

VOTRE LOGO

# Diagnostic IIP

## Recommandations

### Capacité à innover :

Moteurs et freins au sein de votre entreprise

### NOM ENTREPRISE TEST

Date de réalisation	XX/XX/20XX
Secteur d'activité	Ingénierie - R&D
Réalisé par	VOTRE NOM Votre métier

Siret/Registre	0000000000000	APE	0202B
Adresse	75001 PARIS	Effectif	10 à 25
Pays	FRANCE	CA	100 à 250 k€
Activité à l'international	Oui		
Appartient à un groupe	Non		

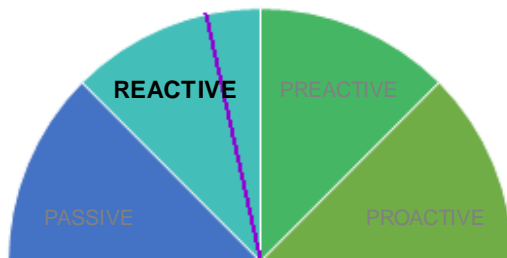
La méthode de IIP - Indice d'Innovation Potentielle est issue de la recherche en ingénierie de l'innovation menée par le laboratoire ERPI - UL.

## VOTRE PAGE DE COMMUNICATION :

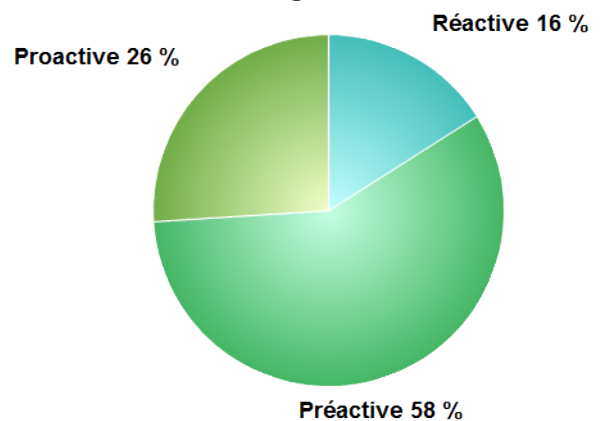
Description de votre structure et de son offre d'accompagnement,

Présentation, le cas échéant, du programme régional, national ou européen finançant la réalisation des diagnostics, etc.

## VOTRE CAPACITÉ À INNOVER



## BENCHMARK



### Vos freins

Vision Stratégique	Vous connaissez vos marchés et vos produits, vous êtes à même de sentir certaines évolutions. Ces compétences ont permis de maintenir l'activité de votre entreprise jusqu'à ce jour. Néanmoins, le développement par opportunité représente un risque important : une erreur d'appréciation pourrait mettre votre entreprise en danger. Définir votre stratégie de développement avec plus de méthode pourrait vous permettre de mieux orienter votre activité de veille, de sélectionner de manière plus efficace les projets à développer, faciliterait la communication en interne et à l'extérieur, renforcerait la cohérence de votre développement...
Ressources techniques pour la conception	Vous disposez de quelques outils techniques permettant de formaliser très rapidement une idée. Néanmoins, le fait que ces ressources soient exclusivement en lien avec votre cœur de métier limite votre capacité à innover. En effet, elles ne permettent pas de proposer de matérialiser simplement des idées qui seraient en rupture avec votre activité actuelle.
Méthodes pour la conception / formulation	Vous utilisez quelques méthodes éprouvées dans le cadre du développement technique de vos produits ou services. Néanmoins, elles ne sont pas utilisées systématiquement et ne couvrent pas toutes les étapes de la conception technique. Le manque de formalisme de votre démarche de conception limite ainsi votre capacité à innover. Augmenter votre capacité à innover demande une organisation plus rigoureuse qui sera en capacité d'absorber des projets à la fois plus nombreux et plus ambitieux.
Apprentissage et Gestion des Compétences	Les compétences disponibles au sein de l'entreprise sont connues de chacun mais ne font l'objet d'aucune formalisation particulière. Ceci représente une limite à votre capacité à innover. En effet, l'absence de formalisation des compétences rend votre entreprise particulièrement sensible à tout changement de personnel (départ à la retraite, démission, arrêt prolongé ...). Engager l'entreprise vers l'innovation demande de se projeter dans un horizon à 3-5 ans. Il est donc nécessaire de sécuriser les compétences pour engager ce type de projet.

### Vos moteurs

Agilité financière	Vous savez solliciter une grande diversité de financements en fonction des besoins de vos projets. Cette capacité à vous entourer de partenaires financiers est un atout majeur pour l'entreprise. Elle vous permet d'envisager des projets à fort degré de nouveauté. Vous pourriez encore renforcer cet atout en développant une stratégie financière permettant de densifier l'écosystème innovant autour de votre entreprise.
Implication des clients et fournisseurs	Vous entretenez des relations étroites avec vos clients et fournisseurs qui facilitent le développement de vos projets. Cela vous permet de bénéficier de leur expertise, et de vous assurer que vos développements sont au plus près des besoins client. Vous pourriez renforcer cet atout en formalisant plus ces collaborations. En effet, cela permettrait de donner plus de visibilité à vos partenaires sur la répartition de valeurs et favoriserait l'implication de tous.
Recherche et Développement (R&D)	Votre équipe de développement technique est une force pour l'entreprise. Elle est en capacité de porter des projets à court et moyen terme et vous permet donc de proposer des nouveautés de manière relativement régulière. Cet atout pourrait être renforcé en s'appuyant sur une activité de Recherche et Développement et vous permettre d'envisager des projets à plus long terme avec un plus fort degré de nouveauté.

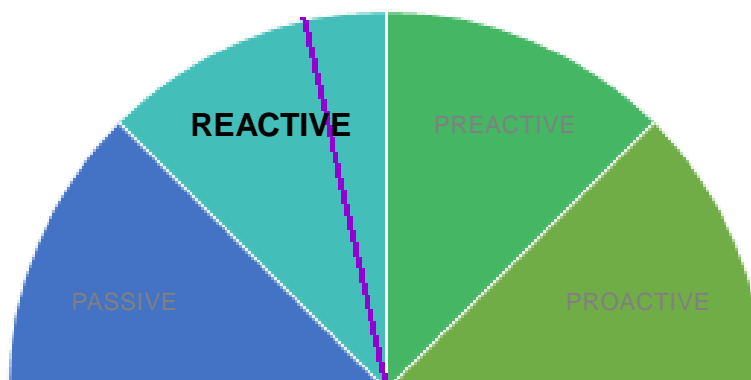
<b>VOTRE CAPACITE A INNOVER .....</b>	<b>5</b>
INDICE D'INNOVATION POTENTIELLE ET CATEGORIE .....	5
<i>Votre résultat</i> .....	5
PERFORMANCE MOYENNE PAR PRATIQUE .....	6
<i>Votre performance moyenne par pratique</i> .....	6
<i>Positionnement de votre entreprise dans son environnement concurrentiel</i> .....	6
BENCHMARK .....	7
MOTEURS ET FREINS A LA CAPACITE A INNOVER AU SEIN DE VOTRE ENTREPRISE .....	8
<i>Votre souhait</i> .....	8
<i>Votre résultat par activité : identification des moteurs et freins</i> .....	8
<i>Moteurs et freins les plus courants au sein du panel</i> .....	9
<b>RECOMMANDATIONS .....</b>	<b>10</b>
VOS MOTEURS .....	11
VOS FREINS .....	14
<b>ANNEXE 1 : DÉTAIL DE VOS RÉPONSES .....</b>	<b>18</b>
<b>ANNEXE 2 : PLAN D'ACTIONS .....</b>	<b>25</b>

