

M1 - LE TEMPS EST LA PREMIERE MATIERE DE L'INNOVATEUR

Evaluez la distance temporelle à votre but, en 10 minutes, page 3 et 4.

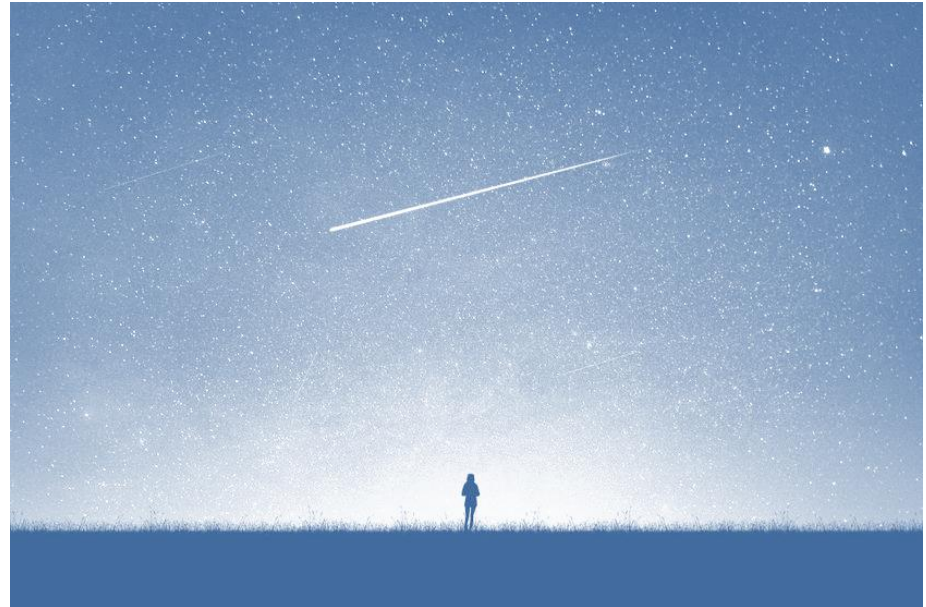
Allez vous courir 2 ans, 5 ans, 12 ans ? A quel rythme ?

Il est impossible de courir un « trail » avec une série de 400 mètres.

La diapositive page 4 de la distance temporelle n'est pas théorique mais le résultat de l'analyse de plus de 300 missions innovation.

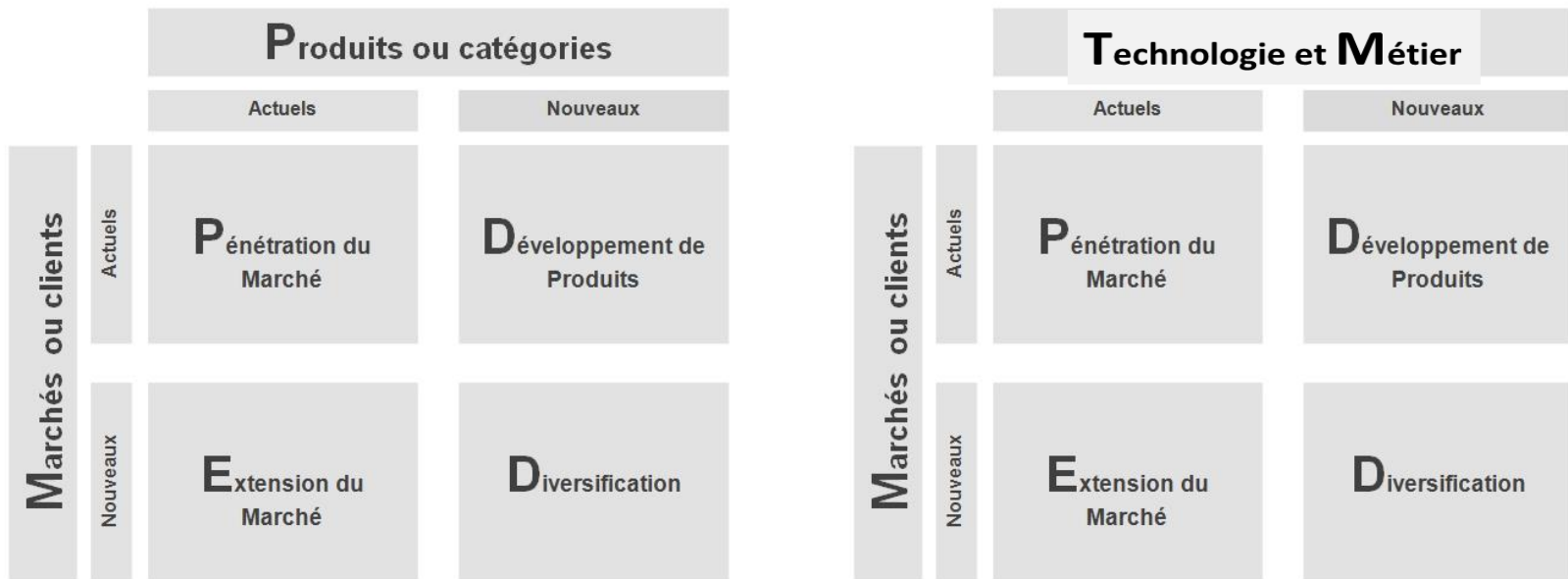
Sur quelle matrice a-t-elle été établie ? A partir de la classique matrice de ANSOFF.

