

cap·digital

Paris Region

Cap Digital Campus

CATALOGUE DE FORMATIONS
novembre 2018 - mars 2019





Édito

Cap Digital a 12 ans.

Déjà 12 ans. Nous sommes nés en 2006, alors que l'iphone, Uber, Airbnb, Instagram n'existaient pas encore. La vidéo la plus visionnée sur Youtube faisait 7 millions de vues (en 2018, la 1ère est proche des 5 milliards). On ne parlait plus d'intelligence artificielle et pas encore de Big Data. Depuis, les fondations d'un modèle économique sont à peine posées qu'elles peuvent être remises en cause, balayées et les entreprises les plus anciennes vacillent face à ce tsunami numérique. Dans cet environnement, s'adapter est l'une des clés pour survivre. Les pôles aussi doivent se réinventer, se renouveler, proposer, s'ils ne veulent pas disparaître. C'est la raison pour laquelle en 2016, à l'écoute de ses membres, de leurs besoins, Cap Digital s'est penché sur ces questions critiques que sont l'éducation, la formation et la transformation du travail : le pôle a créé EdFab.

En 2017, EdFab a lancé ses séances de formation à l'innovation : un programme inédit pour mieux appréhender et s'emparer des grands sujets qui impactent l'économie numérique, les processus de production et de management sous le prisme de l'IA, la data et la culture de l'innovation. Et parce que ces enjeux nous concernent tous, ces formations sont aujourd'hui placées sous une bannière commune : **Cap Digital Campus.**

Savoir développer une stratégie data, saisir les opportunités offertes par la blockchain, s'inspirer de la culture tech des start-up pour impulser sa transformation, développer un produit ou un service par le design, mettre l'IA au service des nouvelles interfaces homme-machine : voici quelques-unes des promesses de ces formations courtes, dispensées par des acteurs membres ou proches du pôle, entrepreneurs spécialistes des sujets sur lesquels ils interviennent.

Découvrez-les, testez-les : elles ont été créées pour que vous puissiez comprendre et agir.

Stéphane Distinguin
Président de Cap Digital

Sommaire

1- NOS FORMATIONS	6
Parcours Culture de l'innovation	6
Session généraliste	
Culture de l'innovation, des mythes à la réalité	7
Sessions spécialisées	
Open innovation : les prérequis essentiels pour une collaboration réussie	8
Culture tech : s'inspirer des méthodes des start-up pour impulser sa transformation	9
Blockchain : démystifier le buzzword pour (enfin) en saisir les opportunités	10
AR & VR : expérimenter les derniers apports des technologies immersives pour booster ses projets	11
Innover par le design	12
Innovation RH	13
Parcours intelligence artificielle	14
Session généraliste	
Les usages de l'Intelligence artificielle	15
Sessions spécialisées	
Créez votre premier Chatbot et explorez toutes les opportunités d'usage	16
Démarrez votre premier projet d'intelligence artificielle dans votre PME	17
Internaliser ou externaliser : quelle approche pour votre projet IA ?	18
Parcours Data	20
Session généraliste	
Développer sa stratégie data	21
Sessions spécialisées	
Datastorytelling et Dataviz : comment donner vie aux données ?	22
Le Big Data : une opportunité pour les PME	23
La data au cœur de vos stratégies marketing	24

2 - S'INITIER A LA FABRICATION NUMÉRIQUE	26
À la découverte des Fablabs	27
Monter et animer votre Fablab	28
Makathon & Team building	29
Initiation à l'impression 3D	30
Initiation à la découpe laser	31
Initiation à Arduino	32
3 - L'AGENDA	34
4 - INSCRIPTION ET FINANCEMENTS	38
Pourquoi choisir nos formations ?	39
Comment s'inscrire ?	40
Comment financer ces formations ?	41
Conditions générales de vente	42
5 - CONTACT	44

PARCOURS

Culture de l'innovation

Culture de l'innovation, des mythes à la réalité

Ouvrir la boîte noire de l'innovation en déconstruisant trois mythes qui ont la peau dure pour construire une vision éclairée, adopter les concepts clés et mener ses projets d'innovation.

OBJECTIFS

- Adopter un état d'esprit et une vision de l'innovation (désacraliser)
- S'approprier les concepts et méthodes clés (rationaliser)
- Construire un regard critique au travers d'exemples (s'inspirer)

PROGRAMME

1. « L'innovation est technologique ou n'est pas »

L'innovation est systématiquement associée à "technologie". Pourtant, la compréhension des cibles, clients, utilisateurs, permise par l'apport des Sciences Humaines reste la clé d'une démarche d'innovation pertinente.

2. « L'innovation est un Eureka solitaire »

Si le mythe de l'inventeur dans son garage, véhiculé par les GAFAs reste séduisant, une "idée" ne sera jamais "innovation" sans un écosystème et une exécution alignés et maîtrisés.

3. « Il existe des méthodes magiques »

De la Silicon Valley et ses gourous nous parviennent méthodes, canvas et théories qui alimentent les pratiques de l'innovation. Il ne s'agit pas de recettes miracles, mais bien d'approches à se réapproprier. Tour d'horizon des principaux concepts et de leurs forces, limites, contextes.

Session généraliste

DURÉE

1h30

TARIFS

19€HT - membre Cap Digital

29€HT - non-membre

PUBLICS

Dirigeants d'entreprises

Directions Stratégie

Directions Innovation, DSI et CTO

PRÉREQUIS

Une sensibilité aux nouvelles technologies est fortement recommandée, mais aucun prérequis technique n'est nécessaire.

Le niveau n'est pas référencé dans le cadre de l'éducation nationale et du RNCP.

Il s'agit d'une formation dont la finalité est reconnue dans le cadre de la convention collective des organismes de formations.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Ce module de formation présentielle est conçu autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires.

Elle s'appuie en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et de démonstration ou d'exercices pratiques.

FORMATRICE

Chloé Bonnet - Five by Five

Diplômée de Sciences Po Lyon et du Celsa (Paris IV - La Sorbonne), Chloé Bonnet est la co-fondatrice de Five by Five, une agence de conseil en innovation.

Egalement co-fondatrice de l'Open Data Institute Paris et membre du comité d'experts du E-CAC40, elle accompagne les organisations dans leur transformation digitale et leur process d'innovation depuis 10 ans.



Session spécialisée

DURÉE

3h30

TARIFS

250€HT - membre Cap Digital

350€HT - non-membre

PUBLICS

Dirigeants d'entreprises

Directions Stratégie

Directions Juridiques

Directions Innovation

PRÉREQUIS

Une sensibilité aux nouvelles technologies est fortement recommandée, mais aucun prérequis technique n'est nécessaire.

Le niveau n'est pas référencé dans le cadre de l'éducation nationale et du RNCP.

Il s'agit d'une formation dont la finalité est reconnue dans le cadre de la convention collective des organismes de formations.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Ce module de formation présentielle est conçu autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires. Elle s'appuie en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et de démonstration ou d'exercices pratiques.

Open innovation : les prérequis essentiels pour une collaboration réussie

Que vous soyez une start-up, un PME ou une plus grande entreprise, les enjeux stratégiques, juridiques et organisationnels des projets d'Open Innovation n'auront plus de secret pour vous.

OBJECTIFS

- Appréhender les différentes formes et statuts de l'Open innovation et l'approche qu'il convient d'adopter d'un point de vue stratégique et juridiques
- Envisager et préparer pour les grands comptes, la mise en œuvre d'un programme d'Open Innovation ; et pour les entreprises innovantes, les bonnes conditions de leur participation

PROGRAMME

1. Définir ses objectifs

2. Incubateurs et programmes d'accélération

- Quelles distinctions entre ces modes de fonctionnement ?
- Les difficultés pratiques : sélection, suivi et mises en relation
- Les difficultés juridiques : confidentialité et sécurisation de l'innovation

3. Le capital investissement

- Différents moyens pour différents objectifs
- Trouver les outils juridiques adaptés

4. Hackathons et programmes d'Open Innovation "événementiels"

- Quelles précautions en amont ?
- Un moyen d'identifier des projets et des équipes

5. Start-up Studio, un nouvel eldorado ?

- Un nouveau mode de fonctionnement
- La difficulté de sécuriser les PoC
- Initialisation et suivi des projets

6. L'intrapreneuriat

- Quel statut pour les intrapreneurs ?
- Quel statut pour les projets d'intrapreneuriat ?

7. Conclusion

FORMATEUR

Alan Walter - Avocat associé Walter Billet Avocats

Avocat au Barreau de Paris depuis mars 2006, Alan est spécialisé en droit des technologies innovantes et propriété intellectuelle. Son activité se partage entre l'accompagnement de start-up dans le domaine des technologies et le conseil sur des projets d'envergure auprès de grands comptes et fonds d'investissement. Il enseigne par ailleurs à l'Université Paris X Nanterre et à Telecom ParisTech.



Culture tech : s'inspirer des méthodes des start-up pour impulser sa transformation

S'inspirer des méthodes de travail des développeurs et des principes du Growth Hacking pour piloter ses activités et ses équipes et impulser la transformation numérique.

