

## Méthodologies d'entrepreneuriat appliquées aux projets d'innovation

CATEGORIE : C

### Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

- Transverse :
- **Entrepreneuriat / Intrapreneuriat**
  - **Conception de services numériques innovants**
  - **Tous les domaines d'activités sont concernés**

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

Code(s) NAF : **74.10Z**, **73.20Z**, **71.12A**, **71.11Z**,  
**63.99Z**, **63.12Z**, **63.11Z**, **62.09Z**,  
**62.03Z**, **62.02A**, **63.91Z**

Code(s) NSF : **312n**, **200n**, **310n**

Code(s) ROME : **H1203**, **H1202**, **M1703**, **M1402**, **M1705**

Formacode : —

Date de création de la certification : **01/09/2018**

Mots clés : **Innovation**, **business modèle**,  
**intrapreneuriat**, **Entrepreneuriat**

### Identification

Identifiant : **3536**

Version du : **19/12/2018**

### Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- **N/A**

Non formalisé :

- [Le Business Model Canvas \(méthodologie formalisée par Alexander Osterwalder et Yves Pigneur\)](#)
- ["Change by Design" par Tim Brown: la méthodologie du Design Thinking théorisée par Tim Brown et David Kelley, les fondateurs de la société d'innovation et de design IDEO](#)

### Descriptif

#### Objectifs de l'habilitation/certification

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.

*Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP*

- Pas de lien

*Descriptif général des compétences constituant la certification*

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

### Public visé par la certification

- Consultants (Conseil en stratégie, conseil en innovation et développement de nouveaux produits & services, conseil financier, etc.)
- Chefs de produit
- Ingénieurs
- Entrepreneurs
- Chefs de projet Innovation

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:**

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.

Par un entrepreneur dans le cadre de la création d'un service numérique innovant.

## *Modalités générales*

La certification vient valider un dispositif de formation qui se déroule sur 12 séances d'une journée chacune (soit 84 heures de présentiel), chaque journée se décomposant en :

- une demi-journée consacrée aux apports méthodologiques (théorie),
- et une demi-journée consacrée à la mise en application sur des projets individuels. Les participants sont ainsi guidés pas à pas, étape par étape, pour développer leur propre projet d'entrepreneuriat ou d'intrapreneuriat.

Ces séances étant planifiées toutes les semaines ou tous les 15 jours, le dispositif de formation se déroule sur 3 ou 6 mois.

Sur les 12 semaines de la formation, un complément distanciel au programme, composé de 12 vidéos en e-learning pour la partie théorique est également proposé aux participants, ainsi qu'un accompagnement personnalisé en présentiel et/ou à distance d'1 heure par semaine.

## *Liens avec le développement durable*

Aucun

## Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

### *Pour l'individu*

La certification valide la capacité des personnes à mettre en oeuvre la méthodologie et les 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.

### *Pour l'entité utilisatrice*

La certification garantit l'entité utilisatrice des compétences de la personne et de sa capacité à conduire un projet numérique innovant d'entrepreneuriat ou d'intrapreneuriat, en mettant en oeuvre la méthodologie et les outils pour faire émerger un nouveau service numérique et construire le plan d'affaires associé.

## Evaluation / certification

### *Pré-requis*

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

### *Compétences évaluées*

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.

### Centre(s) de passage/certification

- siège de NUMA Paris

## 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 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).

*Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)*

N/A

---

La validité est Permanente

**Possibilité de certification partielle :** non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de compétence délivré par NUMA

## Plus d'informations

### Statistiques

Entre 8 et 12 personnes suivent la formation en présentiel chaque année. Le complément distanciel au programme sera disponible en 2018 et visera 10 000 personnes du groupe Renault Nissan.

La version certifiante sera proposée à partir de septembre 2018.

### Autres sources d'information

<https://www.numa.co>