



SELECTION DE CABINETS DE CONSEIL



PROJETS DE DEVELOPPEMENT TIC APPLIQUES AUX ECO-ACTIVITES



L'action collective Business Développement Instrumentation et Eco-Activités est cofinancée par l'Union Européenne.
L'Europe s'engage en région Ile de France avec le Fonds européen de développement régional



BUSINESS DÉVELOPPEMENT INSTRUMENTATION & ECO-ACTIVITÉS

Action collective à destination des PME-PMI franciliennes

■ OBJECTIF

Opticsvalley propose une action collective dont l'objectif est **d'aider les PME à analyser** et à **saisir les opportunités de marchés** associées à un produit et/ou service TIC pour les Eco-activités.

■ CONTEXTE

Le lancement d'un **projet de R&D** sans avoir explicité le business plan associé au nouveau produit peut s'avérer une approche hautement préjudiciable au développement économique attendu. D'une façon générale le développement d'activité de l'entreprise doit s'inscrire dans un plan de développement ou un plan produit. Si les jeunes entreprises innovantes, les start-up, sont généralement soutenues dans la définition et la mise en œuvre de plan produit et de business plan associé, **Opticsvalley** dresse le constat d'un manque de soutien pour les PME matures désireuses d'étendre leurs gammes produits et de pénétrer de nouveaux segments de marché.

■ CIBLE

Une **douzaine de PME** (selon la définition européenne) bénéficieront de l'action en particulier les PME matures.

■ CALENDRIER

L'action, co-financée par le Fonds européen FEDER, est prévue jusqu'au **31/12/2010**.

■ CONTACT OPTICSVALLEY

Sébastien **FACHE**
Chef de projet « éco-activités »
Mél. : s.fache@opticsvalley.org
Tél. : 01 69 31 75 15





NODAL CONSULTANTS est une société d'étude et de conseil en stratégie de développement industriel par l'innovation technologique.

www.nodal.fr

■ ACCÉLÉRATEUR DE RÉUSSITE

Les domaines d'intervention du cabinet concernent **les technologies innovantes** (sciences de la vie, mécatronique, chimie, matériaux, énergie, TIC,...) et **les nouveaux marchés** de croissance, afin de répondre aux besoins spécifiques de ses clients.

Il apporte des **recommandations opérationnelles** à ses clients pour élaborer leur **stratégie de développement** en exploitant leurs atouts stratégiques, technologiques et commerciaux. Nodal **accélère la réussite des projets d'innovation** en agissant sur différents leviers, au niveau de la R&D, du marketing, des partenariats envisageables, de la recherche de financement.

■ PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Avec l'aide de l'entreprise candidate, le cabinet cerne le périmètre de l'étude, et détaille les **caractéristiques techniques et les avantages concurrentiels de la technologie de l'entreprise**. Cette étape a pour but de rassembler les données de marchés disponibles, de définir la cible des entretiens à effectuer, ainsi que l'approche à adopter.

■ APPROCHE DIRECTE

Nodal Consultants propose une **approche directe de cinq acteurs du marché** pour évaluer le potentiel des projets d'instrumentation pour les Eco-Activités.

Ces consultations, sur la **base d'entretiens semi-directifs** ont pour objectif d'identifier la structure et le fonctionnement du marché, sa segmentation, ses évolutions probables, les clients finaux. Cela permettra **d'évaluer la réceptivité de l'offre de l'entreprise et d'identifier les facteurs clés du succès** (adaptations technologiques, besoins de la clientèle, freins à l'utilisation d'une innovation...).

■ ÉCHANGES ET DISCUSSION

Nodal Consultants préparera et présentera la synthèse et les recommandations pour **répondre aux questions clés de l'étude**, lors d'une réunion finale, et dans une optique d'échange et de discussion avec l'entreprise. Parmi les thèmes abordés pour **aider l'entreprise dans sa prise de décision** :

- Présentation synthétique de la structure du marché
- Positionnement possible de la société sur la chaîne de valeur.
- Estimation du marché.
- Recommandations sur l'adéquation de l'offre à la demande des intégrateurs et donneurs d'ordre
- Stratégie de développement (positionnement du produit par rapport à la concurrence, segment de marché concerné, plan d'action commercial)



EN RÉSUMÉ...

