

NOVIAL

Consulting & Institute SAS

NOVIAL CONSULTING SAS – NOVIAL INSTITUTE SAS

Conseil, coaching et formation

Stratégie, organisation & Management

Risques, KM, Retex, Intel Eco, Partenariats

Innovation, transmission, transformation

Executive & Senior Coach & Search

PACK INNOVATION



L'ingénierie de l'innovation

Beaucoup d'aides publiques et même européennes sont destinées aux PME PMI pour la recherche et l'innovation traditionnelle ou risquée. 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 et en négligeant l'approche humaine qui est souvent la clé de réussite d'un projet.

En réponse à ce constat, Novial Consulting a regroupé une équipe de spécialistes en management humain et technique 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, de trouver les moyens de caractériser un projet, de construire les partenariats, trouver les fonds les plus adaptés et d'accompagner l'entreprise dans le pilotage 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, l'identité et l'apport des partenaires

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



- Recherche de financements
- recherche de partenaires

- Risk management, organisation, coordination et gestion du projet

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



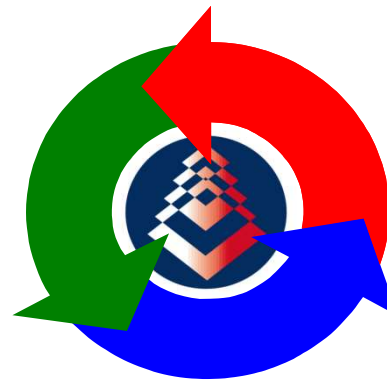
Les méthodes d'intervention

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



vos 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)



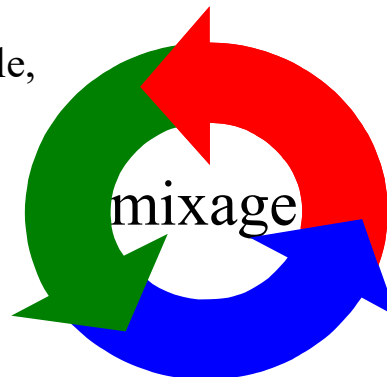
L'approche transverse SPM[®] de NOVIAL

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 GROW - SMART

- Quel Objectif ? Spécifique, mesurable, réaliste, réalisable, déterminé dans le temps
- Quelle cohérence avec la politique générale de l'entreprise ? (Stratégie, structure, identité décision)
- Avec qui travailler ? Avec quel Savoir, savoir-faire, savoir être ? Allons-nous nous entendre ?
- Quelles réalités ?
 - Forces et faiblesses du projet, avantages inconvénients, opportunités menaces (SWOT...)
 - Sectorielles et environnementales
 - Matérielles, Économiques, Commerciales, Financières, Humaines
 - Concurrentielles
 - Impacts et utilisateurs finaux
 - Identification et utilisation des recherches passées et existantes
 - Mots clés – approche Sciences Humaines et Sociales,
- Quelles options ?
- 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 des risques



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





To support projects

- Coaching, Consulting, training, animation on General policy (strategy, structure, identity, decision), management, risks, KM, retex, intelligence, partnership, transmission, transformation, Human & Social Sciences
- Can be into the project but essentially improve the preparation
- PACK INNOVATION : strategy checking, GROW / SMART / SWOT, SHS attitude, skills, know how, attitudes, key words, technical and financial partners, commercial, technical, legal, financial engineering, concurrent engineering, management, organization, risks, coaching writing of proposals
- Potential expert for H2020, EDA, EASME, IProp, COSME, Coaching PME,
- Experience in PCRD and H2020, national programs
- For industry and service
- Referenced at By Bpifrance for financements
- Links with companies, clusters, universities, laboratories across Europe
- contact@novialgroup.fr www.novialgroup.fr



Exemple de planning de coaching collectif

- A / entretiens individuels groupe 1
- B / entretiens individuels groupe 2
- A / entretiens collectifs groupe 1
- B / entretiens collectifs groupe 2
- C / restitution globale
- Travail de restitution

Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	mois6	Mois 6

Travail possible en 2 à 3 mois et avec 1 seul groupe



N'AYONS PAS PEUR DES GRANDS CONSORTIA

La théorie des organisations (Berne, Fox, Delivré)

Le groupe				environmt interne	environmt externe
Le leadership	Le Canon (ce qui structure)	Membres et sous-groupes	Activité et énergie du groupe	Dans l'entreprise	Hors entreprise
Leader responsable	Dénomination	Individus	Raison d'être, mission	Direction (pour un service)	Fournisseurs
Leader opérationnel (travail et décisions)	Objectifs	Stade de développement du groupe	Stratégie	Services voisins	Clients
Leader de processus (façon de travailler)	Constitution	Règles de fonctionnement (réunions, confidentialité, circulation de l'info, gestion des frontières)	Travail rentable : production*	Syndicats	Partenaires
Leader psychologique	Organigramme (rôles, mandats)	Sous-groupes sociologiques (clans, castes)	Travail non rentable : -Combat -Régulation -Test du leader	Salariés (pour un CODIR)	Concurrents
Anciennes figures d'autorité	Culture :	Rapports de force		Leaders d'opinion	Contraintes juridiques
Evhémère et leader primal	-Étiquette : valeurs sur le travail	Qualité du relationnel (économie de reconnaissance)		Contraintes juridiques	Public
Leader personnel	-Technique : méthodes de travail	Conflits	
Moyens matériels	-Caractère : transgressions	Perceptions individuelles du groupe (imago)			



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 CONSULTING & INSTITUTE SAS : Une conjugaison entre savoir, savoir faire et savoir être au service de votre chiffre d'affaires

- 56 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)
- I.R.C.E Président fondateur intervenant
 - Affaires européennes institutionnelles et dynamiques stratégique et opérationnelles thématiques
- 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

Consulting & Institute SAS

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@novialgroup.fr - www.novialgroup.fr

