



NOTE PEDAGOGIQUE



FMS : le parcours de création d'une entreprise technologique innovante

Mots clés : Innovation technologique – <i>Business model</i> – Preuve de concept – Créateur - Processus

Ce cas complet traite du processus qui conduit un individu à envisager la création d'une entreprise basée sur une innovation technologique. Il aborde ensuite la co-construction avec d'éventuels partenaires ou clients, la construction d'une preuve de concept (POC) et les hypothèses envisageables de *business model*. Quelques aspects financiers sont également traités.

Les objectifs pédagogiques

- Connaître les étapes d'un processus de création d'entreprise innovante.
- Aborder les différentes dimensions de l'innovation.
- Connaître le process de construction du *business model*.
- Placer l'agilité comme mode de fonctionnement.
- Découvrir les préceptes du financement de l'innovation.

Le résumé et la problématique

Ce cas complet aborde l'intégralité du processus de création d'entreprise, de l'idée à la création éventuelle.

Sont ainsi abordées les différentes dimensions suivantes : la protection industrielle, la preuve de concept, le financement de l'innovation, la recherche de partenaires, l'écosystème entrepreneurial, la construction d'un *business model*, la commercialisation, ...

La problématique prend la forme suivante : Quelles sont les étapes clés au cours du processus de création d'une entreprise innovante, de l'invention au modèle économique ?

Plus spécifiquement, les questions suivantes sont indiquées afin de faciliter le parcours pédagogique des apprenants :

- Préciser les différentes étapes du processus de création d'une entreprise technologique et innovante.
- Caractériser la valeur créée et les innovations.
- Proposer votre orientation quant au *business model* à adopter en argumentant votre choix.
- Etudier le plan de financement et les grandes lignes de la rentabilité du projet.

Le canevas d'analyse

La note pédagogique (cf. PowerPoint ci-joint) permet de retracer les différentes étapes et les moments clés d'un processus de création d'entreprise innovante. Ceci conduit l'animateur à pouvoir proposer une analyse, aussi bien en termes d'outils que de concepts de réflexion de compréhension. Cela retrace ainsi la complexité et les interactions du processus :

- Le mode de raisonnement : déductif et inductif, causal et effectual.
- Le management de l'innovation : de l'idée au concept, la preuve de concept.
- Les aspects stratégiques et la stratégie marketing.
- Construire et tester un *business model*.
- Les étapes du montage financier : financer une POC (preuve de concept), des prototypes, rechercher des associés ...

L'animation du cas se décompose en plusieurs parties :

- Lecture du cas (environ 20 pages).
 - Analyse du cas (proposition de questions en fonction du scénario d'animation adopté).
 - Travail en groupes avec coaching de l'animateur.
 - Points d'avancées avec présentation du process ou des concepts d'analyse.
 - Restitution orale et écrite des apprenants.
 - Proposition de pistes de correction avec distribution d'un PowerPoint et animation orale.
- Les concepts mis en œuvre sont ainsi explicités, critiqués, et mis en perspective.

Les options envisageables

Comme indiqué dans la note pédagogique (cf. PowerPoint ci-joint), plusieurs hypothèses sont envisageables afin de mieux comprendre le processus et envisager l'avenir.

Au-delà des aspects technologiques, les alternatives sont basées sur la manière de créer, de délivrer et de capter de la valeur. Les allers/retours permanents entre la technologie et les clients ouvrent plusieurs hypothèses de travail. Les apprenants peuvent discuter ces différentes hypothèses en apportant des avantages et inconvénients de chacune d'entre elles. L'objectif est d'argumenter de manière à développer une capacité d'analyse dans un environnement incertain.

Les résultats effectivement obtenus

A ce jour la création d'entreprise est toujours en cours. Des promesses d'achat de la part de certains clients sont signées même si toutes les modalités ne sont pas encore fixées.

Un point crucial est la négociation des licences.

Au regard du plan de financement et des opportunités de *business model*, le porteur de projet s'oriente vers de la vente de prestation, non pas aux prothésistes dentaires, mais plutôt aux fabricants de four. Ceci permettrait d'intégrer la technologie vers des fabricants maîtrisant les savoir-faire complémentaires (notamment fabrication et vente de fours). Ceci aurait pour

avantage de ne pas nécessiter des capitaux trop importants au démarrage. De plus, cela conduirait à un gain de temps (lié à la minimisation du délai d'acquisition des compétences en fabrication et industrialisation). Enfin, le marché international deviendrait immédiatement accessible (les fabricants vendant soit directement en France, soit par des revendeurs d'envergure internationale).

Enfin, la recherche de partenaires se poursuit. L'objectif prioritaire est de trouver un associé avec des compétences en business. Au-delà, une piste est étudiée quant à l'entrée au capital de la société (SAS) de quelques acteurs de la filière (revendeurs, fabricants ...).

Les suggestions d'animation

Ce cas peut être utilisé auprès de plusieurs cibles :

- Etudiants de L2 à M2 : BTS, DUT, écoles de commerce, écoles d'ingénieur et universités.
- Entrepreneurs.
- Dirigeants de TPE et PME.

Pour en savoir plus...

Il est possible d'aborder des éléments complémentaires :

- Le contexte français et international de la création d'entreprise
- Le processus de décision :
 - o Causation ou effectuation
 - o Analytique ou intuitif
- Le parcours entrepreneurial d'un individu au cours de sa carrière : motivations, freins, accompagnement ...
- La traduction financière d'un projet de création d'entreprise : plan de financement, compte de résultat prévisionnel, tableau de trésorerie ...