## VOTRE CAPACITE A INNOVER

### INDICE D'INNOVATION POTENTIELLE ET CATEGORIE

#### VOTRE RESULTAT

#### Votre capacité à innover



L'évaluation de votre Indice d'Innovation Potentielle indique que votre entreprise se situe dans la catégorie dite « Réactive ».

Cela signifie que votre entreprise est en mesure de s'adapter aux changements de son environnement (évolution des marchés, apparition de nouvelles méthodes de travail, technologie ...). Votre organisation est adaptée au développement d'innovations issues de demandes clients. Ces innovations sont le plus souvent de type incrémental, c'est-à-dire qu'elles vous amènent à faire évoluer vos produits ou services actuels. Ces projets sont le plus souvent des projets à court terme dont l'objectif est d'aboutir dans l'année.


En revanche, vous pouvez éprouver des difficultés à faire émerger et développer des projets plus en rupture, à horizon 2 ou 3 ans qui vous permettraient non plus de suivre mais d'amorcer les changements au sein de votre environnement.

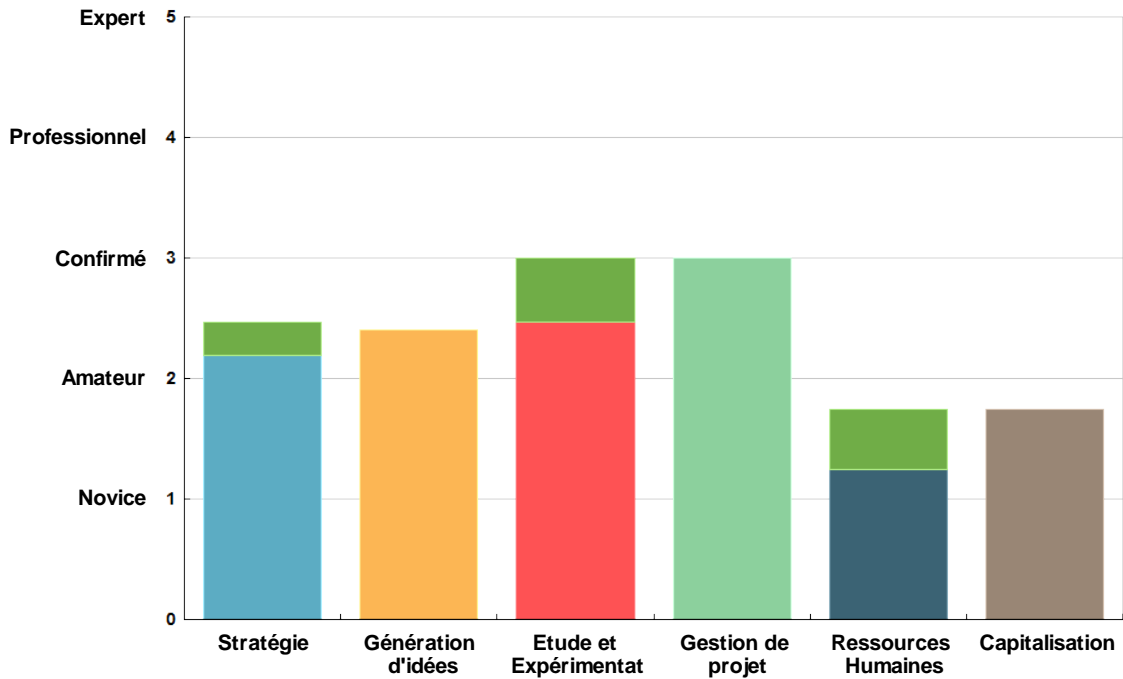
Les recommandations que vous trouverez dans la suite de ce rapport ont pour but de vous aider à prioriser les actions pour augmenter votre capacité à innover.

