

## Formation Développez votre projet innovant

**Durée de la formation :** 15 heures

**Date de la session :** du 21/01/2026 au 20/04/2026

Dates précises :

**Horaires de la session :** En autonomie, à votre rythme

Lieu: E-learning (en ligne) - Plateforme OpenClassrooms

Nombre de places maximum: 20

Formateur(s): OPENCLASSROOMS

**Prérequis sur cette formation :** - Avoir suivi préalablement la formation Avoir suivi le cours Décodez l'ADN de l'innovateur présente au catalogue

- Il est conseillé d'avoir une connaissance minimum de l'anglais (niveau A2 du référentiel des langues) afin de bénéficier des ressources complémentaires indiquées sous certaines vidéos

Public ciblé : Personnels de l'université de Bordeaux et des partenaires du

site/PUI

Public prioritaire : Chercheurs, enseignants, doctorants et toute personne intéressée par

l'innovation sous toutes ses formes

**Date limite d'inscription :** 14/01/2026

## **Objectifs:**

Entrepreneur, innovateur, vous avez une idée que vous souhaitez développer ? Cette formation vous propose de vous aider à la convertir en un projet réel !

À partir de nombreux exemples et outils, d'une démarche méthodique et structurée, vous allez apprendre à :

Caractériser votre marché réel,

Construire un prototype,

Développer le business model

Définir votre stratégie.

Vous allez ainsi pas à pas construire un projet innovant, prêt à démarrer.

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

Construire une matrice de marché potentiel d'un projet existant

Construire le business model d'une entreprise existante

Date édition: 27/11/2025



\_

Analyser un marché potentiel d'une entreprise existante

-

Caractériser le marché d'un projet entrepreneurial

-

Maîtriser les bases du prototypage et pivot d'un projet entrepreneurial

-

Maîtriser les critères stratégiques d'un Business model

## **Programme:**

Partie 1 : Qu'est-ce que le marché pour un projet innovant ?

- 1. L'exemple de Sweetch
- 2. Le marché : un sujet difficile et glissant
- 3. Les grandes questions à se poser
- 4. Les différents niveaux de définition d'un marché
- 5. À retenir
- 6. Quiz : Analysez le marché d'Adamence

Partie 2 : Dessinez le marché potentiel

- 1. Dessinez la matrice du marché potentiel
- 2. Identifiez tous les acteurs de votre marché
- 3. Comprenez l'ADN de la proposition de valeur
- 4. Que retenir?
- 5. Entraînez-vous à dessiner la matrice du marché potentiel de Sweetch

Partie 3 : Caractérisez le marché adressable

- 1. Comprenez le processus
- 2. Les 3 étapes pour appréhender le marché adressable
- 3. Retenez la démarche
- 4. Où trouver et comment présenter l'information
- 5. Quiz

Partie 4 : Prototypez - Designez - Pivotez votre projet

- 1. À partir d'une même idée
- 2. L'impact d'une décision de design : Convergent Technology
- 3. Pourquoi les projets échouent?

Date édition: 27/11/2025



- 4. Les principes de l'exploration clients
- 5. Prototypez : les règles
- 6. Designez: le prototypage dans l'approche Design Thinking
- 7. Pivotez
- 8. Quiz

Partie 5 : Développez la trame d'exécution avec le Business Model Canvas

- 1. Le Business model : introduction
- 2. Maîtrisez le Business model canvas (la partie droite)
- 3. Maîtrisez le Business model canvas (la partie gauche)
- 4. Comment utiliser le Business model canvas
- 5. Un exemple: Optiways
- 6. Entraînez-vous à construire le Business model d'Adamence

Partie 6 : Initiez la réflexion stratégique avec le Business model

- 1. Quel lien entre le Business model et la stratégie ?
- 2. L'écueil de la niche initiale
- 3. Les 3 sous-systèmes du Business model
- 4. Comprenez la dynamique stratégique du Business model
- 5. Quiz

## Pour tout renseignement complémentaire :

Chargé(e) de formation : mailto:bf-formations.innovation@u-bordeaux.fr Pôle AGRH – service développement des compétences

Retrouvez le détail des sessions proposées et inscrivez-vous sur <u>FormAction</u> et toutes les infos sur <u>l'intranet</u>

Date édition: 27/11/2025