

*Professeur : Sylvain BUREAU sbureau@escpeurope.eu
CHAIRE ENTREPRENEURIAT EY, avec le soutien de BNP Paribas
Département IOM & SHO
Assistante : Soumpo Diarra, sdiarra@escpeurope.eu*

Message fondamental à lire avant de considérer toute candidature :

- 1. Cette option est caractérisée par une pédagogie particulière. Il s'agit, plus que d'une simple série de cours, en quelque sorte d'un voyage expérientiel très intense, qui nécessite une grande disponibilité, un esprit d'équipe fort et une grande générosité de l'effort.**
- 2. ATTENTION : l'option commence dès le 01/09/2014 et se termine le 19/12/2014.**
- 3. Il est fortement recommandé de ne pas prévoir d'autres cours électifs en parallèle.**
- 4. Si vous êtes en apprentissage, vous devez être déchargé de toute responsabilité au sein de votre entreprise sur la période de l'option.**
- 5. Les participants sélectionnés seront appelés à s'organiser en équipes dès fin juin 2014 et certains travaux de préparation démarreront déjà pendant l'été. Ces travaux peuvent se faire à distance, ils ne nécessitent aucun déplacement physique.**
- 6. Le voyage de déploiement en Chine est financé partiellement par la Chaire Entreprenariat EY. Les élèves devront verser 500€ pour contribuer aux frais engendrés par ce voyage. Les étudiants auront également à leur charge la délivrance du visa, l'assurance médicale rapatriement ainsi que les frais de restauration.**
- 7. Langue : les cours sont principalement en français, le voyage de déploiement et certains projets sont en anglais.**

I – CONTEXTE GENERAL ET OBJECTIFS

Cette option a pour but de préparer les *entrepreneurs de demain* – futur créateur d'entreprise, dirigeant dans une entreprise globale, dirigeant de PME, repreneur, successeur dans l'entreprise familiale, conseiller, et/ou manager public. Être acteur dans un environnement en perpétuelle mutation – globalisation, dématérialisation, bouleversement des repères professionnels et sociaux traditionnels – nécessite :

- un engagement entrepreneurial authentique et solide,
- une capacité pour reconnaître et pour saisir rapidement les opportunités inédites,
- la compétence de développer un projet professionnel – individuel et en équipe – à la fois ambitieux et réaliste,
- la force de gérer son projet de manière concertée et concentrée,
- l'habileté de mener des hommes et des femmes de grande diversité vers un but commun,
- la capacité de faire sens ; de rendre compréhensible et de partager ses visions et objectifs,
- une aptitude à s'adapter, à évaluer et à prendre des risques et à les gérer pour soi-même, pour son entreprise et pour les parties prenantes qui dépendront directement et indirectement de cette action.

Entreprendre signifie donc s'organiser afin de pouvoir exprimer ses talents individuels, d'équipe et de leader de manière responsable et dans les meilleures conditions - indépendamment du rôle précis ou du cadre d'action que chacun et chacune choisit pour le faire. L'option de spécialisation « Entrepreneuriat » est une option généraliste et résolument ancrée dans l'action. Les participants travailleront concrètement avec divers acteurs confirmés et passionnés du monde économique (entrepreneurs, dirigeants, banquiers, business angels, etc.).

Pour intégrer le concept de la diversité les cours sont effectués en commun avec des étudiants sélectionnés sur dossier venu de divers horizons (designers, ingénieurs, scientifiques, juristes, historiens, etc.).

II – SELECTION

Les méthodes pédagogiques de cette spécialisation sont essentiellement interactives et s'appuient sur un travail cognitif souvent centré sur des défis réels, ce qui exige des participants *une curiosité, une volonté d'adaptation et une générosité de l'effort*. Efficacité, utilité et satisfaction dépendent donc d'une motivation intrinsèque forte. Les étudiants souhaitant s'inscrire dans cette option devront fournir un CV, une lettre de motivation, la preuve d'une bonne maîtrise de l'Anglais et du Français et s'ils le souhaitent une idée flash (une vidéo, un dessin, un texte... qui permet au jury de mieux connaître le candidat en moins de 3 minutes). L'accès à l'option de spécialisation est limité à 45 étudiants qui seront sélectionnés sur dossier.

