

NOVIAL

*Conseil, coaching et formation
En stratégie, intelligence économique et management
Optimisation des processus et des performances
création de liens*

PACK INNOVATION



L'ingénierie de l'innovation

Beaucoup d'aides publiques et même européennes sont destinées aux PME PMI. Le parcours d'obtention apparaît toujours trop administratif et les ressources internes sont limitées. De nombreuses PME PMI sont sous traitantes et sous-estiment leur potentiel de créativité en collaborant avec un centre de recherche ou en coopérant entre elles pour réaliser des produits finis. La R&D se fait à l'instinct sur fonds propres et les aides semblent attachées au contrôle fiscal.

En réponse à ce constat, Novial a regroupé une équipe de spécialistes scientifiques et du financement de l'innovation capable d'auditer une entreprise sur sa capacité à innover, d'auditer les besoins scientifiques et techniques du milieu, de trouver et générer les liens entre l'entreprise et les laboratoires spécialisés aptes à donner une avance technologique significative à l'entreprise, de trouver les moyens de caractériser un projet, de monter et défendre des projets face aux financeurs, de construire les partenariats, trouver les fonds les plus adaptés afin de mener un projet de A à Z et d'accompagner l'entreprise dans le pilotage du projet jusqu'aux premières commercialisations.

Nos principales forces sont la capacité de monter des dossiers globaux de la recherche de vision à l'organisation de la mise en œuvre en passant notamment par une sensibilisation sur les risques ainsi que les notions d'ingénierie concourante et en utilisant des méthodes de facilitation innovantes pour assurer la réussite humaine du projet et l'entretien d'une équipe performante.



Les 4 piliers du Pack-Innovation

Une approche globale sur nos métiers et votre environnement pour votre fonctionnement et le développement de votre projet

- Stratégie, recherche de vision, objectif, réalités, options
- Réflexions sur la nature et l'apport des partenaires

- Ingénierie commerciale et marketing, technique, juridique, financière
- Documents juridiques



- Recherche de financements
- recherche de partenaires

- Mise en place du management et de l'organisation du projet
- coordination et gestion du projet

<http://novial.verblog.com> – www.novial.fr



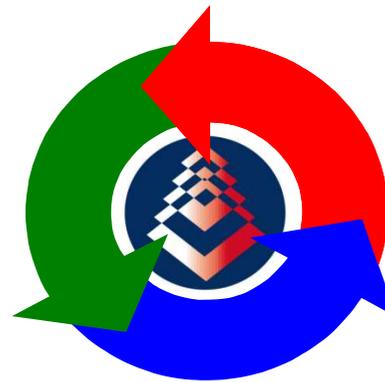
Les méthodes d'intervention

NOVIAL vous propose une complémentarité de natures d'interventions individualisées ou mixées pour développer et optimiser les performances de l'individu, de l'équipe et de la structure dans son fonctionnement comme dans son développement

- coaching de développement individuel et d'équipe (atteinte d'objectif et performance avec potentiel humain et méthode)

- coaching stratégique, opérationnel et d'affaires (atteinte d'objectif et performance avec potentiels structurel, métier, humain et méthode)

Vous choisissez



vous ou vos prestations

- conseil et assistance (apport de solutions ponctuelles)

- Formation (transmission ponctuelle de savoirs)

- Team-building & management (découvrir et mieux retenir par une activité)

- Animation (faire ponctuellement ressortir et partager des solutions)



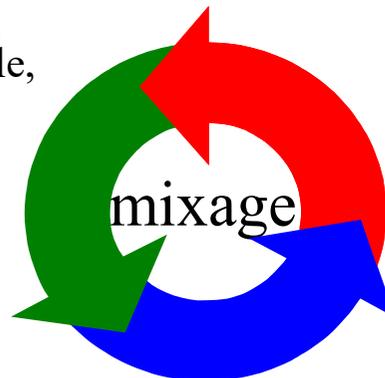
L'approche transverse SPM[®] de NOVIAL

Considérant que certains cherchent des concepts Stratégiques, d'autres des Processus, d'autres du Mental, NOVIAL a créé le système « SPM »[®] (Stratégie, Processus, Psychologie, Management, Mental) applicable de façon indifférenciée, simple et efficace à l'intérieur ou en dehors de leur champ d'application naturel pour vous poser les bonnes questions et vous accompagner au mieux dans l'analyse de la demande, la compréhension de l'environnement, le diagnostic, le questionnement, l'écoute, la remise en question, l'identification des facteurs clés et des points durs et **l'atteinte de vos objectifs**. SPM est utilisé par des coachs et consultants labellisés.



outils de Processus :
MCO, AMDEC,
SMART, Ishikawa,
Analyse Fonctionnelle,
5M, 5S, ingénierie
concourante...

**outils d'analyse
Stratégique, de
marketing et de
politique générale :**
SWOT, LCAG,
matrices BCG,
TOB..



outils de Management :
blason, matrice de
connaissance, vision
partagée, écoute active,
curseur, autonomie,
reconnaissance...

