

Vous avez un projet d'innovation...

Les experts d'**OSEO** sont présents sur l'ensemble du territoire.

Ils vous apportent conseils et suivi personnalisés,
dans le strict respect de la confidentialité.

Ils vous aident à structurer votre projet,
à en évaluer le plus tôt possible les chances et les risques
et à trouver les meilleures ressources et partenaires.

Consultez les coordonnées de notre réseau sur :

oseo.fr



OSEO – Tous droits réservés – Réf. : 6542-07 – Juin 2008

Comment manager son projet innovant ?



oseo

Les étapes décisives de l'innovation

Depuis la création de l'aide à l'innovation en 1979, OSEO a développé une connaissance approfondie des processus d'innovation.

Sur la base de cette expérience, OSEO recommande une démarche qui permet de réduire les délais de développement, maîtriser les coûts et favoriser la compétitivité d'un nouveau produit, procédé ou service :

- en jalonnant le processus d'innovation par des étapes décisives,
- en assurant dans chaque étape une ingénierie simultanée de toutes les composantes du projet.

Cette démarche permet de situer le projet au sein du processus d'innovation.

Pour chaque étape, les objectifs à atteindre sont définis afin de réduire significativement les risques de l'étape suivante.

- Vous pouvez alors vous assurer que, pour une étape donnée, toutes les composantes du projet ont bien été prises en compte.
- La mise en évidence de données manquantes vous aide à remettre la démarche en cohérence ou à réorienter le projet.

En pratique, l'innovation ne relève pas d'un processus linéaire et séquentiel.

De nombreux allers-retours sont nécessaires entre les diverses étapes.

De ce fait, la frontière qui sépare deux étapes est parfois indécise. Si elles sont ici considérées séparément, c'est pour la clarté de la présentation.

Ce plan type doit être évidemment adapté à la grande diversité des projets

(améliorations, ou réelles innovations de produits, procédés ou services) et des organisations qui les portent.

Les étapes amont de formulation et de faisabilité sont déterminantes et la qualité des études qui y sont conduites conditionne les coûts et les délais de l'ensemble du projet.

Objectifs

Ingénierie commerciale et marketing

Ingénierie technique

Ingénierie juridique

Ingénierie financière

Management et organisation

Composantes du projet

Le conseil d'OSEO

	Formulation	Faisabilité	Développement	Lancement	Gestion
Objectifs	<i>Présenter un nouveau concept de bien ou service, attractif pour les clients, réalisable dans ses principes, crédible dans ses ambitions.</i>	<i>Analyser la faisabilité et la rentabilité du projet et établir un premier plan d'affaires.</i>	<i>Valider l'offre techniquement et commercialement, et affiner le plan d'affaires.</i>	<i>Organiser l'industrialisation et la mise sur le marché.</i>	<i>Evaluer les résultats du lancement et gérer le cycle de vie des offres.</i>
Ingénierie commerciale et marketing	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Définir les besoins et les applications visés a priori. ◆ Positionner le projet par rapport aux offres concurrentes. ◆ Étudier le mode d'accès au marché. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Segmenter le marché à partir d'une approche des clients et choisir les cibles prioritaires. ◆ Évaluer le mode et le coût d'accès à ces cibles. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Vérifier que l'accueil des prototypes par les clients des segments choisis est positif. ◆ Préciser l'offre (largeur et longueur de la gamme). Préparer l'action commerciale. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Fixer la stratégie de mise sur le marché et les objectifs de vente, en volume et en valeur. ◆ Mettre en place l'action commerciale. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Développer les ventes en volume et/ou en valeur. ◆ Observer le niveau de satisfaction du client et les réactions de la concurrence.
Ingénierie technique	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Décrire les principes et/ou les technologies originales à la base du nouveau concept. ◆ Préciser l'état de l'art, les solutions de substitution. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Établir la définition fonctionnelle des produits. ◆ Choisir les options techniques à tester en regard des segments de marché visés. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Valider les cahiers des charges techniques des prototypes produit et outil de production. ◆ Conduire les tests et les essais jusqu'à la mise au point. ◆ Choisir les fournisseurs. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Qualifier les produits et l'outil de production au stade préséries. ◆ Établir la nomenclature et les gammes de fabrication. ◆ Obtenir les homologations et les agréments. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Optimiser les produits et l'outil de production. ◆ Surveiller l'évolution des marchés, des technologies et des normes.
Ingénierie juridique	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Préciser les contraintes juridiques, normatives, réglementaires, ... 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Vérifier la liberté d'exploitation et élaborer la stratégie de propriété intellectuelle. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Mettre en œuvre la stratégie de propriété intellectuelle. ◆ Formaliser les accords industriels et commerciaux. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Assurer les droits d'exploitation sur l'ensemble des marchés potentiels. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Gérer la valorisation et la défense des droits.
Ingénierie financière	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Estimer les coûts, les besoins de financements, les ressources mobilisables. ◆ Identifier les partenaires financiers potentiels. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Évaluer les budgets et la rentabilité. ◆ Préciser les besoins et les ressources de financement. ◆ Concrétiser le premier tour de table. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Actualiser les prévisions de budgets et de rentabilité. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Mettre en place les financements nécessaires au lancement industriel et commercial. ◆ Mettre en place le contrôle de gestion. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Analyser les résultats et les écarts par rapport aux prévisions. ◆ Mettre en place le financement de la croissance.
Management et organisation	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Ebaucher le profil de l'équipe et des partenaires. ◆ Estimer les délais et prévoir les jalons du projet. ◆ Identifier les facteurs clés de réussite ou d'échec. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Intégrer le projet dans la stratégie de l'entreprise. ◆ Mettre en place l'équipe projet. ◆ Elaborer le planning du développement. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Animer l'équipe projet. ◆ Actualiser le planning de lancement. ◆ Mobiliser les partenaires. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Mobiliser l'entreprise sur l'intégration du projet. ◆ Recruter et former le personnel. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Organiser le retour d'expérience. ◆ Améliorer des produits, procédés et services associés pour allonger le cycle de vie des offres.
Le conseil d'OSEO	<i>Comprendre le marché avant de le prévoir et bien identifier les avantages concurrentiels de l'offre.</i>	<i>Utiliser les expertises externes, les consultants spécialisés.</i>	<i>Evaluer le temps d'accès au marché.</i>	<i>Ne pas sous-évaluer le coût de cette étape.</i>	<i>Exploiter la veille concurrentielle et l'analyse de la valeur.</i>