Pour tout savoir et soumettre votre candidature : <http://optione.chaireeee.eu/>

III – CONTENU DES COURS

L'option de spécialisation « Entrepreneuriat » se décompose en quatre dimensions complémentaires : des modules fondamentaux, des projets entrepreneuriaux, l'accompagnement et la communauté de la Chaire Entrepreneuriat. Les premiers permettent d'apporter des connaissances et des grilles d'analyse utiles à la réalisation des seconds. Enfin, l'accompagnement et la communauté de la Chaire Entrepreneuriat assurent un suivi, bien au-delà de l'option, trop courte au regard du temps nécessaire à tout projet de création d'entreprise.

La présentation des cours suit l'ordre chronologique de leur apparition dans le cursus.

A. ENTREPRENDRE EN SOCIETE : INTRODUCTION IMPROBABLE

30 heures / Sylvain Bureau

Dans le cadre de ce module, nous aborderons cinq pratiques incontournables pour entreprendre : le détournement, le don / contre-don, la destruction, la dérive et le dialogue. Ces notions seront définies à partir des derniers résultats scientifiques disponibles au niveau international sur l'entrepreneuriat. Au-delà de cette approche théorique, l'essentiel du module impliquera une production créative. Cette création sera réalisée en équipe lors de la toute première semaine de cours de l'option entrepreneuriat (du 01/09 au 05/09). Pour des raisons pédagogiques le contenu et les modalités pratiques ne sont pas détaillés à ce stade. Ceci étant, nous pouvons d'ores et déjà vous indiquer que vos œuvres seront présentées lors d'un vernissage le jeudi 4 septembre à partir de 19h à Paris. N'hésitez pas à inviter vos contacts pour cette occasion !

ATTENTION : merci de ne rien prévoir durant cette semaine car l'agenda sera très riche, y compris en soirées.

B. COMMUNIQUER, NEGOCIER, VENDRE

15 heures / Nathan Grass & Maëva Tordo

A l'âge de la multitude, de l'infobésité et de l'interopérabilité (les technologies de l'information permettent d'atteindre n'importe qui, n'importe quand, n'importe où, ce qui élargit considérablement le périmètre géographique et le public potentiel d'un projet, abaisse les barrières à l'entrée de très nombreuses activités et permet de mettre en œuvre de nouveaux modes de relation avec les usagers et/ou clients), il devient essentiel pour l'entrepreneur de maîtriser - dès ses premiers pas - ses discours, son offre et son image. En prenant le cas réel de la création d'un événement, vous apprendrez à travers ces 15 heures à :

- identifier les acteurs de l'écosystème/marché dans lequel vous allez intervenir (écosystème "startups" en France) ;
- construire une offre et un discours atypique pour sortir de la masse (design d'un événement) ;
- définir une stratégie d'actions pour vous implanter (partenariats, négociations) ;
- recenser les bonnes pratiques et les ressources clefs (mailing, utilisation des réseaux sociaux, *Growth Hacking*) ;
- passer à l'acte, tester, expérimenter et interpréter les résultats obtenus avec les moyens du bord (*bootstrapping*).

C. INTERNATIONALISER SON ACTIVITE

30 heures / Sylvain Bureau & Wei Zhou

Il s'agit d'un voyage d'études et de déploiement en Chine pour vivre l'entrepreneuriat en pratique dans le cadre d'un projet d'entreprise internationale. Cette semaine, comprendra cours, exposés, visites d'entreprises, de parcs technologiques, etc. ; des rencontres d'entrepreneurs et de décideurs politiques, économiques et culturels chinois et français expatriés ; ainsi qu'une mission de conseil entrepreneuriale.

