



Les 4^{èmes} Rencontres Réseaux de l'Innovation

Une stratégie d'Innovation, c'est quoi ?



Venez rencontrer d'autres professionnels de l'innovation pour améliorer vos pratiques et construire votre réseau :

- Priorité aux rencontres et débats entre participants
- Sessions de «Speed Networking»
- Participants issus de petites, moyennes et grandes entreprises
- Atmosphère conviviale et sans but lucratif

Une stratégie d'Innovation, c'est quoi ?

Avec les expériences de SteelCase, Lallemand Nutrition Animale, Solvay, Plan Créatif et les méthodes et approches innovantes des meilleurs experts internationaux.

Mercredi 16 Juin 2010

9:00 à 18:00

Karé Magik, 92100 Boulogne-Billancourt

Avec le concours de
l'agence événementielle



Une stratégie d'Innovation, c'est quoi ?

Programme

16 Juin 2010

09:00 Accueil et Bienvenue

09:10 Agenda et principes de fonctionnement des Rencontres Réseaux PDMA

09:30 **Stratégie d'Innovation et Archétypes d'entreprise : mieux se connaître pour mieux innover**

Anne-Christine Ayed – Vice President Research and Innovation – Tarkett. Présidente PDMA France
Parce qu'il n'y a pas de modèle d'innovation universel, les entreprises doivent d'abord comprendre leurs propres caractéristiques avant de pouvoir développer une stratégie et des initiatives pérennes et porteuses de valeur.

10:30 **Stratégie d'entreprise et stratégie d'innovation**
Une Biotech pas Innovante ? Comment remettre une PME des Biotechnologies sur le chemin de l'Innovation.

Lallemand Nutrition Animale – Pascal Raoul – Directeur Général

Lallemand Nutrition Animale est la division santé animale du groupe Lallemand, un acteur majeur des fermentations dans la chaîne alimentaire (levures, bactéries, probiotiques). La division santé animale (près de 200 personnes, hors production), a cru très rapidement depuis 10 ans (date de sa création), mais n'a mis sur le marché aucune innovation majeure depuis la dernière acquisition (!) en 2001. Faibles moyens R&D, focalisation sur les résultats à court terme, absence de processus...

Comment tenter de remettre la machine en marche, et convaincre à terme l'actionnaire qu'investir dans l'Innovation est un bon pari.

11:30 **Ateliers débats** (sessions parallèles - maximum de 10 à 15 personnes)

A	<p>Nouvelles stratégies d'innovation : l'innovation du Business Model. Au-delà de la traditionnelle innovation technologique produit, les nouvelles stratégies d'innovation donnent une priorité accrue à l'innovation en matière de Business Model avec des leviers tels que le développement d'offres groupées produits/services, une accélération des programmes de loyauté /rétention clients. Au cours de cet atelier, nous analyserons et évaluerons les différents leviers de l'innovation du modèle d'entreprise, et les démarches qui s'affrontent en matière de stratégie d'innovation et de transformation du business model: une démarche ambitieuse de rupture et une démarche plus opportuniste et incrémentale.</p>	<p>Didier Givert PRTM</p>	<p><i>Didier Givert est Directeur Général de PRTM Management Consultants SAS, cabinet de conseil en stratégie opérationnelle, innovation produits et services, gestion de la Supply Chain, et relation client. Avec 19 bureaux à travers le monde PRTM accompagne depuis 1976 ses clients, entreprises leaders de leurs marchés, dans le développement et la mise en œuvre de stratégies opérationnelles innovantes.</i></p>
B	<p>Comment définir une stratégie de création de valeur ? Comment permettre à l'entreprise de 1) détecter et saisir des opportunités inconnues par la concurrence 2) prédire si une initiative d'innovation répond à des besoins insatisfaits des clients de ce marché 3) piloter précisément les efforts de R&D pour qu'ils répondent et renforcent la stratégie de l'entreprise sur ce marché 4) s'assurer que tous les investissements créeront de la valeur en renforçant la compétitivité de l'entreprise.</p>	<p>Bruno Levy Strategyn</p>	<p><i>Bruno Levy est le Président de Strategyn France, cabinet de conseil en stratégie de croissance par l'innovation qui aide les entreprises à s'assurer que leurs investissements en R&D et en innovation ciblent les besoins insatisfaits de leurs clients.</i></p>
C	<p>Le déploiement d'une stratégie d'innovation dans les activités de service. Les activités de service reposent par définition sur les qualités personnelles des femmes et des hommes de l'entreprise. Chacun d'entre eux peut avoir de fortes convictions en termes d'innovation mais comment passer de ces « caractères innovants » à une réelle stratégie d'innovation dans les services ?</p>	<p>André Benoit de Jaegere Cap Gemini Consulting</p>	<p><i>André-Benoit De Jaegere est Directeur Associé et Directeur de l'Innovation de Capgemini Consulting, la marque de conseil en stratégie et transformation du Groupe Capgemini. Capgemini Consulting accompagne ses clients dans leurs projets de transformation en les aidant à concevoir et mettre en œuvre des stratégies innovantes au service de leur croissance et de leur compétitivité.</i></p>
D	<p>Comment utiliser le roadmapping pour aider à définir, communiquer et réaliser sa stratégie d'innovation. Venez découvrir ce qu'est le roadmapping, ses relations avec les autres processus et ses principaux bénéficiaires. Comment structurer les composants marchés, produits, technologies, capacités en support des objectifs stratégiques ? Par où commencer ?</p>	<p>Eric Gabas-Varini Innovation Framework Technologies</p>	<p><i>Eric Gabas-Varini est Directeur Innovation d'Innovation Framework Technologies, cabinet spécialisé dans la mise en œuvre de solutions véhiculant les meilleures pratiques de Management de l'Innovation : customer insights, management des idées, roadmapping, pilotage de portefeuille, stage-gate et management de projets</i></p>

