

Parcours métier Innovation FIFC 2015

Ce document décrit la structure proposée pour le projet Innovation FIFC 2015. Les étapes méthodologiques sont listées semaine par semaine. L'organisation du temps au cours de chaque semaine est laissée libre aux participants. Les livrables sont à envoyer au plus tard à la fin de chaque semaine. Les livrables doivent être **courts** et **efficaces**.

Une restitution finale aura lieu **vendredi 18 décembre après-midi** : merci de réserver une salle à cet effet.

Semaine 1

Etapes méthodologiques :

- Veille technologique et concurrentielle → 2 livrables
- Analyse des usages → 2 livrables
- Créativité
- Matérialisation → 1 livrable

Veille

Objectifs :

- Connaître les outils de veille
- Mener et synthétiser une veille

Consignes :

Il est essentiel de mener une veille en continu tout au long du processus d'innovation. Celle-ci peut porter sur plusieurs aspects, par exemple :

- veille sur les produits concurrents,
- veille sur les entreprises concurrentes,
- veille sur certaines briques technologiques (ex : matériaux, procédés...).

Pour cette raison, vous pouvez répartir les activités de veille au sein de plusieurs sous-groupes de l'équipe projet. La première étape est d'identifier des outils de veille. La seconde étape consiste à utiliser ceux-ci pour mener sa veille. Enfin, il faut synthétiser sa veille pour la partager au sein du groupe.

A l'issue de cette première séance de veille, vous devez produire deux livrables :

- Un compte-rendu d'1 page sur les outils de veille recensés, précisant ceux qui vont être utilisés pour le projet.
- Un compte-rendu d'1 page sur les informations trouvées grâce à la 1ère séance de veille. Ce compte-rendu peut prendre la forme d'une cartographie positionnant les produits existants ou concurrents les uns par rapport aux autres, en fonction d'axes définis. De nombreux exemples de tels "mappings concurrentiels" peuvent être trouvés sur Internet. Ils permettent

de visualiser le positionnement de votre futur produit et l'intensité de la concurrence sur ce positionnement. Ils peuvent amener à réviser votre positionnement si un créneau s'avère vide de concurrents.

Analyse des usages

Objectifs :

- Aller sur le terrain observer les situations d'usage cibles
- Rencontrer des utilisateurs

Consignes :

Vous devez organiser une analyse des usages sur le terrain cible de votre projet, et rencontrer des utilisateurs potentiels de votre futur produit. L'objectif est de recueillir de premières données sur le besoin auquel vous allez répondre.

Rédigez le protocole :

- Caractérisez votre population cible et hors-cible
- Préparez votre matériel : questionnaires, moyens d'enregistrement audio et/ou vidéo
- Cernez la situation à observer : lieu, heure, activité, etc.
- Listez les indicateurs à collecter

Cette étape donne lieu à 2 livrables :

- Un protocole
- Un compte-rendu des observations, sous forme d'un premier « Value proposition canvas » (voir le fichier joint). L'objectif est de commencer à remplir la partie « Customer » du Value proposition canvas.

Créativité

Objectifs :

- Mener une séance de créativité sur son projet

Consignes :

Vous devez organiser une séance de créativité sur votre projet :

- La première étape consiste à produire une note de cadrage : Quel est le problème que vous avez à résoudre (contexte et objectifs) ? Cette note de cadrage doit s'appuyer sur les résultats de l'analyse des usages sur le terrain (Value proposition canvas).
- Il faut ensuite construire votre séance en utilisant les fiches méthodes (séquence de questions à traiter avec différentes méthodes).
- Puis enfin réaliser la génération d'idées.

Matérialisation

Objectif :

- Communiquer ses idées de façon claire et convaincante

- Pour cette 1^{ère} semaine, la matérialisation doit permettre de présenter votre concept (issu de votre 1^{ère} séance de créativité) à de futurs utilisateurs.

Consignes :

Selon les projets (type de produit, bien ou service, niveau d'aboutissement du concept), la matérialisation pourra prendre des formes différentes :

- Communication orale, ex : Elevator pitch
- Communication visuelle, ex : Images, brochure, page web, storyboard, poster
- Communication multimédia, ex : Vidéo, simulation, capsule
- Maquettage / prototypage, ex : CAO, utilisation des moyens du FabLab.

Le choix de votre mode de matérialisation détermine la forme de votre livrable (format pdf, copies d'écran, liens, photos...).

Semaine 2

Etapes méthodologiques :

- Analyse des usages → 1 livrable
- Créativité
- Business plan → 1 livrable
- Veille brevet → 1 livrable

Analyse des usages

Objectifs :

- Recueillir la réaction des utilisateurs face au concept proposé
- Faire évoluer son concept en fonction des envies et besoins des utilisateurs

Consignes :

Vous devez retourner sur le terrain rencontrer des utilisateurs, fournisseurs, experts, etc. L'objectif est d'évaluer le concept que vous êtes en train de définir, préciser certains points de l'analyse des besoins, obtenir des données techniques, recueillir des pistes d'amélioration, etc.

