

APPUI A L'INNOVATION DANS LES ENTREPRISES ARTISANALES



PUBLIC : Collaborateurs CMA



DUREE : 2 jours (dont ½ journée de suivi à distance)

MODALITES : présentiel ou distanciel



PREREQUIS : Avoir accompagné des dirigeants sur d'autres thématiques



TARIF

Inter : 640€ par apprenant

Intra : devis sur demande

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES



- ✓ **Connaître les acteurs de l'innovation**
- ✓ **Avoir la capacité de délivrer un premier niveau d'information et de conseil aux entreprises dans le cadre de leur projet d'innovation**
- ✓ **Mettre à profit les connaissances acquises pour aider les artisans à transformer leurs idées en produits commercialisables.**

LE PROGRAMME

L'innovation dans les TPE/PME artisanales

- Qu'est-ce que l'innovation ?
- Repérer et développer l'innovation dans l'entreprise
- Complexité et incertitudes du projet innovant
- Les étapes de déploiement du projet innovant

Le marketing de l'innovation et l'étude des marchés qui n'existent pas encore

- Foisonnement / envisager les marchés applicatifs, segmentation et profils utilisateurs
- Focalisation / cibler les marchés d'intérêt en termes de potentiel (volume/tendance)
- Analyser et prioriser les segments de marché
- Positionnement dans la chaîne de valeurs / appréhender les besoins clients

Technologie et produit

- Avantages concurrentiels du produit
- Du prototype à l'industrialisation
- Partenariats et co-développement
- Enjeux : ressources, coûts et délais de développement
- Contexte réglementaire et propriété intellectuelle

Nouvelles approches de l'innovation

- Innover par les usages : comprendre l'importance d'impliquer l'utilisateur dans le processus d'innovation
- Outils et méthodes de co-innovation : TOC (Test Of Concept), VPD (Value Proposition Design), Design Thinking et Lean Startup
- Accélérer le processus d'expérimentation : MVP (minimum viable product), POC (Proof Of Concept) et early adopter
- Accompagner le changement dans l'entreprise et auprès des partenaires

Stratégie de développement et modèle économique

- Détermination de la stratégie de développement
- Business Model Canvas : identifier un modèle économique pertinent
- Partenariats commerciaux à développer
- Pitch et Business plan, des outils intéressants de valorisation du projet innovant

LES + PEDAGOGIQUES

- Formateurs confirmés connaissant le contexte et les enjeux des CMA.
- Approche méthodique d'un projet de création ou de développement d'entreprise innovante
- Travaux concrets sur les cas rencontrés par les stagiaires
- 60% de pratique et 40% de théorie



EVALUATIONS

Positionnement pré et post formation

Evaluation de la formation à chaud et à froid en ligne

Pour toute question concernant la participation de personnes en situation de handicap, contacter directement l'équipe de CMA Académie.