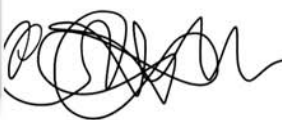


Innover son BUSINESS Model



 3 jours

COMPRENDRE
Ce qui est



DESIGNER
Ce qui pourrait etre



Business + Design + Innovation

A l'évidence, nous vivons dans un monde de plus en plus global, complexe et en perpétuel changement. Que ce soit pour le lancement de nouveaux produits, la création d'une activité ou l'implémentation d'un nouveau Business Model, il devient difficile de prévoir et d'anticiper la réaction du marché, d'autant plus si cela est une innovation.

Les méthodes d'analyse actuelles fournissent que très rarement les résultats attendus. D'une part, parce qu'elles sont basées sur des projections et des recherches linéaires, partielles et segmentées. Mais principalement, parce qu'elles sont inadaptées à la vitesse de changement de l'environnement et du terrain. Le temps de les mettre en œuvre, les conditions ont déjà changées. Toute une logique de fonctionnement qui met en plus l'accent sur le produit sans forcément l'adapter au besoin du client. Malgré ce constat, nous continuons à tout créer autour d'un Business Plan, partant du principe que l'on peut « Planifier, Exécuter & Contrôler » l'avenir en faisant des extrapolations basés sur l'analyse du passé et ceci dans un esprit de compétition.

Plutôt que de fonder sa stratégie sur des hypothèses et des certitudes, il est préférable de la construire sur des principes d'agilité, d'autonomie et d'adaptabilité pour faire face à cet environnement en perpétuel changement. Il est temps d'adopter de nouvelles méthodologies et de nouveaux outils pour penser de façon systémique, agir localement et ainsi passer d'une logique de Business Plan, centrée produit, à une logique de Business Model, centrée proposition de valeur. Ce cadre met en scène les conditions d'innovation et permet de surfer sur les vagues du nouveau paradigme qui est de « Proposer, Adapter & Répondre ».

La méthodologie Business Design Innovation est basée sur le Design Thinking et permet de créer une offre, un Business Model, qui soit à la fois Désirable pour l'utilisateur, Réalisable Humainement et Technologiquement et Viable Financièrement. Au sein d'un réel laboratoire d'expérimentation, où l'échec est recommandé, l'entrepreneur partage sa vision et collabore, adopte une attitude de designer, apprend en faisant et teste avant de construire.

Cette méthodologie, orientée action, est appuyée par de nouveaux outils faisant converger les approches de Business et de Design en vue de favoriser l'innovation. Le Business apporte le côté rationnel, axé sur l'analyse et la performance, tandis que le Design met l'accent sur la créativité, l'empathie client et la vision globale. L'alliance de deux, donne des outils à la fois Simples et Accessibles qui ont tous une dimension Systémique, Collaborative, Dynamique et Sensorielle.

Cette approche novatrice minimise les risques de façon significative en ayant éprouvé l'ensemble des hypothèses du Business Model, maximise les chances de succès en adaptant l'offre selon les feedbacks du terrain et accélère le « Time to Market » avec un prototypage rapide, résultat de la collaboration des équipes autour du projet.

« Ideas to Real », faire de vos idées une réalité, ceci est notre mission.





Sylvain MONTREUIL

Entrepreneur, Consultant et Formateur en Business Model Innovation.

Sylvain est un entrepreneur passionné et expérimenté. Il a créé plusieurs entreprises, a été Directeur des Opérations pour une filiale d'un grand groupe français et a contribué à de nombreux projets en phase de lancement.

Fondateur de Business Design Innovation, il se consacre aujourd'hui au développement et à la diffusion de nouvelles méthodes pour faciliter le lancement d'idées innovantes. Sa mission est d'aider les entrepreneurs à créer de nouveaux business models, de faire de leurs idées une réalité et d'accélérer leur développement et leur succès de façon significative. Il intervient auprès de Startups, de Grands Groupes, des Incubateurs et des Instituts de Recherche, mais aussi en tant que Professeur et Tuteur à Grenoble Ecole de Management.

Dans une démarche de démocratisation de l'entrepreneuriat et afin d'équiper l'entrepreneur de demain, il propose des ateliers pratiques et un accompagnement adapté à chacun. Ce réel laboratoire d'expérimentation et de collaboration permet aux entrepreneurs de devenir agiles et pluridisciplinaires, capables de s'adapter et d'évoluer sereinement dans un environnement en perpétuel changement.