# RÉSULTAT DÉTAILLÉ

## PERFORMANCE MOYENNE PAR PRATIQUE

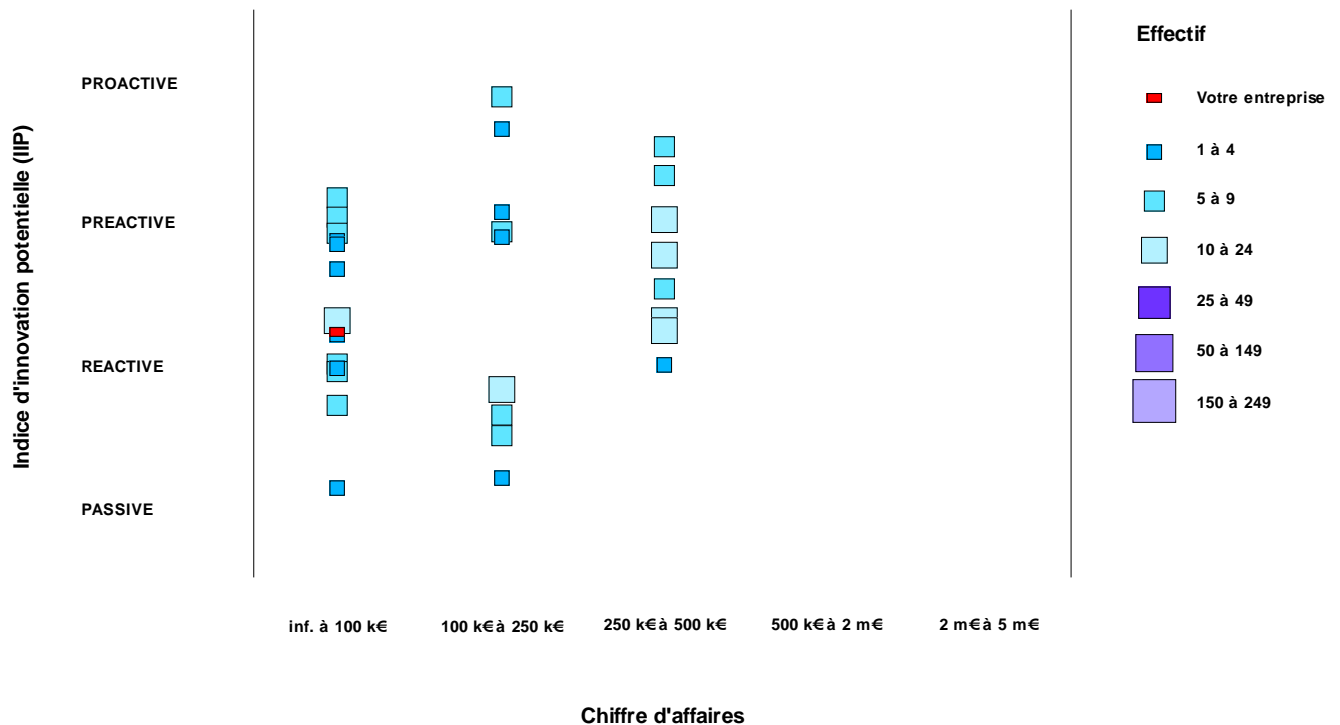
VOTRE PERFORMANCE MOYENNE PAR PRATIQUE

 Gain préconisé



## POSITIONNEMENT DE VOTRE ENTREPRISE DANS SON ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

Secteur d'activité : S E R V I C E

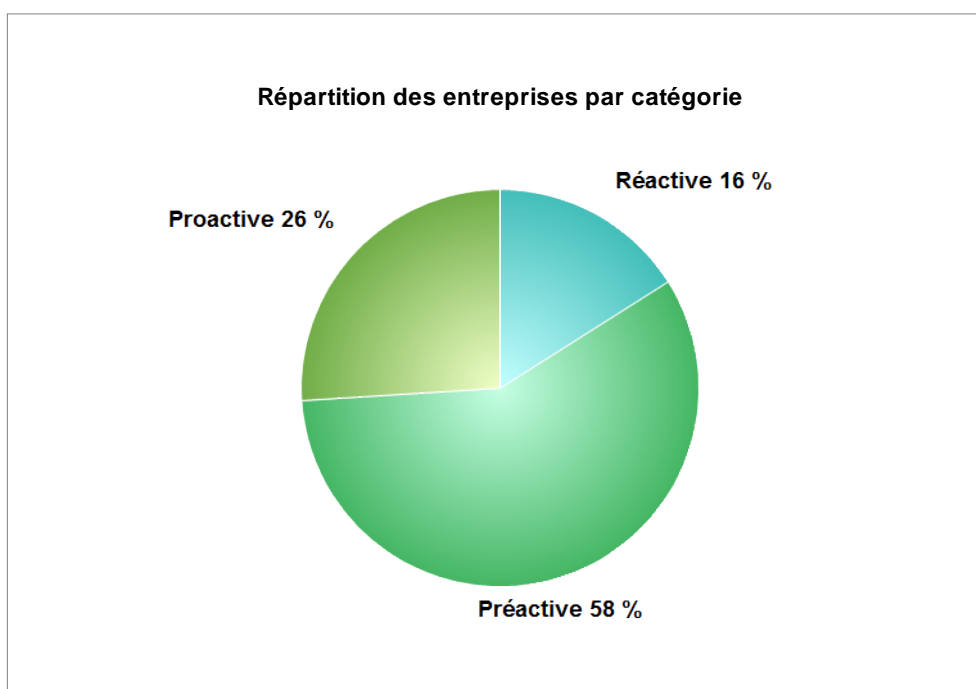


## BENCHMARK

Le panel considéré pour la réalisation du benchmark correspond à l'ensemble des entreprises répondant aux critères suivants :

**XX entreprises correspondent aux critères**

Période de collecte des données	XX/XX/20XX - XX/XX/20XX
Secteur d'activité	Ingénierie - R&D
Taille entreprise	XX à XX
CA	XX à XXX
Secteur géographique	France & international



Votre entreprise fait partie des 16 % d'entreprises qui ont été évaluées comme appartenant à la catégorie "Réactive"

# RÉSULTAT DÉTAILLÉ

## MOTEURS ET FREINS A LA CAPACITE A INNOVER AU SEIN DE VOTRE ENTREPRISE

VOTRE SOUHAIT

Agir particulièrement sur

Ne pas agir sur

### VOTRE RESULTAT PAR ACTIVITE : IDENTIFICATION DES MOTEURS ET FREINS





## MOTEURS ET FREINS LES PLUS COURANTS AU SEIN DU PANEL

Principaux freins au sein du panel	Fréquence
Vision Stratégique	58 %
Méthodes pour la conception / formulation	47 %
Relation client	37 %
Veille	37 %

Principaux moteurs au sein du panel	Fréquence
Recherche et Développement (R&D)	53 %
Fonctionnement en réseaux	37 %
Vision Stratégique	26 %

Principaux freins parmi les entreprises "réactives"	Fréquence
Méthodes pour la conception / formulation	100 %
Vision Stratégique	67 %
Relation client	67 %
Veille	33 %

Principaux moteurs parmi les entreprises "réactives"	Fréquence
Fonctionnement en réseaux	67 %
Intégration de ressources numériques	67 %
Veille	67 %

## RECOMMANDATIONS

Mettre en place une démarche d'amélioration de la capacité à innover au sein de votre entreprise ne peut se faire qu'en accord avec votre vision et votre stratégie d'entreprise.

C'est en ce sens que nous vous avons invité à indiquer si vous souhaitez privilégier une activité et/ou en éviter 2 autres.

De la même manière, choisir d'orienter vos ressources pour lever les freins identifiés ou au contraire renforcer vos moteurs est un choix stratégique qui vous appartient.

Pour vous accompagner dans votre choix, vous trouverez ci-après une page pour chaque frein ou moteur regroupant :

- L'intérêt de l'activité dans le développement de la capacité à innover de votre entreprise,
- Le rappel du contenu de la grille de maturité sur laquelle vous vous êtes auto évalué,
- Un graphique illustrant votre réponse,
- Une description de l'apport et des limites liées à votre niveau de maîtrise de l'activité,
- Des recommandations pour améliorer votre maîtrise de l'activité.