A organiser au préalable :

- Contacts, prise de RDV, préparation de grille d'entretien / questionnaire...
- Préparer le support de communication, issu de l'étape de matérialisation, présentant votre concept aux utilisateurs potentiels (ex : brochure, image, vidéo, storyboard...)

A l'issue de cette étape, vous devez rendre un Value Proposition Canvas complet.

Créativité

Objectifs :

- Faire évoluer son concept
- Acquérir le réflexe de la créativité

Consignes :

Organisez une séance de créativité pour prendre en compte les recueillies sur le terrain (utilisateurs, fournisseurs, parties prenantes). Intégrez également à votre séance la recherche de votre Business Model.

Business plan

Pour cette étape vous pouvez vous documenter sur Internet ou interviewer un spécialiste du Business Plan. Comme support de réflexion et de conception du Business plan, nous proposons d'utiliser un Canvas (voir le fichier Canvas.pptx) :

- Business Model Canvas **OU**
- Lean Canvas (qui intègre une partie du Value Proposition Canvas réalisé grâce à l'analyse des usages et à la créativité)

De nombreux exemples de Canvas remplis sont disponibles sur Internet. Vous devez rendre une première version du Canvas de votre choix en fin de semaine.

Veille brevets

Objectifs :

- Savoir réaliser une veille brevet (bases, mots-clés...)
- Savoir ce qu'est un brevet (rédaction, schémas, revendications...)
- Compléter l'état des lieux par une recherche d'antériorité sur le caractère inventif de votre concept

Consignes :

Vous devez réaliser une veille brevet sur votre sujet. Cela implique :

- De trouver des bases de données de brevets
- De savoir les utiliser et notamment choisir les mots-clés à rechercher
- De savoir comment lire un brevet

La veille sur les brevets permet de savoir si votre concept existe déjà / est déjà protégé. C'est aussi une source d'inspiration pour la créativité.

A l'issue de cette veille vous devez fournir un compte-rendu d'1 page sur ce que vous avez trouvé.

Semaine 3

Etapas méthodologiques :

- Créativité
- Matérialisation → 1 livrable
- Analyse des usages
- Propriété intellectuelle → 1 livrable
- Business Plan
- Restitution finale

Créativité

Objectifs :

- Faire évoluer son concept
- Acquérir le réflexe de la créativité

Consignes :

Organisez une séance de créativité pour prendre en compte les résultats de votre veille sur les brevets et les éventuelles remarques recueillies sur votre concept et/ou Business model.

Matérialisation

Objectif :

- Communiquer ses idées de façon claire et convaincante
- Pour cette 3^{ème} semaine, la matérialisation doit permettre de présenter votre concept (produit et business model) à de futurs utilisateurs.

Consignes :

Le choix de votre mode de matérialisation détermine la forme de votre livrable (format pdf, copies d'écran, liens, photos...).

Analyse des usages

Objectifs :

- Tester son concept auprès des utilisateurs

Consignes :

L'objectif de cette séance est de recueillir un dernier retour des utilisateurs sur votre concept (produit, Business Model). Pour cela, utilisez la dernière version de votre matérialisation et allez la confronter au "terrain". Les résultats vous permettront soit de valider votre concept, soit de découvrir de nouvelles pistes d'amélioration, en perspectives.

Propriété intellectuelle

Objectifs :

- Valoriser son activité inventive

Consignes :

Il vous est proposé de déposer une enveloppe Soleau sur votre projet d'innovation. Cela implique :

- De savoir ce qu'est une enveloppe Soleau
- De vous en procurer une
- De déterminer ce que vous déposez dans l'enveloppe Soleau

Cet exercice est facultatif. Il coûte 15 €. Renseignez-vous pour savoir si cette somme peut être prise en charge par la formation. Si c'est le cas, un responsable du CESI doit être identifié comme

correspondant dans l'enveloppe Soleau. Votre livrable associé à cette étape, le cas échéant, est l'exemplaire de l'enveloppe Soleau réexpédiée par l'INPI au déposant.

Business plan

Consignes : Préparer une version finale de votre Canvas, à présenter lors de la restitution finale.

Restitution finale

La restitution aura lieu vendredi 18 décembre après-midi. Vous disposerez de 15 min. de présentation pour **convaincre des business angels (fictifs) d'investir dans votre projet**. Les membres du jury disposeront d'un capital fictif qu'ils vous attribueront partiellement, totalement, ou pas du tout, à l'issue de votre présentation et de l'échange que vous aurez avec eux. Il s'agira de présenter votre concept, la proposition de valeur, le Business model, et tous les éléments susceptibles de les convaincre.