

NOVIAL

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

PACK INDUSTRIE

*à rapprocher des présentations
NOVIAL CONSULTING SAS et NOVIAL INSTITUTE SAS*

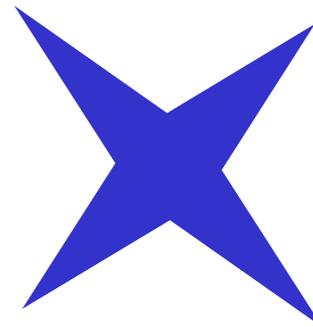


Les 4 piliers d'intervention

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

- Politique Générale
- Stratégie, identité, organisation, prise de décision

Vous
choisissez



vous ou vos
prestations

Intelligence économique
(protection, veille, lobbying,
organisation)

Fusion acquisition

Partenariats - Transmission

- PACK MANAGEMENT
- Prise de conscience
- Travailler ensemble
- Accompagnement individuel
- Et collectif

Accompagnement et
valorisation de l'Innovation

Risk Management

- KM, RETEX

www.novialgroup.fr - contact@novialgroup.fr



Les 4 piliers du Pack PGE

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

- Stratégie industrielle et commerciale
- Analyse interne de capacités
- Analyse externe de l'environnement

- Audit d'organisation, opportunité d'évolution fonctionnelle, matricielle, structurelle, divisionnelle
- Leadership, structures, membres, activités,

Vous
choisissez



votre ou vos
prestations

- Recherche et détermination d'identité
- Force motrice
- Positionnement

- Formats et outils de prise de décision
- Planification
- Approche humaine

www.novialgroup.fr - contact@novialgroup.fr



Les 4 piliers du Pack IE

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

- Pack FACILITY : Veille, référencement commercial, recherche de fournisseurs, Pack FUSACT : Recherche et facilitation de partenariats, alliances reprises, transmissions

- Prise de conscience humaine, accompagnement au changement, développement personnel et de groupe
- Recherche de compétences

Vous
choisissez



vous ou vos
prestations

- Lobbying institutionnel, référencement métier, valorisation et sauvegarde de norme, identification d'effets de leviers

- Knowledge Management
- Analyse échecs et succès
- Gestion de crise

www.novialgroup.fr - contact@novialgroup.fr



PACK FUSion ACquisition Transmission

l'approche globale de votre projet

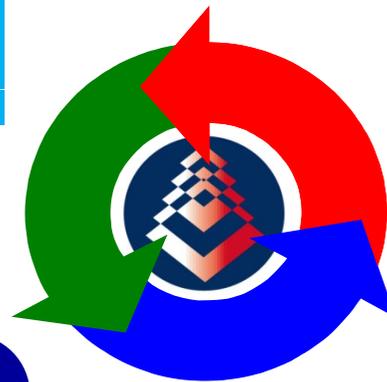
- Recherche de vision : stratégie, SWOT, identité, critères de recherche,
- Forfait ou régie
- Aides CR

- Recherche externe de partenaires
1 à 5 % du CA facturés en 3/3
- et de financements :
1 à 5 % des fonds levés

CHOISISSEZ

- **Assistance à maîtrise d'ouvrage** : ingénierie concourante du projet, définition et atteinte des objectifs
- Forfait ou régie

- **Approche humaine** : connaissance des personnes au-delà des chiffres, organisation, règles de fonctionnement
- Forfait ou régie



Votre ou vos briques d'intervention

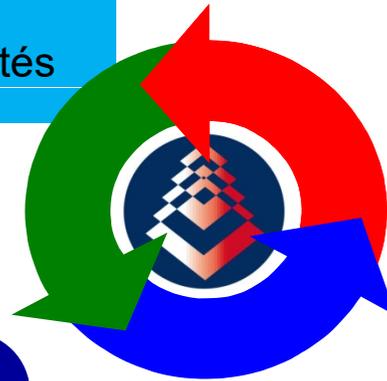


Le PACK FACILITY national ou export

- Lobbying, intelligence commerciale et économique : vous aider à vous faire connaître par les acheteurs et les décideurs, détecter en avance les opportunités
- Forfait ou régie

CHOISISSEZ

- Assistance à réponse à appels d'offre : vous aider dans le décryptage de la demande, la rédaction des CCTP et CCAG
- Forfait ou régie



- Recherche externe de clients : 1 à 5 % du CA espéré puis facturés en 3/3
- et de financements : 1 à 5 % des fonds levés

Votre ou vos briques d'intervention

- Veille marchés : vous aider à détecter les appels d'offres qui peuvent vous générer du chiffre d'affaires
- Forfait ou régie



