

GDN223 - Structuration de la proposition de valeur et Business model

Présentation

Prérequis

Public

Le cours s'adresse à un public de M2 en formation continue. Plus particulièrement, il est destiné à des auditeurs intéressés par l'exploration de la proposition de valeur pour le client et la construction d'un business model.

Conditions d'accès

M1 ou équivalent avec expérience professionnelle. Il n'y a aucun prérequis pour suivre ce cours. Il s'inscrit dans une logique globale de compréhension des caractéristiques et des processus de l'entrepreneuriat innovant.

Objectifs pédagogiques

Ce module prépare les auditeurs à la maîtrise du cadre et des méthodes de structuration du projet entrepreneurial ainsi qu'à l'élaboration du business model entendu comme la représentation de la façon dont une organisation réalise (ou tente de réaliser) son chiffre d'affaires et propose une création de valeur pour ses clients.

A ce titre, il est nécessaire de savoir identifier les clients à qui s'adresse la proposition de valeur, les canaux de communication pour atteindre les clients, les besoins en ressources pour rendre le business model faisable, les partenaires stratégiques pour participer au business model ainsi que les activités clés nécessaire pour implémenter un business model.

Ce cours abordera plus particulièrement les nouvelles méthodes de business design comme le Lean canvas, le Business model canvas, le Lean Startup,... Il est nécessaire aussi d'examiner les nouvelles approches de conception d'affaires comme l'approche effectuale ou l'approche SynOpp.

Mots-clés

- Entrepreneuriat
- Business model
- Création de valeur
- Design
- Clients
- Partenariats

Programme

Contenu

Contenu

Histoire et intérêt du Business model

- *Les fondements et l'importance des modèles d'affaires*
- *La comparaison critique du cadre théorique des différents modèles d'affaires*
- *L'évaluation de différents modèles d'affaires proposés par des entrepreneurs*

Nouveaux business model orientés vers la durabilité

- *Le modèle « fonctionnel »*
- *Le modèle « circulaire »*

Mis à jour le 18-01-2023



Code : GDN223

Unité d'enseignement de type cours

4 crédits

Volume horaire de référence (+/- 10%) : **40 heures**

Responsabilité nationale :

EPN16 - Innovation / 1

Contact national :

EPN16 - innovation

2 rue conté

2 rue conté

75003 Paris

Cindy roche

equipe.innovation@cnam.fr

- Le modèle « quaternaire »

Méthodologie du Business model

- *Le déploiement du Business model canvas / Lean canvas*
- *Le recours au Business case/ IpOp*
- *La méthodologie du Lean Startup / SynOpp*

Modalités de validation

- Projet(s)

Description des modalités de validation

Dossier individuel « Business model innovant »