Une stratégie d'Innovation, c'est quoi ?

Programme

16 Juin 2010

- 12:30** Déjeuner buffet : pour poursuivre les contacts initiés pendant les ateliers
- 14:00** **L'expérience utilisateur au cœur de la stratégie d'innovation de l'entreprise.**
Steelcase - Christophe Reithler – Director, Advanced Business & Product Concepts
Toute innovation trouve son fondement dans la réponse à des besoins utilisateurs "user centered design" qu'ils soient exprimés ou le plus souvent fruits d'observations, d'interviews. Ce modèle d'innovation et de création de valeur au service de nos clients nous permet de créer des produits et solutions d'aménagement qui supportent leurs stratégies et renforce la compétitivité de notre entreprise.
- 14:45** **Déployer et piloter sa stratégie d'Innovation**
Solvay – Brigitte Laurent – Directrice Innovation Groupe
Promouvoir et structurer une démarche d'innovation au sein du Groupe.
Développer une culture d'innovation dans le Groupe et vaincre les résistances au changement.
Stimuler l'innovation à long terme et l'innovation collaborative avec des partenaires internes & externes.
Choisir des indicateurs de performance.
- 15 :45** **Speed-networking : pour construire votre réseau !**
Chaque participant en rencontrera 5 autres en rendez vous individuel afin de partager ses centres d'intérêts et d'envisager de futurs échanges et des synergies potentielles.
- 16:45** Pause
- 17:00** **Les sociétés en retard sur la Société - Innover aussi dans les relations sociales**
Plan Créatif – Clément Rousseau – Président
Comment vaincre les rigidités des modèles traditionnels pour favoriser les émotions et créer des comportements individuels et managériaux permettant aux entreprises d'être plus innovantes.
Comment revenir aux fondamentaux et mettre l'écoute de l'autre, la confiance et la transparence dans les relations sociales au service de l'innovation.
- 17:45** Fin de la manifestation

Une stratégie d'Innovation, c'est quoi ?

Détails pratiques

16 Juin 2010

● Participants

- Cette journée de rencontre est réservée en priorité aux professionnels de l'innovation, de la R&D, du Marketing, des Ressources Humaines et plus généralement à toutes les personnes qui sont **directement parties prenantes dans l'innovation, le développement de nouveaux produits et procédés dans leur entreprise.**
- Elle est ouverte aux participants d'entreprises de toutes tailles et industries et donnera l'occasion à des professionnels de PME et de grandes entreprises de se rencontrer de manière directe, notamment lors des sessions de speed-networking.
- Afin de donner la priorité aux professionnels ciblés, PDMA-France pourra être amené à refuser l'inscription de personnes ne correspondant pas aux profils recherchés. Nous vous remercions d'avance de votre compréhension.