OBJECTIFS

- Parler le "jargon" Tech et améliorer votre communication auprès de profils techniques
- S'inspirer des méthodes de travail et de la culture des développeurs pour lancer et piloter des projets innovants en mode agile
- Découvrir le Growth Hacking comme un outil de pilotage de son activité et de ses équipes et pour optimiser son market fit

PROGRAMME

1. Introduction et mise en contexte de la formation

- Transformation numérique de votre secteur : stratégie, innovation et intelligence économique
- Transformation numérique de vos métiers : automatisation des tâches et augmentation de la productivité
- Acculturation et sensibilisation de vos collaborateurs : recrutement et onboarding, formation et upskilling, reconversion
- Connaissance de vos clients et analyse prédictive fondée sur les données : growth hacking et croissance du CA

2. Sensibilisation aux nouvelles tendances de la Tech

- Démystifier les buzzwords, immersion dans le jargon
- Découverte du code, de la programmation, des datas et des outils digitaux au service de la performance
- Dans la peau du développeur, initiation à l'état d'esprit du Growth Hacker :
 - Culture, état d'esprit, méthodes et organisation du travail et des équipes
 - S'inspirer des pratiques Tech pour piloter son activité et gérer ses équipes

ÉTUDE DE CAS ET DÉMO PRATIQUES

3. A la rencontre des développeurs et des digital adepts

- Chiffres clefs
- Recrutement et typologie des métiers Tech
- Parcours des sites de veille numérique et des communautés de développeurs

Session spécialisée

DURÉE

3h30

TARIFS

250€HT - membre Cap Digital
350€HT - non-membre

PUBLICS

Dirigeants d'entreprises
Directions Stratégie
Directions Marketing et Commerciale
Directions Innovation, DSI et CTO

PRÉREQUIS

Une sensibilité aux nouvelles technologies est fortement recommandée, mais aucun prérequis technique n'est nécessaire.

Le niveau n'est pas référencé dans le cadre de l'éducation nationale et du RNCP.

Il s'agit d'une formation dont la finalité est reconnue dans le cadre de la convention collective des organismes de formations.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Ce module de formation présentielle est conçu autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires. Elle s'appuie en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et de démonstration ou d'exercices pratiques.



FORMATEUR

Alexandre Zana - Coding Days

Issu d'un Master 2 en école de commerce, Alexandre s'est formé en autodidacte au développement web depuis l'âge de 20 ans, puis à Londres chez Makers Academy où il fut développeur et professeur. Alexandre est le fondateur de Coding Days, un BootCamp qui a pour but d'introduire les curieux au monde du développement web à travers la pratique.

Session spécialisée

DURÉE

3h30

TARIFS

250€HT - membre Cap Digital

350€HT - non-membre

PUBLICS

Dirigeants d'entreprises

Directions Stratégie

Directions Innovation, DSI et CTO

PRÉREQUIS

Une sensibilité aux nouvelles technologies est fortement recommandée, mais aucun prérequis technique n'est nécessaire.

Le niveau n'est pas référencé dans le cadre de l'éducation nationale et du RNCP.

Il s'agit d'une formation dont la finalité est reconnue dans le cadre de la convention collective des organismes de formations.

MÉTHODE

PÉDAGOGIQUE

Ce module de formation présentielle est conçu autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires.

Elle s'appuie en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et de démonstration ou d'exercices pratiques.

Blockchain : démystifier le buzzword pour (enfin) en saisir les opportunités

Mieux comprendre la Blockchain et ses usages pour votre entreprise.

OBJECTIFS

- Savoir parler Blockchain et Cryptomonnaies
- Identifier les risques et les opportunités d'une "blockchainisation" de son produit
- Connaître le cadre légal et réglementaire (ICO, fiscalité, régulation) pour lancer un projet Blockchain

PROGRAMME

1. Blockchain et cryptos, histoire et contradictions

- Les cypherpunks, Satoshi et Vitalik : du Bitcoin à Ethereum
- La spéculation et l'arrivée des banques
- Quelle vision de société ?

2. Pourquoi un projet blockchain ?

- Les différentes approches (Blockchains privées / publiques) et leurs impacts
- Les compétences nécessaires
- Exemples de projets

3. Les modèles d'organisation, de revenus et de financement

- ICO
- La gouvernance

4. La régulation

- En France, le point sur les réglementations et la fiscalité
- Dans le monde, les tendances

FORMATEUR

Grégoire Boutonnet - Experty.io

Grégoire est un entrepreneur du digital, pionnier de la VoIP, du cloud et des communications unifiées. Passionné de nouvelles technologies et de l'impact de l'industrie digitale sur la société, il est actif dans les blockchains depuis 2016. D'abord en tant que consultant (ICO, stratégie produit), puis comme Chief Strategy Officer chez Experty.io depuis janvier 2018. Il est par ailleurs membre du comité "Blockchain" du ThinkTank #Leplusimportant.



AR & VR : expérimenter les derniers apports des technologies immersives pour booster ses projets

Découvrez les enjeux et les usages des technologies d'immersion virtuelle.

OBJECTIFS

- Maîtriser les fondamentaux des technologies de réalité virtuelle et réalité augmentée
- Appréhender les usages pour l'entreprise

PROGRAMME

1. Introduction

- La boucle sensori-motrice et terminologie (VR, AR, MR, XR...)

2. Ce que les sciences cognitives nous apprennent

- Notion de présence VS Immersion, notion de plausibilité et références pour aller plus loin

3. Les technologies d'hier, d'aujourd'hui et de demain

- Les technologies historiques effectivement déployées
- Le MADISK, une classification pour évaluer la portée d'un nouveau périphérique et ses chances de réussite
- Les casques (avec PC, avec smartphones, autonomes), et les stores de contenu associés
- Expérimentations et comparatifs entre casque Windows Mixed Reality, Vive Focus et divers cardboards

4. Les 7 opportunités clés dans la conception et la gestion de vie des produits

- User Experience Design, Understand Complexity, Augmented Operations, Learning Experience, Brand Experience, Sales Experience & Immersive Operational Center

5. Industries et usages émergents : les domaines à ne pas manquer et leur classification

- Les 3 pôles : Matériel, Logiciels et Contenus
- Positionnement d'usages grand public confirmés et compétences associées à maîtriser

6. Questions/Réponses

Session spécialisée

DURÉE

3h30

TARIFS

250€HT - membre Cap Digital

350€HT - non-membre

PUBLICS

Dirigeants d'entreprises

Directions Marketing et Produit

Directions Innovation

PRÉREQUIS

Une sensibilité aux nouvelles technologies est fortement recommandée, mais aucun prérequis technique n'est nécessaire.

Le niveau n'est pas référencé dans le cadre de l'éducation nationale et du RNCP.

Il s'agit d'une formation dont la finalité est reconnue dans le cadre de la convention collective des organismes de formations.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Ce module de formation présentielle est conçu autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires.

Elle s'appuie en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et de démonstration ou d'exercices pratiques.

FORMATEUR

David Nahon - 3DEXPERIENCE Lab Dassault Systèmes

Immersive Virtuality Director, Experience Designer, Creative Technologist, Business Minded Intrapreneur, David a surtout été un pionnier dans l'histoire des solutions logicielles pour la VR. Depuis 1995, il a conçu des douzaines d'expériences utilisateurs immersives et a été activement impliqué dans la communauté scientifique autour de la VR. Au sein du 3DEXPERIENCE Lab de Dassault Systèmes, David incubé et teste de nouvelles expériences métiers autour de la VR.

Session spécialisée

DURÉE

3h30

TARIFS

250€HT - membre Cap Digital

350€HT - non-membre

PUBLICS

Dirigeants d'entreprises
Directions Stratégie
Directions Marketing et Produit
Directions Innovation

PRÉREQUIS

Une sensibilité aux nouvelles technologies est fortement recommandée, mais aucun prérequis technique n'est nécessaire.

Le niveau n'est pas référencé dans le cadre de l'éducation nationale et du RNCP.

Il s'agit d'une formation dont la finalité est reconnue dans le cadre de la convention collective des organismes de formations.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Ce module de formation présentielle est conçu autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires. Elle s'appuie en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et de démonstration ou d'exercices pratiques.

Innovier par le design

Se familiariser avec le design (histoire, figures, manière de faire et de penser) et appréhender la mise en œuvre concrète d'une approche d'innovation par le design (design de service et design thinking) dans son organisation.

OBJECTIFS

- Sensibiliser à l'approche du design de service et ses différents niveaux d'intervention
- Découvrir par la pratique les outils et méthodes du design de service
- Comprendre comment le design aide à définir ou à améliorer un service/produit

PROGRAMME

Faisons connaissance : pour vous c'est quoi le design ?

1. Introduction théorique

- Vous avez-dit "design" ?

