



# Méthodologies d'entrepreneuriat appliquées aux projets d'innovation

Certification enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles

N° de fiche : RS3536

Lien vers la fiche : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/3536/>

Code(s) NSF :

310n : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion (conception)

312n : Etudes de marchés et projets commerciaux

200n : Conception de produits (sans autre indication); design industriel

## **Objectifs et contexte de la certification :**

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 :

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

## **Compétences attestées :**

La certification reconnaît l'ensemble des compétences suivantes, acquises par les intrapreneurs via le programme Beta.gouv et qui pourront être mises 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 : l'intrapreneur est 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 identifiés par les entretiens utilisateur en utilisant des méthodes créatives dans le cadre de sessions d'idéation en équipe.

Niveau d'autonomie : l'intrapreneur est 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 : l'intrapreneur est 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 : l'intrapreneur est 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 : l'intrapreneur est 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 utilisateurs**

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 d'utilisateurs permettant la viabilité du service dans les 12 à 24 mois.

Niveau d'autonomie : l'intrapreneur est en mesure de décrire les principales étapes de sa stratégie d'acquisition utilisateurs 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 sa Direction ou devant un investisseur potentiel.

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