

## **Formation** **Développez votre projet innovant**

<b>Durée de la formation :</b>	15 heures
<b>Date de la session :</b>	du 18/06/2026 au 17/09/2026
<b>Dates précises :</b>	
<b>Horaires de la session :</b>	En autonomie, à votre rythme
<b>Lieu :</b>	E-learning (en ligne) - Plateforme OpenClassrooms
<b>Nombre de places maximum :</b>	10
<b>Formateur(s) :</b>	OPENCLASSROOMS
<b>Prérequis sur cette formation :</b>	- 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
<b>Public ciblé :</b> site/PUI	Personnels de l'université de Bordeaux et des partenaires du
<b>Public prioritaire :</b> l'innovation sous toutes ses formes	Chercheurs, enseignants, doctorants et toute personne intéressée par
<b>Date limite d'inscription :</b>	<b>11/06/2026</b>

### **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

- 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 ?

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 [FormAction](#)  
et toutes les infos sur [l'intranet](#)