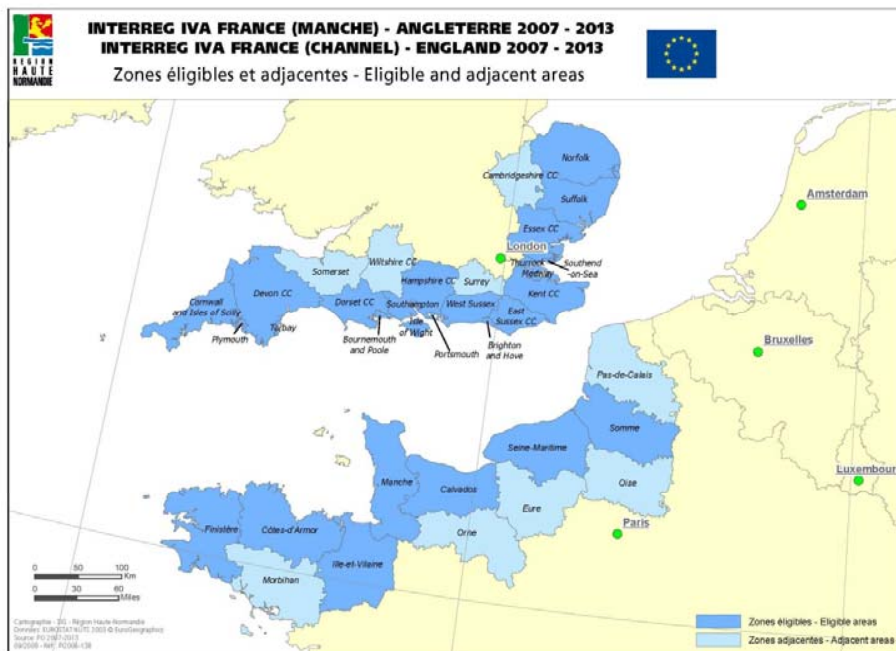
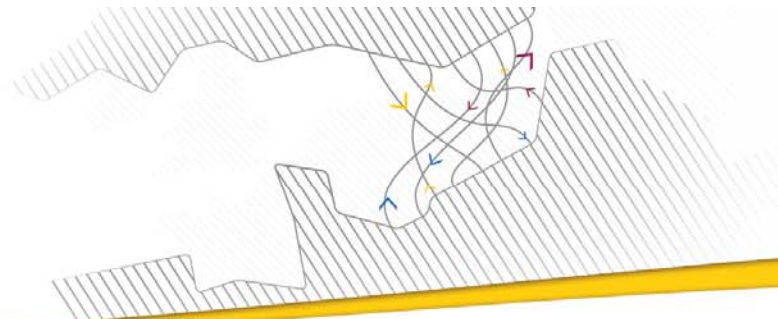




**NDI**  
INNOVATION



# Le projet NDI

Nouvelle Donne pour l'Innovation  
New Deal for Innovation

[www.ndi-innovation.fr](http://www.ndi-innovation.fr)





# Partenaires

Le projet NDI rassemble 6 partenaires britanniques et français.



**Chambres de Métiers  
et de l'Artisanat**

Région Nord - Pas-de-Calais



**UNIVERSITY  
of  
GREENWICH**



# Objectifs du projet

- Mettre à disposition des petites entreprises un "**kit de l'innovateur**" composé d'outils pratiques et de méthodes, qui leur permettront d'entrer dans une démarche d'innovation.
- Avoir accès à de nouveaux marchés grâce à la collaboration entre partenaires transfrontaliers.

1. Etat des lieux des outils et méthodes d'accompagnement à l'innovation
2. Enquête auprès de 500 entreprises britanniques et françaises
3. Création et expérimentation d'un "kit de l'innovateur".
  - Un site internet : ressources, outils
  - L'accompagnement de 100 entreprises
  - Des journées de formation
  - Des bons pour l'innovation
  - Des voyages d'échanges entre entreprises

Étude 2012-2013



nouvelle donne pour  
**L'INNOVATION**

L'INNOVATION DANS LES  
PETITES ENTREPRISES  
**PROCESSUS ET OUTILS**



- Créer un produit ou service nouveau
- Adapter ou améliorer un produit ou service existant
- Changer ou adapter l'offre commerciale ou marketing
- Réaliser une implantation sur un nouveau marché
- Mettre en place une nouvelle organisation ou l'améliorer
- Mettre en place un nouveau procédé ou l'améliorer



## Trouver des idées

Pourquoi et comment trouver une idée innovante



## Être plus efficace

Améliorez l'efficacité de votre entreprise



## Nouveau produit ou service

Éléments à considérer pendant le développement.



