

Vous avez un projet d'innovation...

Les experts d'**OSEO** sont présents sur l'ensemble du territoire.

Ils vous apportent conseils et suivi personnalisés,
dans le strict respect de la confidentialité.

Ils vous aident à structurer votre projet, à en évaluer le
plus tôt possible les facteurs de risques et à trouver
les bons partenaires et les meilleures ressources.

Consultez les coordonnées de notre réseau sur oseo.fr

oseo.fr/guideMPI

Comment manager son projet innovant ?

The logo for OSEO, featuring the word "oseo" in a dark brown, lowercase, sans-serif font. The letter "o" is replaced by a red circle. To the right of the text is a yellow, curved, brushstroke-like graphic element.

Le Management de Projet Innovant

Depuis la création de l'aide à l'innovation en 1979, OSEO a développé une connaissance approfondie des processus d'innovation.

Sur la base de cette expérience, OSEO recommande une démarche qui permet de réduire les délais de développement, maîtriser les coûts et favoriser la compétitivité d'un nouveau produit, procédé ou service :

- en jalonnant le processus d'innovation par des étapes décisives,
- en assurant dans chaque étape une ingénierie simultanée de toutes les composantes du projet.

Cette démarche permet de situer le projet au sein du processus d'innovation.

Pour chaque étape, les objectifs à atteindre sont définis afin de réduire significativement les risques de l'étape suivante.

- Vous pouvez alors vous assurer que, pour une étape donnée, toutes les composantes du projet ont bien été prises en compte.
- La mise en évidence de données manquantes vous aide à remettre la démarche en cohérence ou à réorienter le projet.

En pratique, l'innovation ne relève pas d'un processus linéaire et séquentiel. De nombreux allers-retours sont nécessaires entre les diverses étapes. De ce fait, la frontière qui sépare deux étapes est parfois indécise. Si elles sont ici considérées séparément, c'est pour la clarté de la présentation.

Ce plan type doit être évidemment adapté à la grande diversité des projets de développement de produits, procédés ou services innovants et des organisations qui les portent.

Les étapes amont de formulation et de faisabilité sont déterminantes et la qualité des études qui y sont conduites conditionne les coûts et les délais de l'ensemble du projet.

Composantes du projet

Objectifs

Ingénierie commerciale et marketing

Ingénierie technique

Ingénierie juridique

Ingénierie financière

Management et organisation

Formulation

Présenter un nouveau concept de bien ou service, attractif pour les clients, réalisable dans ses principes, crédible dans ses ambitions.

- ◆ Définir les besoins et les applications visés *a priori*.
- ◆ Positionner le projet par rapport aux offres concurrentes.
- ◆ Etudier le mode d'accès au marché.

- ◆ Décrire les principes et/ou les technologies originales à la base du nouveau concept.
- ◆ Préciser l'état de l'art, les solutions de substitution.

- ◆ Préciser les contraintes juridiques, normatives, réglementaires, ...

- ◆ Estimer les coûts, les besoins de financements, les ressources mobilisables.
- ◆ Identifier les partenaires financiers potentiels.

- ◆ Ebaucher le profil de l'équipe et des partenaires.
- ◆ Estimer les délais et prévoir les jalons du projet.
- ◆ Identifier les facteurs clés de réussite ou d'échec.

Faisabilité

Analyser la faisabilité et la rentabilité du projet et établir un premier plan d'affaires.

- ◆ Segmenter le marché à partir d'une approche des clients et choisir les cibles prioritaires.
- ◆ Evaluer le mode et le coût d'accès à ces cibles.

- ◆ Etablir la définition fonctionnelle des produits.
- ◆ Choisir les options techniques à tester en regard des segments de marché visés.

- ◆ Vérifier la liberté d'exploitation et élaborer la stratégie de propriété intellectuelle.

- ◆ Evaluer les budgets et la rentabilité.
- ◆ Préciser les besoins et les ressources de financement.
- ◆ Concrétiser le premier tour de table.

- ◆ Intégrer le projet dans la stratégie de l'entreprise.
- ◆ Mettre en place l'équipe projet.
- ◆ Elaborer le planning du développement.

Développement

Valider l'offre techniquement et commercialement et affiner le plan d'affaires.

- ◆ Vérifier que l'accueil des prototypes par les clients des segments choisis est positif.
- ◆ Préciser l'offre (largeur et longueur de la gamme).
- ◆ Préparer l'action commerciale.

- ◆ Valider les cahiers des charges techniques des prototypes produit et outil de production.
- ◆ Conduire les tests et les essais jusqu'à la mise au point.
- ◆ Choisir les fournisseurs.

- ◆ Mettre en œuvre la stratégie de propriété intellectuelle.
- ◆ Formaliser les accords industriels et commerciaux.

- ◆ Actualiser les prévisions de budgets et de rentabilité.

- ◆ Animer l'équipe projet.
- ◆ Actualiser le planning de lancement.
- ◆ Mobiliser les partenaires.

Lancement

Organiser l'industrialisation et la mise sur le marché.

- ◆ Fixer la stratégie de mise sur le marché et les objectifs de vente, en volume et en valeur.
- ◆ Mettre en place l'action commerciale.

- ◆ Qualifier les produits et l'outil de production au stade préséries.
- ◆ Etablir la nomenclature et les gammes de fabrication.
- ◆ Obtenir les homologations et les agréments.

- ◆ Assurer les droits d'exploitation sur l'ensemble des marchés potentiels.

- ◆ Mettre en place les financements nécessaires au lancement industriel et commercial.
- ◆ Mettre en place le contrôle de gestion.

- ◆ Mobiliser l'entreprise sur l'intégration du projet.
- ◆ Recruter et former le personnel.
- ◆ Organiser le retour d'expérience.

Toutes les informations et conseils utiles sur oseo.fr/guideMPI