

[Formation] Créer une business unit ou une deep tech autour de votre projet IoT

OBJECTIFS

- Situer son projet IoT parmi les milliers d'offres et de structures existantes
- Imaginer la structure sociale la plus porteuse et en dresser les bases
- Faire avancer concrètement et en 5 jours son projet d'entreprise innovante sur tous ses aspects (de la R&D au financement, en passant par la communication, la stratégie commerciale, la fabrication et la constitution d'une équipe de collaborateurs)
- Elaborer au fil de la formation une stratégie d'entreprise et en faire une entité économique et sociale vertueuse, différente, « new-gen »
- Déterminer la meilleure approche R&D, développement et industrialisation du projet
- Se faire connaître et atteindre ses cibles jusqu'aux clients-utilisateurs

PROGRAMME

Positionner et allumer son étoile dans l'immense Galaxie IoT

- Où inscrire sa start-up IoT dans un tissu déjà très dense ?
 - Découverte des existants (branches, familles, régions)
 - Taxonomie des acteurs : cas d'usage, technologies, connectivité, standards et normes, alliances et partenariats, etc.
- Rechercher, évaluer les concurrents avérés ou potentiels
- Trouver, accaparer, protéger sa place unique

Étude de cas personnalisé

Chaque apprenant – dans le respect de la confidentialité – sera conduit à confronter son projet à cette cartographie ; il fera constat

DATES ET LIEUX

Nous contacter pour les sessions à venir

PUBLIC / PREREQUIS

Chercheurs, ingénieurs, managers, équipes issues d'un spin-off : tous ceux qui portent un projet technologique ou commercial IoT & systèmes connectés. Et qui souhaitent créer leur entreprise forte et durable autour de leur idée, leur technologie, leur projet innovant.

COORDINATEURS

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. Coach.

MODALITES PEDAGOGIQUES

La force de cette formation réside dans le fait que les stagiaires viennent, porteurs de leur projet, pour se donner la meilleure chance de disposer d'une structure active, solide, conquérante et pérenne. Chaque fois que possible, le stagiaire travaillera à faire avancer concrètement la construction de son entité économique et sociale, avec le formateur et le reste du groupe.

Tous feront face à des intervenants

de ses particularités et similarités ; et déterminera avec le formateur et le cas échéant avec les autres stagiaires un « positionnement » robuste satisfaisant.

Confronter son projet IoT à la réalité du marché

- Quels sont les principaux critères actuels de valorisation et de discrimination d'un projet IoT ?
 - Par l'apport technologique
 - Par l'idée
 - Par le besoin du marché
 - Par les barrières à l'entrée (brevet, normes et standards) ou les alliances
- Que veut le marché ?
 - Projets qui marchent aujourd'hui
 - Ceux qui sont attendus à moyen terme
 - Ceux qui doivent tout révolutionner à plus long terme
 - Ceux que personne ne réclame
- Qu'apporte de plus l'entité sociale au projet IoT et au marché ?
 - Originalité de la structure
 - Constitution d'une équipe et agrégat de compétences
 - Modèle économique, vision et dynamique de développement
 - Stratégie commerciale
 - Insertion dans un écosystème spécifique, fabrication

Études de cas

Les apprenants plancheront, en petits groupes, sur l'analyse de deux acteurs IoT réels : l'un connaissant le succès et l'autre, l'échec ; et caractériseront leur propre projet.

Communication(s) : exister aux yeux du monde

Comment "vendre" son projet d'entreprise IoT avec des discours différenciés aux

- financiers
- (futurs) collaborateurs
- entreprises prospectes
- partenaires de l'écosystème
- médias et aux RS

Atelier pratique

Chaque apprenant élaborera un « mini-dossier » de communication

professionnels, actifs dans leur domaine (ingénieurs financiers, makers des IoT, DRH ou chasseur de têtes, directeur de R&D, spécialistes divers).

Aux fins d'instaurer, d'entrée de jeu, la confiance entre les stagiaires et les formateurs et ce, à l'égard de chacun des projets portés, des mesures explicites seront exposées et prises :

Chaque participant (y.c. les formateurs) signera une NDA (non-disclosure agreement) avant le commencement du stage l'engageant à confidentialité. En cas de refus, l'inscription au stage ne sera pas validée.
Au 1^{er} matin du 1^{er} jour du stage, seront explicités les avantages et limites de l'intelligence collective, et du travail en équipe
Chaque stagiaire a le droit de refuser de partager avec les autres des éléments d'information sur son projet.
Lors des « Ateliers pratiques » et « Etudes de cas » appliqués à chaque projet, le porteur aura alors la possibilité de travailler seul. Le formateur étant de fait dégagé de toute obligation de supervision, d'orientation et d'aide dans l'avancement de ce projet, tout en conservant ses responsabilités d'encadrant.

de son projet, avec deux cibles choisies (ex. financiers/collaborateurs, partenaires/réseaux sociaux).

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

- Connaître le concept d'entreprise à mission
 - Principes, avantages et contraintes
 - Est-ce applicable à mon projet de start-up IoT ?
- Éthique des usages IoT : enjeux, engagement, limites
 - Prendre conscience de la puissance des IoT (sociale, humaine, politique)
 - Se fixer des limites, un comportement vertueux
- Legal & compliance : RGPD, réglementations européennes actuelles et promises à court terme, normalisation
 - Garantir la légalité de son projet et anticiper les contraintes réglementaires et de normalisation européennes, nationales et sectorielles
- Cybersécurité-by-design, obligatoirement
 - Un état d'esprit, une « hygiène », des technologies appliquées
- Éco-responsabilité : mieux que d'en parler, en faire !
 - Ses 4 composantes applicables au projet IoT et à sa start-up

Atelier pratique

Chaque apprenant devra présenter et défendre face au groupe sa position d'entrepreneur et celle de son projet IoT sur deux de ces cinq points (par ex. : éthique des usages/éco-responsabilité, mission/cyber by design).

Solutions et mécanismes de financement des entreprises de l'IoT

- Ce qui est spécifique aux entreprises des objets et systèmes connectés
 - Besoins en financement, les cycles d'investissement, la manière de « brûler du cash », le ROI, etc.
- Bien se financer selon la trajectoire d'entreprise définie
 - Autofinancement
 - Venture Capitalists (VC)
 - Corporate VCs
 - « Love money »
 - Crowdfunding
 - Business angels

- Incubateurs et pôles d'excellence
- « Villages » (ex. Village By CA, La Poste, etc.)
- Banques
- Connaître les financements institutionnels applicables aux projets et start-up IoT
- Acteurs du financement (de l'Europe à la Région)
- Subventions (dont BPI, Pôle Emploi)
- Crédit Impôt recherche (CIR)
- Aides au financement de l'innovation
- Autres formules alternatives, ...

Cas pratiques

Cette partie sera donnée par un/une spécialiste de l'ingénierie de financement de l'innovation. Quelques cas portés par les stagiaires volontaires seront examinés en vraie grandeur avec le spécialiste et le groupe.

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
 - En connaître les arcanes, les démarches, les étapes et les 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 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 à minima et 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, ...
 - 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 apprenant et chaque projet porté, le formateur et le groupe établiront des profils RH-type, une matrice de compétences-clés et une stratégie d'embauche.

Appelez le 01 75 31 95 90
International : +33 (0)1 75 31 95 90

contact.exed@telecom-paris.fr / executive-education.telecom-paris.fr