**outils Mentaux et de
Psychologie :** PNL, AT,
MBTI, Team
Management System,
Process Comm,
Ennéagramme..



- Ingénierie et accompagnement de projets individuels ou collaboratifs
- capitalisation de feed-back, optimisation des processus

- **Coaching :**

- Préparation amont et accompagnement sur la vie globale du projet, veille de suivi des objectifs
- Prise de conscience des acteurs, des réalités et des responsabilités, structuration de projet

- **Animation**

- Mémoire et capitalisation du retour d'expérience positif ou négatif
- Risk management, SWOT projet, analyse Lean, Six Sigma, SWOT des acteurs

- **Conseil :**

- Vision stratégique du projet et recherche de partenaires
- formation de consortium, accords de partenariats, structuration, gouvernance
- Facilitation sur le financement de l'innovation et de l'obtention du statut d'entreprise innovante
- Facilitation sur les projets collaboratifs : nationaux, pôles, FUI, EUREKA, Eurostar, PCRD...
- Ingénierie et rédaction de projet (stratégie, marketing, chaîne de valeur, planification, finances, risques)
- Suivi et capitalisation de projet, échange de bonnes pratiques

- **Formations adaptées issues de notre catalogue**

- Politique générale des organisations - Maîtriser votre leadership (CL)
- Global Brain Management (GBM) ® - Ingénierie et Management de Projet (CIMP)
- Management de Crises (CCI) - Négociation & Médiation (CN)
- Management des Risques (CR) - Intelligence Economique (CIE) Activités & brain
- Outils "transverses" MBTI, Fables, Process Comm, Ennéagramme, Jeux, TMS, TOB



Accompagnement à la prise de décision et au management de projet pour acquérir, développer et transmettre

- Quel Objectif ? Spécifique, mesurable, réaliste, réalisable, déterminé dans le temps
- Quelles réalités ?
 - Forces et faiblesses du projet, avantages inconvénients, opportunités menaces (SWOT...)
 - Sectorielles et environnementales
 - Matérielles
 - Économiques
 - commerciales
 - Financières
 - Personnelles (quel entrepreneur suis-je (MBTI), forces, faiblesses, avantages inconvénients, opportunités menaces (SWOT), où en suis-je, suis-je prêt..)
 - concurrentielles
- Quelles options ?
- management des risques
- Quelles actions ?
- Efficacité opérationnelle et programme de mise en œuvre (PERT, GANTT, 5M...)
- Vie globale du projet
- Aide à la négociation et à la démarche relationnelle
- Chef et porteur de projet mais aussi manager



Management de faisabilité de projet innovant

- Objectifs :
 - Présenter un nouveau concept de bien ou de service, attractif pour les clients, réalisable dans ses principes, crédible dans ses ambitions
 - analyser la faisabilité et la rentabilité du projet et établir un premier plan d'affaires
 - Positionner le projet dans la chaîne de valeur potentielle de la phase développement (validation technique et commerciale) et lancement (organiser l'industrialisation et la mise sur le marché)
- Ingénierie commerciale et marketing :
 - Définir les besoins et les applications visées a priori
 - Positionner le projet par rapport aux offres concurrentes
 - segmenter le marché à partir d'une approche des clients et choisir les cibles prioritaires
 - Évaluer le mode et le coût d'accès au marché et aux cibles
- Ingénierie technique :
 - Décrire les principes et/ou les technologies originales à la base du nouveau concept
 - Préciser l'état de l'art et les solutions de substitution
 - Établir la définition fonctionnelle des produits
 - Choisir les options techniques à tester en regard des segments de marché visés



Management de faisabilité de projet innovant (2)

- Ingénierie juridique :
 - Préciser les contraintes juridiques, normatives, réglementaires...
 - Vérifier la liberté d'exploitation et élaborer la stratégie de propriété intellectuelle
- Ingénierie financière :
 - Estimer les coûts
 - Évaluer les budgets et la rentabilité
 - Préciser les besoins de financement et les ressources de financement
 - Identifier les partenaires financiers potentiels
 - Concrétiser le premier tour de table
- Management et organisation :
 - Intégrer le projet dans la stratégie de l'entreprise
 - Ébaucher le profil de l'équipe et des partenaires
 - Mettre en place l'équipe projet
 - Estimer les délais et prévoir les jalons du projet
 - Identifier les facteurs clés de réussite ou d'échec
 - Élaborer le planning du développement