NODAL
CONSULTANTS

Stratégies de développement par l'innovation

<p>PLAN D'ACTION</p>	<p>PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE ET PRÉPARATION DES OUTILS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Réunion avec les équipes techniques et commerciales ✓ Analyse d'information sur les marchés : chaîne de valeur et acteurs principaux ✓ Préparation des outils de consultation <p>CONSULTATION DE 5 ACTEURS, ANALYSE D'INFORMATIONS STRATÉGIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Consultation de cinq clients, concurrents ou experts ✓ Recherche d'informations complémentaires techniques et marketing en parallèle ✓ Benchmark concurrentiel rapide <p>SYNTHÈSE ET RECOMMANDATIONS OPÉRATIONNELLE SUR LES OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Synthèse, recouplement et analyse des informations ✓ Rédaction du rapport ✓ Réunion finale chez Nodal Consultants à Paris
<p>LIVRABLES</p>	<p>Rapport écrit de dix à quinze pages Réunion de restitution : recommandations sur la stratégie et plan d'action</p>
<p>CALENDRIER</p>	<p>5 jours d'intervention répartis sur 4 à 5 semaines, suivant les disponibilités de l'entreprise candidate.</p>
<p>TARIF</p>	<p>5000 € HT. La DRIRE et Opticsvalley interviennent à hauteur de 2500 € HT, le reste étant à la charge de la PME.</p>



TECKNOWMETRIX accompagne les décideurs de l'innovation technologique dans l'élaboration de leur stratégie de croissance grâce à une meilleure maîtrise de l'information stratégique.
www.tkm.fr

■ EXPERT EN TRAITEMENT ET ANALYSE DE MASSE DE DONNÉES

Tecknowmetrix développe et utilise des outils d'analyse afin de **cartographier l'information stratégique** au service des missions réalisées auprès de leurs clients.

Le cabinet est davantage focalisé sur **la recherche et le partage d'informations**, afin d'aider leurs clients à mieux formaliser leurs besoins, identifier les interlocuteurs à interroger.

Dix-huit ingénieurs consultants sont à votre service dans les domaines de la santé, des transports, de l'environnement, des nanotechnologies, de l'énergie et des TIC.

■ CERNER L'ACTIVITÉ ET LE PROJET DE L'ENTREPRISE

Un **premier entretien** se déroulera avec le cabinet sur la base d'un guide spécifiquement construit dans la perspective de l'action collective. Cette phase permettra un **échange et la construction d'un mini-cahier des charges pour l'étude**.

■ COLLECTER L'INFORMATION EXTERNE

Sur la base de ce mini-cahier des charges, le cabinet va collecter l'information externe à l'entreprise sur le projet d'instrumentation appliqué aux Eco-Activités. L'objectif est **d'apporter rapidement des éléments descriptifs sur l'environnement technologique du projet** afin d'éclairer les décisions de création d'activité au sein de l'entreprise.

■ ÉTUDE FLASH PERMETTANT :

- La levée de doute sur le projet
- Un panorama des champs d'application
- L'identification des technologies voisines ou concurrentes
- L'identification des acteurs clefs
- L'identification des moyens d'accès au marché et des segments à potentiel

Au final, l'entreprise appréhendera mieux les **voies possibles d'accès au marché** et aura une vision objective de **l'environnement concurrentiel** dans lequel le projet pourrait se développer.

■ VISION STRATÉGIQUE

Cette étude apporte une vision générale sur la **viabilité d'un projet de création d'activité**.

Une première vision stratégique sera établie et discutée avec l'entreprise lors d'une restitution des principaux points relevés pour amorcer le plan d'action.



<p>PLAN D'ACTION</p>	<p>DÉFINITION CONJOINTE DU BESOIN, POUR CERNER L'ACTIVITÉ ET LE PROJET DE L'ENTREPRISE</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Réunion préliminaire avec l'entreprise ✓ Élaboration des équations de recherche d'informations, validées par l'entreprise <p>COLLECTE DE L'INFORMATION EXTERNE : CROISEMENT TECHNOLOGIES ET ECO-ACTIVITÉS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Construction des équations de recherche ✓ Validation par l'entreprise ✓ Construction d'une base de données pertinente sur le projet en vue de l'analyse <p>SYNTHÈSE DE L'ANALYSE</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Résumé stratégique de l'étude, sous forme d'un diaporama ✓ Synthèse des analyses menées <p>RESTITUTION ET AMORCE DU PLAN D'ACTION</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Discussion de la vision stratégique liée au projet ✓ Synthèse des orientations et éléments pour le plan d'action
<p>LIVRABLES</p>	<p>Synthèse de la mission sous forme d'une présentation Powerpoint Réunion de restitution et animation d'une réunion pour amorcer un plan d'action</p>
<p>CALENDRIER</p>	<p>7 jours d'intervention répartis sur environ six semaines, suivant les disponibilités de l'entreprise candidate</p>
<p>TARIF</p>	<p>5950 € HT. La DRIRE et Opticsvalley interviennent à hauteur de 2500 € HT, le reste étant à la charge de la PME.</p>



