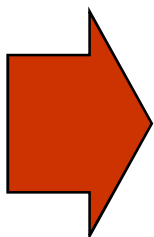


Programme Rhône-Alpes d'aide aux PME

Amélioration
du **P**rocessus
Participatif
d'**I**nnovation
de **C**onception

- 13 mois d'accompagnement conseil personnalisé à chaque entreprise
- des formations inter-entreprises au groupe de 12 PME d'une session
- Programme financés à 70% par la Région Rhône-Alpes pour les PME

« des enjeux stratégiques et économiques... à la maîtrise de la conception et du développement d'une offre innovante, performante »



- **Quoi** (offre, produit, fourniture, service) ?
- **pour Qui** ?
- avec **Quelle Différenciation ? Innovante ?**
- pour **Quel Business** ?
- **Comment ? Avec Qui** ?
- avec **Quelle efficacité, quels résultats** ?

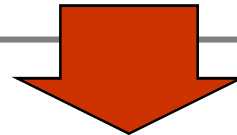

MÉCATRONIQUE & MANAGEMENT


l'entreprise des
ENTREPRENEURS


INSTITUT NATIONAL
DE LA PROPRIÉTÉ
INDUSTRIELLE

Programme Régional d'AIDE aux PME pour :

- **Concilier réduction des coûts et création de valeurs nouvelles, face à la crise et à la sélection concurrentielle.**
Vous permettre de mieux préparer, assurer vos positions d'avenir ;
- **Renforcer votre démarche de fournisseur innovant, pour une offre différenciante, à plus forte Valeur Ajoutée ;**
- **Optimiser la conduite des projets / affaires en développement & industrialisation.**



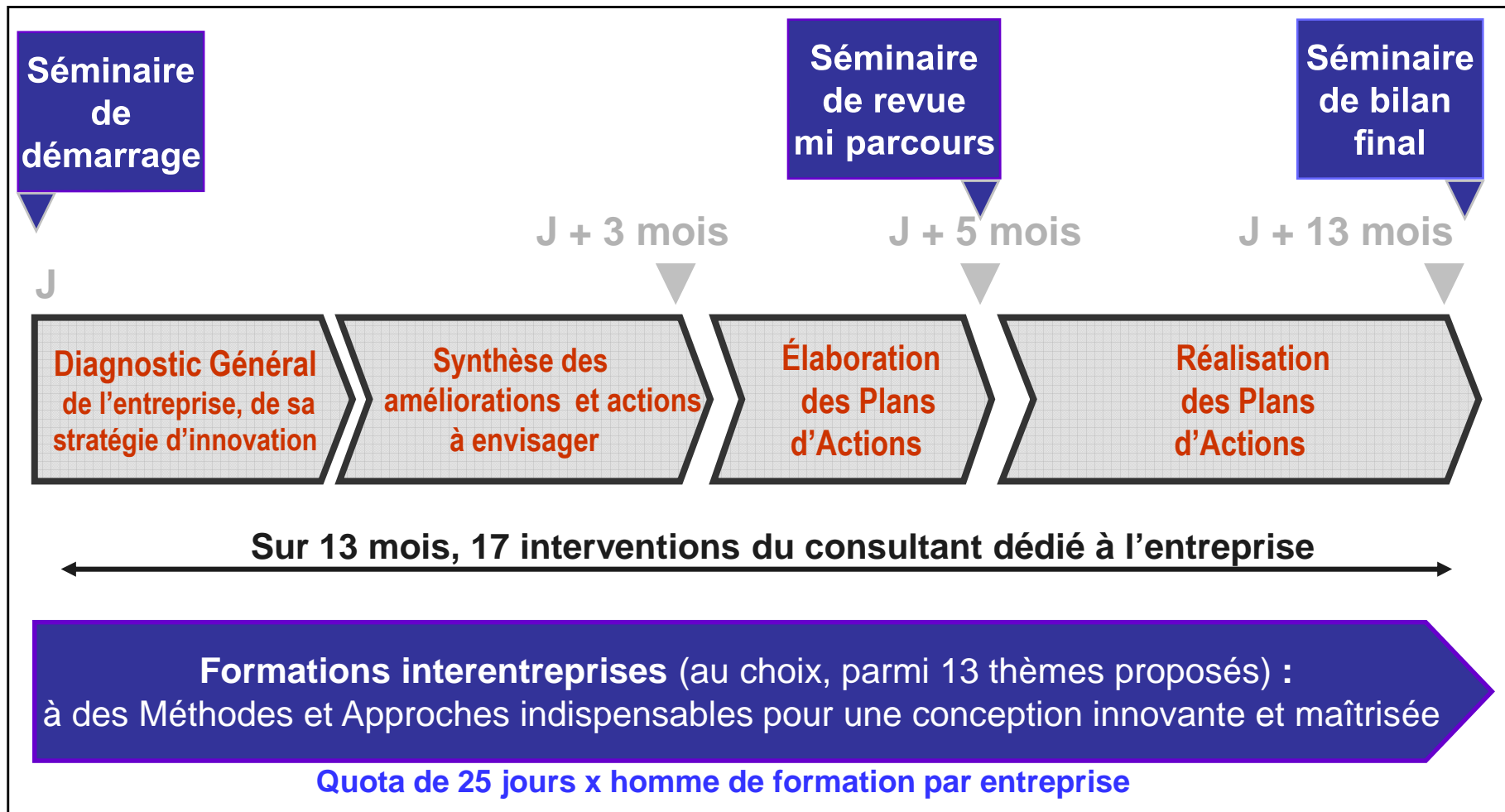
- ✦ **Positionner et manager sa stratégie d'innovation (offre, service, process)**
- ✦ **Développer sa pro-activité, l'apport d'expertise, une position de fournisseur innovant auprès des donneurs d'ordre.**
- ✦ **Se repositionner avec des fournitures, des services à plus forte V A, recherchés des clients.**
- ✦ **Co- développer avec des donneurs d'ordre , des fournisseurs, des partenaires.**
- ✦ **Optimiser les processus d'offre, de développement-industrialisation, les capacités d'études.**
- ✦ **Renforcer, structurer, capitaliser ses savoir- faire.**



