

# **PROCESSUS D'INNOVATION**

## **A. CONCEVOIR**

**De l'émergence à la concrétisation d'une idée**

- 1. S'informer**
- 2. Analyser son potentiel d'innovation**
- 3. Renforcer son potentiel d'innovation**
- 4. Innover en partenariat**

## **B. EVALUER**

**De la concrétisation au prototype**

- 1. Valider l'idée**
- 2. Evaluer la faisabilité économique**
- 3. Etudier la faisabilité technique**
- 4. Prévoir et organiser la protection**

## **C. DEVELOPPER**

**Du prototype à la mise sur le marché**

- 1. Le plan de développement**
- 2. Planifier l'évolution du projet**
- 3. Préparer et assurer l'avenir sur le marché**
- 4. Surveiller et anticiper les évolutions techniques et commerciales**
- 5. Transférer ses technologies**

## **A. CONCEVOIR**

### **De l'émergence à la concrétisation d'une idée**

#### **1. S'informer**

- Pourquoi ?
  - Pour trouver des idées nouvelles sans inventer ce qui existe déjà
- Comment ?
  - Mettre en place un système de veille
  - Surveiller les évolutions des technologies et des savoir-faire
  - Observer les concurrents
  - Associer les fournisseurs et les partenaires
  - Ecouter les clients
- Avec qui ?
  - Les clients
  - Les fournisseurs
  - Les partenaires
  - Les spécialistes de l'information
  - Les chambres consulaires
  - Les organisations patronales et syndicats professionnels
  - Les réseaux d'appui aux entreprises

#### **2. Analyser son potentiel d'innovation**

- Pourquoi ?
  - Afin de valider l'idée de départ et la confronter aux objectifs stratégiques de l'entreprise
- Comment ?
  - Diagnostiquer les ressources de l'entreprise
  - Formuler des orientations stratégiques et choisir des axes de développement
  - Evaluer l'environnement de l'entreprise
- Avec qui ?
  - Les services internes
  - Les spécialistes de l'information
  - Les partenaires financiers, commerciaux et technologiques
  - Les spécialistes de l'audit technologique et du management des ressources technologiques

#### **3. Renforcer son potentiel d'innovation**

- Pourquoi ?
  - Car la mise en œuvre d'un projet innovant exige un fort potentiel de créativité, une multiplicité de connaissances et une mise en commun de compétences
- Comment ?
  - Assurer la variété des profils

- Rapprocher les différents acteurs
  - Avec qui ?
- Les établissements d'enseignement et de recherche
- Les cabinets conseils en recrutement et en formation
- Les chambres consulaires

#### **4. Innover en partenariat**

- Pourquoi ?
  - Lorsque l'innovation envisagée intègre des connaissances éloignées du métier de base de l'entreprise, le recours au partenariat est souvent une solution rationnelle, source d'économie de temps et de moyens.
- Comment ?
  - Acquisition de brevet
  - Engager une coopération technique
  - Etude sous-traitée d'un problème technique
  - Participation à des programmes de recherche
    - Avec qui ?
      - Les laboratoires de recherche universitaires
      - La recherche publique
      - Les sociétés de recherche sous contrat
      - Les spécialistes du transfert de technologie et des programmes de R&D
      - L'ANVAR
      - L'INPI
      - Le réseau Présence Rhône-Alpes

## **B. EVALUER**

### **De la concrétisation au prototype**

#### **1. Valider l'idée**

- Pourquoi ?
  - Pour évaluer la faisabilité du projet avant d'engager la mobilisation de ressources humaines et financières importantes.
- Comment ?
  - Vérifier l'originalité de l'idée et sa liberté d'exploitation
  - Connaître les normes et réglementations en vigueur dans le domaine concerné
  - Analyser les solutions proposées par les concurrents
    - Avec qui ?
      - Les spécialistes en recherche d'informations scientifiques et techniques, notamment en propriété industrielle et en normalisation
      - Les centres et experts techniques du domaine concerné
      - Les chambres consulaires

## **2. Evaluer la faisabilité économique**

- Pourquoi ?
- Pour estimer le plus précisément possible les risques économiques liés au projet préalablement au lancement
  - Comment ?
- Evaluer les frais à engager
- Analyser le marché et positionner le produit innovant
  - Avec qui ?
- Les cabinets spécialisés en étude de marché et les spécialistes de l'information économique
- Les juniors entreprises
- Les partenaires financiers publics et privés (organismes financeurs, banques, sociétés de capital risque)
- Votre conseiller en développement technologique du réseau Présence Rhône-Alpes

