



ERASMUS KA2 - Cooperation and Innovation for Good Practices

Sector Skills Alliances in vocational education and training

Project Reference no. 591939-EPP-1-2017-1-IT-EPPKA2-SSA

Project name: EQ-WOOD - European Quality qualifications for the Woodwork and furniture industry

WP 5

DELIVERABLE D5.9

TRAINING TOOLKIT

SUMMARY UNIT 2

MANAGEMENT DE L'INNOVATION

Lead organisations



Allée Hof ter Vleest 3
1070 Anderlecht, Belgium

woodwize.be



66 Rue du Luxembourg
1000 Brussels, Belgium

innovawood.com

Main authors

Jeroen Doom

Uwe Kies, Radmila Ustych

Date

March 2020

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

UNIT 2 – INNOVATION MANAGEMENT

Introduction

Dans cette unité, les concepts de base et les types d'innovation et de gestion de l'innovation dans une entreprise sont présentés, ainsi que quelques exemples inspirants de solutions innovantes provenant de l'industrie du meuble et d'autres industries. L'apprenant sera préparé à aborder le projet d'innovation avec un esprit créatif et centré sur le client.

À la fin de la formation "Gestion de l'innovation" :

- Vous connaîtrez les concepts de base, les idées et les facteurs de succès liés à l'innovation;
- Vous comprendrez que l'organisation de l'innovation dépend du contexte et des objectifs préconçus;
- Vous saurez comment établir un plan par étapes (Lean Canvas) et l'appliquer à un cas concret;
- Vous serez prêt à organiser un projet d'innovation de manière professionnelle au sein d'une équipe, en gardant à l'esprit l'orientation de l'entreprise;
- En outre, vous serez en capacité d'appliquer les connaissances, les compétences et les attitudes acquises dans les unités précédentes du programme d'études.

L'unité est organisée sous le format de conférences, et comprend en outre des fiches d'information sur des cas intéressants de l'industrie du meuble et de la transformation du bois, ainsi qu'un quiz final.

Sujet 1. Introduction à l'innovation et à la gestion de l'innovation

Thème 1. Importance de l'innovation

Ce thème examine les raisons pour lesquelles l'innovation est si importante, et vous comprendrez mieux pourquoi vous devez innover à chaque occasion qui se présente à vous. Vous apprendrez surtout sur :

1. Comment la transformation numérique est en train de changer l'industrie,
2. Comment les différents types d'organisations doivent collaborer davantage pour libérer le pouvoir d'innovation et de transformation de la société, et
3. Comment les organisations doivent placer de vraies valeurs au centre de leur processus d'innovation, pour convaincre les clients qu'ils peuvent faire la différence.

Thème 2. Qu'est-ce que l'innovation ?

L'OCDE vous présente une typologie communément connue qui distingue quatre types d'innovation :

1. L'innovation de produit
2. Innovation de processus

3. Innovation en matière de marketing
4. Innovation organisationnelle

En outre, nous passons en revue divers aspects de l'innovation, où une entreprise peut choisir parmi pas moins de 15 types différents de stratégies d'innovation pour améliorer et renouveler sa gamme de produits sur l'ensemble du cycle de maturité d'un produit.

Nous examinons également comment le contexte macro-économique mondial influence le rôle de l'innovation, en particulier en Europe, où l'innovation des industries a été placée en tête des priorités de l'agenda politique.

Thème 3. Gestion de l'innovation

La gestion de l'innovation combine la gestion des processus d'innovation avec la gestion du changement. Dans ce thème, nous examinons différents outils permettant d'exploiter les potentiels créatifs au sein d'une organisation, en impliquant l'ensemble de son personnel.

Le changement technologique d'une organisation peut être construit sur des innovations incrémentales ou radicales. Des innovations radicales très réussies peuvent même s'avérer être perturbatrices pour l'ensemble d'un marché ou d'un secteur.

L'analyse des écarts peut être utilisée comme une technique efficace pour élaborer un cheminement et un plan d'action vers une vision innovante d'une entreprise.

Thème 4. Gestionnaires de l'innovation

Chaque jour, des innovateurs du monde entier - et des conseillers en innovation tout comme vous - créent de nouveaux produits, méthodes et idées. Ils parviennent à aborder les problèmes différemment et à trouver des solutions que d'autres ne peuvent pas trouver. Dans cette rubrique, nous vous présenterons le profil de compétences qu'un gestionnaire de l'innovation doit développer.

Un gestionnaire de l'innovation doit remplir de nombreuses qualités et de nombreux rôles. C'est ce qu'on appelle un "profil de compétences en forme de T". Cela signifie qu'il ou elle combine les capacités d'un "expert", qui a des connaissances approfondies dans certains domaines, avec les capacités d'un "généraliste", qui peut comprendre et se rapporter à de nombreux domaines différents, sans avoir de connaissances approfondies d'expert dans ces sujets. Il ou elle doit également acquérir des compétences intrapreneuriales particulières et assurer la coordination entre les différents départements d'une entreprise.

