

EPITA

MEMI

Option/Electif: Finance et Marketing IT

26 février 2013

Jean-Noël GORGE



• Présentons-nous:

- Jean-Noël Gorge
 - gorge001@gmail.com



Objectifs de l'option

- Acquérir des notions de base...
 - d' organisation et de travail en groupe
 - de marketing,
 - de compte d'exploitation (recettes, dépenses, pertes, bénéfices)
 - de financement
 - Valorisation (projet, start up etc.)
 - recherche de capitaux
- ... en créant une start up !



Choix pédagogiques

- Travail en groupes
 - Tous les membres d'un groupe ont la même note à la fin
 - Idéalement 5 à 7 membres par groupe
- Etude d'un cas sous forme du lancement d'un projet vraisemblable

- Evaluation finale par le prof <u>et</u> par les autres groupes
 - Présentation publique en séance plénière du projet (15 à 20 minutes) lors du dernier cours



Étude d'un cas-Règles du jeu

- La présentation finale est notée, c'est la note du partiel
- Tous les membres du groupe ont la même note, celle du groupe
- A partir du 5 mars, un membre qui abandonne a la note 0 (zéro)
- Si un groupe tombe en dessous de 4 membres, il est dissous et les membres restants doivent rejoindre un autre groupe
- Le travail se fait pendant les heures d'options.
- Recherche documentaire et autre = Internet



Étude d'un cas - examen

- Le 26 mars 2013, un (ou des) porte parole de chaque groupe devra présenter :
 - à l'animateur (qui joue le rôle d'un conseil/investisseur potentiel) et aux autres groupes
 - le mini business plan (Horizon 3 ans) de son projet. <u>Il doit le</u> convaincre de s' intéresser (ou mieux investir) plus à fond dans le projet
 - Modalités (livrables) :
 - 15-20 minutes maximum, y compris questions-réponses
 - 3 à 5 pages Word corps 12
 - 12 slides PPT maximum



Étude d'un cas

Sujet Global : cas « Cloud + Mobilité »

 Un groupe de jeunes ingénieurs a décidé de s'associer en créant une société pour <u>développer</u>, <u>produire et</u> <u>commercialiser</u> un <u>logiciel</u> ou un <u>service</u> innovant :

Une application concrète, pratique, vendable de l'informatique « dans les nuages », payable à l'usage et fondée sur la mobilité. Un peu d'écologie ne nuit pas !!! (toutes applications potentielles crédibles acceptées)



Aujourd' hui :

- 1) vous formez vos groupes, vous donnez un nom à chaque groupe
- 2) vous vous organisez dans chaque groupe

 - 3) vous définissez une première approche de votre projet



- Organisation d' un groupe
 - Vous devez vous structurer et répartir les rôles :
 - DG
 - Commercial et Marketing
 - Finance
 - Opérations
 - RH



Première approche du « produit/service »

- C'est quoi?
 - Quelles fonctions ?
 - Quelles caractéristiques physiques (livrables, plate-forme techniques etc.)
- C' est pour qui?
 - Occasions d' utilisation, d' usage
 - Pour quelle satisfaction /bénéfice
- Contraintes, limites
- Donner un nom au produit/service
 - Nom de code pendant le développement (optionnel)
 - Nom commercial



Lectures recommandées

- Paul Millier :
 - Stratégie et marketing de l'innovation technologique (Dunod, 2° édition 2005)
 - L' Anti-bible du marketing et du management (Village Mondial)

Sites intéressants :

- marketing-agora.fr
- mercator.fr
- emarketing.fr



Aujourd' hui, avant de partir :

- Vous me remettez une feuille par groupe avec :
 - Nom du groupe
 - Liste des membres avec fonction/responsabilité
 - Nom du produit/service
 - Première approche descriptive du produit/service
 - Une adresse mail



Questions?