

LES MIDIS DE L'INNOVATION

Le phasage du projet d'innovation

Georges Dutry
Jean-François Blareau



*Conduite de projet : de l'idée à
la commercialisation*

*Succession chronologique des
actions et décisions par phase*

*Captures d'écran issues de la
version « beta » du CD
InnovHera*

Menu processus d'innovation



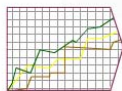
Décider si l'idée est suffisamment attrayante et à la portée de l'entreprise



1. Principaux critères de décision - L'idée:
 - apporte-elle un plus à l'entreprise ? Lequel ?
 - a-t-elle une chance raisonnable de réussir ?
 - **correspond-elle à ce que l'entreprise sait, veut & peut faire ?**
2. Décisions/actions
 - Présenter l'idée aux autres membres et suggérer les prochaines étapes
 - Décider si cela vaut la peine d'approfondir l'idée
 - Délimiter les activités de la phase 1
 - Désigner un responsable pour la phase 1

Choisir l'idée à priori la plus attrayante pour l'entreprise

Menu processus d'innovation

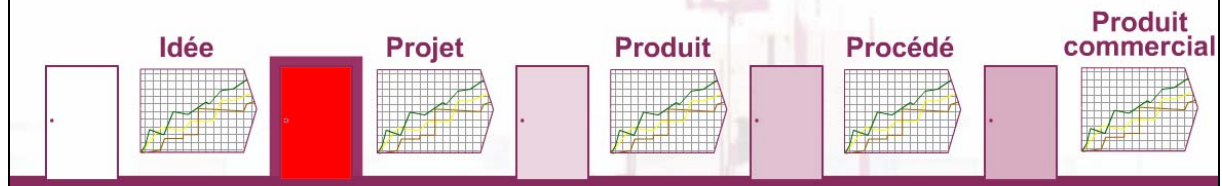


Clarifier les dimensions clés de l'idée



- Quel problème résout-on ?
- Quelle solution apporte-t-on ?
- Cela fonctionne sur papier. Points à vérifier
- **Pour quel bénéficiaire (client) ?**
- Quel intérêt (profit) pour l'Entreprise ?

Menu processus d'innovation



Décider d'initier un projet

1. Principaux critères de décision - Le projet:

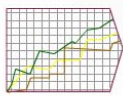
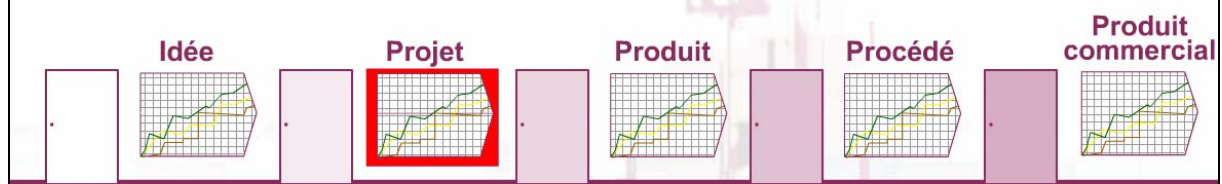
- techniquement fonctionne sur papier
- **est clairement une source potentielle de profits**
- **est cohérent avec les objectifs et la stratégie de l'entreprise**

2. Décisions/actions

- Revoir les résultats de la phase 1 et les recommandations du responsable
- Décider d'initier un projet ou d'améliorer ou de stopper
- Approuver le plan d'action de la phase 2
- Allouer les ressources pour la phase 2

De l'idée au projet

Menu processus d'innovation



Vérifier la faisabilité (technique et commerciale) et l'attractivité du projet

- Etablir la faisabilité technique – 1er Concept de fabrication
- **Identifier les clients cibles**
- Tester le concept avec certains clients (Produit/emballage)
- **Préciser l'avantage attendu sur les concurrents**
- Etablir une 1ère ébauche de calcul de profitabilité
- Identifier les obstacles majeurs (autorisation, produit toxique,...)

