

INNOVER À L'HEURE DU NUMÉRIQUE

Des concepts à la pratique des nouveaux business models

2 JOURS, 14 HEURES

TRANSFORMATION NUMÉRIQUE

CODE : UDTD04

Objectifs de la formation

- Appréhender les ruptures opérées par le numérique sur votre business et savoir comment les exploiter
- Comprendre les nouveaux modèles d'innovation et leurs implications sur votre stratégie et vos processus
- Traduire ces changements dans le modèle économique d'une entreprise grâce à l'outil Business Model Canvas
- Acquérir une vision globale, multidisciplinaire et dynamique de l'innovation

Animée par

- **Schultz Stéphane**
Consultant et fondateur,
15MARCHES

Public concernés

- Directeur digital, Directeur/responsable marketing, Directeur innovation/Chef de projet, Directeur général, Directeur stratégie, Directeur de projet innovant, Consultant

Dates

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et

JOUR 1

Accueil des participants

Comprendre les ruptures liées au numérique

- Intégrer le changement de paradigme lié au numérique
- Comprendre les nouvelles composantes des relations avec vos clients : contrôle, empowerment et confiance
- En quoi le numérique apporte un nouveau regard sur le business : visibilité et accès, abondance versus rareté, acquisition versus rétention
- L'importance des « effets réseau » : viralité et effets de leviers, scalabilité
- Comprendre les impacts du bouleversement des rapports de force du passé : rapports clients-fournisseurs, marchés de masse versus marchés de niches, compétition et écosystème
- L'importance de l'expérience utilisateur et de la loyauté
- Créer et lancer des produits/services : les nouvelles recettes
- Quels sont les nouveaux modèles économique, la place du gratuit dans votre approche

de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Modalités pédagogiques

- Un questionnaire préalable sera envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques, et sera transmis au(x) formateur(s) avant la formation
- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants
- Les formations sont déroulées en présentiel ou en classe virtuelle et étayées, chaque fois que cela est pertinent, d'études de cas et de mise en pratique ou en situation
- Un formulaire d'évaluation du formateur et du déroulé du programme suivi sera proposé aux participants à la fin du stage

EXERCICE What Would Google do ? (Que ferait Google à votre place ?)

- Les stagiaires se regroupent en équipes pour travailler sur un cas pratique de business (un par groupe) qu'ils devront « googliser » à l'aide des indications et supports fournis : changer le rapport avec les clients finaux, le mode de distribution, le modèle économique, ... Puis présentation en public et échanges
- L'objectif est de s'approprier les grands leviers de rupture numérique présentés précédemment en les utilisant pour modifier un business existant. Les stagiaires bénéficieront de supports (description des caractéristiques de chaque business qui pourront faire l'objet d'une « disruption », description des leviers, fourniture du cadre de rendu) et d'encadrement par le formateur.

Apprendre à innover : maîtriser les nouvelles manières d'innover au sein de l'écosystème digital

- Les définitions de l'innovation à l'ère numérique : distinguer innovation et invention, innovations incrémentale et de rupture, internes et externes
- Le dilemme de l'innovateur (Christensen) : pourquoi les innovations de rupture ne sont jamais lancées par les entreprises qui les ont découvertes ?
- L'innovation ouverte : faire, faire faire ou laisser faire ?
- Accélération versus incubation
- Comment appréhender les relations entre startups et grands groupes : risques et opportunités
- Le cadre contractuel à considérer

CAS PRATIQUE Innover avec une startup

- Présentation d'un cas concret de relation entre startup et

EXERCICE Peut-on hacker son propre business ? Ou comment introduire des innovations de rupture dans son propre business

- Jeu de rôles entre stagiaires : simuler une réunion de présentation en comité de direction d'un grand groupe imaginaire d'une innovation de rupture (ex. : une imprimante jet d'encre chez le leader de l'imprimante classique)
- L'objectif est de mettre en évidence les freins internes que peut rencontrer une innovation de rupture avant même son lancement, et les implications en terme de processus et d'organisation que cela implique pour apprendre à innover
- Le formateur expliquera en amont aux stagiaires le projet d'innovation, leur rôle dans l'entreprise ou hors de l'entreprise (startup, conseil, actionnaire,...) et leur position à tenir dans le comité de direction
- Le debrief permettra à chacun d'intégrer la dimension managériale et stratégique de l'innovation

Fin de journée

JOUR 2

Accueil des participants

Comprendre les grands modèles de business du numérique

- Le mode Saas (Software as a service)
- Dématérialisation, désintermédiation, groupage/dégroupage, peer to peer
- Le business model des plateformes

Un outil pour analyser son modèle économique : le Business Model Canvas

- Comprendre sa finalité : une vision globale et dynamique de l'entreprise dans son écosystème
-
- Maîtriser ses concepts clés et la manière de le pratiquer
- Les domaines d'application

CAS PRATIQUE Les clés du succès de Blablacar, Uber et Airbnb

- Présentation d'une analyse du business model de plateforme développé par ces 3 entreprises. Analyse détaillée des éléments mis en œuvre par chaque entreprise pour conquérir et fidéliser leurs clients. Implications pour les business existants. Perspectives de développement.

EXERCICE Pratique du business models Canvas

- À l'aide de l'outil « business model canvas », les stagiaires seront amenés à travailler sur différents cas de business models d'entreprises ou d'administrations (qui pourront être ceux générés le matin du premier jour) afin d'identifier les modèles de création de valeur à l'œuvre. Cet exercice permettra aux stagiaires de s'approprier les différentes composantes d'un modèle économique, d'en saisir les interactions et dynamiques, de comprendre les forces et faiblesses de chaque modèle et d'envisager des alternatives.

Conclusion : Comment devenir une entreprise innovante en faisant innover toutes les composantes de l'entreprise