Une petite histoire – subjective – du design

- Comment "pense" un designer ?
- Design process : overview rapide
- Le design de service : principes clés, méthodologie et outils
- Conclusion

2. Atelier pratique

- Expérimentation "express" d'un aspect de la méthodologie du design thinking



FORMATRICES

Marine Rouit et Galilée Al Rifai - Meaningful

Marine Rouit est designer consultant et fondatrice de l'agence Meaningful. Galilée Al Rifai est designer d'expérience et d'interfaces utilisateurs, elle est la directrice artistique de Meaningful.



Depuis plus de 10 ans, elles définissent et mettent en œuvre des stratégies de design contribuant à la réussite de produits et services numériques, autant pour des grands comptes internationaux que des start-up.

Marine et Galilée enseignent toutes les deux à l'école du management et de l'innovation de SciencePo Paris et sont jury de diplôme à l'ENSCI - Les Ateliers.

Innovation RH

S'inspirer des méthodes de travail des développeurs et des principes du Growth Hacking pour piloter ses activités et ses équipes et impulser la transformation numérique.

OBJECTIFS

- Parler le "jargon" Tech et améliorer votre communication auprès de profils techniques
- S'inspirer des méthodes de travail et de la culture des développeurs pour lancer et piloter des projets innovants en mode agile
- Découvrir le Growth Hacking comme un outil de pilotage de son activité et de ses équipes et pour optimiser son market fit.

PROGRAMME

1. Introduction & mise en contexte de la formation

- Transformation numérique de votre secteur et de vos métiers
- Acculturation et sensibilisation de vos collaborateurs
- Connaissance de vos clients et analyse prédictive

2. Sensibilisation aux nouvelles tendances de la Tech

- Découverte du code, de la programmation, des datas et des outils digitaux au service de la performance
- Dans la peau du développeur, initiation à l'état d'esprit du Growth Hacker

Étude de cas / Démonstrations pratiques

- Mesure de la performance et gestion d'équipes
- Le growth hacking et le lean start up au service de l'optimisation produit et service

Session spécialisée

DURÉE

3h30

TARIFS

250€HT - membre Cap Digital
350€HT - non-membre

PUBLICS

Dirigeants d'entreprises
Directions Stratégie
Directions Marketing / Commerciales
Directions Innovation, DSI, CTO

PRÉREQUIS

Une sensibilité aux nouvelles technologies est fortement recommandée, mais aucun prérequis technique n'est nécessaire.

Le niveau n'est pas référencé dans le cadre de l'éducation nationale et du RNCP.

Il s'agit d'une formation dont la finalité est reconnue dans le cadre de la convention collective des organismes de formations.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Ce module de formation présentielle est conçu autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires. Elle s'appuie en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et de démonstration ou d'exercices pratiques.

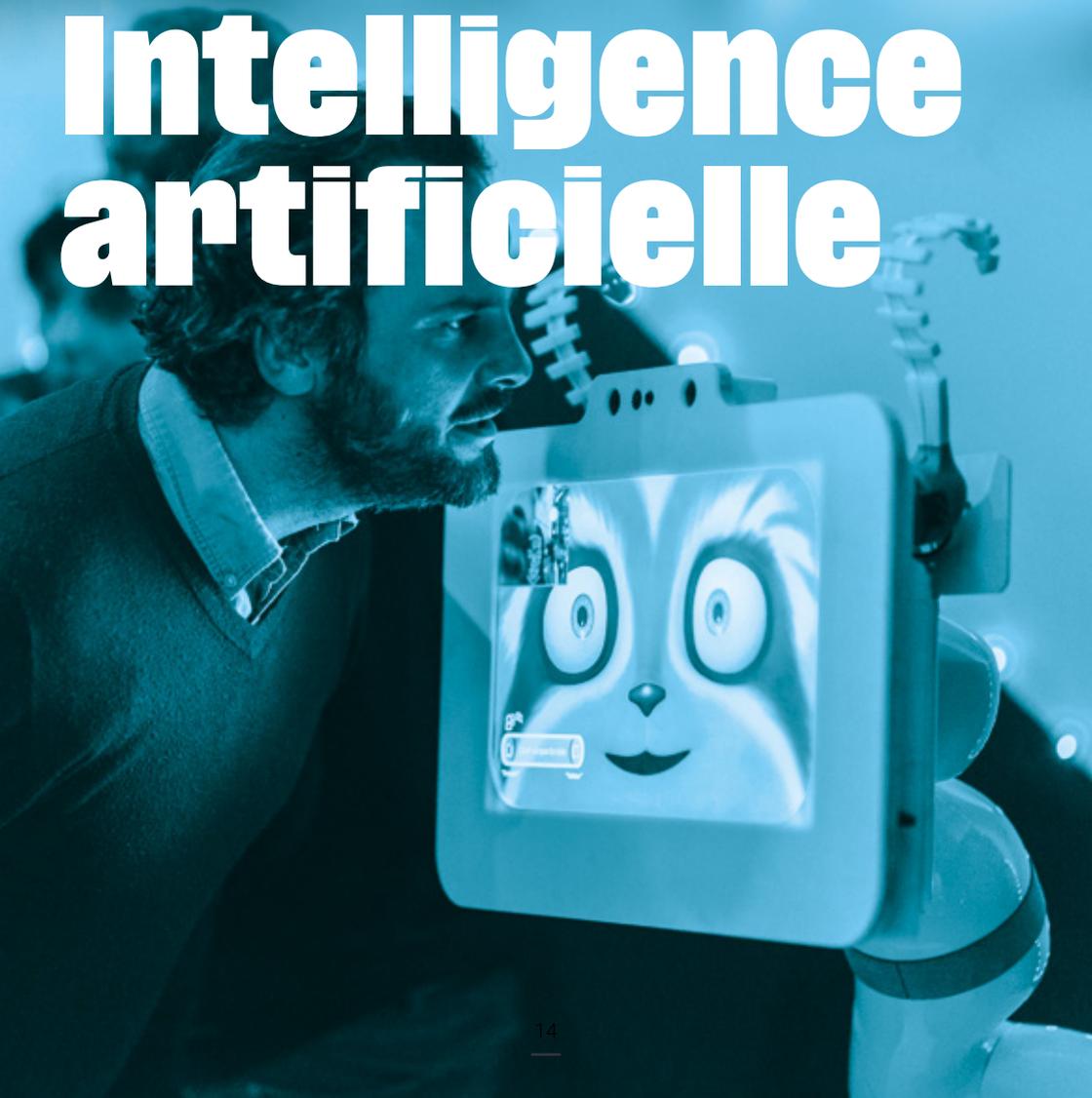
FORMATEUR

Alexandre Zana - Coding Days

Issu d'un Master 2 en école de commerce, Alexandre s'est formé en autodidacte au développement web depuis l'âge de 20 ans, puis à Londres chez Makers Academy où il fut développeur et professeur. Alexandre est le fondateur de Coding Days, un BootCamp qui a pour but d'introduire les curieux au monde du développement web à travers la pratique.

PARCOURS

Intelligence artificielle



Les usages de l'intelligence artificielle

Comprendre les applications de l'IA dans les entreprises et en tirer le meilleur parti.

OBJECTIFS

- Comprendre les possibilités et les limites de l'intelligence artificielle dans différents cas d'usage
- Explorer de premiers éléments pour intégrer des briques d'intelligence artificielle à votre stratégie

PROGRAMME

1. Promesse et réalité de l'IA

- Comment définir l'IA comme discipline ?
- Quelles en sont ses principales composantes techniques (systèmes experts, machine learning, réseaux de neurones, deep learning, réseaux d'agents) ?
- Comment se répartit la valeur d'un projet d'IA entre algorithmes, méthodes, données et matériel ?
- Comment sourcer ses données ? Quelles sont les données qui ont le plus de valeur ?
- Pourquoi existe-t-il un biais des données dans l'IA et comment l'éviter ?

2. Usages de l'IA

- Quels sont les principaux cas d'applications transversaux de l'IA comme dans le traitement du langage et la vision artificielle, puis dans les principaux marchés (santé, transports, finance, retail, etc.) ?
- Quelle est la stratégie des grands acteurs et des start-up dans l'IA ?
- Quels sont les modèles d'approche du marché (produit, service outillé, outil, service) ?

3. Démarche de déploiement et exploration

- Quelles sont les bonnes pratiques de la conduite de projets intégrant de l'IA ?
- Quelles sont les compétences nécessaires ?
- Comment choisir ses partenaires et mener ses projets ?
- Quelle différence les projets d'IA présentent ou non avec des projets informatiques traditionnels ?

Session généraliste

DURÉE

1h30

TARIFS

19€HT - membre Cap Digital
29€HT - non-membre

PUBLICS

Dirigeants d'entreprises
Directions Stratégie
Directions Marketing / Produit
Directions Innovation, CTO, DSI

PRÉREQUIS

Une sensibilité aux nouvelles technologies est fortement recommandée, mais aucun prérequis technique n'est nécessaire.
Le niveau n'est pas référencé dans le cadre de l'éducation nationale et du RNCP.
Il s'agit d'une formation dont la finalité est reconnue dans le cadre de la convention collective des organismes de formations.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Ce module de formation présentielle est conçu autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires. Elle s'appuie en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et de démonstration ou d'exercices pratiques.