Menu processus d'innovation



Décider de développer le nouveau produit

1. Principaux critères de décision

- La faisabilité technique et commerciale est confirmée
- La demande est connue et l'avantage concurrentiel réel
- Il n'y a pas d'obstacle majeur (environnement, permis, ...)
- Le projet est rentable sur base des éléments recueillis
- Le projet est à la dimension de l'entreprise

2. Décisions/actions

- Faire le point sur les résultats de la phase 2
- Décider de développer le produit ou de le stopper
- Se mettre d'accord sur le plan de travail de la phase 3
- Allouer les ressources nécessaires pour la phase 3

Le projet tient la route

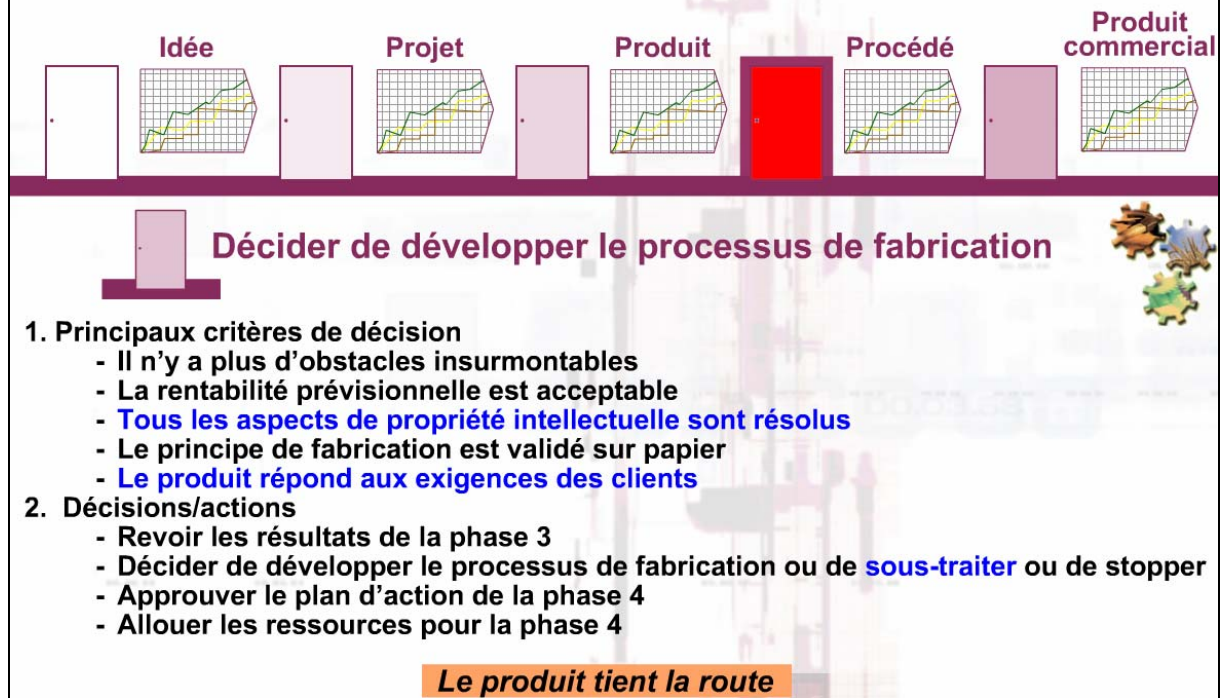
Menu processus d'innovation



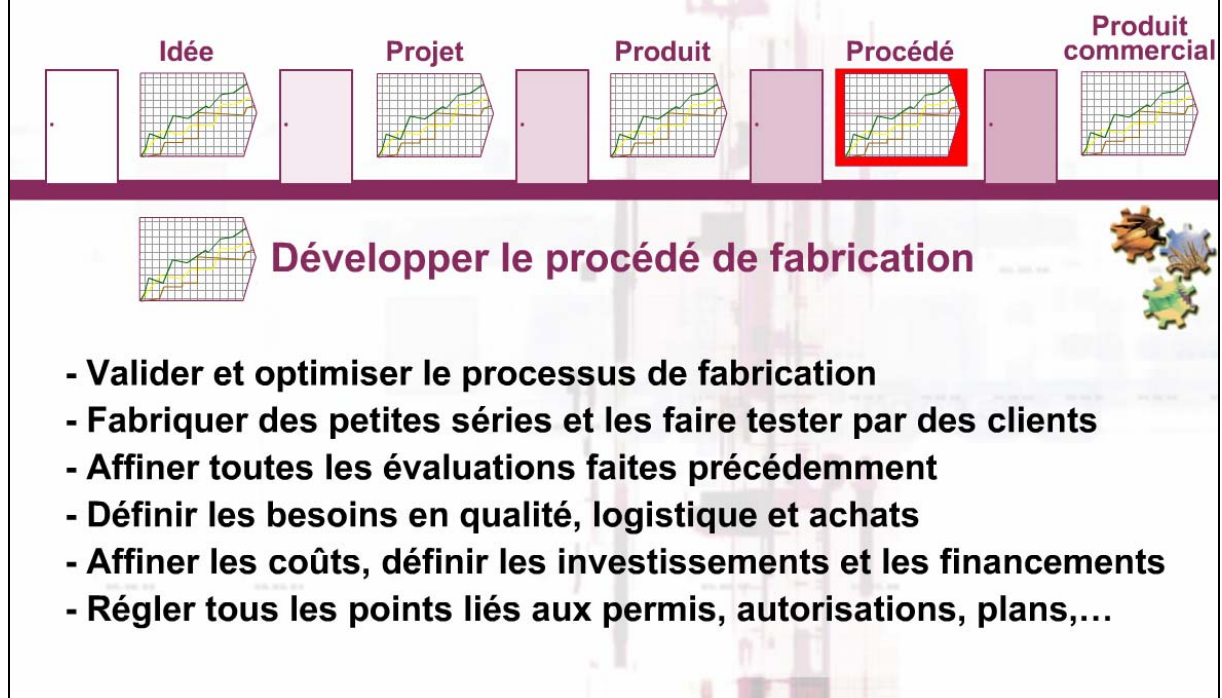
Développer et tester le produit

- Protéger l'idée – vérifier la liberté d'exploitation
- Optimiser la technologie
- Vérifier les concepts de fabrication et de commercialisation
- Préparer un échantillon
- Calculer le résultat financier prévisionnel ($\text{Profit} = \text{ventes} - \text{coûts}$)
- Faire tester les échantillons par des clients

