

DIAGNOSTIC D'INNOVATION:

LES FACTEURS CRITIQUES DE SUCCES ET LES QUATRE VIABILITES DE L'INNOVATION

DEFINITION :

FCS : Facteurs Critiques de Succès

Par définition, les facteurs critiques de succès sont les éléments de l'offre qui ont une valeur pour le client, et/ou qui correspond à un savoir faire et/ou qui résulte d'un avantage de coût. Ces éléments doivent permettre de créer un avantage concurrentiel dans la compétitivité

CONTEXTE :

Vous recherchez à renforcer votre compétitivité, vous souhaitez innover pour devancer vos concurrents, vous mettez en œuvre un projet innovant à partir d'une idée nouvelle. Ce diagnostic complet vous permet de faire le point sur votre projet innovant par rapport à ses conditions de réussite avec un consultant senior expérimenté en **MANAGEMENT DE L'INNOVATION** et en **INTELLIGENCE COMPETITIVE**.

Forme d'intervention

Deux entretiens, sous la forme « question-réponse-analyse », seront guidés par un ensemble de questions (check-list) capitalisées à travers nos diverses missions d'audit conseil du management de l'innovation. Après un travail personnel de réflexion et de collecte éventuelle d'informations, notre consultant commentera son rapport avec ses recommandations.

Résultats :

Pour l'entreprise :

- Tous les aspects, conditionnant la réussite de votre innovation, sont passés au crible de façon complète pendant les deux premières étapes.
- L'appropriation de la méthode FCS et SWOT pour permettre au dirigeant de faire lui même l'autodiagnostic.
- Un rapport de diagnostic comportant une synthèse et des recommandations.

DEROULEMENT

Durée avec le dirigeant 5 heures :

- 2 entretiens de 2 heures (étape 1 et 2)
- 1 heure de synthèse avec la remise d'un rapport (étape 3).

TROIS ETAPES POUR UN DIAGNOSTIC PERFORMANT

1er ETAPE →

LES QUESTIONS PREALABLES sur le projet

- Un bref historique de l'entreprise pour cerner objectivement le cœur de métier.
- Quelles sont les activités de l'entreprise ?
- Quelle est l'idée concernant le produit / le service ?
- Quel est l'environnement managérial du projet ? (Le dirigeant et son équipe)
- Le projet (produit/service), a t il des avantages significatifs (différentiation) par rapport à l'existant ?
- Répond-il à un besoin non couvert aujourd'hui et demain ?
- Connaissez-vous vos avantages concurrentiels ?

SIEGE SOCIALE :
133 Ave Aristide BRIAND
F – 68200 MULHOUSE

AGENCE BELFORT :
6, Ave des Usines 90000 BELFORT

Tél : 06 85 41 54 19
Fax : 01 72 74 31 98
contact@compétis.fr
www.compétis.fr

DIAGNOSTIC D'INNOVATION:

LES FACTEURS CRITIQUES DE SUCCES ET LES QUATRE VIABILITES DE L'INNOVATION

(SUITE)

2^è ETAPE →

VIABILITE ECONOMIQUE

VIABILITE COMMERCIALE

VIABILITE TECHNIQUE & COMPETITIVITE

VIABILITE FINANCIERE

L'approfondissement sur les différents aspects de l'innovation :

- Quel est l'attrait du marché ?
 - Quelle est la comparaison du produit par rapport à la concurrence ?
 - Quelle est la réponse du produit par rapport au marché ?
 - Quelle est sa connaissance du marché et de ses évolutions ? est-il nécessaire de veiller sur l'environnement ?
 - Observations diverses.
- O ---
- Quelle est la capacité de commercialisation (distribution, réseau) nécessaire ?
 - Quelle est la politique de distribution et de prix ?
 - Quelle est la connaissance de la concurrence concernant la distribution et le prix ?
 - Quelle est la force du réseau commercial ? et son coût de fonctionnement ?
 - Pour chaque circuit de distribution, quels sont les argumentaires des vendeurs ? les coûts de stockage ? les crédits clients, les crédits fournisseurs et les délais de livraison.
 - Pour chaque circuit de distribution, quelle est la politique de communication ? (publicité, brochures, salons, site Internet, ...)
 - Pour chaque circuit de distribution, quel est le coût de service après-vente ? (maintenance, garantie, conseil, formation, hotline, ...)
 - Observations diverses.
- O ---
- Quel est le coût de remplacement de la technologie en place ?
 - Vraisemblance technologique ?
 - Liberté d'agir (brevets existants) politique de propriété industrielle ?
 - Position face à la réglementation, à la normalisation ?
 - Maîtrise de processus de R&D
 - Moyens à disposition : matériels et immatériels
 - Dépendance client et fournisseur ou sous-traitance stratégique
 - Partenaire stratégique ou associé
 - Pouvoir de réaction des concurrents
 - Apparition de technologies nouvelles (ou de substitution)
- O ---
- Ressources financières adéquates pour les différentes phases du développement ?
 - Réalisme dans l'approche des besoins en fond de roulements et de trésorerie ?
 - Accès aux sources de financement ?
 - Quelle est l'éligibilité pour bénéficier des aides (crédit d'Impôt de Recherche, Crédit d'Impôt de Formation, Aide au Recrutement pour l'Innovation, ...)

3^è ETAPE →

SYNTHESE avec remise du rapport

Suite aux deux entretiens d'écoute, et après le travail personnel de réflexion du consultant, il présentera sa synthèse avec un rapport de diagnostic :

- Les Facteurs Clés de Succès
- Les forces / les faiblesses – Les opportunités et les menaces
- Les recommandations

Le dirigeant pourra s'approprier lui même la méthode d'analyse pour effectuer lui même le prochain diagnostic.