Atelier Formation
Business Model Innovation

Personnes concernées :

- Les cadres et cadres supérieurs responsables de la durabilité des entreprises et la croissance.
- Les responsables de pôle d'Innovation et de Recherche qui porte une innovation technologique importante et souhaite minimiser les risques
- Les responsable Marketing, Communication, Finance, R&D, QSE, méthodes...
Plus la diversité des représentant de l'entreprise est élevé plus la capacité d'innovation est grande.
- Les dirigeants de PME qui cherchent à donner un nouvel élan à leur entreprise et se développer
- Les entrepreneurs et porteurs de projet en phase de création ou ayant déjà créé depuis moins de 2ans
- Les startups en phase d'amorçage ou en recherche de financement

Nombre de Participants: jusqu'à 10 groupes de 4 personnes

Pré-requis: Besoin d'innovation dans le cadre du développement de l'Entreprise

Objectifs

Méthodologie : Mise en pratique des dernières approches en termes d'Innovation de Business Model et lancement de produit Innovant.

Outils : Pratique de divers outils systémiques et visuels pour comprendre, designer et innover les Business Models.

Actions : Designer de nouveaux Business Models Innovants

Sujets clés et ce que vous apprendrez

- Comment décrire, analyser et mesurer votre Business Model actuel
- Le processus et les composants clés de la conception du Business Model
- Des études de cas pratiques et exemples d'innovation de Business Model
- Les quatre types d'innovation et les degrés de l'innovation
- Pourquoi les organisations ont besoin d'un modèle économique innovant
- Comment l'innovation de Business Model conduit à un avantage concurrentiel
- Réinventer un Business Model innovant et performant adapté aux tendances du marché et des scénarios pour l'avenir
- Le Design Thinking et l'innovation de Business Model
- La culture organisationnelle et l'innovation de Business Model
- Mettre en œuvre un Business Model Innovant
- Utiliser systématiquement les outils, méthodes et processus conception et d'innovation de Business Model



Description et contenu du cycle :

Cet atelier Coaching de 3 jours réunit les dirigeants, Cadres et entrepreneurs pour harmoniser la compréhension et faciliter la communication autour du Business Model, concevoir des Business Model innovants, et les appliquer à leurs propres organisations.

Ce réel laboratoire d'expérimentation a pour objectif de fournir un accompagnement pratique et appliqué à l'Innovation de Business Model et au lancement de nouveau Produit ou Service Innovant.

Ce n'est pas un atelier sur comment écrire un Business Plan. Non plus un exercice pour évaluer la capacité des participants à reformuler des théories ou faire des études de cas. Mais un réel apprentissage par l'action appliqué aux problématiques de l'entreprise et adapté à chacun.

Cet Atelier coaching, organisé autour de notre format Méthodologie/Outils/Actions, a pour objectifs de développer de fortes capacités à Innover en introduisant:

- Le Business Model pour communiquer, designer et définir chaque partie de l'entreprise.
- Le Customer Development pour expérimenter et tester sur le terrain l'intérêt des clients pour le produit avant même de le développer.

A l'issue des 3 jours les participants repartiront avec des idées pour concevoir un Business Model innovant qui s'aligne avec leur vision d'entreprise, mais également une distinction de leurs organisations avec la concurrence et les oriente vers une voie rentable et durable.

Les Grands Atouts de cet Atelier Coaching

- Communiquer et harmoniser les compréhensions de chacun
- Collaborer, co-créer et innover avec d'autres entrepreneurs
- Impliquer l'ensemble des acteurs pour Designer le Futur de l'entreprise
- Des outils innovants pour faire de l'innovation le moteur de croissance de l'entreprise

Durée de la formation: 3 jours

Intervenant: Sylvain Montreuil
Entrepreneur, Consultant et Formateur en Business Model Innovation

Dates et Lieux : les 13,14,15 Janvier à Grenoble, France

Cout: 2400€ par personne

Tarifs spécial startups ou entrepreneurs, pour plus d'informations, nous contacter.



PROGRAMME

Détail du contenu de la formation

1^{er} jour –

COMPRENDRE pour COMMUNIQUER

Communiquer avec le Business Model

Matin

9h-10h30

Présentation & Introduction à la méthodologie Business Design Innovation

- Pourquoi le Business Plan n'est plus adapté
- Une nouvelle méthode et de nouveaux outils pour un nouveau monde
- Les différents types d'innovation
- De l'innovation produit à l'innovation de Business Model

10h30-11h – Pause

11h- 12h30

Méthodologie

La Méthodologie Business Model Génération

- Comprendre les Business Models et pourquoi sont-ils importants
- Définition d'un Business Model
- Les 9 blocs qui composent le Business Model
- Le Business Model Canvas – Communiquer, Designer, Tester
- Exemples de Business Model (Xerox , Nespresso, Skype, ...)

12h30-14h – Repas

Après Midi

14h-15h30

Outils

Une méthode d'analyse visuelle

- Analyse Visuelle avec le Business Model Canvas
- Analyse du Client : Empathy map
- 1 jour dans la vie de votre client
- Introduction au Storytelling

Actions

Mise en pratique de la méthodologie et des outils

- Dessinez votre Business Model



- Définissez votre client avec l'Empathy map
- Décrivez la journée type de votre client

Clôture Journée

Quel est le Business Model actuel et quel est le profil type de client ?