FORMATEUR

Olivier Ezratty



Olivier conseille les entreprises pour l'élaboration de leurs stratégies d'innovation, et en particulier autour des thématiques des objets connectés et de l'intelligence artificielle. Très actif dans l'écosystème des start-up, il a notamment publié *Les Usages de l'Intelligence Artificielle* en octobre 2017. Ingénieur de l'Ecole Centrale, Olivier Ezratty a démarré comme ingénieur logiciel et responsable de R&D chez Sogitec, puis fait ses armes dans le marketing chez Microsoft France pour en devenir ensuite le Directeur Marketing et Communication et le Directeur des Relations Développeurs.

Session spécialisée

DURÉE

3h30

TARIFS

250€HT - membre Cap Digital

350€HT - non-membre

PUBLICS

Dirigeants d'entreprises

Directions Stratégie

Directions Marketing et Produit

Directions Innovation, DSI et CTO

PRÉREQUIS

Une sensibilité aux nouvelles technologies est fortement recommandée, mais aucun prérequis technique n'est nécessaire.

Le niveau n'est pas référencé dans le cadre de l'éducation nationale et du RNCP.

Il s'agit d'une formation dont la finalité est reconnue dans le cadre de la convention collective des organismes de formations.

MÉTHODE

PÉDAGOGIQUE

Ce module de formation présentiel est conçu autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires. Elle s'appuie en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et de démonstration ou d'exercices pratiques.

Créez votre premier Chatbot et explorez toutes les opportunités d'usage

Lancez-vous dans la création de votre Chatbot et expérimentez les opportunités qu'offrent les agents conversationnels pour vos projets.

OBJECTIFS

- Maîtriser les enjeux et les grands principes de fonctionnement des robots de conversation automatisée
- Identifier les cas d'usage pertinents pour votre activité et pour interagir avec votre audience
- Disposer de premiers éléments pour intégrer un Chatbot à votre stratégie en termes d'outils, de ressources, de planning etc.
- Développer un Chatbot très simple

PROGRAMME

1. Introduction sur les Chatbots

- A quoi sert un Chatbot ?
- Les différents supports (messenger, slack, intercom, ...)
- Tour d'horizon des cas d'application

2. Comment construire un Chatbot ?

- Comment lancer son projet de Chatbot
- Les outils : Diaglow, Chatfuel, plateforme Clustaar
- Les problématiques liées au langage naturel

3. Promouvoir un Chatbot

- Exemples
- KPIs

4. Atelier pratique : construire un Chatbot



FORMATEUR

Timothée Meuret - Clustaar

Diplômé de l'université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, Timothée Meuret travaille depuis un an et demi chez Clustaar en tant que Chatbot Master et responsable marketing. Il a construit notamment des Chatbots pour Hachette, 20 Minutes ou Le Livre de Poche. Il est également intervenu dans plusieurs événements sur l'utilisation de l'IA et des Chatbots dans les secteurs de la banque, de l'assurance ou des médias.

Démarrez votre premier projet d'intelligence artificielle dans votre PME

Découvrez toutes les clés pour bien définir, cadrer et lancer votre tout premier projet d'intelligence artificielle au sein de votre PME.

OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement et la mise en place d'un projet IA
- Identifier les prérequis techniques et de compétences pour mener un projet IA
- Pouvoir planifier et construire un projet IA à partir de problématiques simples

PROGRAMME

1. Comment fonctionne l'IA ?

- Fonctionnement et cas d'usages

2. Comment bien définir un projet d'IA ?

- Les outils et les clés pour formuler au mieux son projet IA

3. Action : ateliers de travail sur la définition d'un projet IA :

Atelier 1 : Faire émerger les idées (par groupe)

Projetez-vous dans vos métiers respectifs et faites émerger les idées de cas d'usage en 3 rounds :

- Brainstorm
- Clusterisation d'idée & reformulation
- Hiérarchisation par complexité

Atelier 2 : Formaliser un DUCC (par groupe)

- Choix d'un des cas d'usage mis en avant dans l'atelier 1
- Réalisation d'un DUCC
- Présentation du DUCC + (questions)

Cette formule permet d'appliquer la méthode DUCC en l'associant à la mise en pratique d'une recherche d'idée en équipe. Le travail sur les cas d'usage identifiés par les participants permet de donner plus de réalisme à la démarche de formalisation et surtout permet aux participants de repartir avec un cas d'usage défini complètement en rapport avec leur métier.

Session spécialisée

DURÉE

3h30

TARIFS

250€HT - membre Cap Digital
350€HT - non-membre

PUBLICS

Dirigeants d'entreprises
Directions Marketing et Produit
Directions Innovation, CTO et DSI

PRÉREQUIS

Une sensibilité aux nouvelles technologies est fortement recommandée, mais aucun prérequis technique n'est nécessaire.

Le niveau n'est pas référencé dans le cadre de l'éducation nationale et du RNCP.

Il s'agit d'une formation dont la finalité est reconnue dans le cadre de la convention collective des organismes de formations.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Ce module de formation présentielle est conçu autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires.

Elle s'appuie en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et de démonstration ou d'exercices pratiques.



FORMATEUR

Aurélien Verleyen - Dataswati

Diplômé d'HEC-Les Mines, Aurélien dispose de 15 ans d'expérience en développement, management et direction de projet IT. Aujourd'hui co-fondateur et président de Dataswati (IA pour l'Industrie), il est par ailleurs conférencier et formateur en Big Data, IA et Gestion de projet (HEC, Centrale-Supelec, ESGI).

Session spécialisée

DURÉE

3h30

TARIFS

250€HT - membre Cap Digital

350€HT - non-membre

PUBLICS

Dirigeants d'entreprises

Directions Innovation, DSI et CTO

PRÉREQUIS

Une sensibilité aux nouvelles technologies est fortement recommandée, mais aucun prérequis technique n'est nécessaire.

Le niveau n'est pas référencé dans le cadre de l'éducation nationale et du RNCP.

Il s'agit d'une formation dont la finalité est reconnue dans le cadre de la convention collective des organismes de formations.

MÉTHODE

PÉDAGOGIQUE

Ce module de formation présentielle est conçu autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires. Elle s'appuie en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et de démonstration ou d'exercices pratiques.

Internaliser ou externaliser : quelle approche pour votre projet IA ?

Découvrez les différentes options stratégiques pour mener avec succès un projet d'intelligence artificielle.

OBJECTIFS

- Comprendre les opportunités de l'IA pour votre activité
- Évaluer et formuler clairement vos besoins pour mettre en œuvre un projet IA
- Identifier les compétences clés pour développer votre projet IA

PROGRAMME

1. Qu'est ce que l'IA ?

- Fonctionnement
- Cas d'usages

2. Comment fonctionne un projet IA ?

- Particularité de l'IA par rapport aux projet IT classiques

3. Qui pour traiter ce genre de projet ?

- Les métiers et les compétences de l'IA

4. Comment bien définir un projet IA ?

- Les outils et les clés pour formuler au mieux son projet IA
- Data Use Case Canvas

5. Dois-je internaliser ou externaliser ce cas d'usage ?

- Fonctionnement/Mindset d'un sous-traitant IA
- Bien choisir les cas d'usage à internaliser ou externaliser

6. Action atelier immersif avec jeux de rôles

- Immersion dans la peau d'un sous-traitant expert en IA qui doit formuler le meilleur projet IA à un client néophyte sur le sujet
- Mise en situation concrète pour mieux intégrer les impératifs d'un projet IA et de mieux comprendre le fonctionnement d'un prestataire externe.



FORMATEUR

Aurélien Verleyen - Dataswati

Diplômé d'HEC-Les Mines, Aurélien dispose de 15 ans d'expérience en développement, management et direction de projet IT. Aujourd'hui co-fondateur et président de Dataswati (IA pour l'Industrie), il est par ailleurs conférencier et formateur en Big Data, IA et Gestion de projet (HEC, Centrale-Supelec, ESGI).

PARCOURS

Data

Développer sa stratégie data

Découvrez comment faire des données le principal levier de votre performance.

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux et les usages de l'open data et du Big data
- Identifier les différents types de données et les outils pour les exploiter
- Introduire une culture data dans votre entreprise

PROGRAMME

1. Big Data et data science

- Définition (les 4 V)
- Recueil de données (crawling & scraping)
- Data cleansing & data mining
- Machine learning
- Le cadre réglementaire

3. Panorama des domaines d'application

- Communication digitale
- Marketing digital
- Commercial
- Applications sectorielles

4. Constituer une équipe Data

- Les formations et les expertises
- Écosystème de la data
- Rôle et constitution d'une équipe data

Session généraliste

DURÉE

1h30

TARIFS

19€HT - membre Cap Digital
29€HT - non-membre

PUBLICS

Dirigeants d'entreprises
Directions Stratégie
Directions Marketing et Produit
Directions Innovation, DSI et CTO

PRÉREQUIS

Une sensibilité aux nouvelles technologies est fortement recommandée, mais aucun prérequis technique n'est nécessaire.

