

# Processus de développement d'un projet innovant

## Etapas décisives de la gestion de projets

Phases	Formulation	Faisabilité	Développement	Pré-lancement	Gestion
<b>Objectifs</b>	Présenter un nouveau concept de bien ou de service, attractif pour les clients, réalisable dans ses principes, crédible dans ses ambitions.	Analyser la faisabilité et la rentabilité du projet et établir un premier plan d'affaires.	Valider l'offre techniquement et commercialement, et affiner le plan d'affaires.	Organiser l'industrialisation et la mise sur le marché	Évaluer les résultats du lancement et gérer le cycle de vie des offres.
<b>Ingénierie commerciale et marketing</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Définir les besoins et les applications visés a priori.</li> <li>* Positionner le projet par rapport aux offres concurrentes.</li> <li>• Étudier le mode d'accès au marché.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Segmenter le marché à partir d'une approche des clients et choisir les cibles prioritaires.</li> <li>• Évaluer le mode et le coût d'accès à ces cibles.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vérifier que l'accueil des prototypes par les clients des segments choisis est positif.</li> <li>• Préciser l'offre (largeur et longueur de la gamme).</li> <li>• Préparer l'action commerciale.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fixer la stratégie de mise sur le marché et les objectifs de vente, en volume et en valeur.</li> <li>• Mettre en place l'action commerciale.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Développer les ventes en volume et/ou en valeur.</li> <li>* Observer le niveau de satisfaction du client et les réactions de la concurrence.</li> </ul>
<b>Ingénierie technique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Décrire les principes et/ou les technologies originales à la base du nouveau concept.</li> <li>• Préciser l'état de l'art, les solutions de substitution.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Établir la définition fonctionnelle des produits.</li> <li>• Choisir les options techniques à tester en regard des segments de marché visés.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valider les cahiers des charges techniques des prototypes produit et outil de production.</li> <li>• Conduire les tests et les essais jusqu'à la mise au point.</li> <li>• Choisir les fournisseurs.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualifier les produits et l'outil de production au stade pré-séries.</li> <li>• Établir la nomenclature et les gammes de fabrication.</li> <li>• Obtenir les homologations et les agréments.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimiser les produits et l'outil de production.</li> <li>• Surveiller l'évolution des marchés, des technologies et des normes.</li> </ul>
<b>Ingénierie juridique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Préciser les contraintes juridiques, normatives, réglementaires, ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vérifier la liberté d'exploitation et élaborer la stratégie de propriété intellectuelle.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mettre en œuvre la stratégie de propriété intellectuelle.</li> <li>• Formaliser les accords industriels et commerciaux.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Assurer les droits d'exploitation sur l'ensemble des marchés potentiels.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gérer la valorisation et la défense des droits.</li> </ul>
<b>Ingénierie financière</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estimer les coûts, les besoins de financements, les ressources mobilisables.</li> <li>• Identifier les partenaires financiers potentiels.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Évaluer les budgets et la rentabilité.</li> <li>• Préciser les besoins et les ressources de financement.</li> <li>• Concrétiser le premier tour de table.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actualiser les prévisions de budgets et de rentabilité.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mettre en place les financements nécessaires au lancement industriel et commercial.</li> <li>• Mettre en place le contrôle de gestion.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyser les résultats et les écarts par rapport aux prévisions.</li> <li>• Mettre en place le financement de la croissance.</li> </ul>
<b>Management et organisation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ebaucher le profil de l'équipe et des partenaires.</li> <li>• Estimer les délais et prévoir les jalons du projet.</li> <li>• Identifier les facteurs clés de réussite ou d'échec.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Intégrer le projet dans la stratégie de l'entreprise.</li> <li>• Mettre en place l'équipe projet.</li> <li>• Élaborer le planning de développement.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Animer l'équipe projet.</li> <li>• Actualiser le planning de lancement.</li> <li>• Mobiliser les partenaires.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mobiliser l'entreprise sur l'intégration du projet.</li> <li>• Recruter et former le personnel.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organiser le retour d'expérience.</li> <li>• Améliorer des produits, procédés et services associés pour allonger le cycle de vie des offres.</li> </ul>
<b>Conseils</b>	<i>Comprendre le marché avant de prévoir et bien identifier les avantages concurrentiels de l'offre.</i>	<i>Utiliser les expertises externes, les consultants spécialisés.</i>	<i>Évaluer le temps d'accès au marché.</i>	<i>Ne pas sous-évaluer le coût de cette étape.</i>	<i>Exploiter la veille concurrentielle et l'analyse de la valeur.</i>

**Auteur:** Guy Max MBOTTO MATHA

**Source:** ANVAR