pour les fournisseurs qui ont :

- ❖ **Des problèmes de prix.** (concurrence low cost, délocalisation clients ou marchés)
- ❖ **Une concurrence directe ou indirecte d'autres solutions / technologies.**
- ❖ **Une stratégie trop fortement dépendante de quelques clients.**
- ❖ **Une gestion d'affaire insuffisamment maîtrisée** (délais, coûts, qualité, niveau de modifications ou de mise au point à améliorer)
- ❖ **Une capacité d'innovation auprès des clients trop limitée.**
- ❖ **Une innovation process insuffisante pour rester compétitif.**
- ❖ **Le marketing de leur offre technique et innovante à renforcer.**
- ❖ **A optimiser le choix et la gestion des consultations et des offres.**
- ❖ **A développer la co-conception avec des DO partenaires. En maîtriser les outils et méthodes.**
- ❖ **La volonté de travailler en réseau. Des collaborations à développer et maîtriser**
- ❖ **Une capacité d'étude, d'industrialisation à améliorer.**

Programme de travail **intra** **et** **inter** **sur 13 mois**



Légende couleur : **Partie interne et spécifique à l'entreprise**

Parties interentreprises aux 12 PME

Coût et Principaux avantages pour l'entreprise

Coût total externe de 5 000 € ht pour la PME

Programme subventionné par la Région Rhône-Alpes. Le reste à charge pour la PME est < à 30 % du coût réel des prestations

- ✘ 13 mois d'accompagnement pour conduire un **DIAGNOSTIC** puis des **ACTIONS** concrètes
- ✘ 17 interventions d'un consultant dédié à l'entreprise, sélectionné pour ses compétences, son expérience
- ✘ Des Plans d'**ACTIONS** (qui concernent l'entreprise et/ou un projet particulier) pour obtenir à l'issue du programme des **RESULTATS** précis attendus
- ✘ 25 jours x homme de **FORMATIONS** à des méthodes et outils à maîtriser
- ✘ Une **DYNAMIQUE** interne et externe fédératrice (formations et séminaires interentreprises)
- ✘ Transfert d'une démarche et d'outils **EPROUVES** ; à pérenniser par l'entreprise
- ✘ Un dispositif qui a démontré sa **PERTINENCE**, son **EFFICACITE** auprès de plus de 80 entreprises de taille et de nature très diverses

Voir site www.appic-innovation.com - rubriques : «entreprises accompagnées» et «accès aux témoignages»
«programme éprouvé – résultats»

Contacts : THESAME - tél 04 50 33 58 21
Jean Breton tél. 06 72 95 39 32
Jean-Pierre Marleix tél. 06 21 82 10 53