Le niveau n'est pas référencé dans le cadre de l'éducation nationale et du RNCP.

Il s'agit d'une formation dont la finalité est reconnue dans le cadre de la convention collective des organismes de formations.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Ce module de formation présentielle est conçu autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires. Elle s'appuie en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et de démonstration ou d'exercices pratiques.

FORMATEUR

Christian Frisch - Sidetrade

Christian est diplômé de l'École Polytechnique et titulaire d'un MBA de l'INSEAD. Il a commencé sa carrière chez iPIN, une start-up de paiement en ligne basée à San Francisco avant de prendre la direction de la stratégie produit et du marketing chez un éditeur de logiciel. En 2011, il fonde C-Radar, une solution de marketing prédictif qui permet aux entreprises en B2B d'analyser un marché et de trouver des nouveaux prospects à partir d'une base de données massive des entreprises françaises.



Session spécialisée

DURÉE

3h30

TARIFS

250€HT - membre Cap Digital

350€HT - non-membre

PUBLICS

Dirigeants d'entreprises

Directions Marketing et Produit

Directions Innovation, DSI et CTO

PRÉREQUIS

Une sensibilité aux nouvelles technologies est fortement recommandée, mais aucun prérequis technique n'est nécessaire.

Le niveau n'est pas référencé dans le cadre de l'éducation nationale et du RNCP.

Il s'agit d'une formation dont la finalité est reconnue dans le cadre de la convention collective des organismes de formations.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Ce module de formation présentielle est conçu autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires. Elle s'appuie en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et de démonstration ou d'exercices pratiques.

Data visualisation et datastorytelling : comment donner vie aux données ?

Découvrez les opportunités qu'offre la data visualisation pour rendre vos données impactantes et pour vous aider à piloter votre activité.

OBJECTIFS

- Comprendre les opportunités offertes par le data storytelling et la data visualisation
- Connaître les outils existants pour répondre à vos besoins
- Appréhender les étapes à suivre pour mener à bien un projet de data visualisation

PROGRAMME

1. Introduction au data storytelling et à la dataviz

- Les origines et les opportunités de l'exploitation graphique des données
- Les enjeux stratégiques et les principes de la dataviz

2. Les méthodes pour faire de l'exploration de données

- Démonstration de différentes méthodes
- Choisir le bon outil

3. Les bonnes pratiques et les écueils de la visualisation de données

4. Les applications concrètes du data storytelling et de la dataviz

- Démonstration de cas concrets et projets dataviz
- Cadrer efficacement sa gestion de projet

5. Conclusion



FORMATRICE

Samya Barkaoui - Toucan Toco (Intervenante sous réserve de confirmation)
Ingénieure de l'école des Mines de Paris, Samya a longtemps travaillé sur les problématiques de données de grands groupes français et internationaux au sein d'un cabinet de conseil spécialisé en data (Ekimetrics). Elle est depuis 2 ans à la tête de l'équipe Data chez Toucan Toco, une start-up spécialisée dans le reporting et la data visualisation.

Le Big Data : une opportunité pour les PME

Découvrez comment les derniers apports de la data science et du Big Data révolutionnent les PME.

OBJECTIFS

- Découvrir le concept de Big Data et son impact pour les PME
- Appréhender les opportunités qui en découlent avec des cas concrets et pratiques

PROGRAMME

1. Comprendre les changements qu'apporte le Big Data
2. Tirer profit du Big Data grâce à la data science
3. Les cas d'usages fréquents pour les PME
 - Marketing : segmentation, rétention et ciblage
 - Finance : prédiction des ventes, projection des KPIs
 - Commerce : recommandations personnalisées, détection de fraude
 - Industrie : maintenance prédictive, amélioration des produits
4. Cas clients : Santéclair et Coyote
5. Contribuer aux projets Big Data
 - Expressions et recueil des besoins
 - Expertises internes, externes
 - Identifier les architectures logicielles (Hadoop, NoSQL...)
5. Exercices pratiques

Session spécialisée

DURÉE

3h30

TARIFS

250€HT - membre Cap Digital
350€HT - non-membre

PUBLICS

Dirigeants d'entreprises
Directions Innovation, CTO et DSI

PRÉREQUIS

Une sensibilité aux nouvelles technologies est fortement recommandée, mais aucun prérequis technique n'est nécessaire.

Le niveau n'est pas référencé dans le cadre de l'éducation nationale et du RNCP.

Il s'agit d'une formation dont la finalité est reconnue dans le cadre de la convention collective des organismes de formations.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Ce module de formation présentielle est conçu autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires. Elle s'appuie en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et de démonstration ou d'exercices pratiques.

FORMATEUR

Adrien Perrigault - Dataiku

Adrien est Customer Success Manager chez Dataiku, une entreprise qui démocratise l'accès à la data science et la collaboration entre les différents profils via sa plateforme Data Science Studio (DSS). Avant de rejoindre Dataiku, il était responsable Insights au Google BrandLab, le centre d'innovation de Google pour les marques.

Diplômé de l'ESCP-Europe, Adrien est en parallèle professeur intervenant dans le MSc in Big Data and Business de l'ESCP-Europe.



Session spécialisée

DURÉE

3h30

TARIFS

250€HT - membre Cap Digital

350€HT - non-membre

PUBLICS

Dirigeants d'entreprises

Directions Marketing et commerciales

Directions Innovation

PRÉREQUIS

Une sensibilité aux nouvelles technologies est fortement recommandée, mais aucun prérequis technique n'est nécessaire.

Le niveau n'est pas référencé dans le cadre de l'éducation nationale et du RNCP.

Il s'agit d'une formation dont la finalité est reconnue dans le cadre de la convention collective des organismes de formations.

MÉTHODE

PÉDAGOGIQUE

Ce module de formation présente est conçu autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires.

Elle s'appuie en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et de démonstration ou d'exercices pratiques.

La data au cœur de vos stratégies marketing

Identifier et actionner les dernières techniques marketing basées sur l'exploitation intelligente des données.

OBJECTIFS

- Découvrir les techniques marketing innovantes : growth marketing, marketing automation, inbound marketing, etc.
- Identifier les bons leviers pour démarrer une nouvelle stratégie marketing : externalisation, internalisation ou montée en compétences des équipes techniques
- Pouvoir actionner une stratégie marketing correspondant à vos besoins et votre situation

PROGRAMME

1. Comprendre les enjeux de l'innovation en marketing et la place de la data dans ce contexte
2. Tirer profit simplement d'une bonne gestion des données pour optimiser son marketing et sa génération de leads
3. Cas d'usages de 4 approches marketing basées sur l'exploitation intelligente des data
 - Le growth hacking et growth marketing
 - Le marketing automation et l'inbound marketing
 - L'account based marketing (ABM)
 - Le conversational marketing
4. Trois cas illustrant ces approches : Drift, Mention.com et Hubspot
5. Ateliers pratiques
 - Identifier le bon levier pour mieux exploiter ses données marketing
 - Internaliser ou externaliser : quelle approche choisir ?

FORMATEUR

Jimmy Hoareau - DigitaWeb

Ingénieur devenu commercial en 2008 puis auto-converti en inbound marketer en 2012, Jimmy est une personne tournée vers la génération de ventes avec une base technophile (création web, HubSpot et autres outils SaaS, Growth hacking). Pionnier et Speaker dans le domaine de l'Inbound Marketing, du Growth Hacking, du Sales Enablement et du Conversational Marketing, il est le fondateur et CEO de l'agence de digital marketing DigitaWeb.



S'initier à la Fabrication numérique



À la découverte des Fablabs

Un parcours de découverte pour mieux comprendre la "culture maker" et apprendre à expérimenter grâce aux Fablabs.

OBJECTIFS

- Découvrir le mouvement maker et l'écosystème des Fablabs
- Appréhender les opportunités offertes par les lieux dédiés à la fabrication numérique
- Se familiariser avec les espaces, outils et méthodes des Fablabs

PROGRAMME

1. Introduction à la culture maker et à l'univers des Fablabs

- L'histoire des Fablabs
- Le mouvement "maker"
- Les méthodes des Fablabs
- Les différents types de Labs et leurs enjeux

2. Découverte & visite d'un Fablab

Tech & Design à ICI Montreuil, pour les entreprises qui placent le design et l'artisanat au cœur de leurs enjeux

Parcours généraliste à EdFab, pour les entreprises qui s'intéressent au mouvement maker dans sa globalité

- Visite explicative du Lab, démonstration des espaces et des machines
- Faire fonctionner un Fablab : créer et animer une communauté de compétences et de ressources
- Les métiers du Fablab

3. Atelier de réflexion

- Comment monter son Lab ?

DURÉE

Une journée (9h à 17h)

TARIFS

Intra-entreprise
(de 4 à 12 personnes) :
4 000€HT
Inter-entreprise
(par personne) :
800€HT

PUBLICS

Dirigeants d'entreprises
Directions Stratégie
Directions Marketing et Produit
Directions Innovation, CTO et DSI

PRÉREQUIS

Une sensibilité aux nouvelles technologies est fortement recommandée, mais aucun prérequis technique n'est nécessaire.

