

 <small>UNIVERSITATEA TEHNICĂ A MOLDOVEI</small>	<b>FIȘA DISCIPLINEI</b>	<b>Cod: FD/M 8.1</b>	
		<b>Ediția</b>	<b>1</b>
		<b>Revizia</b>	<b>0</b>
		<b>Pagina</b>	



## FIȘA DISCIPLINEI/MODULULUI

MD-2045, CHIȘINĂU, STR. STUDENȚILOR 9/7, 4, TEL: 022 509-907, [www.utm.md](http://www.utm.md)

### ENTREPRENEURIAT

#### 1. Données sur la discipline/module

<b>Faculté</b>	Ordinateurs, Informatique et Microélectronique				
<b>Département</b>	Génie Logiciel et Automatique				
<b>Degré académique</b>	Cycle I, Baccalauréat				
<b>Programme d'études</b>	613.1 Les technologies de l'information				
<b>Année d'études</b>	<b>Semestre</b>	<b>Type d'évaluation</b>	<b>Catégorie formative</b>	<b>Catégorie d'option</b>	<b>Crédits ECTS</b>
IV (régime d'études à temps plein)	6	E	D-discipline du domaine professionnel	O – unite de cours obligatoire	4

#### a. Durée totale estimée

Nombre total d'heures dans le programme	Y compris :				
	Heures de contact direct		Travail individuel		
	Cours	Leçons pratiques	Projet d'année	Etude du matériel théorique	Préparation pour les travaux applicatifs
120	30	30	-	30	30

#### 2. Prérequis pour accéder à la discipline/module

Selon le programme	Mathématiques, philosophie, pensée critique, gestion de projets logiciels
Selon les compétences	Compétences de compréhension des principaux concepts économiques, la pensée critique, l'application de procédures de calcul mathématique et, enfin et surtout, la connaissance des technologies de développement de logiciels.

#### 3. Conditions de réalisation du processus éducatif

Cours	Pour améliorer la diffusion du contenu théorique en classe, l'équipement essentiel comprend un projecteur, une connexion Internet fiable, des haut-parleurs et un tableau à feuilles mobiles ou un tableau noir pour écrire. De plus, pour les cours pratiques, du matériel tangible tel que du papier, des ciseaux, des notes de maladie, des marqueurs/marqueurs pour tableau blanc, etc. peut être nécessaire. La ponctualité est essentielle et il est rappelé aux étudiants que les conversations téléphoniques ne sont pas autorisées pendant le cours.
Leçons pratiques	Les étudiants s'engageront dans un ensemble de problèmes et d'études de cas développés par l'instructeur, effectueront des tâches individuelles sur la plateforme MOODLE et

 UNIVERSITATEA TEHNICĂ A MOLDOVEI	<b>FIȘA DISCIPLINEI</b>	<b>Cod: FD/M 8.1</b>	
		<b>Ediția</b>	<b>1</b>
		<b>Revizia</b>	<b>0</b>
		<b>Pagina</b>	
		effectueront un travail individuel en utilisant les données fournies par le matériel de cours.	

#### 4. Compétences spécifiques acquises

Compétences professionnelles	-
Compétences transversales	CT1. Autonomie et responsabilité. <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Démontrer une exécution responsable des tâches professionnelles dans des conditions d'autonomie.</li> </ul> CT2. Interaction sociale <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Exécuter des rôles et des activités spécifiques au travail d'équipe et répartir les tâches entre les membres des niveaux subordonnés.</li> </ul> CT3. Développement personnel et professionnel <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Être conscient de la nécessité d'une formation continue avec une utilisation efficace des ressources et des techniques d'apprentissage pour le développement personnel et professionnel.</li> </ul>