Sujet 2. L'innovation en tant que processus : le canevas d'innovation EQ-WOOD

Thème 1. Le processus d'innovation - comment utiliser la toile de l'innovation

L'innovation peut être considérée comme un processus par lequel de nouvelles idées sont générées et exploitées avec succès pour créer une valeur économique, sociale et environnementale. Dans cette rubrique, vous apprendrez comment l'innovation peut être conceptualisée à l'aide d'un outil spécial, la toile de l'innovation EQ-WOOD (EQWIC). Il vous donne une approche systématique pour un examen rapide des idées innovantes qui fonctionne pour n'importe quel type d'entreprise.

Nous vous guiderons pas à pas à travers chaque section du canevas, pour vous permettre de comprendre comment il peut être utilisé comme une feuille de route pour l'innovation dans une organisation. Le canevas d'innovation EQ-WOOD consiste essentiellement en un ensemble de champs interconnectés (encadrés) qui vous aident à recueillir les informations pertinentes. Le canevas comprend les thèmes suivants :

- Le Brainstorming et la co-crédation
- La segmentation de la clientèle
- La conception de la proposition de valeur
- La marque et les messages
- Les canaux et les relations
- Les partenaires
- Les ressources et les processus
- La création de valeur

Thème 2. Le Brainstorming et la co-crédation - votre idée de produit

Pour lancer votre toile d'innovation, vous devrez définir votre "idée de produit". Nous vous présentons quelques outils utiles pour développer une idée de produit nouvelle ou améliorée, tels que le brainstorming, la co-crédation et la détection des tendances.

Thème 3. Segmentation de la clientèle - vos groupes cibles

Il est fondamental de cibler les bons segments de clientèle, il faut donc comprendre leurs besoins et créer une offre qui leur soit bénéfique. Celle-ci doit être basée sur des valeurs fondamentales auxquelles vos clients peuvent s'identifier.

Thème 4. Conception de la proposition de valeur - votre offre

Vous y apprendrez des techniques pour concevoir votre offre de valeur spécifique. L'objectif est de faire correspondre les segments de clientèle à la proposition de valeur. Vous devez passer par plusieurs itérations pour l'améliorer, jusqu'à ce que le niveau convaincant d'adéquation "produit/marché" soit atteint. Il s'agit de votre proposition de vente unique (USP), qui vous donnera un avantage déloyal pour devancer vos concurrents.

Thème 5. Marques et messages

Dans cette partie du canevas, vous vous concentrerez sur le marketing et les ventes. Vous vous assurerez que votre client se sent intéressé ou même taquiné par la valeur de la marque. Vous apprendrez comment créer de la valeur pour le client en utilisant le nom de la marque, le logotype de la marque et le message de la marque. Vous trouverez également un ensemble d'outils supplémentaires que nous pouvons vous recommander pour développer le nom, le message et le logo de votre marque.

Thème 6. Canaux et relations

Vous avez maintenant un produit conçu pour résoudre les problèmes de vos clients d'une manière unique, mais comment vos futurs clients vont-ils le savoir ? Dans cette rubrique, nous vous expliquerons les canaux et les relations que vous pouvez utiliser pour atteindre vos clients cibles. Nous passerons en revue les cinq étapes des canaux et discuterons des outils qui vous aident à établir une relation à long terme avec vos clients afin de les fidéliser.

Thème 7. Partenaires

Dans cette rubrique, nous discutons du fait que de bons partenariats sont essentiels pour votre entreprise. Il est important de choisir le bon type de partenariat (par exemple : à responsabilité totale, limitée ou restreinte) et de déterminer la nécessité de partenariats stratégiques. Vous devrez également vous concentrer sur les domaines dans lesquels vous créez de la valeur pour votre entreprise. De nombreux services, par exemple aussi les services de R&D, peuvent être largement externalisés. Toutefois, les activités qui sont des composantes importantes de votre proposition de valeur doivent être contrôlées et externalisées avec beaucoup de soin. Elles reposent sur des partenariats clés pour votre entreprise, qui doivent être sûrs et avantageux pour toutes les parties.

Sujet 8. Ressources et processus

Nous indiquons ici les ressources dont vous avez besoin pour produire et fournir les produits ou services, notamment les ressources intellectuelles, humaines, financières et aussi numériques. Nous nous concentrons ensuite sur les processus clés (internes) dont nous avons besoin pour produire et fournir les produits ou services. Une cartographie des processus peut décrire visuellement le flux de travail complet.

Thème 9. Création de valeur : comment gagner de l'argent ?

Enfin, l'aspect clé est de savoir comment vous allez gagner de l'argent grâce à l'innovation. Sans une solide source de revenus, aucune entreprise ne peut survivre longtemps. Il est essentiel de trouver des sources de revenus qui peuvent offrir un retour sur investissement (ROI) et de trouver un modèle de revenus récurrents qui peut créer une croissance durable. Nous vous présenterons les principaux concepts qui sous-tendent la tarification de vos produits et services et les nombreuses possibilités de générer des flux de revenus supplémentaires.

Fiches d'information sur des cas d'entreprises innovantes

Cette collection vous présente quelques cas réels et des exemples inspirants de solutions innovantes de l'industrie du meuble.