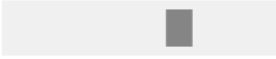





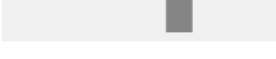

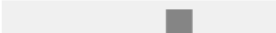


CAPACITE D'INNOVATION

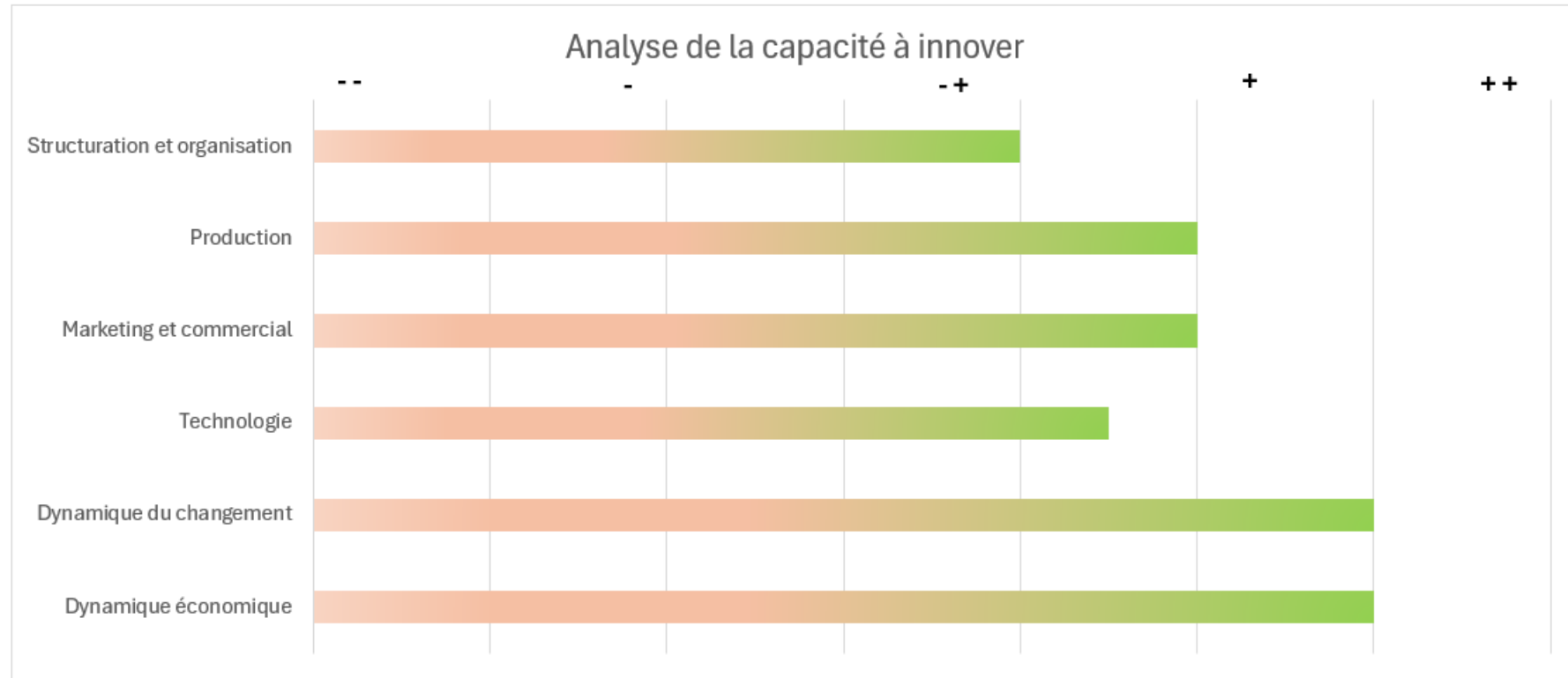
			--	-	=	+	++
Comment évolue le % de part de marché de l'entreprise sur sa plus importante activité ?		Est en croissance				●	
Comment se situe le ratio "Valeur ajoutée/personne" par rapport à vos principaux concurrents ?		Est inférieur		●			
Le ratio "Capacité d'autofinancement/Production" est :		Identique au secteur			●		
Le % de R & D rapporté au chiffre d'affaires est :		Investissements en R & D < 5 % du CA			●		
Y-a-t'il eu des produits ou services nouveaux développés au cours des 3 dernières années ?		Stabilité des produits, un lancement envisagé		●			
Nombre de nouveaux cadres embauchés ces 3 dernières années / ensemble des cadres :		Quelques embauches (< 5 % de l'effectif)			●		
Dépenses de prestations immatérielles hors formation (R & D, conseil,...) effectuées au cours des 3 dernières années ?		A la fois en R & D et en commercial				●	
Quel a été le montant des dépenses de formation professionnelle continue faites l'année dernière ?		Au-delà des dépenses obligatoires			●		
Comment qualifieriez-vous la connaissance par vos équipes de la		Connaissance des secteurs				●	

Vous répondez aux questions posées en faisant bouger le curseur jusqu'à ce que la réponse proposée corresponde à la situation de l'entreprise.

Les pastilles de couleur indiquent de manière très visuelle les dysfonctionnements/points faibles et les atouts/forces de l'entreprise analysée

A l'issue de cette phase de diagnostic, vous obtenez automatiquement le niveau de capacité de d'innovation de l'entreprise

L'idéal est que les différentes thématiques soient homogènes et positionnées dans la zone + / ++



Vous obtenez également automatiquement les points clés de vigilance en matière d'innovation. Elles vont pouvoir alimenter votre réflexion stratégique et la mise en place de plans d'actions spécifiques pour les corriger

POINTS CLES DE VIGILANCE	Axes du diagnostic
Le ratio "Valeur ajoutée/personne" par rapport à nos principaux concurrents n'est pas connu ou inférieur	Dynamique économique
Il n'y a pas eu (ou très peu) de produits ou services nouveaux développés au cours des 3 dernières années	Dynamique du changement
Le développement de la technologie de l'entreprise (production/process/produits) se chiffre à moins de 5 %	Technologie
Nous ne coopérons jamais ou très rarement avec des partenaires extérieurs (laboratoires, centres techniques, fournisseurs,...)	Technologie
Notre veille technologique n'est pas (ou mal) organisée	Technologie
Notre réseau commercial à l'export n'est ni organisé ni développé	Marketing et Commercial
Nos accords de coopération commerciaux sont rarement formalisés	Marketing et Commercial