



DÉVELOPPER UN BUSINESS À PARTIR DE VOTRE INNOVATION TECH

FFCNCERCERXIO30

PRIX : 2 580 €

DURÉE : 3 JOURS

Pauses et déjeuners offerts

PRÉSENTATION

Avoir le projet tech le plus avancé ne garantit ni le succès, ni le retour sur investissement, ni la pérennité. Au-delà du parcours technologique, les porteurs de projet doivent aussi construire leur projet d'entreprise : créer la structure adaptée, financer le développement, industrialiser les produits ou trouver un acquéreur. Mener simultanément les dimensions technique et entrepreneuriale est complexe ; un faux pas sur l'une peut compromettre l'autre. Cette formation permet de maîtriser les aspects non technologiques de l'innovation, d'évaluer sa valeur marchande et d'identifier la structure la plus adaptée pour la développer et la valoriser.

OBJECTIFS

- Situer son innovation tech parmi les offres du marché
- Imaginer la structure sociale la plus porteuse et en définir les bases
- Faire avancer concrètement et en 3 jours son projet d'entreprise innovante sur ses aspects clés (R&D, financement, communication, stratégie commerciale et partenariale, équipe)
- Élaborer au fil de la formation une stratégie d'entreprise ou de vente et en faire une entité économique et sociale vertueuse et différenciante
- Se faire connaître et atteindre ses cibles : partenaires, clients-tests, clients et acheteurs potentiels

PROGRAMME

Introduction

Études de cas réelles, ateliers pratiques et cas concrets

- Création d'un mini-dossier de communication
- Défense du projet devant le groupe
- Intervention d'un expert en financement
- Conception de scénarios stratégiques (POC, partenariat, vente, développement de marché, etc.)
- Définition des besoins RH

Positionner et allumer son étoile dans l'immense galaxie de la tech

- Où s'inscrivent mon innovation et le projet associé dans un environnement déjà dense ?
- Identifier et évaluer les concurrents réels ou potentiels
- Trouver, protéger et valoriser sa position différenciante

Confronter son projet à la réalité du marché

- Quels sont les critères actuels de valorisation de mon innovation ?
- Qu'attend aujourd'hui le marché ?
- Quel apport d'une structure dédiée (start-up, deeptech, autre) pour accélérer son développement ?

Communication

- Comment « vendre » son projet auprès de partenaires, investisseurs ou clients avec un discours différenciant ?

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

- Concept d'entreprise à mission
- Éthique des usages : enjeux, engagements et limites
- Legal & compliance : RGPD, réglementations européennes (CRA, IA Act, RED2, etc.) et normalisation
- Secure by design et intégration de l'IA
- Éco-responsabilité : de l'intention à l'action

Solutions et mécanismes de valorisation, financements des entreprises de la tech

- Spécificités des entreprises technologiques (start-up, deeptech)
- Financement selon la stratégie et la trajectoire choisies
- Financements institutionnels adaptés aux projets technologiques

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

- Open innovation
- Partenariats avec les laboratoires publics et universités
- Brevets et marques
- Développement et industrialisation
- Partenariats privés et commercialisation
- Vente et licensing de l'innovation

RH, compétences et embauches

- Quels profils recruter en priorité ?
- Quelles compétences minimales et quelles formations complémentaires ?
- Où trouver et fidéliser les talents nécessaires au projet ?

Synthèse et conclusion



NOUVEAU
PROGRAMME



PANORAMA



ATELIER



BLENDED
LEARNING



FAISABLE À
DISTANCE

PUBLIC/PRÉREQUIS

Chercheurs, ingénieurs, managers, et tout collaborateur portant une innovation tech et souhaitant lui adjoindre un projet entrepreneurial.

Ambition et appétence pour le business sont des plus pour tirer le meilleur de cette formation.

RESPONSABLE(S)

Philippe GRANGE

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

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cette formation permet aux stagiaires de connaître et d'évaluer les mesures à envisager pour faire fructifier leur innovation, cela avec l'appui de formateurs et d'experts métiers. Elle favorise la collaboration tout en respectant la confidentialité (NDA obligatoire). Les projets des stagiaires peuvent être partagés ou menés individuellement, avec un cadre clair posé dès le début pour instaurer confiance et efficacité.

PARTENAIRES

MEDIA
Dell'Arte

GRIOT
CONSEIL EN INTERNET DES OBJETS