Le niveau n'est pas référencé dans le cadre de l'éducation nationale et du RNCP.

Il s'agit d'une formation dont la finalité est reconnue dans le cadre de la convention collective des organismes de formations.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Ce module de formation présentielle est conçu autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires. Elle s'appuie en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et de démonstration ou d'exercices pratiques.

FORMATEURS

Nos sessions de formation sont animées par des professionnels du secteur venant de notre Fablab et de nos Fablabs partenaires (ICI Montreuil et Usine IO), ainsi que des makers freelance.

DURÉE

3 jours (9h à 17h)

TARIFS

Intra-entreprise
(de 4 à 12 personnes) :
10 000€HT
Inter-entreprise
(par personne) :
2 100€HT

PUBLICS

Dirigeants d'entreprises
Directions Stratégie
Directions Marketing et Produit
Directions Innovation, CTO et DSI

PRÉREQUIS

Une sensibilité aux nouvelles technologies est fortement recommandée, mais aucun prérequis technique n'est nécessaire.

Le niveau n'est pas référencé dans le cadre de l'éducation nationale et du RNCP.

Il s'agit d'une formation dont la finalité est reconnue dans le cadre de la convention collective des organismes de formations.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Ce module de formation présentielle est conçu autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires. Elle s'appuie en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et de démonstration ou d'exercices pratiques.

Monter et animer son Fablab

Passer de la théorie à la conception de votre Fablab.

OBJECTIFS

- Découvrir le mouvement maker et l'écosystème des Fablabs
- Se familiariser avec les espaces, outils et méthodes des Fablabs
- Co-construire son projet de Fablab

PROGRAMME

Jour 1 : Du concept au lancement d'un Fablab

1. Introduction à la culture maker

- L'histoire des Fablabs et le mouvement "maker"

2. Les méthodes des Fablabs

- Les différents types de Labs et leurs enjeux. Aménagement et fonctionnement des différents espaces

3. Ressources et compétences

- Les métiers du Fablab
- Créer et animer une communauté

4. Visite d'un Fablab et présentation des espaces

5. Atelier d'idéation : quel modèle pour mon Fablab ?

Jours 2 et 3 : Initiation aux outils du Fablab et design du Lab

1. Conception

- Découverte des méthodes d'idéation et de prototypage léger

2. Modélisation

- Initiation à la modélisation 2D et 3D

2. Fabrication

- Initiation à la découpe laser et à l'impression 3D

3. Atelier de design du Lab

- Définition du business model et des sources de financement
- Maquettage du Fablab : les espaces, les machines, la communauté et les principes de fonctionnement
- Review expert Fablab

FORMATEURS

Nos sessions de formation sont animées par des professionnels du secteur venant de notre Fablab et de nos Fablabs partenaires (ICI Montreuil et Usine IO), ainsi que des makers freelance.

Makathon & Team building

Challenge de créativité et de co-making sur mesure pour passer de l'idée au prototype et favoriser la collaboration autour d'un objectif commun.

OBJECTIFS

- Découvrir le mouvement maker et l'écosystème des Fablabs
- Se familiariser avec les espaces, outils et méthodes des Fablabs par la pratique
- Renforcer la cohésion d'équipe autour d'un projet maker

PROGRAMME

Le sujet du challenge pourra être choisi et personnalisé en amont de l'événement.

Les participants seront accompagnés par un Maker tout au long de cette démarche, qui les épaulera dans l'utilisation des méthodes de design, des logiciels de conception et des machines à commande numérique ou électronique.

1. Conception

- Idéation
- Définition de la forme, volume, matière, fonctions, usages
- Modélisation 2D / 3D

2. Maquettage et fabrication du prototype

- Prototypage léger
- Fabrication grâce à la mise à disposition d'expertises et de machines à commande numérique (imprimante 3D, découpe laser, découpe vinyle...), électroportatif et console de prototypage Arduino

3. Présentation des projets

- Préparation du pitch projet
- Présentation des prototypes à un jury d'experts maker

DURÉE

1 ou 2 jours (9h à 17h)

TARIFS

Intra-entreprise
(de 4 à 12 personnes) :
6 000 à 8 000€HT

PUBLICS

Entre création, partage et pédagogie, ce module s'adresse aussi bien aux équipes ayant un projet innovant qu'aux structures qui cherchent à renforcer leur cohésion et découvrir de nouvelles manières de collaborer.

PRÉREQUIS

Une sensibilité aux nouvelles technologies est fortement recommandée, mais aucun prérequis technique n'est nécessaire.

Le niveau n'est pas référencé dans le cadre de l'éducation nationale et du RNCP.

Il s'agit d'une formation dont la finalité est reconnue dans le cadre de la convention collective des organismes de formations.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Ce module de formation présentielle est conçu autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires. Elle s'appuie en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et de démonstration ou d'exercices pratiques.

FORMATEURS

Nos sessions de formation sont animées par des professionnels du secteur venant de notre Fablab et de nos Fablabs partenaires (ICI Montreuil et Usine IO), ainsi que des makers freelance.

DURÉE

4h

TARIFS

Intra-entreprise
(de 4 à 12 personnes) :
2 000€HT
Inter-entreprise
(par personne) :
400€HT

PUBLICS

Centré sur la pratique, ce module s'adresse à toutes celles et ceux qui souhaitent explorer les possibilités de l'impression 3D.

PRÉREQUIS

Une sensibilité aux nouvelles technologies est fortement recommandée, mais aucun prérequis technique n'est nécessaire.

Le niveau n'est pas référencé dans le cadre de l'éducation nationale et du RNCP.

Il s'agit d'une formation dont la finalité est reconnue dans le cadre de la convention collective des organismes de formations.

MÉTHODE

PÉDAGOGIQUE

Ce module de formation présentielle est conçu autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires. Elle s'appuie en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et de démonstration ou d'exercices pratiques.

Initiation à l'impression 3D

Atelier d'initiation pour découvrir les bases de l'impression 3D.

OBJECTIFS

- Découvrir l'impression 3D et ses possibilités
- Acquérir les bases pour utiliser une imprimante 3D en autonomie

PROGRAMME

1. Introduction à l'impression 3D

- Les procédés d'impression
- Les différents usages de l'impression 3D
- Les outils du marché

2. De la modélisation à l'impression

- Les logiciels de conception
- Passer du logiciel de conception à l'impression

3. Présentation du fonctionnement et possibilités des imprimantes 3D

- Préparer l'impression
- Choisir les réglages
- Lancer l'impression

4. Exercice pratique d'impression d'un objet

FORMATEURS

Nos sessions de formation sont animées par des professionnels du secteur venant de notre Fablab et de nos Fablabs partenaires (ICI Montreuil et Usine IO), ainsi que des makers freelance.

Initiation à la découpe / gravure laser

Atelier d'initiation pour découvrir les bases de la découpe et gravure laser.

OBJECTIFS

- Découvrir la gravure et la découpe laser et ses possibilités
- Acquérir les bases pour utiliser une machine de découpe laser en autonomie

PROGRAMME

1. Introduction à la découpe et gravure laser

- Les procédés d'impression et de découpe
- Les différents usages de la découpe laser
- Les outils du marché et les matériaux

2. De la modélisation à l'impression

- Les logiciels de conception
- Passer du logiciel de conception à la découpe

3. Présentation du fonctionnement et possibilités de la machine de découpe

- Préparer le travail
- Choisir les réglages
- Lancer le travail

4. Exercice pratique de découpe et gravure d'un objet personnalisé

DURÉE

4h

TARIFS

Intra-entreprise
(de 4 à 12 personnes) :
2 000€HT
Inter-entreprise
(par personne) :
400€HT

PUBLICS

Centré sur la pratique, ce module s'adresse à toutes celles et ceux qui souhaitent explorer les possibilités de la découpe laser.

PRÉREQUIS

Une sensibilité aux nouvelles technologies est fortement recommandée, mais aucun prérequis technique n'est nécessaire.

Le niveau n'est pas référencé dans le cadre de l'éducation nationale et du RNCP.

Il s'agit d'une formation dont la finalité est reconnue dans le cadre de la convention collective des organismes de formations.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Ce module de formation présentielle est conçu autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires. Elle s'appuie en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et de démonstration ou d'exercices pratiques.

FORMATEURS

Nos sessions de formation sont animées par des professionnels du secteur venant de notre Fablab et de nos Fablabs partenaires (ICI Montreuil et Usine IO), ainsi que des makers freelance.

DURÉE

4h

TARIFS

Intra-entreprise
(de 4 à 12 personnes) :
2 000€HT
Inter-entreprises
(par personne) :
400€HT

PUBLICS

Centré sur la pratique, ce module s'adresse à toutes celles et ceux qui souhaitent explorer les possibilités du prototypage électronique avec Arduino.

PRÉREQUIS

Une sensibilité aux nouvelles technologies est fortement recommandée, mais aucun prérequis technique n'est nécessaire.