## VOS MOTEURS

### AGILITE FINANCIERE

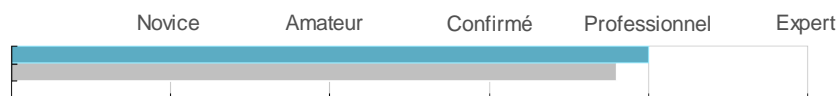
Savoir mobiliser un dispositif financier adapté à chaque étape de chaque projet permet de limiter le risque financier et d'oser des projets "plus ambitieux", "plus innovants". Certains dispositifs encouragent également les partenariats et peuvent permettre aux entreprises, en plus de bénéficier d'un soutien financier, de gagner en compétences en travaillant avec d'autres entreprises.

#### Question posée dans l'étude

##### Comment financez-vous vos projets ?

<b>Novice</b>	Les projets sont autofinancés selon les disponibilités, il n'existe pas de budget dédié à l'innovation.
<b>Amateur</b>	Les organismes bancaires sont les seuls interlocuteurs de l'entreprise pour le développement de projet.
<b>Confirmé</b>	L'entreprise dispose d'un budget dédié à l'innovation, chaque projet fait l'objet d'un budget et d'un plan de financement en intégrant des financements régionaux.
<b>Professionnel</b>	Le volet financier fait partie du processus projet. L'entreprise connaît et utilise différents leviers à l'échelle locale, nationale voire européenne pour financer ses projets.
<b>Expert</b>	L'entreprise dispose d'une stratégie financière associée à sa stratégie d'innovation. Elle sait activer les leviers de financements adéquats pour ses projets, est à même de faire naître des startups ou des filiales et s'implique dans des fonds pour l'innovation.

#### Votre réponse



#### Que vous permet ce moteur ?

Vous savez solliciter une grande diversité de financements en fonction des besoins de vos projets. Cette capacité à vous entourer de partenaires financiers est un atout majeur pour l'entreprise. Elle vous permet d'envisager des projets à fort degré de nouveauté.

Vous pourriez encore renforcer cet atout en développant une stratégie financière permettant de densifier l'écosystème innovant autour de votre entreprise.

#### Que faire pour le renforcer ?

Pour maximiser votre agilité financière, vous devez :

- Formaliser une stratégie financière associée à votre programme d'innovation (quels dispositifs privilégier, quelle somme investir en interne, quelle somme pour financer des projets externes ...),
- Maîtriser les mécanismes de financement des startups et des filiales,
- Vous rapprocher des réseaux de startups dans lesquels vous pourriez investir ou faire grandir certains de vos projets.

**IMPLICATION DES CLIENTS ET FOURNISSEURS**

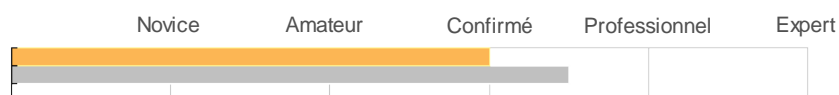
Vos clients et fournisseurs représentent des gisements d'idées très faciles à atteindre pour une entreprise. Les intégrer très en amont et maximiser leur implication dans ses projets permet d'identifier de nouvelles pistes de projets, d'économiser des ressources en partageant les tâches à réaliser, d'accélérer le processus projet, de garantir l'adéquation service/marché ...

## Question posée dans l'étude

**Comment impliquez-vous vos clients et fournisseurs dans le développement de projets ?**

<b>Novice</b>	Lors de la recherche de services, le besoin client est uniquement relayé par le service commercial.
<b>Amateur</b>	Les utilisateurs (clients finaux) sont régulièrement observés dans leur manière d'utiliser les services.
<b>Confirmé</b>	Les clients et fournisseurs sont consultés régulièrement au cours des projets.
<b>Professionnel</b>	L'entreprise a mis en place un processus de co-développement avec ses clients et fournisseurs.
<b>Expert</b>	Au-delà du processus de co-développement mis en place avec ses clients et fournisseurs, l'entreprise maîtrise le crowdsourcing.

## Votre réponse



## Que vous permet ce moteur ?

Vous entretenez des relations étroites avec vos clients et fournisseurs qui facilitent le développement de vos projets. Cela vous permet de bénéficier de leur expertise, et de vous assurer que vos développements sont au plus près des besoins client.

Vous pourriez renforcer cet atout en formalisant plus ces collaborations. En effet, cela permettrait de donner plus de visibilité à vos partenaires sur la répartition de valeurs et favoriserait l'implication de tous.

## Que faire pour le renforcer ?

Pour optimiser l'intégration des clients et fournisseurs à vos projets, vous devez :

- Structurer une démarche de partenariat avec un expert en propriété intellectuelle : accord de confidentialité, contrat de partenariat, définition des apports de chacun ...
- Organiser un espace dédié au co-développement de projets,
- Consulter des utilisateurs à chaque passage de jalon pour tester l'innovation.

**RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT (R&D)**

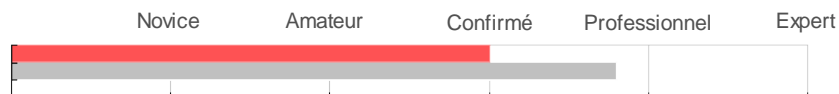
Les activités de Recherche et Développement permettent d'acquérir de nouvelles connaissances et compétences afin de lever des verrous techniques. La résolution de verrous techniques est souvent nécessaire dans le développement d'innovations, cette démarche peut également faire naître des opportunités de projets.

## Question posée dans l'étude

**Comment est organisée votre activité de Recherche et Développement ?**

<b>Novice</b>	Personne n'est affecté à des missions de développement technique.
<b>Amateur</b>	La résolution de problèmes techniques sur vos produits, process ou services est sous-traitée ou confiée à des stagiaires.
<b>Confirmé</b>	Une ou plusieurs personnes sont en charge du développement technique de projets.
<b>Professionnel</b>	Un service Recherche et Développement est en place. Il développe des programmes de recherche à moyen et long terme.
<b>Expert</b>	Le service Recherche et Développement est en capacité de piloter simultanément des projets à moyen et long terme. Il a mis en place une démarche de R&D collaborative : relation avec des organismes de recherche, implication dans des consortiums, open innovation ...

## Votre réponse



## Que vous permet ce moteur ?

Votre équipe de développement technique est une force pour l'entreprise. Elle est en capacité de porter des projets à court et moyen terme et vous permet donc de proposer des nouveautés de manière relativement régulière. Cet atout pourrait être renforcé en s'appuyant sur une activité de Recherche et Développement et vous permettre d'envisager des projets à plus long terme avec un plus fort degré de nouveauté.

