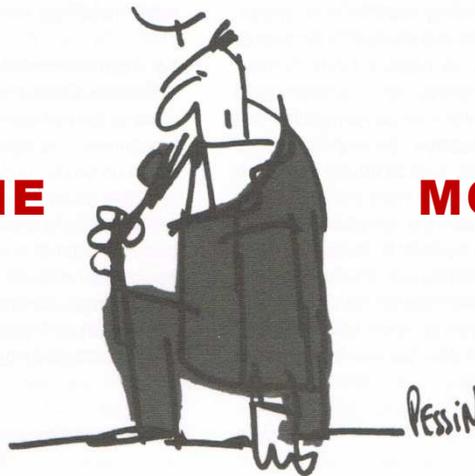


# SPÉCIFICITÉ DE L'INNOVATION POUR LES PME AGROALIMENTAIRES ET OUTIL D'ÉVALUATION DU RISQUE DE L'INNOVATION

J'HÉSITE ENTRE INNOVER  
ET ME PLANTER OU NE  
RIEN FAIRE ET DISPARAÎTRE.



**SOPHIE REBOUD**

**ESC DIJON BOURGOGNE**

**CEREN**

**LEÏLA TEMRI**

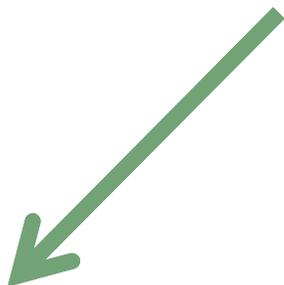
**MONTPELLIER SUPAGRO**

**UMR MOISA**

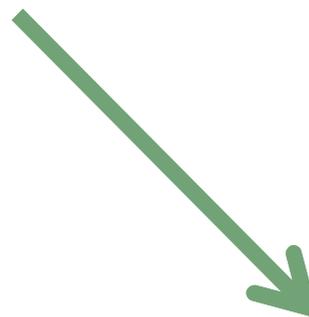
# SPÉCIFICITÉ DE L'INNOVATION POUR LES PME AGROALIMENTAIRES

**IAA en Languedoc-Roussillon :**

**plus de 80 % d'entreprises de moins de 20 salariés**



**PME/TPE et innovation**



**Innovation et IAA**

# PME/TPE et innovation

## **COMPORTEMENTS**

- **Réalisation majoritairement en interne**
- **Collaborations avec partenaires les plus « proches »**
- **Sources d'informations : internes ou partenaires privilégiés**

## **FACTEURS DISCRIMINANTS :**

- **Mode de gouvernance**
- **Taille**
- **Secteur, intensité technologique**
- **Etendue du marché**

# PME/TPE et innovation

<b>FREINS</b>	<b>MOTIVATIONS</b>
<b>Ressources financières</b>	<b>Extension gammes ou marché</b>
<b>Compétences, expertise</b>	<b>Augmentation capacité de production</b>
<b>Ressources humaines qualifiées</b>	<b>Adaptation règlements et normes</b>
<b>Informations</b>	<b>Amélioration impact environnemental</b>
<b>Partenaires externes</b>	<b>Réduction consommations</b>
<b>Coûts et risques</b>	

# IAA et Innovation

- Secteur « low tech »
- 1% du CA en R&D (3% industrie manufacturière, 20% automobile).
- Importance de l'amont : ingrédients, emballages, équipement ...
- Réglementations  Innovation  Consommateurs
- Proportion d'entreprises innovantes entre 2006 et 2008

	Tous types	Produits	Procédés	Organi-sation	Marketing
Ensemble IAA	61	32	33	39	36
Autres ind. manufacturières	54	28	31	34	19