D. ETUDIER LES POTENTIELS D'UN MARCHÉ

15 h / Amaury de Buchet

Ce cours doit vous permettre de développer une analyse stratégique et marketing afin d'envisager les potentialités d'un marché pour votre innovation. Grâce à des méthodes reconnues et utilisées par les "virtual Chief Marketing Officer" et les meilleurs consultants auprès de sociétés de croissance, vous disposerez des outils de *business development* et de *business planning*. A la fin du cours, vous serez en mesure de mener, sur des cas réels, des analyses fondées et rigoureuses qui permettent d'évaluer les perspectives de croissance d'un marché mais aussi de déterminer les meilleures modalités pour les appréhender, et deviendrez de véritables "growth hackers".

E. ENTREPRENDRE EN MODE LEAN START-UP

15 h / Martin Kupp (ce module se fera en anglais)

This course focuses on a set of concepts and tools to help you accelerate your idea to a project and finally a viable business. Based on the conceptual framework of the lean start-up we will have a deep dive into customer discovery, customer validation, business model generation, business plans, and idea pitching. Entrepreneurial finance is not a focus of this elective. You will get an overview and specific tools on how to generate ideas, evaluate them quickly and cheaply, exploit entrepreneurial opportunities, and build the appropriate knowledge base to launch and run a new business.

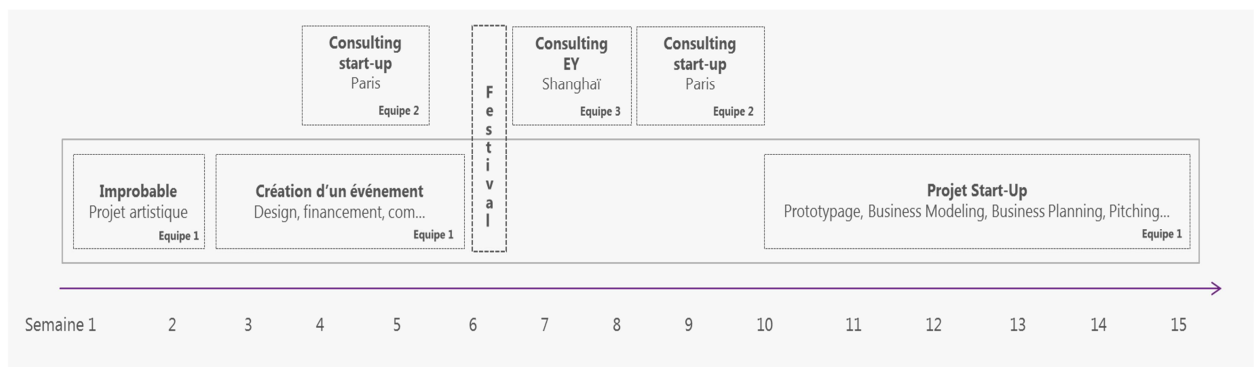
F. FINANCER SA CROISSANCE

15 h / Margaux Derhy

Il s'agit de voir pendant 15h les clés pour optimiser le financement de sa startup. Nous verrons dans un premier temps qui sont les acteurs du financement des startups et en quoi ces acteurs diffèrent, nous traiterons ensuite du business plan (outil indispensable pour présenter son projet dans une recherche de financement) que nous traiterons en détail (tant sur les aspects de présentation que sur la partie financière). Enfin, nous nous entraînerons ensemble à pitcher la partie financière (et la manière de le mettre en page pour le pitch) après avoir vu les bases du pitch.

IV – CONTENU DES PROJETS

Vision synoptique du calendrier des projets et des équipes :



A. MISSION FIL ROUGE : IMPROBABLE, EVENEMENT, START-UP (70 % / projets)

Cette mission est essentielle car elle structure l'ensemble de l'option entrepreneuriat. Elle se compose de trois stades très différents mais qui sont tous intimement reliés les uns aux autres. Dans une première phase, le projet prend la forme d'une œuvre artistique (Improbable), puis cette œuvre se transforme en événement (Festival) et enfin, de la richesse générée par l'événement, un projet de start-up est créé (présentation finale chez EY). Nous présentons succinctement chacun de ces moments.

