

L'entrepreneur **innovant** relève **4 défis** majeurs :

- ⚡ Défi 1 : Gérer la complexité
- ⚡ Défi 2 : Réussir avec les moyens qu'il possède
- ⚡ Défi 3 : Rester créatif
- ⚡ Défi 4 : S'appuyer sur des outils opérationnels

Il les relève avec succès et il se développe.  
Un seul lui manque et tout peut être remis en question.

*Innover dans l'accompagnement de l'entrepreneur*

*1 innovation sur 3000  
trouve son marché.*  
**Nous adressons les  
2999 autres**  
...



*Le Comptoir des Savoirs  
accompagne  
les porteurs de projet  
jusqu'à leurs marchés*  
...

Notre proposition concerne **tous** les **entrepreneurs** :

- ⚡ Projet d'entreprise
- ⚡ Innovation dans les services
- ⚡ Création de startup
- ⚡ Changement dans les organisations

### Réussir avec ce qu'on a

Tout projet se confronte à ses **limites**, toujours (et par définition) trop **étroites**. Elles constituent LA **réalité de l'entrepreneur**. Certaines lignes peuvent bouger. L'essentiel est en général assez rapidement posé. Suivant ses choix, le porteur de l'innovation va **épuiser** ses potentialités ou, au contraire, les **valoriser** au maximum en profitant d'effets de levier existants mais souvent **masqués**.

Pour réussir son projet, il faut donc **identifier** toutes ses forces et savoir trouver celles qui sont **cachées**.

### DEFIS N°2

### Gérer la complexité

Trouver, absorber et organiser une **masse d'information** très importante, mondiale et dans tous les domaines, le champ technique de l'innovation n'étant que **l'un parmi les autres** : marketing, financier, organisation des marchés, partenariats, législatif, RH, ....

Pour rendre possible ce défi permanent et **chronophage**, adopter une méthode qui permette de **rationaliser** son approche intellectuelle et sa réflexion et de **clarifier** leur représentation.

### DEFIS N°1

### Rester créatif

Innové, être ouvert à la découverte.

Cela demande une créativité de tous les instants : il s'agit d'**inventer** le bon produit pour le bon marché avec les bons partenaires, mais également d'être créatif pour **imaginer** un Business Plan et un marketing adaptés à la **réalité** de l'entreprise : projet de l'entrepreneur, réalité du marché, ressources mobilisables humaines et financières.

Pour être innovateur, il faut **libérer** ses forces et son imaginaire pour **inventer** ses solutions.

### DEFIS N°3

## LE COMPTOIR des SAVOIRS

1. Accompagnement personnalisé
2. Approche systémique ISMA 360®
3. Approche créative Art&Management©
4. Logiciel ViaDesigner3®

### Se doter d'outils opérationnels

Relever ces 3 défis, c'est pouvoir **rendre visible**, palpable et concrets tous ces **niveaux de complexité** mais également et surtout les **interactions** entre eux.

Proposer des outils **opérationnels, évolutifs** qui rendent compte d'une approche **systémique** du projet.

### DEFIS N°4

## 1/Accompagnement personnalisé

Sur la base de la méthode **ISMA 360**,  
l'entrepreneur / chef de projet et le consultant  
s'**associent** autour de l'**objectif** à atteindre.

Les **ressources** méthodologiques et les outils sont  
utilisées autant que de besoin suivant la **demande**  
et les **situations**.

## 3/Des techniques associées

De même que le **relief** d'une image se crée en associant plusieurs sources de lumière, de même le porteur de projet a besoin d'aborder les différentes facettes de son projet en diversifiant ses approches et en multipliant les points de vue :

**management** de l'innovation et techniques de marketing **opérationnel**

... mais aussi,

approche **créative** collective et construction du **consensus**



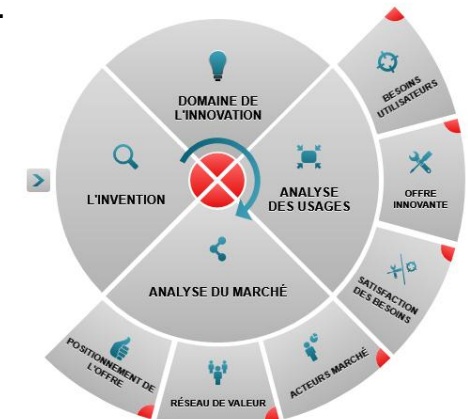
## 2/Approche Systémique ISMA360®

L'approche systémique permet **d'identifier** le projet à l'intérieur du domaine dans lequel il s'inscrit. Elle **cartographie** l'organisation de ce champ économique. Elle **positionne** le projet par rapport à ses clients potentiels et identifie les plus faciles à atteindre. Elle **fait apparaître** les gisements de profits cachés et optimise l'utilisation des ressources. Elle **organise** la stratégie d'accès au marché en tâches successives.

## 4/Logiciel ViaDesigner©

Conçu pour **rendre visuelle** l'organisation des informations, il cartographie les liens entre cibles, besoins, offres, innovations, marchés. Il facilite la **compréhension globale** du projet par des tiers (banquiers, business angels, partenaires). Il bâtit un argumentaire cible par cible avec apport de l'offre et preuve de la promesse. Toutes les informations sont **triées** et **organisées** pour être **opérationnelles** à tout moment.

Le **logiciel** favorise l'évolution **itérative** du projet. Il associe sa dimension RH et ses caractéristiques économiques. Le porteur de projet est **formé** à son usage par le consultant. Il peut ensuite l'utiliser de façon **autonome**.



## Notre expérience

Des dizaines d'entreprises accompagnées :

- ↗ Définition du projet de startup
- ↗ Définition de projet d'innovation
- ↗ Accompagnement d'équipes de R&D
- ↗ Créativité collective
- ↗ Positionnement de l'offre
- ↗ Projet de Business Plan
- ↗ Définition / réalisation d'études de marché
- ↗ Outils / coaching de communication
- ↗ Valorisation des savoir-faire existants
- ↗ Levée de capitaux
  
- ↗ Animation d'équipe
- ↗ Recherche de consensus
- ↗ Projets collectifs
- ↗ Coworking
- ↗ Animation de filière
- ↗ Projets Laboratoire Recherche/Industrie

## Nos partenaires

### Art & Management©

Spécialiste du **développement** de la créativité **collective** et la libération de l'imaginaire par des méthodes d'animation **créative**.

### ViaNoveo

La société gère le logiciel ViaDesigner. Elle est seule habilitée à certifier à la méthode ISMA360.

## Consultants seniors

Une **équipe** de consultants expérimentés a construit cette offre.

Elle est le fruit sans cesse renouvelé du **croisement** des expériences professionnelles de chacun dans l'**accompagnement** de l'innovation.

L'objectif partagé est d'offrir aux **porteurs** de projets un accompagnement innovant, collectif et **opérationnel**.



19 av Chateaubriand  
06100 NICE

06 28 05 59 92  
**04 93 97 48 71**

[www.lcds06.com](http://www.lcds06.com)  
[www.lerondpointdici.fr](http://www.lerondpointdici.fr)

**oe@lcds06.com**