● Tarifs

- Afin de favoriser la participation du plus grand nombre, les frais d'inscription sont modestes : 280 Euros pour les membres du PDMA, 360 Euros pour les non-membres. Ce **tarif très bas pour une journée complète et au contenu de qualité** est rendu possible par le statut associatif de PDMA France et par le concours bénévole des orateurs et organisateurs.

● Inscriptions

- Afin de permettre une bonne interaction, notamment lors des sessions de speed-networking, le **nombre total de participants est limité.** Nous vous encourageons donc à vous inscrire sans tarder en complétant le bulletin d'inscription ci-joint et d'y joindre votre règlement. Votre inscription n'est définitive et votre participation approuvée qu'après réception du paiement et confirmation par PDMA France.
- Inscription tardive: En cas d'inscription après le 05 Juin, vous devez impérativement nous contacter aux coordonnées ci-dessous, le nombre de places étant limité.

● Lieu de la manifestation

- Pour cette journée de rencontres, PDMA France a choisi **un lieu de grande convivialité** totalement privatisé afin de créer une atmosphère propre aux échanges.
- Le Karé Magik n'est pas un lieu de réunion comme les autres. Situé à deux pas de la Porte de Saint-Cloud, c'est un site surprenant, unique dans l'utilisation de l'espace, l'esthétique et la rationalité. Nous vous encourageons à le visiter virtuellement sur <http://revezdailleurs.karemagik.fr/karemagik/visitevirtuelle/reception.html>

Une stratégie d'Innovation, c'est quoi ?