#### 5. Objectifs du sujet/module

Objectif général	L'objectif principal du cours d'entrepreneuriat est de doter les étudiants des connaissances, des compétences et de l'état d'esprit nécessaires pour conceptualiser, développer et lancer une entreprise entrepreneuriale viable, innovante et durable.
Objectifs spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Comprendre les concepts de base de l'entrepreneuriat ;</li> <li>▪ Construire une équipe diversifiée et efficace ;</li> <li>▪ Identifier et analyser les problèmes du monde réel qui peuvent être résolus grâce à des efforts entrepreneuriaux ;</li> <li>▪ Construire des hypothèses concernant les problèmes des clients, les personnalités (qui a le problème), l'urgence du besoin, la volonté de payer et plus encore ;</li> <li>▪ Mener des entretiens avec des clients potentiels pour mieux comprendre leurs besoins et valider les problèmes identifiés ;</li> <li>▪ Explorer des méthodes pour créer des propositions de valeur uniques ;</li> <li>▪ Développer des solutions innovantes en utilisant la « voix du client » comme guide ;</li> <li>▪ Appliquer des processus itératifs pour affiner les solutions en fonction des commentaires ;</li> <li>▪ Étudier différents cadres de modèles économiques et choisir celui qui convient le mieux à une entreprise donnée ;</li> <li>▪ Explorer des stratégies de marketing et de vente adaptées au public cible identifié ;</li> <li>▪ Analyser la concurrence et la dynamique du marché et éclairer la prise de décision stratégique ;</li> <li>▪ Développer les connaissances financières et la capacité de créer des projections financières ;</li> </ul>

- Explorer différentes options de financement disponibles pour les startups, notamment le bootstrapping, les investisseurs providentiels et le capital-risque ;
- Élaborer un plan d'affaires soigné et complet ;
- Comprendre les aspects juridiques de l'entrepreneuriat, y compris la création d'entités et la propriété intellectuelle ;
- Explorer les stratégies et techniques de collecte de fonds ;
- Améliorer les compétences de présentation personnelle et communiquer efficacement les idées commerciales aux parties prenantes potentielles.

## 6. Contenu du sujet/module

Thèmes des activités d'enseignement/didactiques	Nombre d'heures	
	A temps plein	A temps partiel
<b>Thèmes de cours</b>		
T1. Introduction au cours, cadres entrepreneuriaux et formation d'équipe	2	-
T2. Identifier les problèmes	2	-
T3. Réalisation d'entretiens clients	2	-
T4. Stratégies de création de valeur	2	-
T5. Analyse compétitive. Segmentation du marché (TAM, SAM, SOM).	2	-
T6. Ajustement problème-solution	2	-
T7. Stratégies de mise sur le marché	4	-
T8. Modèles économiques, fixation du prix	4	-
T9. Construire un plan financier	4	-
T10. Cadres juridiques des startups	2	-
T11. Stratégies de financement et de collecte de fonds	4	-
<b>Total cours</b>	<b>30</b>	<b>-</b>

Thèmes des activités d'enseignement/didactiques	Nombre d'heures	
	A temps plein	A temps partiel
<b>Thèmes de leçons pratiques</b>		
S1. Formation d'équipe	2	-
S2. Identifier les problèmes	2	-
S3. Entretiens clients	2	-
S4. Présentations d'étudiants : quel est le problème que vous cherchez à résoudre ?	2	-
S5. Stratégies de création de valeur	2	-
S6. Analyse compétitive. Segmentation du marché (TAM, SAM, SOM)	2	-
S7. Ajustement problème-solution	2	-
S8. Présentations des étudiants : Quelle est la solution que vous proposez pour parvenir à une adéquation problème-solution ?	2	-
S9. Stratégies de marketing	2	-
S10. Modèles économiques, fixation des prix	2	-

 UNIVERSITATEA TEHNICĂ A MOLDOVEI	<b>FIȘA DISCIPLINEI</b>	<b>Cod: FD/M 8.1</b>	
		<b>Ediția</b>	<b>1</b>
		<b>Revizia</b>	<b>0</b>
		<b>Pagina</b>	
S11. Présentations d'étudiants : Comment envisagez-vous de commercialiser votre produit et d'atteindre l'adéquation produit-marché ?	2	-	
S12. Construire un plan financier	2	-	
S13. Cadres juridiques des startups	2	-	
S14. Stratégies de financement et de collecte de fonds	2	-	
S15. Pratiques/répétitions générales pour préparer les présentations finales	2	-	
<b>Total leçons pratiques</b>	<b>30</b>	<b>-</b>	