# Résultats enquête EAA LR 2003, 2010

## Principaux obstacles à l'innovation en 2009\*

	2002	2009
<b>Absence de service R&amp;D</b>	13	<b>22</b>
<b>Difficultés d'introduire de nouvelles références</b>	17	<b>15</b>
Perception d'un risque économique trop important	8	14
Coûts d'innovation trop élevés	25	12
Manque de source de financement appropriée	4	3
Rigidités organisationnelles/ manque de personnel qualifié	14	10
Peur de l'échec par rapport à la notoriété de la marque existante	2	9
Manque d'information sur les technologies et / ou le marché	2	2
Autres	12	11
Aucun/ NSP	3	2
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Sources: enquêtes EAA du LR 2003, 2010

\* Pour les établissements innovants  
Rencontres Qualiméditerranée 2011

# Résultats enquête EAA LR 2003, 2010

## Quels sont les principaux partenaires externes de vos projets d'innovation en 2009 ?

	Région	Hors région
<b>Fournisseurs équipementiers</b>	<b>36</b>	<b>26</b>
<b>Bureaux d'études, sociétés de conseil spécialisés</b>	<b>21</b>	<b>11</b>
Clients ou consommateurs	20	17
Autres entreprises de votre secteur d'activité	13	11
Organismes publics de recherche	12	4
Universités, établissements d'enseignement supérieur	8	4
Centres professionnels	8	3
Pôles de compétitivité	4	4
Aucun	31	46
Nsp	1	2