## Que faire pour le renforcer ?

Pour développer votre service R&D, vous devez :

- Vous assurer que des membres de l'équipe disposent de formations orientées Recherche (master de recherche, doctorats ...),
- Assurer une formation continue de l'équipe (séminaire, formation, ...),
- Vous rapprocher de laboratoires ayant les ressources pour développer avec vous des projets d'innovation à long terme (horizon 3 à 5 ans),

## VOS FREINS

## VISION STRATEGIQUE

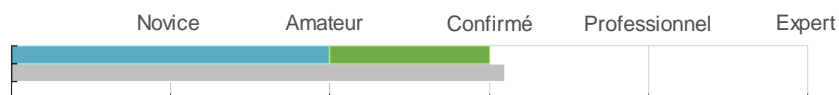
Définir la stratégie de développement de son entreprise permet de mieux orienter son activité de veille, de sélectionner de manière plus efficace les projets à développer, de faciliter la communication en interne et à l'extérieur, de renforcer la cohérence du développement...

## Question posée dans l'étude

## Comment construisez-vous et pilotez-vous votre stratégie d'entreprise ?

<b>Novice</b>	La stratégie n'est pas formulée, l'entreprise se développe selon les opportunités.
<b>Amateur</b>	Des orientations générales ont été définies.
<b>Confirmé</b>	Une analyse stratégique rigoureuse est réalisée occasionnellement projet par projet.
<b>Professionnel</b>	La stratégie d'entreprise est formulée et la cohérence des projets vérifiée par un Comité.
<b>Expert</b>	La stratégie d'entreprise a été construite rigoureusement en associant différents outils de prospective. Elle sert de base à la sélection des projets mais peut également être mise à jour en fonction de l'évolution du contexte de l'entreprise.

## Votre réponse



## Quelle limite représente ce frein ?

Vous connaissez vos marchés et vos produits, vous êtes à même de sentir certaines évolutions. Ces compétences ont permis de maintenir l'activité de votre entreprise jusqu'à ce jour. Néanmoins, le développement par opportunité représente un risque important : une erreur d'appréciation pourrait mettre votre entreprise en danger. Définir votre stratégie de développement avec plus de méthode pourrait vous permettre de mieux orienter votre activité de veille, de sélectionner de manière plus efficace les projets à développer, faciliterait la communication en interne et à l'extérieur, renforcerait la cohérence de votre développement...

## Comment faire pour l'améliorer ?

Pour vous familiariser à la démarche d'analyse stratégique, vous devez, avant chaque lancement de projet, pouvoir répondre aux questions suivantes :

- Ce projet est-il en accord avec l'évolution de vos marchés ? Avec l'évolution technique de votre métier ?
- Quels sont les FCS (Facteurs Clés de Succès) de ce projet ? Les maîtrisez-vous ?
- Ce projet vous permettra-t-il de renforcer votre présence sur un marché intéressant ou d'accéder à un nouveau marché ?
- Quelle sera la valeur générée pour votre entreprise ? Pour vos clients ? Pendant combien de temps ?
- Le rapport entre le risque encouru et l'acquisition de valeur potentielle vous semble-t-il acceptable ?

**RESSOURCES TECHNIQUES POUR LA CONCEPTION**

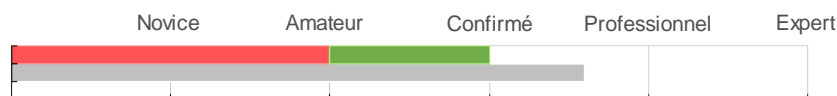
Disposer de ressources techniques, accessibles, simples d'utilisation et variées permet de donner rapidement corps aux idées. Matérialiser une idée est un facteur essentiel pour la faire évoluer car cela facilite les échanges avec d'autres personnes, stimule les rebonds créatifs et favorise le développement de projets.

## Question posée dans l'étude

**De quelles ressources disposez-vous pour supporter les activités de conception ou de formulation ?**

<b>Novice</b>	L'entreprise ne dispose d'aucune ressource technique pour concevoir.
<b>Amateur</b>	Des ressources techniques en lien direct avec le cœur de métier de l'entreprise sont à disposition pour accompagner la conception.
<b>Confirmé</b>	Des ressources techniques diverses permettent de réaliser des prototypes ou de créer des pilotes industriels intégrant des éléments que l'entreprise ne saurait pas directement exploiter à l'échelle industrielle.
<b>Professionnel</b>	L'entreprise dispose de ressources techniques permettant de réaliser des prototypes ou des installations pilotes et de réaliser des premiers essais.
<b>Expert</b>	L'entreprise dispose d'un centre de conception et d'essais intégrant les technologies qu'elle imagine utiliser dans le futur. L'équipement fait l'objet d'un plan d'investissement en lien avec la stratégie technologique de l'entreprise.

## Votre réponse



## Quelle limite représente ce frein ?

Vous disposez de quelques outils techniques permettant de formaliser très rapidement une idée. Néanmoins, le fait que ces ressources soient exclusivement en lien avec votre cœur de métier limite votre capacité à innover. En effet, elles ne permettent pas de proposer de matérialiser simplement des idées qui seraient en rupture avec votre activité actuelle.

## Comment faire pour l'améliorer ?

Pour faciliter la concrétisation des idées au sein de l'entreprise, vous devez :

- Diversifier les équipements permettant la matérialisation des idées : matériel de maquettage, équipements en lien direct avec votre cœur de métier, équipements plus éloignés « a priori » de votre cœur de métier mais permettant de tester une idée avant de faire appel à un sous-traitant ou un partenaire,
- Vous documenter sur les ressources disponibles dans les FabLab et évaluer l'opportunité de vous rapprocher de ces structures.

**METHODES POUR LA CONCEPTION / FORMULATION**

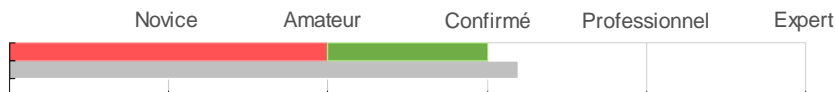
Rédiger un cahier des charges, intégrer des partenaires, prévoir les évolutions du processus de production dès la conception du produit ou service, définir une stratégie marketing... sont autant d'éléments qui doivent être développés avec rigueur pour garantir une conception optimale. Des méthodes peuvent supporter chaque étape de la démarche projet et favoriser la rigueur.

## Question posée dans l'étude

**Sur quelles méthodes s'appuie votre démarche de conception ou de formulation ?**

<b>Novice</b>	L'entreprise n'utilise pas de méthodes reconnues lors du développement de produit ou service.
<b>Amateur</b>	Quelques méthodes reconnues sont utilisées pour le développement de produits ou services en particulier pour le développement technique.
<b>Confirmé</b>	Chaque étape de la démarche de conception technique est supportée par des méthodes et outils éprouvés.
<b>Professionnel</b>	Le processus de conception / formulation et plus généralement l'ensemble du processus projet est structuré et normé. Des méthodes précises sont préconisées pour chaque étape du développement de l'idée à la mise sur le marché.
<b>Expert</b>	L'ensemble du processus projet s'appuie sur des méthodes éprouvées. Des experts internes s'assurent de la bonne application des méthodes. Des recherches sont menées pour établir de nouveaux référentiels méthodologiques.

