Contenus

Code du Cours	Nom du Cours	Semestre du Cours	Cours Théoriques	Travaux Dirigés (TD)	Travaux Pratiques (TP)	Crédit du Cours	ECTS
G467	Gestion de la Transformation Numérique et de l'Innovation	7	0	3	3	3	5

Cours Pré-Requis	
Conditions d'Admission au Cours	

Langue du Cours	Anglais
Type de Cours	Électif
Niveau du Cours	Licence
Objectif du Cours	Le objectif de ce cours est d'enseigner aux étudiants comment développer une idée d'entreprise, comment créer un nouveau modèle d'affaires, comment transformer les modèles d'affaires existantes et comment faire leur présentation.
Contenus	Semaine 1: Concepts de base: Transformation numérique, innovation. Pourquoi la transformation numérique? Quel est le rôle de la culture de l'innovation dans la transformation numérique? Semaine 2: Qu'est-ce que le business model? Quels sont les composants clés? Semaine 3: Comment définir "segment client"? Comment formuler une "proposition de valeur"? Semaine 4: Quels sont les types de canaux? Comment les chaînes sont-elles planifiées? Comment modifier les relations client? Semaine 5: Quels sont les types de flux de revenus? Comment concevoir "structure de coûts"? Semaine 6: Quelles sont les ressources de base, les activités de base et les partenariats de base dans une entreprise? Comment la relation entre ceux-ci est-elle établie? Semaine 7: EXAMEN À MI-PARCOURS Semaine 8: Quatre composantes principales de la transformation numérique: client, concurrence, données et valeur. Semaine 9: Plateforme en développement, pas de produit / service. Semaine 10: Développer les compétences numériques: Processus, outils de base, application. Semaine 11: Développer les compétences en leadership: Processus, outils de base, pratique. Semaine 12: Transfert / mise en correspondance de la proposition de valeur avec le numérique. Semaine 13: Pensée visuelle, raconter une histoire Semaine 14: Présentation de l'idée Innovation / Transformation numérique.
Ressources	· New Venture Creation, Stephen Spinelli, Jr. & Robert Adams, 9th Edition, 2012, McGraw-Hill Education, New York. · Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers, Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Wiley Sons Ltd. 2010. · Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want, Alexander Osterwalder, Wiley Sons Ltd. 2016. · Business Model You: A One-Page Method For Reinventing Your Career by Tim Clark, Wiley Sons Ltd. 2014. · The Digital Transformation Playbook, David L. Rogers, Columbia Business School Publishing, 2017. · Leading Digital, Turning Technology into Digital Transformation, Geroge Westerman, Harvard Business Review Press, 2016.

Intitulés des Sujets Théoriques

Semaine	Intitulés des Sujets
1	Concepts de base: Transformation numérique, innovation. Pourquoi la transformation numérique? Quel est le rôle de la culture de l'innovation dans la transformation numérique?
2	Qu'est-ce que le business model? Quels sont les composants clés?
3	Comment définir "segment client"? Comment formuler une "proposition de valeur"?
4	Quels sont les types de canaux? Comment les chaînes sont-elles planifiées? Comment modifier les relations client?
5	Quels sont les types de flux de revenus? Comment concevoir "structure de coûts"?
6	Quelles sont les ressources de base, les activités de base et les partenariats de base dans une entreprise? Comment la relation entre ceux-ci est-elle établie?

Semaine	Intitulés des Sujets
7	EXAMEN À MI-PARCOURS
8	Quatre composantes principales de la transformation numérique: client, concurrence, données et valeur.
9	Plateforme en développement, pas de produit / service.
10	Développer les compétences numériques: Processus, outils de base, application.
11	Développer les compétences en leadership: Processus, outils de base, pratique.
12	Transfert / mise en correspondance de la proposition de valeur avec le numérique.
13	Pensée visuelle, raconter une histoire
14	Présentation de l'idée Innovation / Transformation numérique.