## **3. Etudier la faisabilité technique**

- Pourquoi ?
- Pour mesurer les risques industriels et garantir la viabilité des choix techniques
  - Comment ?
- Concevoir et tester un produit adapté
- Déterminer les moyens de production nécessaires
  - Avec qui ?
- Les entreprises partenaires
- Les bureaux d'études spécialisés
- Les centres techniques
- Les laboratoires d'essais
- Les laboratoires de recherche et sociétés de recherche sous contrat
- Les spécialistes en recherche d'informations scientifiques et techniques
- Les cabinets spécialisés en design industriel
- Les pôles et agences de Rhône-Alpes

## **4. Prévoir et organiser la protection**

- Pourquoi ?
- Pour assurer à l'entreprise la maîtrise de son innovation, un monopole d'exploitation et disposer d'un avantage concurrentiel certain
  - Comment ?
- Garantir la confidentialité du projet
- Evaluer l'art antérieur et préparer au mieux le dépôt de brevet
- Faire certifier la date de création de l'innovation

- Définir la stratégie de protection
  - Avec qui ?
- L'INPI avec ses deux centres en Rhône-Alpes Lyon et Grenoble
- Les conseils en propriété industrielle
- Les spécialistes en recherche d'informations sur les brevets

## **C. DEVELOPPER**

### **Du prototype à la mise sur le marché**

#### **1. Le plan de développement**

- Pourquoi ?
  - Incontournable pour l'entreprise, le business plan permettra aux banquiers et partenaires techniques d'apprécier le sérieux avec lequel l'entreprise aura élaboré son projet.
  - Comment ?
- Le descriptif de l'innovation
- Le dossier financier
- Le programme de développement
  - Avec qui ?
- Les chambres consulaires
- Les consultants privés
- Les sociétés de capital-risque
- L'expert comptable
- Les banques

#### **2. Planifier l'évolution du projet**

- Pourquoi ?
  - Une gestion de projet claire et précise évite les dérapages techniques et financiers qui pourraient ralentir la mise au point de l'innovation et aller jusqu'à la remettre en cause.
  - Comment ?
- Mettre en place des outils de suivi
- Constituer une équipe
- Mobiliser les fonds nécessaires
  - Avec qui ?
- Les banques
- Les sociétés de capital risque
- L'ANVAR
- La DRIRE
- Les entreprises partenaires
- Les chambres consulaires

### **3. Préparer et assurer l'avenir sur le marché**

- Pourquoi ?
- Définir une stratégie commerciale avec un positionnement cohérent du produit sur le marché pour ne pas ruiner les efforts techniques et financiers qui ont permis la mise au point de l'innovation
- Comment ?
- Gérer la fabrication du produit
- Concevoir et organiser la promotion du produit
- Fixer un prix de vente du produit
- Organiser la distribution du produit
- Avec qui ?
- Les équipes marketing et commerciales
- Les entreprises partenaires
- Les cabinets conseils spécialisés

### **4. Surveiller et anticiper les évolutions techniques et commerciales**

- Pourquoi ?
- La pérennité de l'innovation dépend de la capacité à anticiper toute évolution sur le plan technique, concurrentiel et commercial
- Comment ?
- Surveiller la concurrence et les techniques
- Elargir sa cible commerciale
- Etre à l'écoute de la clientèle
- Avec qui ?
- Les clients
- Le service commercial
- Les spécialistes de l'information (ARIST, chambres consulaires)
- Les partenaires et fournisseurs

### **5. Transférer ses technologies**

- Pourquoi ?
- Pour rentabiliser un investissement, favoriser l'émergence de nouveaux marchés
- Comment ?
- Cession de brevets
- Création de filiale commune
- Concession de licence ou brevet
- Contrat de cession de marque
- Communication de savoir-faire
- Contrat de concession de licence de marque
- Absorption ou rachat d'une société

- Assistance technique
- Une protection solide de la technologie à transférer
- Une bonne transmission du savoir-faire
- La volonté réciproque des deux partenaires de collaborer

➤ Avec qui ?

- Les cabinets spécialisés
- Les centres techniques
- Les spécialistes de l'information
- L'ANVAR
- L'INPI
- Les chambres consulaires
- Les CRITT généralistes
- Les pôles et agences de Rhône-Alpes