Le niveau n'est pas référencé dans le cadre de l'éducation nationale et du RNCP.

Il s'agit d'une formation dont la finalité est reconnue dans le cadre de la convention collective des organismes de formations.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Ce module de formation présentielle est conçu autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires. Elle s'appuie en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et de démonstration ou d'exercices pratiques.

Initiation à Arduino

Atelier d'initiation pour découvrir les bases du prototypage électronique.

OBJECTIFS

- Découvrir les possibilités du prototypage électronique
- Acquérir les bases pour créer vos premiers montages Arduino

PROGRAMME

1. Introduction au prototypage électronique

- Les différents usages
- Les outils du marché

2. A la découverte d'Arduino

- Pourquoi programmer avec Arduino ?
- Les principes de fonctionnement
- Le code
- Les capteurs
- Les actionneurs

3. Exercice pratique d'un montage simple avec Arduino

- Montage
- Code

FORMATEURS

Nos sessions de formation sont animées par des professionnels du secteur venant de notre Fablab et de nos Fablabs partenaires (ICI Montreuil et Usine IO), ainsi que des makers freelance.

Agenda

A blue-tinted photograph of two people silhouetted against a large, complex mechanical structure, possibly a clock or astronomical instrument, with the word 'Agenda' overlaid in white. The scene is set in a large, open space with a polished floor that reflects the silhouettes. The background is a bright, cloudy sky visible through the structure's framework.

NOVEMBRE 2018

07
9h-10h30

Culture de l'innovation, des mythes à la réalité
avec Chloé Bonnet - 1h30 - Session généraliste
19€HT (membres) - 29€HT (non-membres)

📍 Cap Digital : 14 rue Alexandre Parodi, 75010 Paris

20
9h-10h30

Développer sa stratégie data
avec Christian Frish - 1h30 - Session généraliste
19€HT (membres) - 29€HT (non-membres)

📍 Cap Digital : 14 rue Alexandre Parodi, 75010 Paris

28
9h30-13h

Open innovation : les pré-requis essentiels pour une collaboration réussie
avec Alan Walter - 3h30 - Session spécialisée
250€HT (membres) - 350€HT (non-membres)

📍 Cap Digital : 14 rue Alexandre Parodi, 75010 Paris

DÉCEMBRE 2018

04
9h-10h30

Les usages de l'intelligence artificielle
avec Olivier Ezratty - 1h30 - Session généraliste
19€HT (membres) - 29€HT (non-membres)

📍 Cap Digital : 14 rue Alexandre Parodi, 75010 Paris

11
9h30-13h

Culture tech : s'inspirer des méthodes des start-up pour impulser sa transformation
avec Alexandre Zana - 3h30 - Session spécialisée
250€HT (membres) - 350€HT (non-membres)

📍 Cap Digital : 14 rue Alexandre Parodi, 75010 Paris

18
14h-17h30

Blockchain : démystifier le buzzword pour (enfin) en saisir les opportunités
avec Grégoire Boutonnet - 3h30 - Session spécialisée
250€HT (membres) - 350€HT (non-membres)

📍 Cap Digital : 14 rue Alexandre Parodi, 75010 Paris

JANVIER 2019

08
9h30-13h

Créez votre 1er chatbot et explorez toutes les opportunités d'usage

avec **Thimothée Meuret** - 3h30 - Session spécialisée

250€HT (membres) - 350€HT (non-membres)

📍 EdFab : 20 avenue George Sand, 93210 Saint-Denis

16
9h30-13h

AR & VR : expérimenter les derniers apports des technologies immersives pour booster ses projets

avec **David Nahon** - 3h30 - Session spécialisée

250€HT (membres) - 350€HT (non-membres)

📍 EdFab : 20 avenue George Sand, 93210 Saint-Denis

31
9h30-13h

Data visualisation et datastorytelling : comment donner vie aux données ?

avec **Samya Barkaoui** - 3h30 - Session spécialisée

250€HT (membres) - 350€HT (non-membres)

📍 EdFab : 20 avenue George Sand, 93210 Saint-Denis

FÉVRIER 2019

06
9h30-13h

Démarrez votre premier projet d'intelligence artificielle dans votre PME

avec **Aurélien Verleyen** - 3h30 - Session spécialisée

250€HT (membres) - 350€HT (non-membres)

📍 EdFab : 20 avenue George Sand, 93210 Saint-Denis

14
9h30-13h

Innover par le design

avec **Marine Ruit et Galilée Al Rifai** - 3h30 - Session spécialisée

250€HT (membres) - 350€HT (non-membres)

📍 EdFab : 20 avenue George Sand, 93210 Saint-Denis

20
9h30-13h

Le Big Data : une opportunité pour les PME

avec **Adrien Perrigault** - 3h30 - Session spécialisée

250€HT (membres) - 350€HT (non-membres)

📍 EdFab : 20 avenue George Sand, 93210 Saint-Denis

07
xxhxx-xxh

Titre

avec Prénom Nom - xhxx - Type Session

xx€HT (membres) - xx€HT (non-membres)

📍 Cap Digital : 14 rue Alexandre Parodi, 75010 Paris

21
9h30-13h

La data au cœur de vos stratégies marketing

avec Jimmy Hoareau - 3h30 - Session spécialisée

250€HT (membres) - 350€HT (non-membres)

📍 EdFab : 20 avenue George Sand, 93210 Saint-Denis

26
9h30-13h

Internaliser ou externaliser : quelle approche pour votre projet d'intelligence artificielle ?

avec Aurélien Verleyen - 3h30 - Session spécialisée

250€HT (membres) - 350€HT (non-membres)

📍 EdFab : 20 avenue George Sand, 93210 Saint-Denis



Inscription & financements

Pourquoi choisir nos formations ?

Dans un monde en constante mutation, l'apprentissage tout au long de la vie est plus que jamais un levier de croissance et de compétitivité considérable pour les entreprises. C'est pourquoi nous avons décidé de lancer Cap Digital Campus, une offre de formation à l'innovation à destination des petites et grandes entreprises qui souhaitent se transformer.

Le premier pas vers la transformation numérique : une prise de conscience

La transformation numérique des organisations passe, avant tout, par une prise de conscience générale de la Direction et des collaborateurs. Nous avons pour ambition de participer à cette prise de conscience, mais surtout, de donner aux organisations, l'envie et les moyens de créer et d'innover !

Portés par **l'état d'esprit maker** dont l'un des fondements est l'apprentissage par le faire, nos formations permettent d'acquérir des compétences professionnelles sur de nouvelles méthodologies, usages et technologies, afin de doper la créativité des équipes et d'enrichir les modes de fonctionnement et processus d'innovation des organisations.

Des ateliers pour accélérer sa transformation numérique

► Sur un format d'1h30, **nos formations généralistes** visent à faire le point sur un grand champ technologique ou culturel vecteur de transformation numérique. Dispensées par des figures tutélaires de l'IA, la data et la culture de l'innovation, elles s'adressent à tous les publics et orientent vers les formations spécialisées.

► Sur un format de 3H30, ni trop techniques, ni trop théoriques, **nos formations spécialisées** sont construites à partir de cas d'usages et d'expériences concrètes rencontrées par nos experts et passent par des temps d'ateliers pratiques de co-création.

Toutes ces formations abordent des thèmes actuels qui viennent rythmer les grandes transformations des entreprises : Big data, intelligence artificielle, fabrication numérique, design, réalité virtuelle et augmentée, blockchain etc.

"Ces formations me permettent de mieux anticiper ce que je vais faire vis-à-vis de mes équipes, leur transmettre l'information et puis remettre cela dans un contexte de stratégie d'entreprise pour atteindre nos KPIs annuels."

Nicolas GIRAUDON - Directeur Commercial et Marketing de l'Agence France Presse (AFP)

Comment s'inscrire ?

Formations inter-entreprises

Nos modules de formation sont proposés en format inter-entreprise à dates fixes et prix fixes. Vous pouvez retrouver le programme des sessions 2018 et 2019 sur notre site : **www.capdigital.com/campus**

Pour rester informé des prochaines sessions, n'hésitez pas à vous inscrire à notre newsletter.

Formations intra-entreprises

Nos modules de formation sont aussi proposés dans un format intra-entreprise. Dans ce cas de figure, chaque session est personnalisée et nous adaptons le programme de formation et ses modalités pédagogiques pour répondre à vos besoins.

Pour toute information et devis sur les modules intra-entreprises, veuillez contacter :



Lola LAURENT

Responsable des activités formations

lola.laurent@capdigital.com

06 32 61 67 73

Comment financer ces formations ?

Cap Digital, via sa structure EdFab est un organisme de formation reconnu par la DIRECCTE (n° de déclaration d'activité : 11755675775).

Toutes les sessions de formation Cap Digital Campus sont "datadockées" c'est-à-dire "référencables" par l'ensemble des financeurs de la formation professionnelle. C'est la garantie que nous sommes engagés dans une démarche d'amélioration continue et que nos processus de formation professionnelle respectent parfaitement les exigences du Décret Qualité.



Datadock

A partir de deux sessions de formation, votre employeur peut demander une prise en charge par un OPCA dans le cadre du plan de formation.