## Organiser mon projet

Par où commencer? Quelles méthodes et outils utiliser?



## Financer mon projet

Comment financer et contrôler votre projet



## Construire une équipe

Identifier les compétences requises et motiver votre équipe



## Qui peut m'aider?

De quelle expertise avez-vous besoin et comment travailler avec un expert



## Les règles du jeu

Protéger votre marque et respecter les réglementations



## Améliorer mes ventes

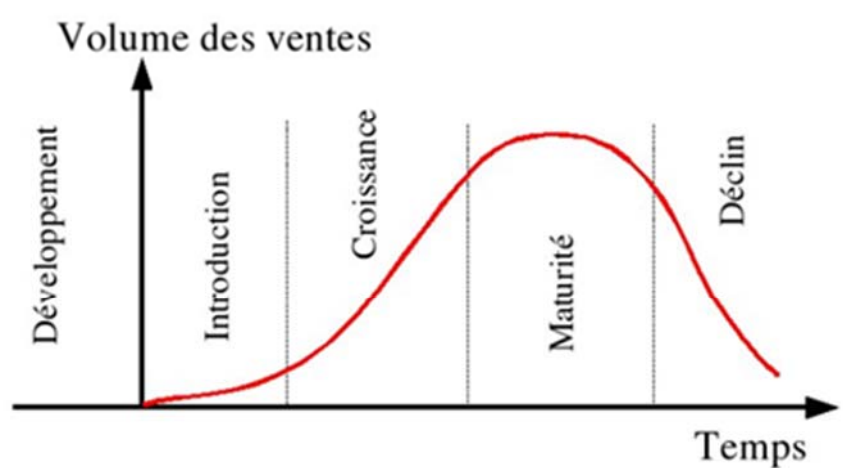
Améliorez la rentabilité de vos ventes!



[http://ndi-innovation.eu/\\_index.php?&lang=fr#.VEC07hZKRvA](http://ndi-innovation.eu/_index.php?&lang=fr#.VEC07hZKRvA)

- Informations présentées sous forme de schéma
  - Accès par ordre séquentiel ou suivant la découverte des mots clés
  - Liste des sujets abordés par thème
  - Moteur de recherche
- Ressources :
  - Outils
  - Vidéos
- Espace personnalisé
- quizz

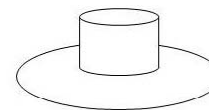
- Recherche d'idées
  - Se préparer : le chef d'entreprise, les salariés
  - Les sources
    - Veille, écoute clients
    - Les idées internes
    - Le cycle de vie des produits



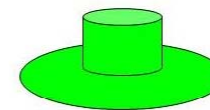


# Trouver des idées

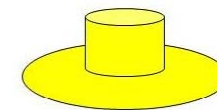
- Recherche d'idées
  - Outils
    - Brainstorming
    - Mind mapping
    - Méthode des 6 chapeaux