Détails pratiques

16 Juin 2010

- Plan d'accès et renseignements pratiques

Karé Magik

45 bis avenue Edouard Vaillant

92100 Boulogne - Billancourt

Tel : 01.46.47.20.00

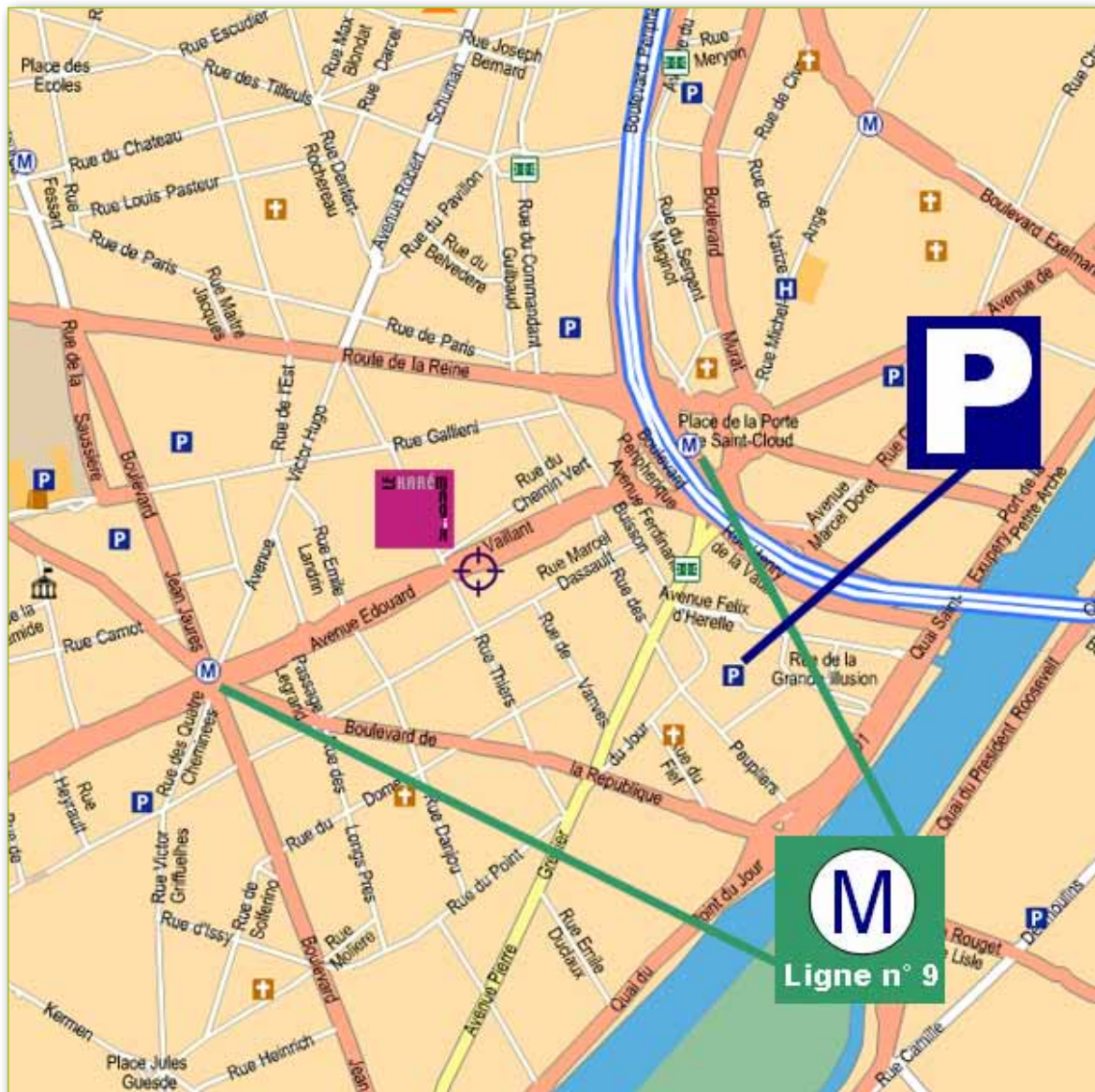
Fax : 01.46.47.20.01

Parking Point du jour - Vinci

Place Abel Gance

92100 - Boulogne-Billancourt

(Distance: 400 m environ)



Une stratégie d'Innovation, c'est quoi ?

Formulaire d'inscription

16 Juin 2010

Comment s'inscrire ?

Il suffit de compléter ce formulaire et de faire parvenir votre règlement par chèque au nom de PDMA France ou par virement N° de compte 30003 02214 00050514982 07 :

Bulletin d'inscription à renvoyer à : Eric Gabas – c/o Innovation Framework – 121 Rue d'Aguesseau 92100 Boulogne
Renseignements : Eric Gabas-Varini - 06 82 83 68 52. (egabas@pdma-france.org) ou Jean-Marie Ardisson au 06 08 52 36 73

Nom : Prénom :

Titre :

E-mail :

Société / Organisation* :

Service :

Adresse :

Code postal : Ville :

Téléphone : Fax :

* Inscriptions limitées à une seule personne pour les cabinets de conseil afin de donner la priorité aux entreprises (sauf adhérents PDMA, sponsors ou accompagné d'un client). Merci de votre compréhension.

Je souhaite participer en priorité à l'atelier suivant (voir liste dans le programme) :

1 ^{er} choix :	2 ^{ème} choix :	3 ^{ème} choix :
-------------------------	--------------------------	--------------------------

PDMA France fera tout son possible pour satisfaire vos préférences, l'inscription se faisant dans l'ordre d'arrivée.

Je m'inscris et m'engage sur le paiement même si je ne peux pas participer au dernier moment :

- Tarif membre PDMA : **280 €** (TVA non applicable – Association Loi 1901)
- Tarif non-membre PDMA : **360 €** (TVA non applicable – Association Loi 1901)
- Paiement ci-joint : par virement : à réception de facture :

Je souhaite profiter de l'offre spéciale et adhérer :

- Participation à l'événement **et adhésion de 12 mois à PDMA : 390 € TTC**

Pour plus d'information sur les avantages d'adhérer à PDMA France consulter : www.pdma-france.org

Date : Signature :

- Ce tarif comprend la participation complète à la journée, frais de repas inclus.
- L'inscription n'est définitive qu'après réception du paiement correspondant.
- Une facture sera fournie pour toute inscription et paiement.
- PDMA France se réserve le droit de refuser l'inscription à toute personne ne remplissant pas les conditions requises par ses statuts.