## Votre réponse



## Quelle limite représente ce frein ?

Vous utilisez quelques méthodes éprouvées dans le cadre du développement technique de vos produits ou services. Néanmoins, elles ne sont pas utilisées systématiquement et ne couvrent pas toutes les étapes de la conception technique. Le manque de formalisme de votre démarche de conception limite ainsi votre capacité à innover. Augmenter votre capacité à innover demande une organisation plus rigoureuse qui sera en capacité d'absorber des projets à la fois plus nombreux et plus ambitieux.

## Comment faire pour l'améliorer ?

- Pour améliorer la qualité de votre démarche de conception, vous devez :
- Détailler votre processus de conception en plus de 3 étapes (par exemple : analyse de besoin, élaboration de cahier des charges, prototypages, essais, tests utilisateurs). Chaque étape doit apporter de nouveaux éléments permettant de décider de l'arrêt ou de la poursuite du projet,
  - Identifier et rendre systématique le recours à des méthodes et standards utilisés dans d'autres entreprises pour structurer ces étapes,
  - Former vos équipes de conception à ces méthodologies.



**APPRENTISSAGE ET GESTION DES COMPETENCES**

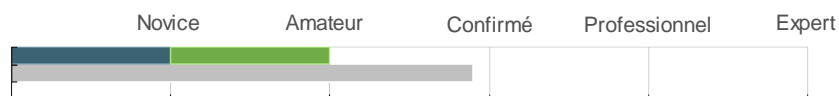
Innovation et apprentissage sont intimement liés. Entretenir une dynamique d'apprentissage au sein de votre entreprise permettra de faire évoluer votre organisation. Il est essentiel de savoir intégrer les nouveautés pour pouvoir en proposer à votre tour. Diversifier les compétences de vos équipes fait aussi parfois naître des projets d'innovation.

## Question posée dans l'étude

**Comment sont gérées les compétences dans l'entreprise ?**

<b>Novice</b>	La notion de gestion des compétences n'est pas structurée.
<b>Amateur</b>	Les compétences clés sont décrites dans des fiches de postes.
<b>Confirmé</b>	Les fiches de postes sont mises à jour au moins tous les 2 ans suite à la conduite d'entretiens d'évolution professionnelle pour chaque salarié.
<b>Professionnel</b>	La gestion des compétences est formalisée et fait l'objet d'un suivi : un plan de formation est défini, les compétences sont doublées, des formations qualifiantes sont proposées aux salariés, les recrutements sont planifiés.
<b>Expert</b>	Une démarche complète de Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences (GPEC) est en place.

## Votre réponse



## Quelle limite représente ce frein ?

Les compétences disponibles au sein de l'entreprise sont connues de chacun mais ne font l'objet d'aucune formalisation particulière.

Ceci représente une limite à votre capacité à innover. En effet, l'absence de formalisation des compétences rend votre entreprise particulièrement sensible à tout changement de personnel (départ à la retraite, démission, arrêt prolongé ...). Engager l'entreprise vers l'innovation demande de se projeter dans un horizon à 3-5 ans. Il est donc nécessaire de sécuriser les compétences pour engager ce type de projet.

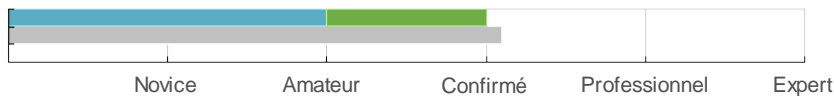
## Comment faire pour l'améliorer ?

Pour amorcer une démarche de gestion des compétences, vous devez :

- Formaliser par écrit les fiches de postes détaillant les missions, responsabilités et compétences nécessaires au poste.

## STRATEGIE

### VISION STRATEGIQUE



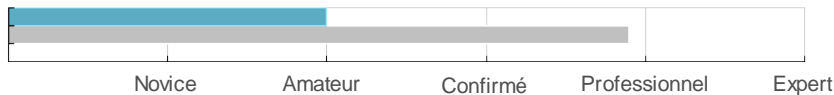
#### Vous avez déclaré :

Niveau amateur : Des orientations générales ont été définies.

#### Cela signifie que :

Vous fonctionnez à l'expérience. Votre intuition vous amène à orienter votre entreprise vers une technologie ou un marché particulier. Ceci est clair pour vous mais n'a pas fait l'objet d'une réelle formalisation.

### FONCTIONNEMENT EN RESEAUX



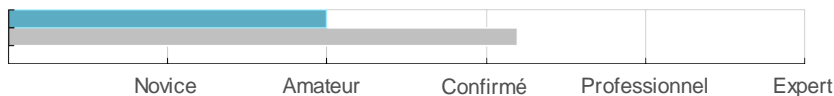
#### Vous avez déclaré :

Niveau amateur : L'entreprise sollicite occasionnellement ses clients, fournisseurs pour des projets spécifiques.

#### Cela signifie que :

Vous pouvez citer au moins un projet pour lequel vous avez été amené à solliciter vos clients et/ou fournisseurs en cours de conception.

### RELATION CLIENT



#### Vous avez déclaré :

Niveau amateur : La relation client est gérée au quotidien par les collaborateurs sur le terrain sans remontée particulière à la direction.

#### Cela signifie que :

Les collaborateurs sur le terrain sont garants de la fidélité des clients. En cas d'insatisfaction, ils peuvent agir sur les tarifs, proposer des services complémentaires...

# ANNEXE 1: DÉTAIL DE VOS RÉPONSES

## AGILITE FINANCIERE



### Vous avez déclaré :

Niveau professionnel : Le volet financier fait partie du processus projet. L'entreprise connaît et utilise différents leviers à l'échelle locale, nationale voire européenne pour financer ses projets.

### Cela signifie que :

Votre agilité financière vous permet d'envisager des projets que vous ne pourriez pas financer seul. Vous pouvez citer des projets pour lesquels vous avez eu recours à des financements du type crowdfunding, financement par la BPI, appels à projets nationaux ou européens ...

## PROPRIETE INTELLECTUELLE



### Vous avez déclaré :

Niveau amateur : L'entreprise connaît l'importance de la propriété intellectuelle et les moyens de se protéger sans les avoir expérimentés.

### Cela signifie que :

Vous avez une bonne connaissance de la notion de propriété intellectuelle. Vous pouvez décrire ce qu'est un brevet, une marque, une politique de confidentialité même si vous ne l'avez pas encore expérimenté dans votre entreprise. Vous connaissez des organismes spécialisés sur le sujet.

