Forces, faiblesses, Opportunités, Menaces)
- Les informations à connaître pour réaliser l'étude de marché
- Comment réaliser l'étude de marché ?
- Savoir déterminer sa stratégie.
- Fixer des hypothèses de chiffre d'affaires
- Faire les meilleurs choix pour atteindre ses objectifs
- Obtenir le mix-marketing le plus cohérent possible
- Les stratégies de prix : 4P et les 4C
- Apporter des éléments concrets qui serviront à établir le budget prévisionnel

#### **Littérature recommandée:**

- Pascale Lepers, Pro en création d'entreprise, 2021, Editions Vuibert. ISBN 2311625144
- <https://bpifrance.fr> (site officiel national de BPI France). BPI/APCE, créer une entreprise sur Internet, 2011, collection Guide métier. ISBN 978-2-212-55187-7
- Les Cadres et la création d'entreprise APEC/BPI, Editions APEC, ISBN 978-2-7336-0107-5
- Faire son business plan : <https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/previsions-financieres-business-plan/business-plan/faire-son-business-plan>
- Faire son business plan en ligne : <https://bpifrance-creation.fr/entrepreneur/creer-compte>
- Modèle de business plan : <https://bpifrance-creation.fr/moment-de-vie/business-model-business-plan-quelle-difference>
- <https://www.adie.org/mes-qualites-dentrepreneur/>
- <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/budget-previsionnel-creation-dentreprise/>
- Frédéric Mazzela, 2022. Mission BlaBlaCar
- <https://www.macreationdentreprise.fr/livre-creation-d-entreprise/>
- Robert Pain, 2017. Création d'entreprise : De l'idée au business plan, Editions Dunod.
- Adrien Tsagliotis, 2017. Start-up Attitude, Editions Dunod.
- Alain Bosetti, Mark Lahore, Editions Dunod, 2016. Je réussis grâce à mon réseau.
- Frédérique Clavel, Sophie Meurisse. Entrepreneuse, pourquoi pas vous ?, Editions Eyrolles, 2017.
- Eric Ries. The Lean Startup, Editions Pearson, 2012

#### **Langues nécessaires pour terminer le cours:**

#### **Remarques:**

Conformément aux dispositions du règlement interne n° 16/2017 Directive du recteur Université Comenius de Bratislava Lecture intégrale du règlement interne n° 23/2016 Directive du recteur Université Comenius de Bratislava, qui édicte le Code d'éthique de l'Université Comenius de Bratislava tel que lu dans le supplément n° 1, chaque étudiant acquiert ses résultats d'études honnêtement ; ne triche pas et n'utilise pas de pratiques malhonnêtes lors de toute forme d'évaluation de ses connaissances acquises. Les cas d'infraction au Code d'éthique de l'Université Comenius peuvent être considérés comme des infractions aux obligations découlant des réglementations légales, (...). Un tel jugement peut être lié à l'application des conséquences juridiques correspondantes au niveau académique, (...) disciplinaire.

Conformément aux dispositions du règlement interne n° 13/2018 approuvé par le sénat académique de l'Université Comenius de Bratislava le Règlement disciplinaire de l'Université Comenius de Bratislava pour les étudiants, une infraction disciplinaire d'un étudiant est toute forme de copie ou de coopération interdite ou de fournir des réponses lors d'un examen écrit ou oral (évaluation des connaissances) ou lors de sa préparation dans le cadre du cours, ou d'utiliser des dispositifs techniques ou tout support d'information d'une manière autre que celle autorisée

lors de l'évaluation écrite ou orale des résultats d'étude (évaluation des connaissances) ou lors de sa préparation dans le cadre du cours. La commission d'une infraction disciplinaire peut conduire à l'imposition de certaines précautions disciplinaires à l'étudiant : admonestation, suspension conditionnelle des études ou renvoi des études.

**Evaluation du cours**

Nombre total d'étudiants évalués: 0

| A   | ABS | B   | C   | D   | E   | FX  | M   |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |

**Vyučující:** Mgr. Olivier Dumontel, doc. PhDr. René Pawera, PhD.

**Dernier changement:** 11.04.2022

**Approuvé par:**