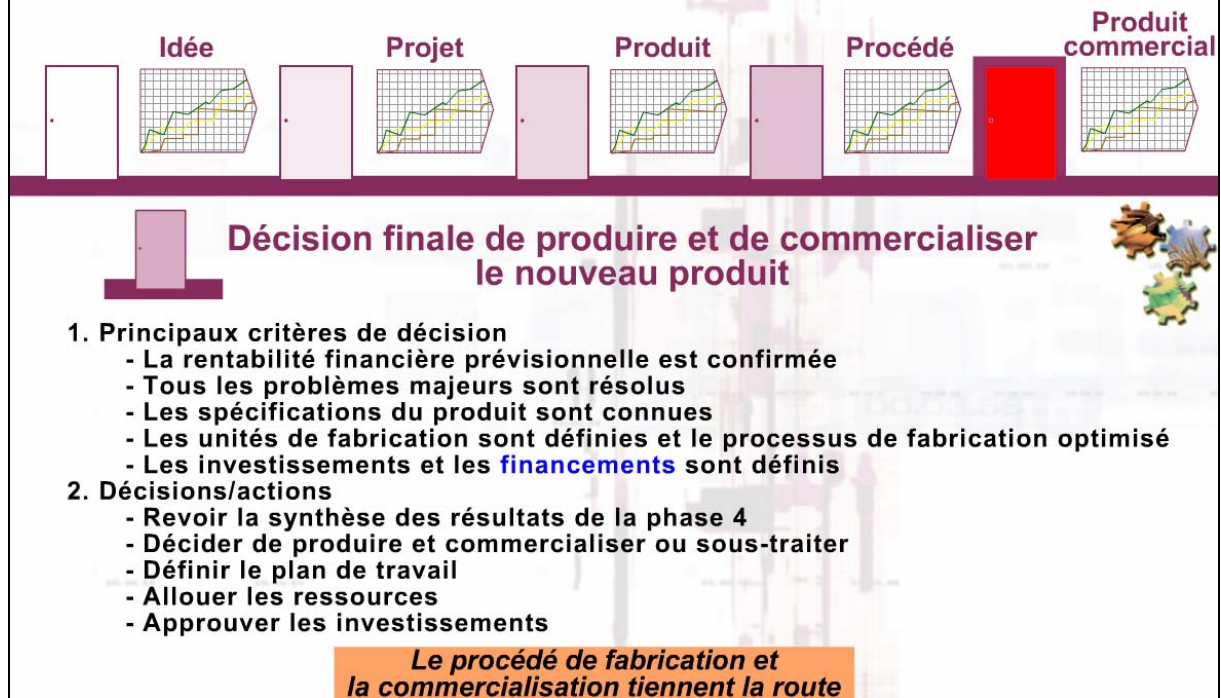
Menu processus d'innovation



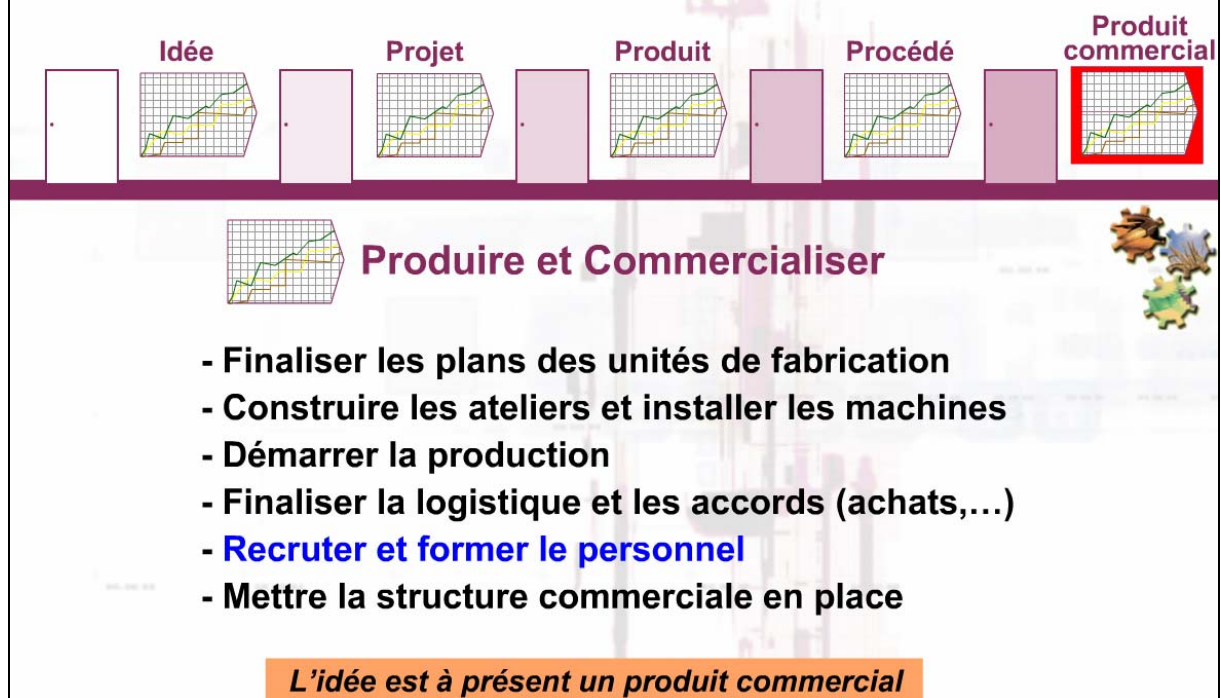
Menu processus d'innovation



Menu processus d'innovation



Menu processus d'innovation



Exercice - Captures d'écrans

STRATÉGIES & SUCCÈS

Educadis

Diagramme de PERT :

Mise au point et commercialisation de la tondeuse « Ouragan »

Q*For
production clients



STRATÉGIES & SUCCÈS

Educadis

- **Le projet**
 - Nature du projet :
 - >> Mise au point, développement, production et commercialisation d'un produit
 - Le produit :
 - >> tondeuse à gazon « Ouragan »
 - Caractéristiques :
 - >> tondeuse électrique sans fil automatisée



Q*For
production clients

- **Les axes de réflexion**

- *Axe commercial*
- *Axe technique*
- *Axe financier*
- *Axe juridique*



A vous !



Corrigé « PERT »