Sources: enquêtes EAA du LR 2003, 2010

# Outil d'analyse des risques stratégiques de l'innovation

## OBJECTIF

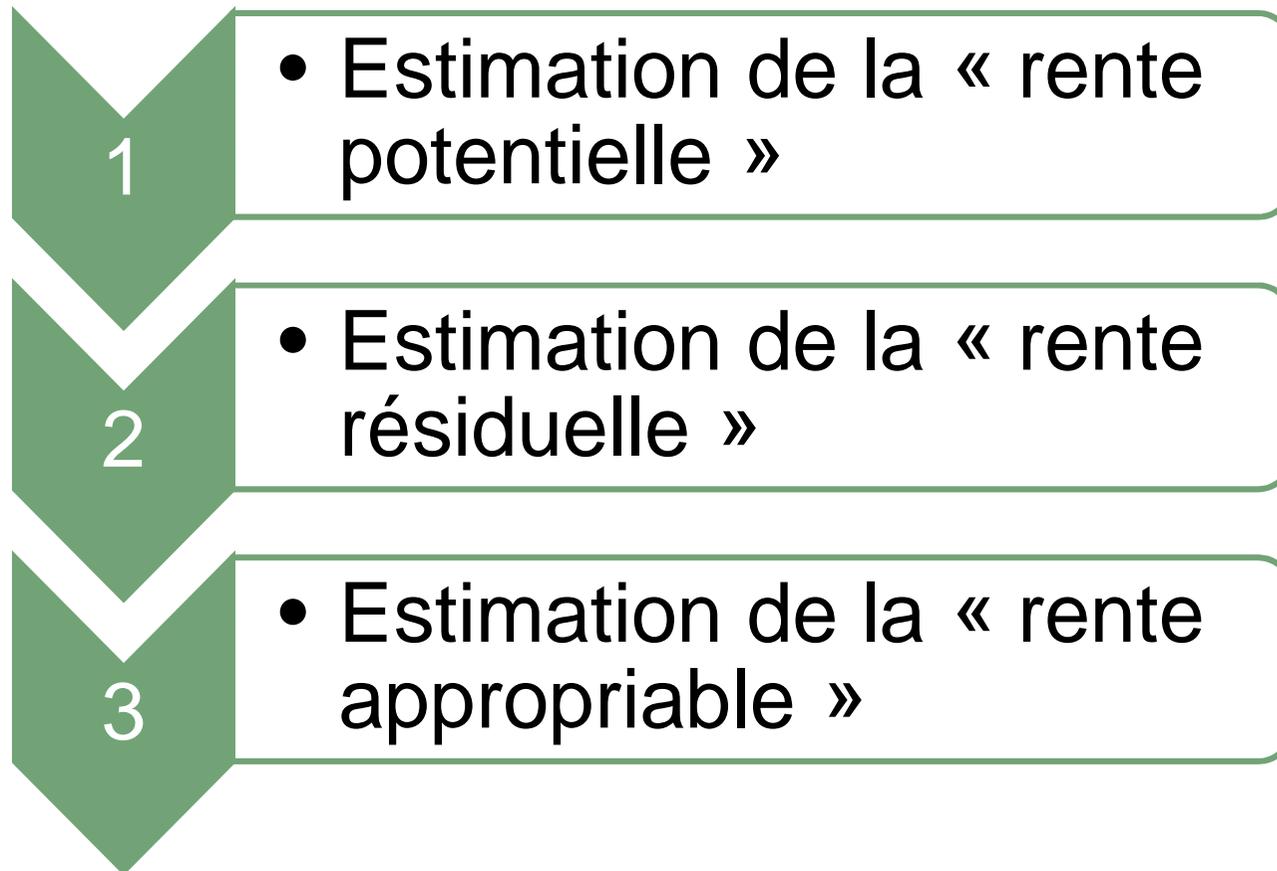


**Aider un innovateur à choisir