Projet Improbable

Sylvain Bureau, Pierre Tectin, Christophe Bruno & Dorian Dawance

Lors de la première semaine de cours, les étudiants réalisent une œuvre artistique qui permet de problématiser le thème événement retenu par les étudiants. Pour les y aider un dispositif a été conçu et éprouvé depuis plusieurs années. Deux artistes, Pierre Tectin et Christophe Bruno, seront tout particulièrement impliqués dans ce dispositif pour accompagner les étudiants dans leur production.

Projet Événement

Nathan Grass, Sylvain Bureau, Maëva Tordo & Dorian Dawance

Les élèves devront réaliser des événements en équipe dans le cadre d'un Festival organisé par la Chaire Entrepreneuriat sur des thématiques choisies en amont par les étudiants parmi une sélection de thèmes fournis par les professeurs. Les élèves devront créer les groupes et commencer à travailler sur les projets dès le début de l'option. L'objectif est de construire et d'animer une communauté autour de la thématique et d'apporter du sens, de la plus-value pour cette communauté et au-delà, pour la société. Pour ce faire, les modalités sont très ouvertes et pourront être très disparates selon les équipes ; seule contrainte absolue : l'utilisation de l'Internet avec notamment la mise en place d'un blog par événement. Aucune heure de cours proprement dite n'est attribué à ce projet qui sera largement accompagné dans les cours A et B. Par ailleurs, chaque équipe se verra attribuer un professeur/intervenant référent qui assurera le suivi pédagogique du projet.

Projet Start-Up

Martin Kupp, Sylvain Bureau, Margaux Derhy, Nathan Grass, Maëva Tordo & Dorian Dawance

Plutôt que de partir de zéro ou d'une vague opportunité, le projet start-up sera conçu en partant de la richesse générée par les événements et l'œuvre Improbable. Chaque équipe aura alors un concept, une marque, une communauté mais aussi des partenaires pour concevoir ce projet. L'enjeu est d'offrir aux étudiants toutes les ressources possibles pour qu'ils puissent poursuivre leur projet après l'option s'ils le désirent.

B. MISSION DE CONSEIL : START-UP (20 % / projets)

Amaury de Buchet

Plusieurs startups issues de secteurs très variés vont *pitcher* devant vous... et vous ouvrir le *capot* de leur réflexion stratégique, de leurs dilemmes, de leur ambition. Projet par équipe en deux phases avant et après le voyage en Chine, vous allez devoir très rapidement vous mettre à niveau pour maîtriser leurs enjeux, cadrer et planifier la mission, puis collecter des données, les analyser, pour apporter des éléments de réponse opérationnels leur permettant de prendre une décision. Véritable mission de consulting, vous allez contribuer à dessiner une partie de l'avenir de ces entrepreneurs. Ateliers méthodologiques sur votre *engagement proposal*, *open bar* et *Sandbox*, c'est un cours inversé qui vous attend.

C. MISSION DE CONSEIL : ENTREPRISE EN CROISSANCE (10 % / projets)

Sylvain Bureau & Wei Zhou

Lors d'une semaine entière, les étudiants vont travailler à la résolution d'une mission de conseil. Cette mission sera définie par une entreprise opérant en Chine et cherchant à développer son activité. Le thème peut varier d'une année sur l'autre mais les travaux réalisés par les étudiants sont toujours très appréciés par l'entreprise qui a recours à ce dispositif. Durant la semaine, des modules d'accompagnement seront assurés pour offrir la plus grande chance de succès aux étudiants.

V. ACCOMPAGNEMENT / COMMUNAUTE DE LA CHAIRE

L'une des valeurs ajoutées des formations en entrepreneuriat proposées par LA CHAIRE ESCP EUROPE EY est l'attention sur la mise en pratique des connaissances acquises, par un accompagnement professionnel, par l'appartenance à une communauté entrepreneuriale très active (étudiants de toutes formations ; professeurs, Anciens, spécialistes, business angels et autres passionnés), par la mise en réseau avec des investisseurs potentiels, etc. En complément de leur enseignement, les jeunes entrepreneurs bénéficient du soutien continu de spécialistes des Start-up (Anciens, entrepreneurs, dirigeants et/ou business angels confirmés et engagés) qui les accompagnent, à leur demande, dans l'élaboration de leur projet tant au niveau des premières réflexions que dans le déroulement et la mise en place du projet.