TYKYA est un cabinet de conseil et d'accompagnement s'adressant tout particulièrement aux PME dont le moteur principal de croissance est l'innovation.

www.tykya.com

■ EXPERTISE DANS LE DOMAINE DE L'INSTRUMENTATION

Tykya réalise la plupart de ses missions pour le compte d'entreprises franciliennes. Le cabinet et ses partenaires sont **particulièrement actifs dans les domaines technologiques liés à l'instrumentation** : biotechnologies, optoélectronique, optique, mécanique, sciences de l'ingénieur, ainsi qu'auprès des organismes de recherche qui produisent l'innovation.

Tykya positionne son offre d'accompagnement autour de trois types de missions pour assister ses clients : la valorisation de la R&D, les stratégies d'accès au marché, le financement de la croissance.

■ IDENTIFICATION DE SEGMENTS

Les nouveaux produits des entreprises peuvent se voir opposer une **forte inertie à leur déploiement sur des marchés matures**. Elles doivent donc exceller dans l'**identification de segments** où elles pourront **développer leur notoriété**.

Le travail conjoint du cabinet et de l'entreprise va être de trier les « bonnes idées », afin de trouver les « bons produits ». L'objectif de cette opération collective est **d'apporter aux entreprises candidates un outil d'aide à la décision** pour choisir de **se lancer dans une niche** des marchés visés.

Les entreprises pourront sélectionner parmi **les bons produits** ceux dont le développement, l'industrialisation et la mise sur le marché est **compatible avec leurs ressources**.

■ HIERARCHISATION DES NICHES

Parmi les critères de hiérarchisation des niches, on pourra retenir entre autre la faisabilité technologique et économique, la maturité du produit, le potentiel économique, le cadre réglementaire du marché visé, la nature de la concurrence, les coûts d'accès aux marchés à prévoir, les délais de commercialisation...

■ REGLEMENTATION

Les critères liés à la **réglementation, très présente dans les marchés des Eco-Activités**, doivent être surveillés pour **éviter la multiplication des coûts** et des délais de mise sur le marché.

■ TRANSFERT DE METHODOLOGIE

Tykya favorisera le transfert méthodologique afin de permettre l'**appropriation** et de juger les informations collectées durant l'étude, voire de **réutiliser cette méthodologie**.

La participation de l'entreprise dans l'étude se traduit concrètement par :

- Un **partage des informations bibliographiques** collectées avant et pendant l'étude
- La participation à un ou plusieurs entretiens, suivant un guide semi-directif
- La **participation aux analyses**



EN RÉSUMÉ...



<p>PLAN D'ACTION</p>	<p>ANALYSE DES ATOUTS ET MOYENS POUR MENER UNE DIVERSIFICATION</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Réunion avec la PME ✓ Etude documentaire, état de l'art, données internes et externes à l'entreprise <p>IDENTIFICATION DE COUPLES PRODUITS/MARCHES POTENTIELS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Brain storming pour dresser une liste potentielle de couples accessibles par l'entreprise ✓ Identification de produits existants et rapidement transposables sur le marché ✓ Identification des savoir-faire de l'entreprise pour les marchés visés ✓ Identification des niches dans les secteurs visés <p>SÉLECTION PROGRESSIVE DES MEILLEURS COUPLES PRODUITS/MARCHES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Caractérisation des couples les mieux classés, sur la base d'entretiens auprès d'experts, de recherches bibliographiques ✓ Eclairage sur la nature du besoin, la concurrence, la caractérisation des clients, le placement dans la chaîne de valeur, les modèles économiques pratiqués,... ✓ Croisement des informations récoltées en interne et en externe ✓ Remise du rapport final
<p>LIVRABLES</p>	<p>Phase 1 : synthèse de restitution Phase 2 : liste de couples produits/marchés hiérarchisée Phase 3 : remise du rapport final</p>
<p>CALENDRIER</p>	<p>6 jours d'intervention répartis sur environ trois mois, suivant les disponibilités de l'entreprise candidate</p>
<p>TARIF</p>	<p>6600 € HT. La DRIRE et Opticsvalley interviennent à hauteur de 2500 € HT, le reste étant à la charge de la PME.</p>