ex-ante une stratégie adaptée aux caractéristiques de l'innovation**

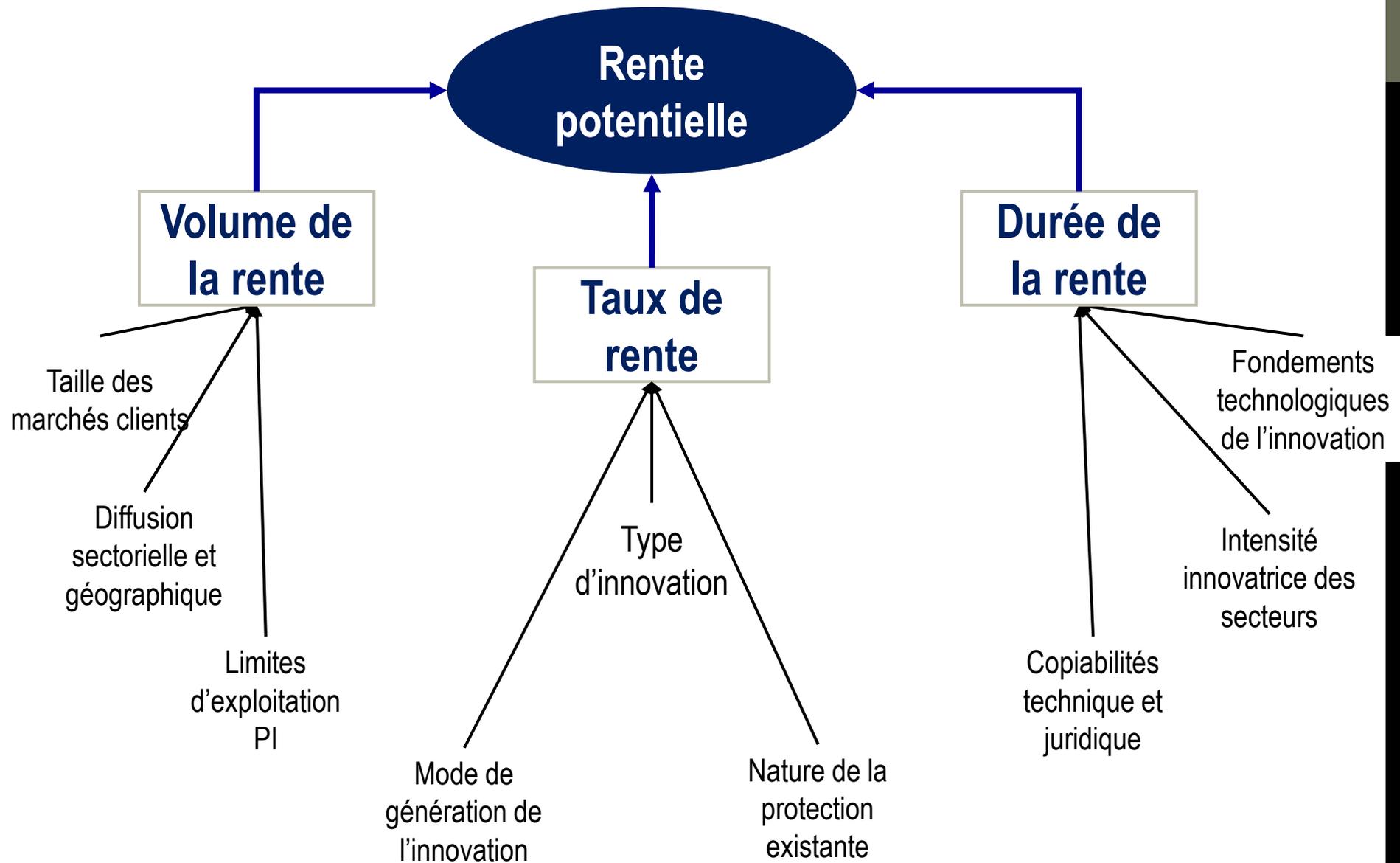
- La lancer ou non
- La protéger ou non
- La réaliser en partenariat ou non

