

## Descriptif de module

**Domaine :** Economie & Services  
**Filière :** Economie d'entreprise  
**Option :** Economie numérique

### 1. Intitulé de module **Economie et start-ups digitales** **2024-2025**

**Code :** 5op462

**Type de formation :**

Bachelor  Master  MAS  DAS  CAS  Autres :

**Niveau :**

- Module de base  
 Module d'approfondissement  
 Module avancé  
 Module spécialisé  
 Autres :

**Caractéristique :**

Module obligatoire dont l'échec peut entraîner l'exclusion définitive de la filière selon l'art. 14, du Règlement de filière du Bachelor of Science HES-SO en Economie d'entreprise

**Type :**

- Module principal  
 Module lié au module principal  
 Module facultatif ou complémentaire  
 Autres :

**Organisation temporelle :**

- Module sur 1 semestre  
 Module sur 2 semestres  
 Semestre d'automne  
 Semestre de printemps  
 Autres : Modules sur 4 semestres pour le cursus En Emploi

### 2. Organisation

**Crédits ECTS : 9 pour chacun des modules**

**Langue principale d'enseignement :**

- Français  Italien  
 Allemand  Anglais  
 Autres :

### 3. Prérequis

- Avoir validé le module  
 Avoir suivi le module  
 Pas de prérequis  
 Autres :

### 4. Compétences visées / Objectifs généraux d'apprentissage

Ce cours donnera aux étudiant-es des connaissances clefs, des éléments de compréhension ainsi que des outils concrets pour mener à bien un projet entrepreneurial dans le domaine du digital.

Les connaissances et compétences acquises couvrent l'entièreté de la chaîne de valeur et des vecteurs essentiels de l'entrepreneuriat, de la génération de l'idée (seed) au lancement du projet (early stage).

Le champ d'acquisition couvre un domaine large et pertinent pour une start up (innovation, marketing, stratégie, technologie, finances, cadre légal, innovation, entrepreneuriat, cocommunication & leadership, modèles d'affaires, gestion de projet etc).

A La fin de ce module, les étudiant-es seront capables de :

- ✓ Générer des idées et les transformer en un produit concret et un business plan pertinent et ciblé.
- ✓ Analyser les ressources internes et l'environnement stratégique de l'entreprise pour définir un modèle d'affaire pertinent.
- ✓ Évaluer les solutions technologiques possibles et faire le lien avec des professionnels (développeurs, architectes IT etc).
- ✓ Évaluer son entreprise et convaincre des partenaires financiers.

- ✓ Sélectionner des sources et méthodes de financement pertinentes selon les paramètres souhaités (prise de risque, gouvernance, liquidité etc).
- ✓ Analyser la proposition de valeur de sa solution sous l'angle du client (pain / gain) et proposer un modèle d'affaire qui maximise la valeur.
- ✓ Construire un plan et une stratégie marketing appropriée après avoir sélectionné ses marchés cibles et segments.
- ✓ Apprécier et identifier les aspects légaux et fiscaux clefs et développer des réflexes pour protéger son entreprise, ses produits et ses clients.
- ✓ Travailler sur la base d'outils de marketing concrets (webanalytics, réseaux sociaux, événements, site web etc).
- ✓ Préparer des documents professionnels dans le cadre de recherche de fonds (pitchdeck etc).
- ✓ Marketing (stratégie digitale, outils de marketing).
- ✓ Construire un projet concret sur la base d'une boîte à outils concrète.
- ✓ Communiquer son projet aux parties prenantes avec persuasion et impact.

## 5. Contenu et formes d'enseignement

Une diversité de formes d'enseignements sera proposée en fonction de la matière et de son objectif : cours, workshops, exercices, projet, visites d'entreprise, étude de cas, coaching, etc.

Le cours propose un panachage de connaissances clefs, outils concrets et expérimentations (« learning by doing »).

Les étudiants travaillent sur un projet qu'ils construisent de manière logique et pertinente en s'aidant des apports théoriques et sur les outils concrets acquis en classe.

Les principales matières qui seront étudiées sont les suivantes :

- Economie (économie et modèles d'affaires numériques, phases de l'entreprises)
- Entrepreneuriat (écosystème, facteurs de succès, études de cas et témoignages)
- Technologie (big data, IoT, IA, cloud, machine learning)
- Gros plan sur l'intelligence artificielle
- Code (Python, Chat GPT)
- Stratégie (analyse compétitive, diagnostic stratégique, benchmarking)
- Marketing (stratégie et exécution, stratégies d'entrées sur le marché, études de marché, segmentations & marchés cibles)
- Webanalytics (SEO, démarrer un site web, Google analytics, référencement)
- Outils marketing (web, réseaux sociaux, événements, communautés)
- Finances (évaluation d'entreprise, sources et formes de financement)
- Gestion du risque pour start-ups (contrats, propriété intellectuelle, sécurité des données, structure d'entreprise)
- Communication (mener, fédérer, pitcher, networker, structurer sa communication)
- Innovation (design thinking, idéation, outils de créativité, prototypes et tests)
- Modèles d'affaires et proposition de valeur

## 6. Utilisation de l'Intelligence Artificielle

L'IA ne sera pas utilisée dans le cadre du module excepté dans le cadre de quelques ateliers spécifiques.

## 7. Modalités d'évaluation et de validation

L'évaluation du module se fera en principe de la manière suivante :

- Présentation du projet et remise de documents d'accompagnement (semestre d'automne)
- Contrôle continu en fin de semestre (automne & printemps) sur les matières fondamentales
- Participation en classe (automne & printemps)

## 9. Modalités de remédiation

Remédiation obligatoire si le résultat du module est compris entre 3,5 et 3,9 / 6.

Pas de remédiation

Autres modalités :

### ***Autres modalités de remédiation***

En cas de remédiation, seule la note de l'examen de remédiation sera prise en compte.

Un module répété ne peut pas être remédié.

## 10. Bibliographie

Sera communiquée ultérieurement.