Prestations Facilitation

- Facilitation commerciale : forfait 5 ou 10 jours x 1000 € HT sur cible(s) identifiée(s) ou régie à définir / mois pendant maxi 12 mois
- Possible Programme personnalisé
- Assistance réponse appels d'offre : forfait 5 j x 1000 € HT;
- Possibles aides Bpifrance et agences régionales
- Référencement simple inscription : 500 € HT / client
- Veille marchés : forfait 500 € HT / mois
- Recherche clients, partenaires, financements : 5% HT < 150 k€; 150 < 4% HT < 500 k€; 500 < 3% HT < 1M€; 2% au-delà - paiement 30 % facturation, 30% présentation cibles, solde ajusté fin de mission



L'intervention et sa méthodologie

- Nous saluons votre initiative et acceptons la mission telle que vous nous l'avez décrite car
 - nous disposons d'un large réseau de qualité régulièrement mis à jour dans les domaines cités et dont vous connaissez une partie suite au symposium que nous avons co-organisé ainsi que les rencontres provoquées ensuite
 - nous disposons de compétences en intelligence économique, lobbying et facilitation commerciale dans le domaine civil et militaire, chez les maitre d'ouvrage ou les maitre d'oeuvre ainsi que les sous-traitants de rang 1 et 2
 - nous oeuvrons dans le domaine industriel et connaissons bien votre environnement,
 - nous accompagnons régulièrement des entreprises dans leur référencement au niveau français et européen sur des produits et réalisations que nous validons
- Nous mettrons en œuvre nos connaissances relationnelles et techniques, ainsi que nos savoir-faire et tous nos moyens pour atteindre vos objectifs sur la base d'une communication validée en commun, de connaissance de vos contacts ou essais d'approche actuels et de définition de priorités

Pour ce faire, nous vous proposons un programme personnalisé de facilitation commerciale de ... jours plus frais, avec points d'avancement réguliers, visant à :

- vous organiser des rendez-vous qualifiés physiques ou téléphoniques
- vous y accompagner potentiellement
- voire parler seuls de votre innovation
- réaliser certains référencements
- avec au moins cinq décideurs et responsables étatiques et industriels ou de leurs recommandations respectives dans les domaines ciblés avec qui nous sommes en relation



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 de la nature du projet
- Recherche et analyse des opportunités et des risques liés

Vous choisissez



vous ou vos prestations

- Analyse et recherche de partenaires nationaux, européens, internationaux
- Analyse des opportunités et risques liés

- Ingénierie commerciale, marketing, technique, juridique, financière

- Management et organisation du projet, ingénierie concourante, coordination et gestion du projet

Prestations validées BPI et ARDIE

www.novial.fr - contact@novialgroup.fr



Les 4 piliers du Pack Management

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

- Epanouissement individuel
- Equipe performante
- Mieux travailler ensemble

- Maintien, recherche et acquisition de compétences
- Approche spécifique POST 50

Vous
choisissez



vous ou vos
prestations

- Ingénierie concourante et accompagnement de projets
- RETEX projet technique et humain

- Risk management et re-engineering Cout Délai Performance,
- Deuil échecs / succès

www.novial.fr - contact@novialgroup.fr



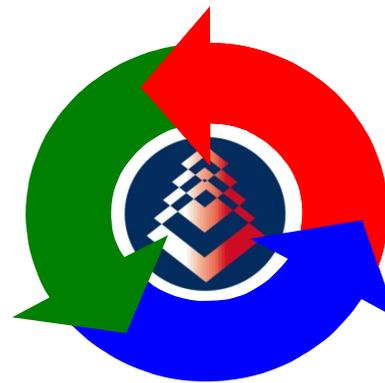
Les méthodes d'intervention

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



votre type d'accompagnement

- 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)



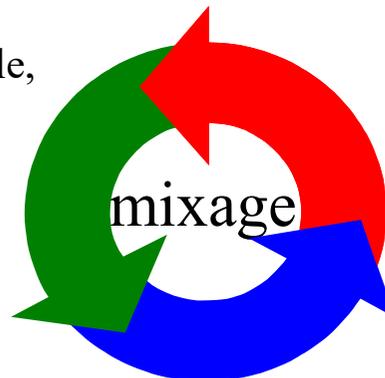
L'approche transverse SPM® de NOVIAL

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..



Vos contacts

NOVIAL



Sièges 12 rue du Port F - 21130 LES MAILLYS

François CHARLES – Président - 06 23 19 56 05

Tel : 00 33 (0)3 80 57 38 42

contact@novialgroup.fr – novialgroup@sfr.fr

NOVIAL INSTITUTE SAS- RCS DIJON 803841196 - APE 9559A

NOVIAL CONSULTING SAS - RCS DIJON 804 091 338 – APE 7022Z

