

Méthodologies d'entrepreneuriat appliquées aux projets d'innovation

RS3536 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	200n, 312n, 310n
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

Numa · SIRET : 81104966700017

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification peut concerner toutes les fonctions impliquées dans le développement et la mise en oeuvre de projets innovants sans restriction de domaines d'activités. Parmi les fonctions plus particulièrement concernées:

- Innovation
- Business Development
- Stratégie
- Marketing
- Produit
- Recherche et développement

La certification vise à valider l'acquisition de la méthodologie et des outils pour faire émerger un nouveau service numérique et construire un plan d'affaires, à partir d'une idée ou d'un problème à résoudre.

Elle atteste de la maîtrise des différentes étapes pour passer d'une idée d'innovation à un business plan robuste et validé. Les différentes étapes incluent notamment :

- La recherche utilisateurs.
- Le prototypage et test d'un service numérique (application web ou mobile).
- La validation d'un modèle de revenus et la construction du modèle économique.
- La définition d'une stratégie d'acquisition de clients (stratégie Marketing).
- La présentation du business plan devant le management ou les financeurs du projet.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

La certification reconnaît les compétences suivantes, que l'individu pourra mettre en oeuvre dans le cadre d'une démarche entrepreneuriale visant la création d'un nouveau service numérique :

Recherche Utilisateur

- Planifier, conduire et analyser des entretiens utilisateur pour identifier et matérialiser les comportements et les besoins des utilisateurs d'un service numérique (Site Web, application mobile) afin de proposer des améliorations d'un service existant ou de définir les composantes d'un nouveau service.

Niveau d'autonomie : le participant sera capable de définir les objectifs des entretiens, écrire les principales questions à poser, conduire en autonomie des entretiens utilisateur et réaliser une synthèse de ceux-ci.

Idéation/Conception

- Générer et proposer des idées de solutions innovantes (nouveaux services numériques, nouvelles fonctionnalités) pour répondre aux besoins utilisateurs identifiés par les entretiens utilisateur en utilisant des méthodes créatives dans le cadre de sessions d'idéation en équipe.

Niveau d'autonomie : le participant sera en mesure de participer activement à des sessions d'idéation en équipe sous la conduite d'un facilitateur et d'en faire la synthèse.

Prototypage

- Réaliser sur papier une maquette de site web ou application mobile représentant les principales fonctionnalités et éléments d'interface du service numérique, tel qu'il a été défini à l'issue de l'activité d'Idéation/Conception, pour être en mesure de le tester auprès d'un utilisateur potentiel.

Niveau d'autonomie : le participant sera en mesure d'esquisser sur papier les principaux écrans d'un site web ou d'une application mobile.

Test

- Concevoir et mettre en oeuvre un protocole de test qui permettra d'évaluer l'appétence et l'utilisabilité (ergonomie) dudit service auprès de potentiels utilisateurs et d'analyser les résultats du test afin d'évaluer l'intérêt de la solution proposée.

Niveau d'autonomie : le participant sera en mesure de rédiger un protocole de test et de le mettre en oeuvre auprès d'un nombre réduit d'utilisateurs (5 à 10). Il saura définir les objectifs du test, définir les profils des participants, rédiger le protocole de test, réaliser des tests (entretiens semi-dirigés, tests d'utilisabilité) et en analyser les résultats afin d'améliorer le service conçu.

Création d'un modèle d'affaires

- Définir une structure de coûts et de revenus qui permettra au service d'être rentable dans un horizon de 12 à 24 mois.

Niveau d'autonomie : le participant sera en mesure de proposer différents scénarios de coûts et de revenus en fonction du prix du service suivant un modèle de feuille de calcul (Template Excel), du nombre de clients et des ressources nécessaires et saura choisir le scénario lui permettant d'être rentable.