*En France, **chaque employeur a une obligation de participer au financement de la formation continue de ses salariés.** Cette obligation est calculée en fonction de la taille de l'entreprise et du montant de la masse salariale. Le plan de formation initié par votre employeur est collecté par l'OPCA référent. Il en existe 18, chacun rattaché à une branche professionnelle spécifique, et 28 FONGECIF régionaux.*

Dans ce cas de figure, pour faire financer vos formations, vous devez vous référer à l'OPCA de votre branche professionnelle. Vous devrez ensuite faire parvenir une demande de prise en charge à votre OPCA (souvent via le/la responsable formation de votre entreprise)

Nous n'effectuons pas de subrogation auprès des OPCA. La facture sera adressée à votre entreprise directement, le délai de règlement est de 30 jours. Nous vous invitons donc à contacter votre OPCA à réception de la convention de formation afin d'obtenir votre financement plus rapidement.

Conditions générales de ventes

Article 1 : Objet

Les présentes conditions générales de vente concernent les différentes formations proposées par CAP DIGITAL - EDFAB. Elles sont applicables sauf conditions particulières contraires précisées

Les types de formations concernées :

- Formation inter-entreprises : formation au catalogue réalisée dans les locaux d'EDFAB ou d'un de ses partenaires.

- Formation intra-entreprise : formation réalisée sur mesure pour le compte d'un client dans les locaux d'EDFAB, d'un de ses partenaires ou sur le site du client.

Article 2 : Inscription

Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

L'inscription du (des) stagiaire(s) sera validée à réception par EdFab, de la convention de prestation de formation professionnelle dûment renseignée, signée et portant le cachet commercial de l'acheteur. Le règlement du solde doit être effectué maximum 30 jours après la réception de facture et avant la date de la formation.

Article 3 : Responsabilité

Toute inscription à une ou plusieurs formations se déroulant dans les locaux d'EdFab implique le respect du règlement intérieur des lieux. Ce règlement est porté à la connaissance du client et des stagiaires. EdFab ne pourra être tenu responsable de tout dommage ou perte d'objets et effets personnels apportés par les participants à la formation. Il appartient au client de vérifier que son assurance personnelle le couvre lors de sa formation.

Article 4 : Tarifs

Les tarifs applicables sont ceux indiqués sur la convention de formation ou sur le site Internet d'EdFab dans le cas des modules sur étagère.

Article 5 : Facturation & modalités de paiement

Le règlement du prix de la formation peut être effectué par :

- Chèque libellé à l'ordre de CAP DIGITAL
- Virement en précisant le numéro de facture, le nom de l'entreprise et son numéro SIREN/SIRET
- Carte bancaire via le module de paiement transmis par CAP DIGITAL
- Via les billetteries en ligne proposées par CAP DIGITAL

Pour les formations intra, les modalités de facturation et de paiement sont précisées dans la convention de formation. Le paiement anticipé ne pourra faire l'objet d'aucun escompte.

Article 6 : Pénalité de retard et sanctions en cas de défaut de paiement

Toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le client de pénalités de retard fixées à trois fois le taux d'intérêt légal en vigueur.

Ces pénalités sont exigibles de plein droit sans qu'aucun rappel ne soit nécessaire, dès réception de l'avis informant le client qu'elles ont été portées à son débit. En outre, une indemnité forfaitaire de 40 euros est due pour les frais de recouvrement en cas de retard de paiement. Par ailleurs, en cas de non-paiement intégral d'une facture venue à échéance, après mise en demeure restée sans effet dans les 5 jours ouvrables, CAP DIGITAL se réserve la faculté de suspendre toute formation en cours et/ou à venir.

Article 7 : Convocation et attestation de formation

Un e-mail de convocation indiquant le lieu exact et les horaires de la formation sera adressé au participant. CAP DIGITAL ne peut être tenu responsable de la non-réception / non-lecture de celui-ci par les destinataires, notamment en cas d'absence du ou des stagiaires à la formation.

Les attestations de fin de formation établies en conformité avec les feuilles d'émargement seront adressées au client (entreprises, organismes tiers) après chaque formation.

Article 8 : Refus de commande

Dans le cas où un client passerait une commande à CAP DIGITAL sans avoir procédé au paiement de la (des) commande(s) précédente(s), CAP DIGITAL pourra refuser d'honorer la commande et de délivrer les formations concernées sans que le client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

Article 9 : Conditions d'annulation et de report

Toute annulation par le client doit faire l'objet d'une notification écrite (mail et/ou courrier) au plus tard dix jours ouvrés avant le début de la formation.

Pour les formations en inter, en cas d'annulation par l'entreprise moins de dix jours ouvrés avant le début de la formation, CAP DIGITAL facturera les débits suivants :

50 % du montant de la formation si le désistement intervient entre le 10ème et le 6ème jour ouvré précédant l'ouverture du module,

100 % du montant de la formation s'il intervient dans un délai inférieur ou égal à 5 jours ouvrés ou en cas d'abandon en cours de formation.

CAP DIGITAL se réserve le droit d'annuler une formation en cas de force majeure ou de reporter, dans un délai de 5 jours avant sa date de réalisation, une formation dont le nombre des participants est jugé insuffisant. Le client en est informé par mail, aucune indemnité n'est due en raison d'une annulation du fait de CAP DIGITAL.

En cas d'annulation définitive de la formation par CAP DIGITAL, il est procédé au remboursement des acomptes perçus le cas échéant.

Article 10 : Supports de formation

Les stagiaires et clients des formations dispensées par CAP DIGITAL ne doivent ni modifier, ni diffuser, ni céder à un tiers, même à titre gratuit, les supports de formation quelle qu'en soit la forme (papier, numérique...). Les supports de formation restent la propriété exclusive de CAP DIGITAL et/ou du formateur.

Article 11 : Confidentialité

Les parties s'engagent réciproquement à garder confidentiels les documents et informations les concernant, quelle que soit leur nature, qu'ils soient économiques ou commerciaux, auxquels elles pourraient avoir eu accès au cours de l'exécution de la prestation ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à la conclusion du contrat.

Article 12 : Informatique et libertés

Des données à caractère personnel sont collectées afin de pouvoir répondre à la demande du client et de le tenir informé des offres de service de CAP DIGITAL. Aucune information personnelle n'est cédée à des tiers. Conformément à la loi informatique et libertés du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès qu'il peut exercer auprès du service en charge de la formation.

Article 13 : Loi applicable

Les conditions générales et tous les rapports entre CAP DIGITAL et ses clients relèvent de la loi française.

Article 14 : Litiges

Tout différend relatif à l'interprétation, la validité ou l'exécution de la présente convention devra être précédé, avant saisine au tribunal compétent, d'une tentative de règlement amiable entre les parties. Si aucune solution ne peut être trouvée au différend contractuel, le litige sera soumis à la juridiction des tribunaux compétents.

Pour toute demande relative aux formations, merci de contacter :

Lola LAURENT

Responsable des activités formations

lola.laurent@capdigital.com

06 32 61 67 73



Retrouvez la totalité de nos formations ainsi que les modalités d'inscriptions sur notre site : **www.capdigital.com/campus**

Ils ont suivi nos formations



l'Étudiant

ESSILOR

MIEUX VOIR LE MONDE

extia

KPMG


GOBELINS
L'ÉCOLE DE L'IMAGE

**we
are
social**

A propos de Cap Digital & EdFab

Créé en 2006, **Cap Digital** est le pôle européen de la transformation numérique et de la transition écologique de l'économie et des territoires.

Il regroupe **plus de 1 000 structures adhérentes** dont 850+ start-up et PME, 70 Grandes Entreprises/ETI/EPIC, 70+ écoles/universités/laboratoires ainsi que 12 fonds d'investissement. Cap Digital œuvre à faire de la Région Île-de-France l'une des références mondiales du numérique, de la ville durable et de la transition écologique, tant d'un point de vue industriel que stratégique.

En 2016, Cap Digital créé **EdFab**, le lieu d'innovation dans les domaines de la formation, de l'éducation et de la transformation du travail. A EdFab, l'écosystème s'informe, se rencontre, apprend et expérimente les dernières innovations en matière d'éducation et de formation et de transformation des métiers.

EdFab occupe 350m² de la Maison des Sciences de l'Homme à Saint-Denis. Une équipe de 3 personnes permanentes gère l'ensemble des actions opérées par EdFab dont le programme de formation **Cap Digital Campus** présenté dans ce catalogue.



Ils soutiennent notre action



LE PROGRAMME BÉNÉFICIE
DU SOUTIEN DU FONDS SOCIAL
EUROPÉEN ET DU FONDS EUROPÉEN
DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL



Crédit photos

©Dan Taylor - ©Adrien Malguy - ©Erik Witsoe (Unsplash)

Cap Digital

14 rue Alexandre Parodi 75010 Paris
N° Siret : 489 749 291 00030

Imprimé par Double Exemple - Oct.2018

Suivez Cap Digital & EdFab
www.capdigital.com – www.edfab.fr

