



# CRÉER UNE DEEP TECH IOT

## R&D, COMMERCIALISATION, COLLABORATEURS-CLÉS

FFCNCERCERXIO33

PRIX : 1 910 €

DURÉE : 2 JOURS

Pauses et déjeuners offerts



PANORAMA



ATELIER



BLENDED  
LEARNING



FAISABLE À  
DISTANCE

### PRÉSENTATION

Ce stage original de deux jours est une extraction d'une formation complète intitulée « Créer une business unit ou une deep tech autour de votre projet IoT » proposée par Télécom Paris Executive Education. En complément de la présente formation, les stagiaires peuvent suivre, sans ordre imposé ni prérequis, les modules suivants :

- « Créer une deep tech IoT : communication, valeurs-phares, financements »
- « Créer une deep tech IoT : R&D, commercialisation, collaborateurs clés »

### OBJECTIFS

- Fixer les conditions de la R&D et de l'industrialisation de l'IoT
- Identifier les acteurs indispensables sur le moyen terme
- Construire des (bons) partenariats pour installer l'entreprise dans un écosystème robuste
- Make or Buy ? Comment choisir le modèle de fabrication pour le court, puis pour le moyen terme
- Définir les canaux de commercialisation
- Projeter sa vision des besoins en compétences internes, selon 2 ou 3 scénarios
- Se préparer à chercher, trouver, recruter, former et garder les collaborateurs-clés

### PROGRAMME

#### Introduction

#### R&D : l'étoffer, trouver des relais, la protéger puis vendre, etc.

- Open innovation dans les IoT
  - Mécanismes, atouts et limites
  - Question épineuse de la propriété intellectuelle
- Passer un partenariat avec un laboratoire de recherche public / une université
  - Être sûr de bien (se) choisir ?
  - Délimiter les territoires et définir les synergies
- Brevet et marque
  - Arcanes, démarches, étapes et coûts
  - Valorisation et importance d'un brevet d'une marque
- Développement et industrialisation
  - Partenariat-type avec un client autour du prototype
  - Avec qui et comment industrialiser son IoT (choix du « maker ») ?
- Partenariats et commercialisation
  - Ventes en push
  - Ventes en pull
  - Directe/indirecte dont OEM

**Cas pratique :** Chaque apprenant élaborera et appliquera à son projet deux scénarios au choix (i.e. partenariat open-innovation et fabrication ; déclinaison de la marque et stratégie de vente). Après soutenance, le formateur et le groupe évalueront les points faibles et les points forts des stratégies présentées.

#### RH, compétences et embauches

- Quels profils prioritaires rechercher ?
  - Construire et étoffer son équipe
  - Alternatives à l'embauche (dont partenariat, managers de transition, consultants, alternants, stagiaires)
- Quelles compétences a minima ? Quelles formations complémentaires ?
  - Établir des grilles de compétences indispensables au développement financier de la start-up, à celui de son commerce, à son projet IoT technologique, etc.
- Où sont formées les personnes compétentes ? Sont-elles disponibles sur le marché de l'emploi ? Sinon, où aller les chercher ? Comment les rémunérer pour qu'ils/elles restent ?

**Cas pratiques :** pour chaque projet porté, le formateur et le groupe établiront des profils RH type, une matrice de compétences-clés et une stratégie d'embauche.

#### Synthèse et conclusion

### PUBLIC/PRÉREQUIS

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.

### RESPONSABLE(S)

#### 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 « Révélation IoT 360 », « Talents IoT » et « Eco-responsabilité des IoT : êtes-vous green ? ». Directeur des Conférences des Salons SOC/IoT/M2M.

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cette formation permet aux stagiaires de développer concrètement leur projet avec l'appui de formateurs et d'experts métiers. Elle favorise la collaboration tout en respectant la confidentialité (NDA obligatoire). Les projets peuvent être partagés ou menés individuellement, avec un cadre clair posé dès le début pour instaurer confiance et efficacité.

### PARTENAIRES