2^{ème} Jour

DESIGNER pour INNOVER

Comprendre son Environnement et Evaluer son Business Model

Matin

9h-10h30

Méthodologie

- Visualisation du Business Model dans l'environnement
- Immersion pour faire apparaître les tendances, patterns et Technologies
- Evaluation du Business Model actuel

Outils

Une méthode d'analyse visuelle

- Les 5 forces de Porter et le Business Model Canvas- Analyse visuelle
- L'immersion par la visualisation de l'environnement –Deep Dive
- Business Model Canvas et analyse SWOT

10h30-11h – Pause

11h- 12h30

Actions

Mise en pratique de la méthodologie et des outils

- Constituer une vision globale de l'environnement avec les 5 forces de Porter
- L'immersion par la visualisation de l'environnement –Deep Dive
- Evaluer son Business Model avec une analyse SWOT

Clôture matinée

Quelles sont les forces et les avantages concurrentiels indéniable ?

Quelles sont les problématiques auxquels l'entreprise est confrontée ?

Quelles opportunités peuvent permettre le développement de l'entreprise ?

A la fin de la matinée, tout le monde à une compréhension commune de ce qui se passe dans l'entreprise en ayant croisés les différents points de vue de chacun.



Après Midi

14h-15h30

L'innovation du Business Model

Méthodologie

Designer un Business Model Innovant

- Qu'est ce que le Design Thinking ?
- Qu'est ce que l'Innovation du Business Model ?
- Différentiation : Présentation des 4 actions de la Stratégie Océan Bleue.
- Exemple de la Playstation Wii, SunEdison

- Le Marshmallow Challenge

- L'importance de prototyper plusieurs Business Model

15h30-16h – Pause

Outils

- Brainstorming Rules
- Que se passerait t-il-si? What if ? Trigger questions
- Napkin sketch
- Technique de narration (Storytelling)
- Immersion et Feedback

Actions

A la recherche d'un Business Model Innovant

- Génération d'idée
- Sélection de 3 idées
- Faire plusieurs Prototypes de Business Models– Napkin sketch
- Pitch de l'idée
- Votez pour la meilleure idée
- Réaliser un Business Model Canvas de l'idée sélectionnée
- Immersion et Feedback

16h-17h30 – Clôture journée

- Apprenez des Feedbacks (1^{ère} Itération) et préparer votre présentation pour le lendemain

Chaque équipe prépare une présentation (5min) visuelle et ludique de son Business Model en utilisant les techniques de narration pour convaincre.



TESTER pour AMELIORER

Pitcher son Business Model

Matin

9h-10h30

Méthodologie

Définition de l'objectif des présentations

- Utilisation des techniques de narration pour convaincre
- Rapide feedback
- Rapide Itération

Outils

- Feedback avec les 6 chapeaux de Edward De Bono

Actions

Présentation du Business Model de chaque équipe devant les autres équipes

- Pitcher votre Business Model
- Présenter son Business Model aux autres équipes (5min par Equipe + Questions et Feedback)
- Feedback avec la technique des 6 chapeaux de Edward De Bono
-

10h30-11h – Pause

11h- 12h30

Itération du Business Model en fonction des résultats obtenus

- Récolte des résultats et Première itération



12h30-14h – Repas

Après Midi

14h-15h30

Méthodologie

Le Développement Client (Customer Development) et Méthodes agiles

- Qu'est ce que le Customer Development
- Introduction aux méthodes agiles
- Designer une offre centrée sur le Client
- L'offre minimum : Qu'est ce que les clients ont besoin de voir et de savoir
- Prototyper l'offre sans construire de prototype avec la virtualisation
- Tester l'offre : A la rencontre des clients

Outils

Présentation Prezi

Questionnaires clients : Survey monkey

Landing pages : Unbounced

Actions

- Formuler les hypothèses à tester
- Définir quels est l'approche la mieux adapter pour tester les hypothèses
- Plan d'action
- Prochaines étapes

15h30-16h – Pause

16h-17h30

Cloture Atelier Formation

Quelle Innovation de Business Model avez-vous designé ?

Quelles sont les hypothèses clés que vous avez besoin de tester ?

Quelle est votre stratégie pour valider ces hypothèses ?

Comment comptez vous mettre en œuvre votre Business Model Innovant ?

A l'issue des 3 jours les participants repartiront avec des hypothèses concrètes de Business Models innovants et une stratégie pour les tester et les mettre en œuvre, en vue d'aligner leurs visions d'entreprise, se démarquer de la concurrence et s'orienter vers la rentabilité et la durabilité.

