FFCNCERC ERXIO31 1 890 € 2 jour(s)

[Formation] Créer une deep tech IoT – positionnement, stratégie marketing

OBJECTIFS

- Situer son projet IoT parmi les nombreuses offres et structures existantes
- Imaginer la structure sociale la plus porteuse et en poser les bases
- Faire avancer en 5 jours son projet innovant sur tous ses aspects (R&D, financement, communication, stratégie commerciale, fabrication, équipe)
- Élaborer une stratégie d'entreprise pour en faire une entité économique et sociale vertueuse, différente, « new-gen »
- Définir la meilleure approche R&D, développement et industrialisation
- Se faire connaître et atteindre ses cibles, jusqu'aux clients utilisateurs

PROGRAMME

Introduction

Positionner et allumer son étoile dans l'immense Galaxie IoT

- Où inscrire sa start-up IoT dans un tissu déjà très dense ?
- Découverte des existants (branches, familles, régions)
- Taxonomie des acteurs : cas d'usage, technologies, connectivité, standards et normes, alliances et partenariats, etc.
- Rechercher, évaluer les concurrents avérés ou potentiels
- Trouver, accaparer, protéger sa place unique

Étude de cas personnalisé

Chaque apprenant – dans le respect de la confidentialité – sera conduit à confronter son projet à cette cartographie. Il fera constat de ses particularités et similarités et déterminera avec le formateur et le cas échéant avec les autres stagiaires un « positionnement » robuste satisfaisant.

ATELIER RÉALISABLE À DISTANCE PANORAMA

DATES ET LIEUX

Du 13/04/2026 au 14/04/2026 à Paris
Du 28/09/2026 au 29/09/2026 à Paris

PUBLIC / PREREQUIS

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

Une apétence pour le business IT est un plus pour titrer 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 et pérenne.

Confronter son projet IoT à la réalité du marché

Quels sont les principaux critères actuels de valorisation et de discrimination d'un projet IoT par :

- Apport technologique ?
- Idée, l'originalité du cas d'usage ?
- Besoin du marché ?
- Barrières à l'entrée (brevet, normes et standards) ou alliances ?

Que veut le marché ?

- Projets qui marchent aujourd'hui
- Ceux qui sont attendus à moyen terme
- Ceux qui doivent tout révolutionner à plus long terme
- Ceux que personne ne réclame

Qu'apporte de plus l'entité sociale au projet IoT et au marché ?

- Originalité de la structure
- Constitution d'une équipe ; agrégat de compétences
- Modèle économique, vision et dynamique de développement
- Stratégie commerciale
- Insertion dans un écosystème spécifique, fabrication

Études de cas

Les apprenants plancheront, en petits groupes, sur l'analyse de deux acteurs IoT réels et caractériseront leur propre projet. L'un connaissant le succès, et l'autre l'échec.

Synthèse et conclusion

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

Tous seront face à des intervenants professionnels, actifs dans leur domaine respectif.