Stratégie d'acquisition clients

- Définir une stratégie pour attirer des premiers prospects et contractualiser avec des premiers prospects dans le cadre du lancement public du service et décrire une stratégie d'acquisition client permettant la viabilité économique du service dans les 12 à 24 mois.

Niveau d'autonomie : le participant sera en mesure de décrire les principales étapes de sa stratégie d'acquisition clients en s'appuyant sur les expertises marketing internes ou externes.

Pitch

- Présenter oralement le service (site web ou l'application) de façon à restituer la démarche de conception centrée utilisateur et gagner l'adhésion des décideurs dans le cadre d'une soutenance devant des membres de la Direction Générale (ex. Directeur de l'Innovation, Directeur Marketing, DG) ou devant un investisseur potentiel.

Niveau d'autonomie : l'individu sera en mesure de rédiger le contenu de sa présentation et de la défendre oralement seul ou en équipe.

Ces compétences peuvent en particulier être mises en oeuvre :

1. Par un chef de projet faisant partie d'une équipe innovation, d'une équipe marketing ou d'une équipe informatique qui a comme mission de créer un nouveau service numérique sous un mode entrepreneurial ayant comme objectif de créer une nouvelle business line ou une filiale.
2. Par un entrepreneur dans le cadre de la création d'un service numérique innovant.

La certification reconnaît les compétences suivantes, que l'individu pourra mettre en oeuvre dans le cadre d'une démarche entrepreneuriale visant la création d'un nouveau service numérique :

Recherche Utilisateur

- Définir les objectifs d'une activité de recherche utilisateur.
- Décrire les principales étapes d'une activité de recherche utilisateur.
- Décrire les caractéristiques des profils utilisateurs à interroger.
- Définir les modalités les plus adaptées pour les interroger en fonction des objectifs (interview ou sondage).
- Formuler des questions d'entretien qui permettent d'interroger les besoins et les usages de la cible identifiée.
- Contacter des utilisateurs, mener des interview et savoir synthétiser leurs réponses

Idéation/Conception

- Participer activement à des sessions d'idéation en équipe sous la conduite d'un facilitateur.
- Générer et proposer des idées de solutions innovantes (nouveaux services numériques, nouvelles fonctionnalités) pour répondre aux besoins utilisateurs identifiés par les entretiens utilisateur en utilisant des méthodes créatives dans le cadre de sessions d'idéation en équipe.

Prototypage

- Esquisser sur papier les principaux écrans d'un site web ou d'une application mobile.

Test

- Rédiger un protocole de test et de le mettre en oeuvre auprès d'un nombre réduit d'utilisateurs (5 à 10).

- Définir les objectifs du test, définir les profils des participants.
- Rédiger le protocole de test et réaliser des tests (entretiens semi-dirigés, tests d'utilisabilité).
- Analyser les résultats du test afin d'améliorer le service conçu.

Création d'un modèle d'affaires

- Définir une structure de coûts et de revenus qui permettra au service d'être rentable dans un horizon de 12 à 24 mois.
- Proposer différents scénarios de coûts et de revenus en fonction du prix du service suivant un modèle de feuille de calcul (Template Excel), du nombre de clients et des ressources nécessaires et saura choisir le scénario lui permettant d'être rentable.

Stratégie d'acquisition clients

- Décrire les principales étapes de sa stratégie d'acquisition clients en s'appuyant sur les expertises marketing internes ou externes.

Pitch

- Rédiger le contenu d'une présentation powerpoint qui présente les principales étapes d'une conception centrée utilisateur appliquée à son projet.
- Présenter et défendre cette présentation seul ou en équipe afin de gagner l'adhésion du public (management ou investisseur).

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Le participant doit avoir une proposition de projet, qui servira de fil conducteur à la formation.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2021
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.numa.co>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3536/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	15
Montant total engagé	30 000 €
Coût moyen par dossier	2 000 €
Période	03/2020 – 05/2020
France compétences	76 %
Reste à charge titulaire	24 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.