

MASTER 2

INNOVATION ET MANAGEMENT DES TERRITOIRES

L'ENTREPRENEURIAT DEEPTech, ET SES DEFIS DE LA RECHERCHE A L'INDUSTRIE

ENSEIGNANTS :

Nom : Marino
Prénom : Robert
Mail : Robert.Marino@deeptechfounders.com

Nom : Dang
Prénom : Rani
Mail : Rani.Dang@univ-cotedazur.fr

(24 heures ou 40h au choix)

OBJECTIFS DE L'ENSEIGNEMENT :

Contexte

Concomitant avec le développement très prometteur de l'écosystème des jeunes entreprises innovantes ces dernières années, la sphère publique comme privée investit massivement en faveur des projets innovants et en stimulant les écosystèmes porteurs d'innovations. Dans ce contexte, les



innovations de rupture proviennent en grande partie de la recherche scientifique. A l'heure où l'on considère que les projets très technologiques – après la vague des innovations d'usage et de service – sont le socle probable d'un nouveau cycle de croissance significatif, générateur de davantage d'emploi et de pérennité économique - car la technologie est une barrière à l'entrée particulièrement robuste - il semble souhaitable d'intensifier les échanges entre le monde de la recherche et celui de l'entreprise. Augmenter la vitesse du transfert de technologies, notamment par le biais des startups innovantes qui vont valoriser les actifs académiques, et former les managers capables d'évoluer dans des milieux très technologiques en environnement incertain, sont de nouveaux défis. Les projets d'innovations dit de la « deeptech » sont naturellement particulièrement risqués, ils s'inscrivent sur des temps longs, sur des marchés incertains, et sous entendent de lourds investissements. Ces projets nécessitent des connaissances et des compétences spécifiques pour émerger, se financer et se développer. L'objet de cette mineure est de former des managers capables d'appréhender ce monde complexe et ces nouveaux enjeux.

Ce cours a pour objectif :

- Développer l'esprit entrepreneurial des étudiants de toutes disciplines
- Appréhender les enjeux des innovations de rupture, qui par nature changent les règles établies et ne fonctionnent pas selon les modèles connus
- Appréhender les liens industrie – recherche, comprendre que l'innovation technologique de rupture trouve essentiellement son origine dans la recherche académique
- Savoir discerner le potentiel économique d'une innovation, d'un actif scientifique
- Maitriser les clefs de l'essaimage académique
- Maitriser les bases et les enjeux de la PI
- Savoir valoriser et financer son projet
- Former des manager capable d'évoluer dans un environnement très technologique

PRE-REQUIS :

Capacité d'analyse, de synthèse, de travail en groupe, rigueur.

PLAN / SOMMAIRE :

SESSION 1 : Introduction to agile methodology and scrum

SESSION 2 : IP strategy for founders

SESSION 3 : Introduction to business model generation

SESSION 4 : Team and HR : Introduction to HR finance and accounting

SESSION 5 : Finance and Equity (1): Introduction to fundraising

SESSION 6 : Finance and Equity (2): business case: seed round negotiation

SESSION 7 : Production : Introduction to production & scale up

SESSION 8 : Growth : introduction to investors

Plan des workshop (4 séances de 4h pour les étudiants qui suivent les 40h)

Lego4scrum : Lego4scrum is an interactive game and a fun & roundabout way to get into some key topics about startup creation. The group of teams will be in charge to progressively build a Lego city in a limited amount of time.

Key topics : organization, forecasting, split of competencies, process refit, time constraint, voice of the customer.

Product versus Technology

In this workshop will be deepened the differences between product and technology and the progressive switch you will have to make into a product-based project.

Key topics : product development, interactions between technology and product, minimum viable product, new areas of development, customers and subcontractors.

How : The teams will build a box, representing their product. On each box, you will find the key features of the products and the needs it addresses. Once the box is done each team will have « two minutes to sell it »

Customer Discovery

Customer is king. Businesses that serve customers is key. At the end of the day it is all about serving customers. What is the customers "problem" and what drives customers : defining it correctly, how many customers have that problem, are you sure customers have this problem or do you try to fit your preconceived answer into what you think customers have as problem. No business plan survives it's first meeting with customers. The moment of truth is when customers gives you money out of his wallet he was planning to spend on something else. Then you can begin the journey of serving customers.

How : Time is split in explanation and setting, analysis, explanation. The teams will be given one empathy map (printed on large paper). They will have to focus on one customer. Using post-its, they will populate the canvas, putting themselves in the mind of the customer, and describing his life, problems. They will end up with a proto-persona. At the end of the session, each project will present its customer to the other groups in the room.

Figuring out your role

Startup is all about team building and smooth sharing of tasks. Each founder and employee must be confident in the role and responsibilities assigned. Adequacy with what you are, what you wish and your competencies is key for business development. New responsibilities, new competencies will have to be implemented. Without discussing, at this stage, what should be the sharing of role between the team members and/or your involvement in the future, this founder workshop will pave the way to better think about it.

How : Time is split in explanation and setting, role analysis, team sharing, explanation. Each person will at first have to list tasks in three categories: tasks they want to do, tasks they are willing to learn, tasks they don't want to do, then the team will discuss among themselves, to see where they are lacking, and to discuss organization within the project. Teams will then debrief by presenting the roles everybody will assume in the team.