## 7. Références :

Principaux (Obligatoire)	1. Supports pédagogiques du cours placés sur la plateforme ELSE : <a href="https://else.fcim.utm.md/course/view.php?id=4912">https://else.fcim.utm.md/course/view.php?id=4912</a>
Additionnel (optionnel)	<p><b>Livres (en roumain) :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. <i>Antreprenoriati: inițierea afacerilor</i>. Ch.: UTM, 2010. 343 p. ISBN 978-9975-9649-4-4, Bugaian L.</li> <li>3. <i>Antreprenoriatul: aspecte fundamentale manageriale</i>. Ch.: Tehnica-Info, 2009. 326 p. ISBN 978-9975-45-119-2., Gorobievski S.</li> </ol> <p><b>Livres (en anglais/français) :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. <i>The Startup Owner's Manual</i>, Steve Blank and Bob Dorf</li> <li>5. <i>Disciplined Entrepreneurship</i>, Bill Aulet</li> <li>6. <i>The Launch Path</i>, Bret Waters</li> <li>7. <i>Accelerated Startup</i>, Vitaly Golomb</li> <li>8. <i>Get Funded!</i> John Biggs and Eric Villines</li> <li>9. <i>Talking to Humans</i>, Frank Rimalovski and Giff Constable (free download)</li> <li>10. <i>Testing with Humans</i>, Giff Constable</li> <li>11. <i>(Ré)inventez votre Business Model, 2ème ed., Hors collection, Dunod, France, 2017</i>, Lehmann-Ortega L., Musikas H., Schoettl J.-M.</li> <li>12. <i>Business Model Nouvelle Génération: un guide pour visionnaires, révolutionnaires et challengers. Pearson Education France, Paris, 2011</i>, Osterwalder A.; Pigneur Y.</li> <li>13. <i>Stratégie Océan Bleu: comment créer de nouveaux espaces stratégiques</i>. 2ème ed., Pearson, France, 2015, Chan Kim W., Maubeuge R.</li> <li>14. <i>Le manuel du Créateur de Startup: Etape par étape, bâtissez une entreprise formidable!</i> Diatino, France, 2013, Blank S., Dorf B.</li> <li>15. <i>The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses</i>. Copyright, 2011 Ries E.</li> <li>16. <i>Value proposition design: How to create products and services customers want</i>. Wiley, 2014, Osterwalder A., Pigneur Y.</li> </ol> <p><b>Vidéotheque :</b>  Le processus entrepreneurial a été bien documenté par d'excellents travaux réalisés par des experts dans le domaine. Ces ressources sont disponibles gratuitement et seront sollicitées pour certains travaux de ce cours:  <b>YC Startup School</b> <a href="https://www.ycombinator.com/library">https://www.ycombinator.com/library</a></p> <p><b>Blogs :</b></p>

Les blogs et les Vlogs (blogs vidéo) sont un excellent moyen de se tenir au courant de l'actualité. Beaucoup d'entre eux proposent également un contenu de pointe sur l'entrepreneuriat, les services, les outils et bien plus encore. Tous ces éléments méritent d'être mis en signet et lus régulièrement.

Keith Teare <https://thatwastheweek.com/>  
 Alexander Jarvis - 50 Folds <https://www.alexanderjarvis.com>  
 Basil Peters – Angel Blog <http://www.angelblog.net/index.html>  
 MBA Mondays <https://avc.com/category/mba-mondays/>  
 Leanstack Accelerators <https://leanstack.com/accelerators>  
 Feel the Boot <https://www.feeltheboot.com/blog>

**Documents officiels :**

1. **Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi** nr.845-XII din 03.01.1992, Monitorul Oficial nr.2/ 33 din 28.02.1994. nr.998-XII din 01.04.1992// Monitorul Oficial nr. 4/88-1 din 30.04.1992.
2. **Legea cu privire la instituțiile financiare a Republicii Moldova** nr.550-XIII din 21.07.1995 // Monitorul Oficial nr.1 din 01.01. 1996.
3. **Legea cu privire la faliment** nr.786 din 26.03.96, Monitor nr.58/583 din 05.09.1996.
4. **Legea Republicii Moldova cu privire la franchising**, nr.1335-xiii din 01.10.97, Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.82-83 din 11.12, 1997.
5. **Legea cu privire la Zonele Economice Libere a Republicii Moldova** nr.440-XV din 27.07.2001 // Monitorul Oficial nr.108-109 din 06.09.2001.
6. **Legea cu privire la investiții în activitatea de întreprinzătorilor a Republicii Moldova** nr. 81- XV din 18.03.04 // Monitorul Oficial nr. 64-66 din 23 aprilie 2004.
7. **Legea cu privire la leasing** nr. 59-XVI din 28.04.2005, Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 92-94/429 din 08.07.2005.
8. Strategia de dezvoltare a Republicii Moldova 2013-2020.

**8. Evaluation**

Forme d'éducation	Évaluations périodiques		Évaluation actuelle	Etude individuelle	Examination
	PE 1	PE 2			
A temps plein	15%	15%	15%	15%	40%
Norme de performance minimale					
Présence et implication (activité) aux cours magistraux et aux cours pratiques.					
Obtenir la note minimale « 5 » pour chaque type d'évaluation.					