Nous détaillons ci-dessous cinq composantes qui seront particulièrement mis en avant durant l'option.

A – LEÇON INAUGURALE / CHAIRE ENTREPRENEURIAT

Jacqueline Fendt

Professeur de stratégie et d'entrepreneuriat à ESCP Europe, Directeur Scientifique de la Chaire Entrepreneuriat de la Fondation Européenne ESCP Europe et fondatrice de l'Option Entrepreneuriat, Jacqueline Fendt assurera la leçon inaugurale de ce cursus. Son immense expérience couplée à un niveau académique de très haut niveau permettra à chacun de prendre connaissance des enjeux holistiques du phénomène entrepreneurial et de mieux comprendre la dynamique portée par la Chaire Entrepreneuriat.

B – BUSINESS PLANNING / EY – BNP PARIBAS

Sylvain Bureau, Martin Kupp, Margaux Derhy & Nathan Grass

Lors d'une demi-journée programmée à la fin novembre / début décembre, les étudiants auront la possibilité de présenter leur projet de start-up à des experts du réseau EY et BNP Paribas. Ces derniers apporteront alors leur regard d'expert, notamment sur les domaines financier et légaux.

C – DESIGN / ENSCI et/ou STRATE COLLEGE

Sylvain Bureau & Nathan Grass

Afin de mieux connaître les enjeux représentés par le Design, une visite sera organisée au sein des écoles partenaires de la Chaire Entrepreneuriat, l'ENSCI et/ou Strate College. A cette occasion, les fondamentaux sur le design seront présentés ainsi que les différentes opportunités de collaboration qui pourraient être développées entre les étudiants de l'option et ces écoles.

D – INCUBATION / BLUE FACTORY

Maëva Tordo

La Blue Factory, incubateur de ESCP Europe, accompagne de septembre à août 10 projets de création d'entreprise dont certains sont portés par des anciens étudiants de l'option entrepreneuriat. Une visite de la Blue Factory sera organisée afin de créer du lien entre étudiants et entrepreneurs, celle-ci sera suivie d'un événement « Blue Taste » durant lequel les étudiants seront amenés à tester les prototypes développés par les startups de la Blue Factory et à apprendre le partage de feed-backs et l'itération.

E – STRATEGIE NUMERIQUE / ECOLE 42 AND FRIENDS

Dorian Dawance & Sylvain Bureau

Nous couvrirons également les enjeux propres aux numériques lors d'une à deux journées dédiées. Pour ce faire, nous nous appuyons sur le module Digital Business pour Entrepreneurs mis en place depuis deux ans auprès du MS Innover & Entreprendre. Un éco-système très riche a été organisé à cette occasion avec différents événements (Digital Mornings et Bêta Pitch) qui ont réuni des dizaines d'experts liés au numérique et au développement web (Ecole 42, Google, Microsoft, entrepreneurs du web, développeurs, chercheurs...).

VI – PROJETS ETUDIANTS

Les points suivant seront précisés par la suite et les présentations ci-dessous ne donnent qu'une indication des attentes et des possibles.

A. LES « BROWN BAG » MEETINGS

Chaque mercredi, à quelques exceptions près, toute la promotion se réunit pour une réunion (12:00-13:30), dont le contenu s'improvise au fur et à mesure : point projets, témoignage d'entrepreneurs, *debrief* d'expériences, et autres figures libres. Les étudiants sont auteurs de ces improvisations. Le nom « brown bag » s'explique par le fait que chacun y apporte son déjeuner. L'équipe pédagogique est disponible pour aider et soutenir cette démarche mais elle n'est en aucun cas responsable de cet espace de travail organisé par et pour les élèves. Nous organiserons simplement une salle pour accueillir ces séances.