Un certain nombre de documents juridiques conditionnent la bonne marche de votre coopération avec d'autres partenaires

| Quel contrat ? | Quand ? | Pourquoi ? |
|--|---|--|
| Accord de confidentialité multi-partenaires | Dès les négociations en vue du projet | Sécuriser ses informations confidentielles |
| Accord de confidentialité bi-partite | Au cas par cas | Reporter un engagement de confidentialité sur un tiers, par exemple un prestataire ou un sous-traitant |
| Accord de gouvernance | Dès les négociations en vue du projet | Organiser la direction, la prise de décision, la coordination et le suivi de l'exécution du projet. C'est le contrat essentiel du projet. |
| Contrat de consortium | Le plus tôt possible | Il en gère tous les aspects : propriété intellectuelle, confidentialité, gouvernance |
| Contrat de copropriété de brevet | En application de l'accord de consortium | Il organise la propriété commune sur la technologie brevetable développée dans le projet |
| Contrat de licence de brevet | En application de l'accord de consortium | Il organise le droit d'usage d'un ou plusieurs partenaires à une technologie propre ou commune. |
| Contrat de cession de droits de propriété intellectuelle | En application de l'accord de consortium | Il organise la cession de droits de propriété intellectuelle, et en particulier de droits d'auteur à un partenaire dans le respect des exigences légales de forme et de fond, ainsi que la cession de marques ou de brevets. |
| Convention de stage | Si des stagiaires ou du personnel extérieur est employé | Il organise la confidentialité et la cession des droits de propriété intellectuelle dont le stagiaire (ou son employeur, laboratoire, université etc) pourrait se prévaloir. |
| Conditions d'accès à une plate-forme collaborative | Si une plate-forme collaborative accessible par internet est mise à disposition des partenaires | Gérer la confidentialité des informations et le respect de la propriété intellectuelle |
| Charte de confidentialité en entreprise | A tout moment. | Pour diffuser les bonnes pratiques au sein de l'entreprise |
| Charte d'éthique | Est recommandée au niveau du pôle lui-même | Rappeler les principes généraux qui doivent gouverner la participation à un projet. |



Rapport final

| | |
|---|------|
| ● Objectifs et contexte | p.3 |
| ● Travaux et résultats | p.4 |
| ● Les réalités du domaine considéré | p.6 |
| ● Les réalités structurelles, DAS actuel | p.10 |
| ● SWOT et matrice BCG | p.13 |
| ● Segmentations et forces motrice du projet | p.16 |
| ● Les réalités technologiques | p.19 |
| ● Les options technologiques choisies | p.23 |
| ● Les réalités matérielles | p.24 |
| ● Marchés et clients potentiels | p.25 |
| ● Réalités économiques et politique de prix | p.31 |
| ● La concurrence | p.33 |
| ● Les partenariats et leurs justifications | p.36 |
| ● Financements et investissements..... | p.47 |
| ● Eléments financiers | p.5 |
| ● Risques et Planning | p.5 |
| ● Eléments juridiques | p.5 |
| ● Organisation et gouvernance | p.5 |
| ● Contact | p.5 |





Le créateur de NOVIAL : Une conjugaison entre savoir, savoir faire et savoir être au service de votre chiffre d'affaires

- 50 ans
- formations globales et complémentaires :
 - ingénieur (ESIEA)
 - administration et management (ESAA)
 - juridique (DESS Paris Assas)
 - finance - gestion (Mastère Audit & Conseil ESCP Europe)
 - doctorant en économie Paris la Sorbonne
- formations techniques relationnelles : (plus de 400h)
 - Certifié MBTI (Osiris - 40h) + groupe (24h)
 - Certifié Team Management System (24h)
 - 360° Agence Team Management - Convergence
 - Posture de Coach (Académie du coaching - 96h)
 - Process Comm coaching individuel + groupe (Kahler Communication - 110 h)
 - Ennéagramme (CEE - 32 h)
 - Praticien PNL (Reperes – 80h)
 - ATORG AT 101 (30h)
- formation autres :
 - Communication commerciale (MANEX)
 - Analyse fonctionnelle (DGA)
 - Renseignement (Min. Défense)
- formations humanitaires internationales Ordre de Malte
- Délégation Générale pour l'Armement – Ministère de la défense
 - Service Central des Affaires Industrielles (partenariats et stratégie Europe, Asie, OTAN, compensations)
 - Direction des Relations Internationales (stratégie export)
 - Service d'enquête de coûts
 - Service de Maintenance Aéronautique (stratégie, marketing, préparation du futur)
 - Direction des Systèmes d'Armes (risques, qualité, éco-conception)
- Armée de terre
 - Arme blindée cavalerie – Allemagne
 - Instruction et opérations chars lourds puis légers
- Arthur Andersen
 - Audit - Fusions-acquisitions - Contrôle interne - ABC/ABM
- professeur vacataire et intervenant :
 - politique générale d'entreprise, management international
 - Lobbying et approche client - intelligence économique
 - Ingénierie d'affaires - Affaires européennes
 - Devenir force de proposition
- auteur d'articles stratégiques et management
- auteur des « fabliaux du management » Ed Chiron
- auteur d'ouvrages politiques européennes Ed Dictus Publishing
- auteur des livrets mémos



Vos contacts

NOVIAL



François CHARLES

Conseil, coaching & formation

Stratégie, intelligence économique et management

Executive coach & search

12 rue du Port F-21130 LES MAILLYS

Tel : 00 33 (0)3 80 57 38 42 - SIRET 414 795 344 00061 - 7022Z

fcharles@novial.fr - <http://novial.overblog.com> - www.novial.fr

