Formation
Comprendre le développement d’une innovation

Durée de la formation : 15 heures
Date de la session : du 01/03/2027 au 31/05/2027

Dates précises : From 01/03/2027 to 31/05/2027
Horaires de la session : En autonomie, à votre rythme

Lieu : En e-learning (en ligne) - Plateforme OpenClassrooms

Nombre de places maximum : 5

Formateur(s) : OPENCLASSROOMS

Prérequis sur cette formation : Aucun

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 et l'intra/entrepreneuriat

Date limite d'inscription : 19/02/2027

Objectifs :
Découvrez comment une innovation se développe, de l’idée à l’exécution, et comprenez la logique derrière l’analyse de marché, le prototypage et les modèles économiques.
Cette formation vous permettra de saisir le fonctionnement des projets innovants et d’identifier des pistes pour d’éventuelles collaborations scientifiques.

Objectifs de la formation

- Comprendre comment les entreprises caractérisent et évaluent leur marché.
- Apprendre comment une idée évolue vers un prototype ou un produit minimum viable (MVP).
- Découvrir le rôle des modèles économiques pour guider stratégie et exécution.
- Développer une vision stratégique de l’innovation pour faciliter les collaborations avec des acteurs entrepreneuriaux.

Formation bénéficiant d’une aide de l’État gérée par l’Agence Nationale de la Recherche au titre du Plan France 2030, portant la référence ANR-21-EXES-0004.

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

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

Partie 2 : Dessiner le marché potentiel

- La matrice du marché potentiel
- Identification des acteurs du marché
- Comprendre l'ADN de la proposition de valeur
- Que retenir ?
- Entraînez-vous à dessiner la matrice du marché potentiel de Sweetch

Partie 3 : Caractériser le marché adressable

- Comprendre le processus

- Les 3 étapes pour appréhender le marché adressable
- Retenez la démarche
- Où trouver et comment présenter l'information
- Quiz

Partie 4 : Prototyper - Designer - Pivoter

- À partir d'une même idée
- L'impact d'une décision de design : Convergent Technology
- Pourquoi les projets échouent ?
- Les principes de l'exploration clients
- Prototyper : les règles
- Designer : le prototypage dans l'approche Design Thinking
- Pivoter
- Quiz

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

- Le Business model : introduction
- Maîtriser le Business model canvas (la partie droite)
- Maîtriser le Business model canvas (la partie gauche)
- Comment utiliser le Business model canvas
- Un exemple : Optiways
- Entraînez-vous à construire le Business model d'Adamence

Partie 6 : Initier la réflexion stratégique avec le Business model

- Quel lien entre le Business model et la stratégie ?
- L'écueil de la niche initiale
- Les 3 sous-systèmes du Business model
- Comprenez la dynamique stratégique du Business model
- 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**