Les faits



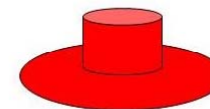
Les alternatives



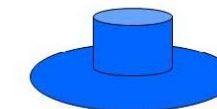
Le pour



Le contre



Les émotions



La synthèse

- Choisir et développer
  - Analyse
  - Gestion de projet

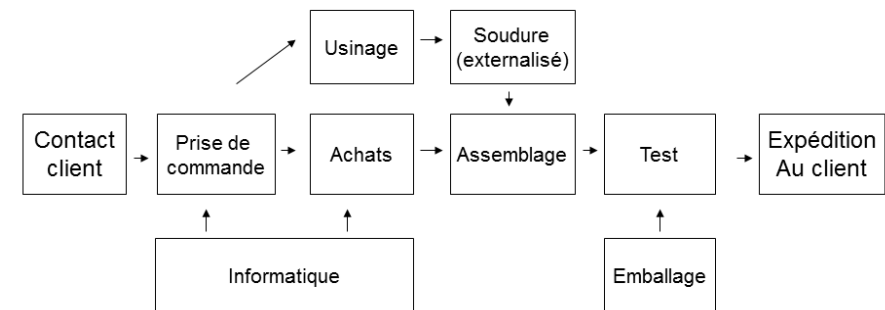
- Analyser l'organisation

- Lister les processus
- L'entreprise et son environnement
- Le benchmarking
- Optimiser :
  - 5S
  - Chaîne numérique

- Améliorer

- Cibler un objectif
- Gestion de projet

## Exemples de processus :





# Nouveau produit ou service

- Quel intérêt ?
  - Étudier le marché
  - Retour expérience
  - Environnement
  
- Quel produit ou service veulent vos clients
  - Revitaliser un produit
  - En créer un nouveau
  - Trouver une nouvelle cible



# Nouveau produit ou service

- Ajouter du service à un produit
  - Avantages pour le client
  - Modèle d'affaire
  - Fidélisation
- Projet de développement du produit ou service

# Organiser mon projet

- Je n'ai pas encore d'idée : diagnostic potentiel innovation
  - Identifier des pistes
  - Ensuite : trouver des idées
- J'ai déjà une idée : diagnostic projet
  - Carte projet



## Carte Projet

Les étapes d'un projet innovant

	Formulation	Faisabilité	décision	Développement	Lancement
Marketing et commercial					
Technique					
Juridique					
Finance					
Management					

- Gestion de projet
  - Fiche : clarifier
  - Liste des tâches
  - Identifier les besoins
    - Compétences
    - Matériels
    - information
  - Planning
  - Chiffrage
  - suivi

- Estimer
  - Coûts d'exploitation
  - Seuil de rentabilité
  - Prix de vente
  - Préparer le budget
- Gestion
  - Coûts de développement
  - Maîtriser les coûts
- Financement
  - Capital
  - Fonds de roulement

# Mobiliser l'équipe

- Besoins en compétences
- Compétences présentes : cartographie
- Acquérir les compétences manquantes
  - Formation
  - recrutement
- Motiver
  - Techniques
    - Valoriser
    - Boite à idées
    - Aménager le temps
  - Satisfaction
  - Innovation collaborative



# Qui peut m'aider ?

- Type expertise
  - Financière
  - Technique
    - Technique
    - Propriété intellectuelle
    - Marketing
  - réglementation
- Contacts
  - Organismes
  - Ressources
- Comment travailler avec un expert

- Respecter les règles
  - Le risque de copie
  - Les procédés
  - Le personnel
  - Les certifications d'entreprise
  - Les certifications de produit/service, les marquages
  - La relation avec les clients
  - La fin de vie du produit
- Travailler avec des partenaires
- Protéger l'innovation

- Comportement d'achat
  - Vendre à des entreprises
    - Gestion de la relation client
    - Qui décide
  - Vendre à des particuliers
    - Le client se décide s'il a avantage
    - Créer une relation impliquante : réseaux sociaux
    - fidéliser
  - Créer une marque
    - Offre commerciale unique
    - Promesse : affirmer et renforcer la confiance
    - Image globale

- Plan marketing
  - Qu'achètent les clients ?
    - Les « P » magiques : produit, prix place, promotion
    - Bénéfices/solutions : mieux avec moins
    - Faire rêver
  - Communication marketing
    - Créer l'AIDA : attention, intérêt, désir, action
    - Le message : slogans, présentations courtes
    - Les moyens : comment et où communiquer
  - Identifier mon marché
    - Segmentation
    - Ciblage
    - Positionnement pour me différencier

- Ventes profitables
  - Préparer les vendeurs
    - Communication (culture d'entreprise)
    - Outils
    - Négociation
  - Plan de distribution
    - Où peut on acheter vos produits et pourquoi
    - Le déroulement et le traitement d'une vente
  - Plan de vente
    - Contrôle évaluation pour se remettre en cause
    - Outils pour le plan de vente
    - Qualité = valeur ajoutée