## GENERATION D'IDEES

### GENERATION D'IDEES EN INTERNE



### Vous avez déclaré :

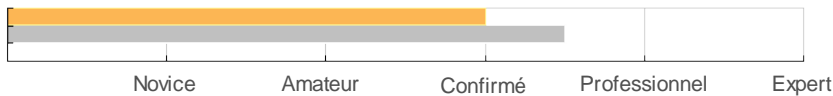
Niveau amateur : L'entreprise a parfois recours à quelques méthodes de stimulation, principalement pour "résoudre des problèmes".

### Cela signifie que :

Dans votre entreprise, des solutions sont parfois recherchées en groupe pour traiter des problèmes récurrents. Ces démarches concernent le plus souvent des problèmes qualité.

# ANNEXE 1: DÉTAIL DE VOS RÉPONSES

## IMPLICATION DES CLIENTS ET FOURNISSEURS



### Vous avez déclaré :

Niveau confirmé : Les clients et fournisseurs sont consultés régulièrement au cours des projets.

### Cela signifie que :

Lors du développement d'un projet, les utilisateurs et les fournisseurs sont consultés régulièrement. L'observation des clients permet d'identifier des pistes de projets, les fournisseurs sont consultés au besoin, certains utilisateurs participent à des expérimentations ...

## VEILLE



### Vous avez déclaré :

Niveau amateur : L'entreprise réalise une collecte d'informations peu formalisée et irrégulière. Celle-ci concerne principalement le cœur de métier de l'entreprise et la réglementation.

### Cela signifie que :

Vous pouvez citer des salons auxquels vous participez ainsi que des revues auxquelles l'entreprise est abonnée. Vous consacrez peu de ressources aux activités de veille et ne les concentrez que sur votre cœur de métier. Vous vous tenez informé des évolutions de la réglementation applicables à votre entreprise.

## ETUDE ET EXPERIMENTATION

### RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT (R&D)



### Vous avez déclaré :

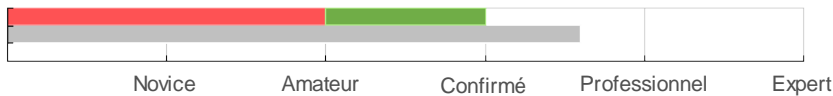
Niveau confirmé : Une ou plusieurs personnes sont en charge du développement technique de projets.

### Cela signifie que :

Vous pouvez citer au moins une personne en charge de la résolutions de problèmes techniques et lister différents projets dont elle a la charge. Ces projets ont une durée pouvant aller de quelques mois à plus d'un an. Ils visent à résoudre des problématiques identifiées dans vos produits, procédés ou services. Ils sont le plus souvent résolus en mettant en œuvre des solutions techniques déjà maîtrisées dont l'adaptation ne soulève pas de difficulté particulière et ne nécessite pas de travail de recherche scientifique.

# ANNEXE 1: DÉTAIL DE VOS RÉPONSES

## RESSOURCES TECHNIQUES POUR LA CONCEPTION



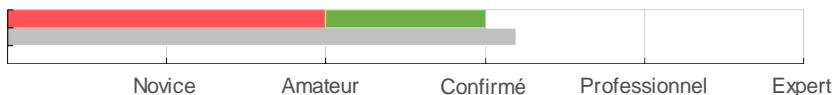
### Vous avez déclaré :

Niveau amateur : Des ressources techniques en lien direct avec le cœur de métier de l'entreprise sont à disposition pour accompagner la conception.

### Cela signifie que :

Vous pouvez citer quelques ressources techniques dédiées au prototypage ou à l'élaboration de lignes pilotes qui peuvent être utilisées sans gêner la production. Toutes ces ressources sont en lien direct avec votre cœur de métier.

## METHODES POUR LA CONCEPTION / FORMULATION



### Vous avez déclaré :

Niveau amateur : Quelques méthodes reconnues sont utilisées pour le développement de produits ou services en particulier pour le développement technique.

### Cela signifie que :

La formation technique des équipes impliquées dans le développement de projet les amène à utiliser ponctuellement quelques méthodes éprouvées pour le développement technique, par exemple : le recours à un cahier des charges, l'analyse fonctionnelle, l'Analyse des Modes de Défaillance (AMDEC), utilisation de rétro-planning ...

## INTEGRATION DE RESSOURCES NUMERIQUES



### Vous avez déclaré :

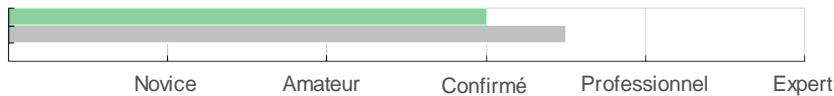
Niveau confirmé : Des outils numériques sont utilisés pour faciliter les activités quotidiennes de l'entreprise et la communication entre services.

### Cela signifie que :

Vous utilisez différents types d'outils informatiques dans différents services (CRM au commerce, analyse de flux logistiques, Prévision/simulation des ventes, CAO et simulation au bureau d'étude...) et pour faciliter la communication entre services (Cloud, outils de gestion de projet...).

## GESTION DE PROJET

### PHASAGE ET JALONNEMENT



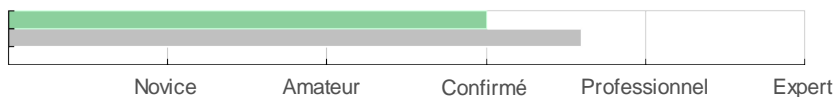
#### Vous avez déclaré :

Niveau confirmé : Les projets identifiés comme innovants suivent une succession de jalons spécifiques qui concernent différentes dimensions (technique, réglementaire, commerciale...). Ces jalons permettent de décider de l'arrêt ou de la poursuite du projet.

#### Cela signifie que :

Vous pouvez fournir le modèle type de votre processus "projets innovants" et identifier les jalons vous amènent à décider de la poursuite ou de l'arrêt du projet. Ces jalons concernent des validations sur la faisabilité technique, commerciale et réglementaire.

### ROLE ET ORGANISATION



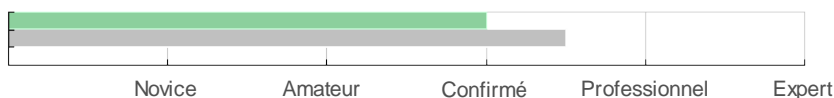
#### Vous avez déclaré :

Niveau confirmé : Un responsable est nommé pour chaque projet en fonction de ses compétences. Il dispose de temps dédié au développement du projet et peut s'appuyer sur différents services en cas de besoin.

