### **RESUME**

**Marché, Innovation et Propriété intellectuelle**

**Série de webinaires à l’intention des jeunes innovateurs, créateurs et entrepreneurs africains: Session 3**

Définir son marché est une étape clé dans la phase de développement des nouveaux produits ou services. En effet, avec une meilleure connaissance des potentiels concurrents, clients, marques, entre autres, l’innovateur ou entrepreneur peut mieux élaborer son modèle d’affaires (business model). Cela facilite également l’identification des opportunités de valorisation et de financement pour ses innovations et (futurs) actifs de propriété intellectuelle.

L’objectif principal de la session 3 est de fournir aux jeunes innovateurs et entrepreneurs les concepts et pratiques essentiels pour le développement d’un modèle d’affaires et la recherche de financement pour leurs produits ou services innovants. Elle met l’accent sur le rôle clé d’une approche stratégique de la PI en tant qu’actif immatériel et intrinsèque du jeune innovateur ou entrepreneur.

La session revient, dans un premier temps, sur les étapes clés d’analyse d’un marché et permet aux jeunes innovateurs de s’approprier progressivement la démarche de construction de leurs modèle d’affaires. Son élaboration requiert une connaissance du périmètre et des caractéristiques du marché, et dans le cas des innovations (nouveau pour le marché ou pour l’innovateur), il est parfois plus difficile de réaliser une telle étude. La session présente également différents types d’analyse qui peuvent aider à l’identification des opportunités de marché d’innovations.

Dans un deuxième temps, les jeunes innovateurs et entrepreneurs sont sensibilisés à la promotion et à l’identification des sources de financement de leurs innovations. A cette étape, une bonne compréhension et gestion de votre PI sont toutes aussi importantes afin de protéger et distinguer vos innovations, puis éventuellement de signaler leur valeur auprès d’investisseurs potentiels. D’une part, il s’agira de présenter des exemples de techniques de promotion de projets d’innovation et des actifs immatériels, qui comprennent entres autres les propriétés intellectuelles. En plus des outils d’élaboration d’un plan de financement, l’intervenant présente les critères communs de sélection et les différentes opportunités de financement et de renforcement des capacités offertes par et pour les écosystèmes d’innovation et d’entrepreneuriat d’Afrique francophone.

Afin de faciliter la compréhension de l’audience, les concepts et pratiques sont discutés à partir de cas pratiques, de formulaires ainsi que des exemples de business modèles innovants.

[Fin du document] 28 septembre 2020