# Principes du modèle

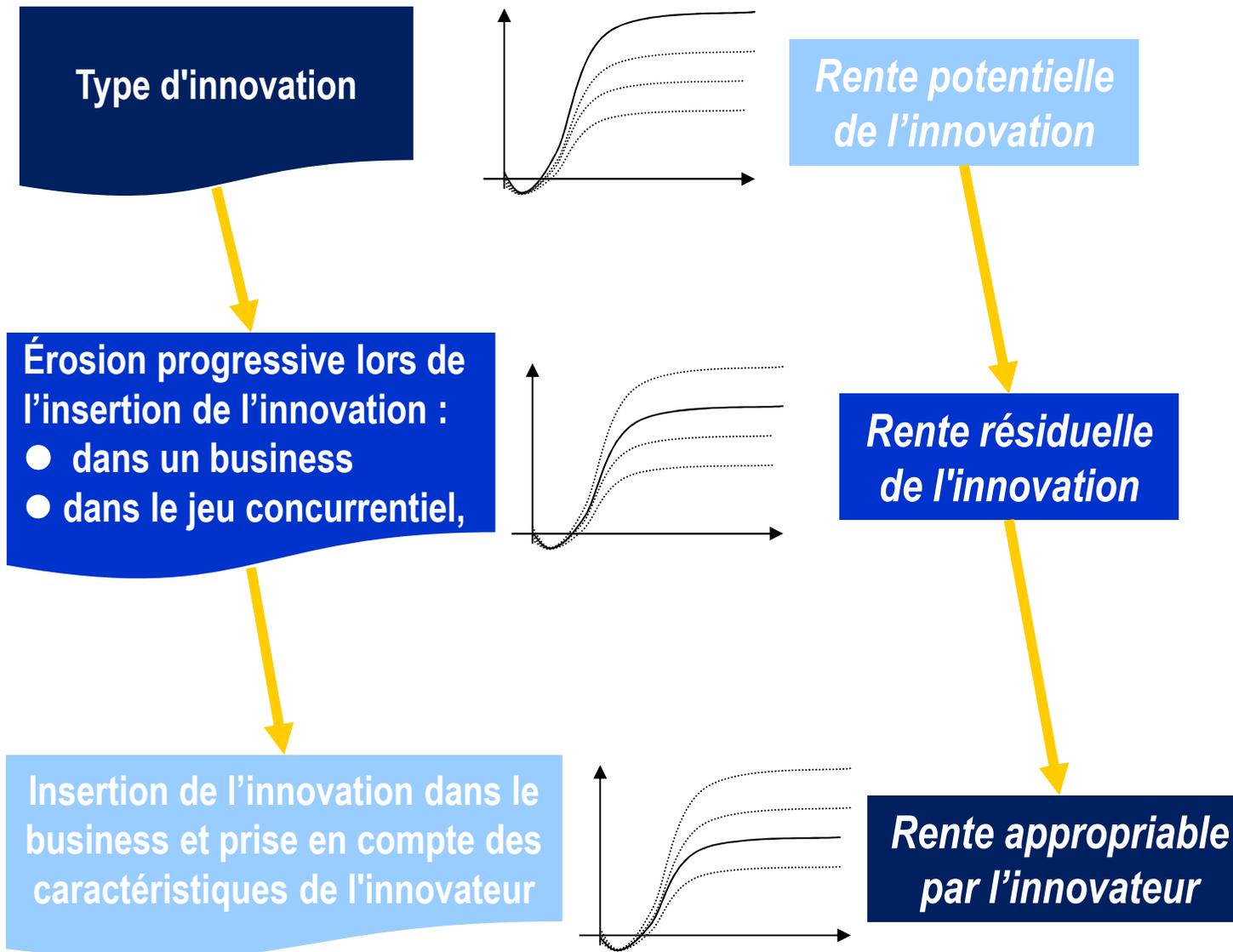
## 3 étapes



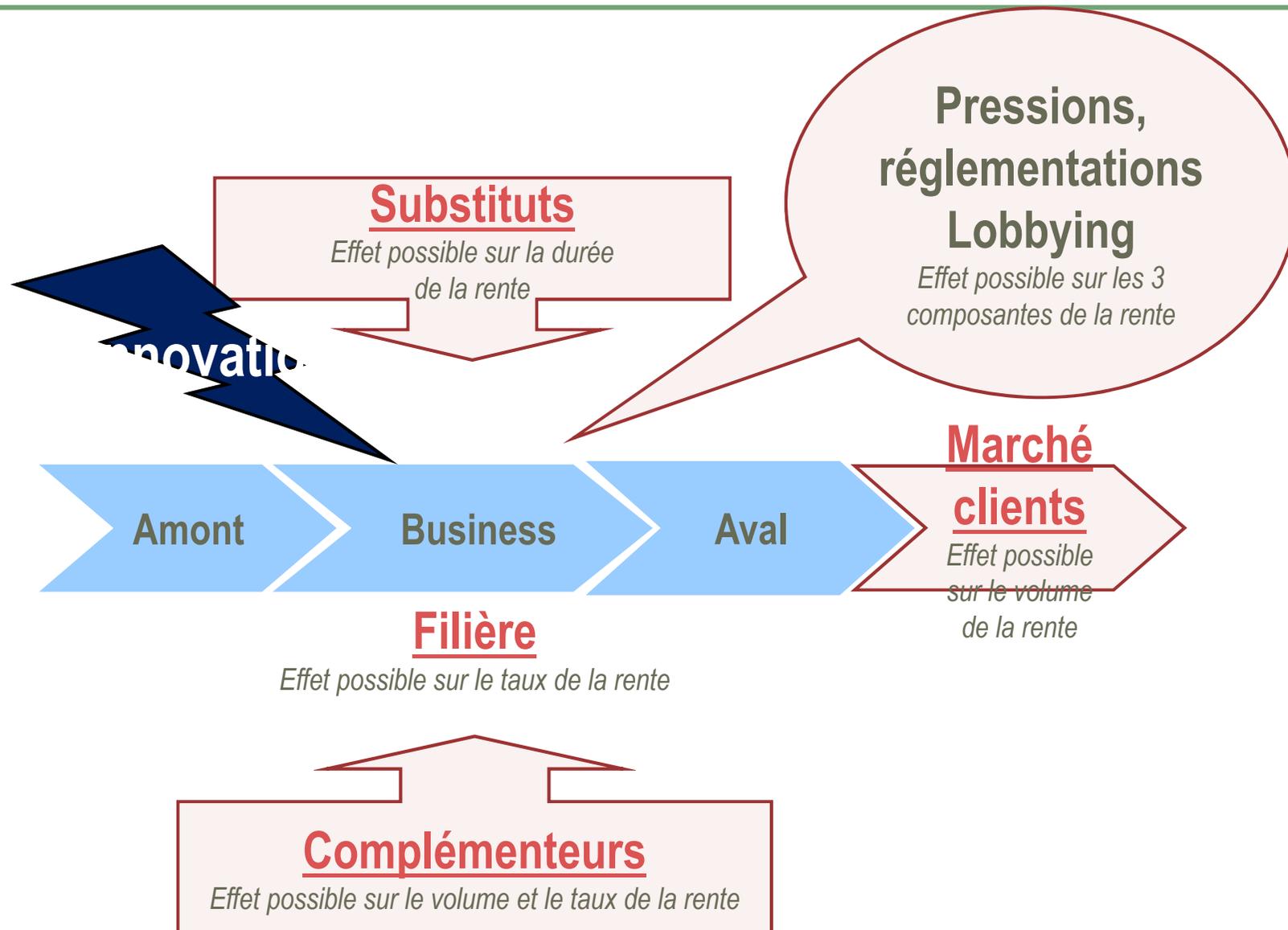
# 1. Estimer la rente potentielle: les indicateurs