B. VOYAGE EN CHINE

Un groupe d'étudiants aura la chance de pouvoir organiser tout ce qui ne sera pas directement lié au programme académique du séjour : restaurants, visites culturelles, sorties... Ils auront également le rôle de coordinateurs auprès des étudiants pour leur permettre de vivre une expérience riche tout en évitant aux étudiants certains des aléas désagréables quand on ne connaît pas bien une ville comme Shanghai. Enfin, ils assureront un rôle de représentation auprès des différentes parties prenantes lors de ce séjour. En un mot, ce groupe d'étudiants aura un rôle essentiel à tout point de vue pour faire de cette semaine en Chine un moment inoubliable entre expérience professionnelle et personnelle.

C. PHOTOS, VIDEOS and CO

Un dernier groupe assurera une couverture tout au long du programme des activités en prenant des photos, des vidéos ou autres écrits. Tous ces matériaux seront organisés afin de conserver un magnifique souvenir des moments vécus durant ce semestre. Selon les besoins et les envies, nous diffuserons plus ou moins largement ces supports.

VII – DEMARCHE PÉDAGOGIQUE

La pédagogie de cette spécialisation combine l'exigence analytique et conceptuelle qui est nécessaire au développement d'une intelligence stratégique de situation (cours fondamentaux) et une très forte opérationnalité (projets entrepreneuriaux). Les méthodes choisies sont essentiellement interactives, participatives et autopoïétiques, voire parfois expérimentales. Ils s'appuient sur un travail cognitif oral, écrit, visuel et social, souvent centré sur des défis pratiques réels.

VIII – MODALITES D'EVALUATION

Les cours fondamentaux tout comme les projets représentent des crédits (2.5 ECTS pour les modules de 15 h et 5 ECTS pour ceux de 30 h) dont la note finale repose à chaque fois sur deux obligations qui interviennent comme suit :

- Contrôle continu (50%) : préparation et réalisation de projets, de cas et de lectures, exposés ; organisation de conférences ; réalisation de webcasts et de vidéos, etc.
- Contrôle terminal (50%) : examen individuel sur table.

Le crédit (5 ECTS) lié au voyage en Chine est attribué en fonction de la qualité de la résolution d'un projet réel de conseil en entreprise, réalisé à plusieurs étudiants pendant le voyage de déploiement en Chine (préparation, rapport écrit et présentation devant le client d'entreprise).

Le crédit de l'option de spécialisation « Entrepreneuriat » est considéré validé si la moyenne pondérée des différents volets est égale ou supérieure à 10/20. Toute note inférieure ou égale à 7/20 pour l'un ou l'autre des cinq volets sera considérée comme éliminatoire et entraînera la non-validation du cours. Toute absence à plus de trois cours par volet entraîne la non validation du volet.

VI – BIBLIOGRAPHIE INDICATIVE

Les ouvrages suivants sont conseillés : Fayolle, A. & Fillion, L. J. 2006. *Devenir Entrepreneur. Des Enjeux aux Outils*. Paris, Village Mondial ; Stutely, R. 2002. *Concevoir un Business Plan Efficace*. Paris, Village Mondial ; Papin, R. 2007. *Stratégie pour la création d'entreprise. Création, reprise, développement*, Paris, Dunod ; Barringer, B. R. & Duane Ireland, R. 2007. *Entrepreneurship : Successfully Launching New Ventures*. Upper Saddle River, Pearson ; Hamel G. et Prahalad C. K. 1995. *La conquête du Futur*, InterEditions ; Gore, P. 2003. *Le guide du créateur d'entreprise*, Paris, Editions du Puits Fleuri. Nesheim, J. L. 2005., *The Power of Unfair Advantage*, Free Press ; Nesheim, J. L. 2000. *High Tech Start Up*, Free Press. W. Chan Kim et Renée Mauborgne. 2005. *Blue Ocean Strategy*, Harvard Business School Press. Cliff Atkinson. 2005. *Beyond Bullet Points, creating presentations that inform, motivate and inspire*. Microsoft Edition. Henry Dougier. 2005. *Collection « Entrepreneurs en mouvement », rencontres région par région avec des chefs d'entreprises privées ou publiques*, Editions Autrement. Geoffrey A. Moore. 2006 revised edition. *Crossing The Chasm: Marketing and Selling Disruptive Products to Mainstream Customers*. Collins Business Essentials.