#### Cela signifie que :

Vous pouvez citer différentes personnes portant des projets dans l'entreprise et le temps qui leur a été accordé pour les développer. Chacun des collaborateurs en charge du développement d'un projet peut solliciter l'aide de collègues qui interviennent en fonction de leurs disponibilités.

### PILOTAGE MULTI-PROJETS



#### Vous avez déclaré :

Niveau confirmé : Les projets sont décrits et priorisés selon des critères financiers.

#### Cela signifie que :

Vous pouvez lister quelques indicateurs financiers qui vous servent à prioriser les projets (budget du projet, estimation du retour sur investissement, CA potentiel ...).

# ANNEXE 1: DÉTAIL DE VOS RÉPONSES

## RESSOURCES HUMAINES

### ENCOURAGEMENT A L'INNOVATION



#### Vous avez déclaré :

Niveau novice : Aucune action spécifique n'est mise en place pour encourager les initiatives.

#### Cela signifie que :

Les initiatives des salariés ne sont pas nécessairement identifiées. Vous n'avez pas mis en place de système de récompense/félicitations particulier.

### COMMUNICATION SUR L'INNOVATION



#### Vous avez déclaré :

Niveau amateur : Les salariés sont informés ponctuellement, principalement lorsqu'un projet est sur le point d'aboutir.

#### Cela signifie que :

Au moins une fois par an, vous organisez une action de communication auprès de l'ensemble des salariés (rencontre annuelle, note de service, distribution d'un bilan annuel...). Lors de cette action, vous évoquez votre vision de l'avenir pour l'entreprise et mettez en valeur des projets réussis.

### APPRENTISSAGE ET GESTION DES COMPETENCES



#### Vous avez déclaré :

Niveau novice : La notion de gestion des compétences n'est pas structurée.

#### Cela signifie que :

Vous ne menez pas d'action particulière pour formaliser l'apprentissage et l'acquisition de compétences au sein de l'entreprise. Vous avez peu recours aux formations pour vos équipes en dehors des formations réglementaires obligatoires.

## CAPITALISATION

### AMELIORATION CONTINUE DE LA DEMARCHE D'INNOVATION



#### Vous avez déclaré :

Niveau novice : La notion d'amélioration continue n'est utilisée qu'en production ou n'est pas connue.

#### Cela signifie que :

Chaque projet est une aventure unique. Vous n'avez pas défini de démarche particulière pour le développement et ne cherchez pas à rationaliser votre démarche pour les futurs projets.

### PARTAGE ET APPROPRIATION DES CONNAISSANCES



#### Vous avez déclaré :

Niveau amateur : Les connaissances sont partagées de manière informelle.

#### Cela signifie que :

Vous pouvez citer un exemple de savoir ou savoir-faire qui a été partagé spontanément par certaines personnes (utilisation d'une option informatique, définition d'un réglage machine particulier, technique commerciale, ...)



## Renforcez vos moteurs :

### STRATEGIE

#### *AGILITE FINANCIERE*

Pour maximiser votre agilité financière, vous devez :

- Formaliser une stratégie financière associée à votre programme d'innovation (quels dispositifs privilégier, quelle somme investir en interne, quelle somme pour financer des projets externes ...),
- Maitriser les mécanismes de financement des startups et des filiales,
- Vous rapprocher des réseaux de startups dans lesquels vous pourrez investir ou faire grandir certains de vos projets.

### GENERATION D' IDEES

#### *IMPLICATION DES CLIENTS ET FOURNISSEURS*

Pour optimiser l'intégration des clients et fournisseurs à vos projets, vous devez :

- Structurer une démarche de partenariat avec un expert en propriété intellectuelle : accord de confidentialité, contrat de partenariat, définition des apports de chacun ...
- Organiser un espace dédié au co-développement de projets,
- Consulter des utilisateurs à chaque passage de jalon pour tester l'innovation.

### ETUDE ET EXPERIMENTATION

#### *RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT (R&D)*

Pour développer votre service R&D, vous devez :

- Vous assurer que des membres de l'équipe disposent de formations orientées Recherche (master de recherche, doctorats ...),
- Assurer une formation continue de l'équipe (séminaire, formation, ...),
- Vous rapprocher de laboratoires ayant les ressources pour développer avec vous des projets d'innovation à long terme (horizon 3 à 5 ans),

## Améliorer vos freins :

### STRATEGIE

#### *VISION STRATEGIQUE*

Pour vous familiariser à la démarche d'analyse stratégique, vous devez, avant chaque lancement de projet, pouvoir répondre aux questions suivantes :

- Ce projet est-il en accord avec l'évolution de vos marchés ? Avec l'évolution technique de votre métier ?
- Quels sont les FCS (Facteurs Clés de Succès) de ce projet ? Les maîtrisez-vous ?
- Ce projet vous permettra-t-il de renforcer votre présence sur un marché intéressant ou d'accéder à un nouveau marché ?
- Quelle sera la valeur générée pour votre entreprise ? Pour vos clients ? Pendant combien de temps ?
- Le rapport entre le risque encouru et l'acquisition de valeur potentielle vous semble-t-il acceptable ?

### ETUDE ET EXPERIMENTATION

#### *RESSOURCES TECHNIQUES POUR LA CONCEPTION*

Pour faciliter la concrétisation des idées au sein de l'entreprise, vous devez :

- Diversifier les équipements permettant la matérialisation des idées : matériel de maquettage, équipements en lien direct avec votre cœur de métier, équipements plus éloignés « a priori » de votre cœur de métier mais permettant de tester une idée avant de faire appel à un sous-traitant ou un partenaire,
- Vous documenter sur les ressources disponibles dans les FabLab et évaluer l'opportunité de vous rapprocher de ces structures.

#### *METHODES POUR LA CONCEPTION / FORMULATION*

Pour améliorer la qualité de votre démarche de conception, vous devez :

- Détailler votre processus de conception en plus de 3 étapes (par exemple : analyse de besoin, élaboration de cahier des charges, prototypages, essais, tests utilisateurs). Chaque étape doit apporter de nouveaux éléments permettant de décider de l'arrêt ou de la poursuite du projet,
- Identifier et rendre systématique le recours à des méthodes et standards utilisés dans d'autres entreprises pour structurer ces étapes,
- Former vos équipes de conception à ces méthodologies.

### RESSOURCES HUMAINES

#### *APPRENTISSAGE ET GESTION DES COMPETENCES*

Pour amorcer une démarche de gestion des compétences, vous devez :

- Formaliser par écrit les fiches de postes détaillant les missions, responsabilités et compétences nécessaires au poste.



8 rue Bastien Lepage, 54000 Nancy

03 72 74 35 54

[contact@innovation-way.com](mailto:contact@innovation-way.com)



coordonnées directes de votre structure