## 2 et 3 - Erosion progressive de la rente



## 2. L'insertion dans l'environnement : les risques.



### 3. Univers concurrentiels: des business différents

<b>Sensibilité de l'activité à la différenciation</b> (existence actuelle ou future de niches, groupes de compétiteurs, offre variée)	<b>FORTE</b>	<b>Fragmentation</b> Nombreux petits concurrents entrants et sortants Positions compétitives changeantes Marchés locaux, offres sur mesure	<b>Spécialisation</b> Offres très diverses Groupes différents de concurrents spécialisés Plusieurs standards peuvent coexister
	<b>faible</b>	<b>Impasse</b> Fortes barrières entrée et sortie Surcapacité structurelle Aucun acteur rentable	<b>Volume</b> Offres très similaires Économies d'échelle et d'apprentissage Il existe un design dominant
		<b>faible</b>	<b>FORTE</b>
<b>Sensibilité de l'activité au volume</b> (existence actuelle ou future d'économies d'échelle et d'effet d'expérience)			

Les ≠ secteurs d'application d'une innovation peuvent relever d'univers concurrentiels variés

# Les recommandations : Configuration, valorisation et protection

Avorton

	--	++
volume		
taux		
durée		

**Valorisation:** valorisation autonome possible mais sans grand intérêt. Abandonner.

**Protection:** sans aucun intérêt réel

Roi du pétrole

	--	++
volume		
taux		
durée		

**Valorisation:** ne pas toucher, déléguée ou cédée.

**Protection:** super protection obligatoire

Gadget

	--	++
volume		
taux		
durée		

**Valorisation:** configuration intéressante de valorisation autonome et rapide pour PEI.

**Protection:** protection de type « écran de fumée »

Joker

	--	++
volume		
taux		
durée		

**Valorisation:** ne pas toucher déléguée ou cédée.

**Protection:** super protection obligatoire

Oasis

	--	++
volume		
taux		
durée		

**Valorisation:** configuration idéale pour stratégie autonome.

**Protection:** protection essentielle, brevet français étendu rapidement

Miroir aux boulettes

	--	++
volume		
taux		
durée		

**Valorisation** déléguée ou cédée obligatoire.

**Protection:** brevet "leurre" puis dépôt du vrai brevet en France

**MERCI POUR VOTRE ATTENTION !**