

[Formation] Créer une business unit ou une deep tech autour de votre projet IoT

OBJECTIFS

- Situer son projet IoT parmi les milliers d'offres et de structures existantes
- Imaginer la structure sociale la plus porteuse et en dresser les bases
- Faire avancer concrètement et en 5 jours son projet d'entreprise innovante sur tous ses aspects (de la R&D au financement, en passant par la communication, la stratégie commerciale, la fabrication et la constitution d'une équipe de collaborateurs)
- Elaborer au fil de la formation une stratégie d'entreprise et en faire une entité économique et sociale vertueuse, différente, « new-gen »
- Déterminer la meilleure approche R&D, développement et industrialisation du projet
- Se faire connaître et atteindre ses cibles jusqu'aux clients-utilisateurs

PROGRAMME

Introduction

Étude de cas réelles, ateliers pratiques et cas concrets

Tout au long du stage, chaque participant est aidé à structurer, valoriser et renforcer la stratégie globale de son projet IoT par :

- La création d'un mini-dossier de communication
- La défense du projet devant le groupe
- L'intervention d'un expert en financement
- La conception de scénarios stratégiques
- Et la définition des besoins RH

Positionner et allumer son étoile dans l'immense Galaxie IoT

- Où inscrire sa start-up IoT dans un tissu déjà très dense ?



DATES ET LIEUX

Du 13/04/2026 au 17/04/2026 à Paris

Du 28/09/2026 au 02/10/2026 à Paris

PUBLIC / PREREQUIS

Chercheurs, ingénieurs, managers, et tout collaborateur portant un projet technologique et commercial ou entrepreneurial en lien avec l'IoT et les systèmes connectés.

Une appétence pour le business IT est un plus pour tirer le meilleur de cette formation.

COORDINATEURS

Philippe GRANGE

Président de Média Dell'Arte, accompagnement de dirigeants, conseil stratégie, études et formations. Créateur du think-tank GR-IoT (Groupe de Réflexion IoT) et des "IoT Awards". Directeur des études "Révélations IoT 360", "Talents IoT" et "Eco-responsabilité des IoT : êtes-vous green ?". Directeur des Conférences des Salons SOC/IoT/M2M. Coach.

MODALITES PEDAGOGIQUES

La force de cette formation réside dans le fait que les stagiaires viennent, porteurs de leur projet, pour se donner la meilleure chance de disposer d'une structure active, solide, conquérante et

- Rechercher, évaluer les concurrents avérés ou potentiels
- Trouver, accaparer, protéger sa place unique

Confronter son projet IoT à la réalité du marché

- Quels sont les critères actuels de valorisation et de discrimination d'un projet IoT ?
- Que veut le marché ?
- Qu'apporte de plus l'entité sociale au projet IoT et au marché ?

Communication

- Comment "vendre" son projet d'entreprise IoT avec des discours différentiateurs

Porter des valeurs-phares, être remarquable, new-gen et "compliant"

- Concept d'entreprise à mission
- Étique des usages IoT : enjeux, engagement, limites
- Legal & compliance : RGPD, réglementations européennes (RED2, CRA, IA ACT, etc.), normalisation
- Cybersécurité-by-design, obligatoirement IA, forcément, sur le capteur ou en edge computing
- Éco-responsabilité : mieux que d'en parler, en faire !

Solutions et mécanismes de financement des entreprises de l'IoT

- Spécificités des entreprises des objets et systèmes connectés
- Se financer selon la trajectoire d'entreprise définie
- Financements institutionnels applicables aux projets et start-up IoT

R&D : étoffer, trouver des relais, protéger puis vendre

- Open innovation dans les IoT
- Partenariat avec un laboratoire de recherche public / une université
- Brevet et marque
- Développement et industrialisation
- Partenariats et commercialisation
- Ventes en push et en pull
- Directe/indirecte dont OEM

RH, compétences et embauches

- Quels profils prioritaires rechercher ?
- Quelles compétences à minima et quelles formations complémentaires ?

pérenne. Chaque fois que possible, le stagiaire travaillera à faire avancer concrètement la construction de son entité économique et sociale, avec le formateur et le reste du groupe.

Tous feront face à des intervenants professionnels, actifs dans leur domaine (ingénieurs financiers, makers des IoT, DRH ou chasseur de têtes, directeur de R&D, spécialistes divers).

Aux fins d'instaurer, d'entrée de jeu, la confiance entre les stagiaires et les formateurs et ce, à l'égard de chacun des projets portés, des mesures explicites seront exposées et prises :

Chaque participant (y.c. les formateurs) signera une NDA (non-disclosure agreement) avant le commencement du stage l'engageant à confidentialité. En cas de refus, l'inscription au stage ne sera pas validée.

Au 1^{er} matin du 1^{er} jour du stage, seront explicités les avantages et limites de l'intelligence collective, et du travail en équipe. Chaque stagiaire a le droit de refuser de partager avec les autres des éléments d'information sur son projet. Lors des « Ateliers pratiques » et « Etudes de cas » appliqués à chaque projet, le porteur aura alors la possibilité de travailler seul. Le formateur étant de fait dégagé de toute obligation de supervision, d'orientation et d'aide dans l'avancement de ce projet, tout en conservant ses responsabilités d'encadrant.

- Où trouver et fidéliser les talents compétents pour mon projet ?

Synthèse et conclusion

Appelez le 01 75 31 95 90
International : +33 (0)1 75 31 95 90

contact.exed@telecom-paris.fr / executive-education.telecom-paris.fr