

## QUELS DÉFIS RELEVER ?

La période actuelle bouscule notre société dans ses habitudes. Nous nous dirigeons vers un **monde numérique massivement connecté, où le physique et le virtuel s'interpénètrent**, au service d'un **individu « augmenté »**. **Les convictions des consommateurs-citoyens s'affirment et se renforcent**. Ils sont plus à l'écoute des équilibres écologiques, de bien-être et de bien vivre, plus soucieux d'apporter leurs contributions aux biens communs et surtout plus exigeants sur l'expérience souhaitée.

Dans ce contexte, **capter la nouvelle proposition de valeur** à développer et passer à l'action dans un **temps restreint** est une tâche complexe pour l'entreprise. Sans compter d'autres éléments qui menacent au quotidien votre activité tels que l'éloignement de vos collaborateurs, les risques de **ruptures dans votre chaîne d'approvisionnement**, ou encore les **changements de réglementation**.

Entre contraintes et opportunités, la prise de décision semble donc difficile. Pour autant, et quelques soient les paradoxes que vous vivez, **l'innovation a toujours été un levier de croissance** surtout en période de crise (OCDE, 2012).

**Plus agile, plus simple, et surtout plus pragmatique**, le processus d'innovation doit donc faire partie de vos leviers pour adresser les enjeux suivants :

- Comment **maintenir le cap, comment redonner un souffle** à votre entreprise ?
- Comment **reprenre le contrôle sur les changements** à marche forcée et **transformer les contraintes sanitaires** (mesure de distanciation, travail à distance) en opportunités business ?
- Comment **vous mettre en capacité de transformer** vos offres ?
- Comment exploiter au mieux les **compétences – connaissances** de vos équipes ?
- Comment percevoir l'évolution des besoins de vos principaux segments clients sans enquête ou étude de marché ?
- Quels **leviers financiers** utiliser ?



## NOTRE APPROCHE

Acadys vous accompagne vous et vos équipes dans la **définition de votre stratégie de pérennisation**, qu'elle soit orientée sur le **réajustement de votre proposition de valeur** pour vos clients et/ou sur la **réorganisation de vos activités internes**. Nous investissons nos efforts dans les **acquis de vos équipes, pour co-construire et choisir les opportunités d'innovation prioritaires** de votre entreprise.

Conscient de l'urgence, Acadys s'engage sur **un dispositif de quelques semaines (à distance ou en présentiel)**, incluant la définition d'une stratégie et le déploiement des premières innovations. Notre démarche est pragmatique et fait appel à 3 leviers d'action. Basés sur les meilleures pratiques (cf. ISO 56002, Design Thinking, Lean Start-up, etc.)





## NOS SAVOIR-FAIRE



### Nos dispositifs d'appui à l'innovation ciblée

- Nous facilitons l'**identification de vos priorités d'innovation** en utilisant la connaissance de vos équipes. Nous vous évitons ainsi les phases longues d'étude et de diagnostic « pré-innovation ».
- Nous vous accompagnons sur la formalisation d'une **trajectoire de survie en adéquation avec la réalité de terrain et adaptée à votre niveau de scalabilité**.
- Nous mobilisons l'**écosystème de nos partenaires numériques et sachants-experts sectoriels (CEO, CIO, CDO....)** pour alimenter vos réflexions.
- Nous vous proposons un **pack de pilotage AGILE** pour vous aider à déployer une **organisation optimale – choix d'équipe, gouvernance, outillage** – permettant le prototypage, les tests, ainsi que le déploiement des innovations en mode sprint.



### Nos ateliers d'innovation

- Nos ateliers vous permettent **d'exprimer, de structurer et de valoriser vos connaissances sur la situation actuelle** afin d'y voir plus clair et de mieux cerner **les problèmes-opportunités propres** à votre organisation.
- Nous proposons une animation structurée autour d'outils simples de compréhension **pour embarquer vos équipes, partager une vision commune et s'arrêter rapidement sur vos priorités**.

#### Analyse macro-process Métier



#### Matrice de priorisation



#### Les attentes des acteurs du marché : 4 besoins



#### Les opportunités : 5 stades d'évolution



#### Evaluation des opportunités business



### Nos expertises numériques

Nous proposons de mettre à disposition **des experts des approches de la révolution digitale**. Ils vous aideront à **associer vos besoins à diverses pistes d'innovation** s'inspirant des nouveaux modèles :

- d'entreprise – Entreprise plateforme, Data Centric, écosystémique, agile, résiliente,
- de production – Industrie 4.0.; numérique, programmable, automatisable, intelligente, scalable,
- d'accès et de distribution de l'offre – IOT, smart contract, hyper connectivité, expériences virtuelles.



### Nos managers et leurs talents

- **Certifiés sur plusieurs méthodes d'innovation** (Master class business canevas, Analyse de la valeur, Scrum, Design thinking, UX Design, méthode zwicky....), ils peuvent choisir les outils les mieux adaptés à votre situation.
- **Pilotes de projet expérimentés**, ils gèrent pour vous l'animation, le suivi et la mesure de vos actions.
- **Coachs d'équipe**, ils savent accompagner vos équipes dans leur développement, leur autonomie, leur motivation et leur capacité de résilience.

## AGIR DÈS MAINTENANT ENSEMBLE

Une approche structurée, des compétences immédiatement disponibles et des équipes engagées à vos côtés pour :



**Prendre de la hauteur** sur votre situation **et identifier des opportunités** grâce à un sprint d'acculturation à l'innovation et aux stratégies de survie à l'ère digitale.



**Faciliter l'identification et le partage des opportunités d'innovation** dans un langage commun à travers des modèles de représentation simplifiés de votre contexte d'entreprise et de vos activités internes.



**Mettre en mouvement vos équipes autour d'une stratégie de survie** s'appuyant sur une vision partagée de la réalité de terrain et s'inspirant des nouveaux modèles d'entreprise, de production et de consommation.



**Accélérer le déploiement des innovations** en proposant une organisation en mode « Task force » impliquant vos équipes internes, mais aussi et potentiellement vos partenaires stratégiques et vos clients.