Vous comprendrez ici que, lorsque vous achetez une entreprise, vous achetez d'abord du temps







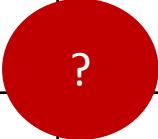
Petite actualisation 2021 de la matrice de ANSOFF

On parle maintenant de changement de modèle d'affaire ou de Métier dans une matrice, ici en 2 x 2



Et en affinant la résolution en 4 x 4 vous pouvez obtenir la diapositive de la page suivante :

<p>Aujourd'hui Vous êtes là : </p> <p>Ou se situe votre but ? </p>		<p>Métier ou « modèle d'affaire » inchangé</p>		<p>Autre métier ou « modèle d'affaire »</p>		
						<p>l'offre actuelle évolue peu (offre = proposition de valeur)</p>
<p>Marché actuel</p>		<p>Technologies actuelles</p>	<p>Autres technologies</p>	<p>Avec ou sans changement de technos</p>		
		<p>Client actuels</p>	<p></p>	<p><i>Pénétration</i></p>	<p><i>Développement</i></p>	<p><i>Diversification faible</i></p>
		<p>Clients potentiels</p>	<p><i>Pénétration</i></p>	<p><i>Pénétration</i></p>	<p><i>développement</i></p>	<p><i>diversification</i></p>
		<p>Marchés proches et accessibles</p> <p></p>		<p><i>Extension</i></p>	<p><i>Extension</i></p>	<p><i>diversification</i></p>
<p>Marchés lointains ou à ticket d'entrée élevé</p>		<p><i>Extension</i></p>	<p><i>Diversification forte</i></p>	<p><i>Diversification forte</i></p>	<p><i>Diversification forte</i></p>	



Quel sera votre délai en années pour réaliser les premières vraies ventes ? (TRL 7 à 8)

**Page suivante notre avis.
Si ce délai est 2 à 3 fois ce que vous avez estimé
c'est normal.**



Votre distance temporelle

Métier ou « modèle d'affaire » inchangé

Autre métier ou « modèle d'affaire »

l'offre actuelle évolue peu (offre = proposition de valeur)

Offres nouvelles Très innovantes

Avec ou sans changement de l'offre

Technologies actuelles

Autres technologies

Avec ou sans changement de technos

Marché actuel	Client actuels	Start	Pénétration	Développement	Diversification faible	
	Clients potentiels	Pénétration	18 mois	développement	diversification	
Marchés proches et accessibles		Extension	Extension	3 ANS	diversification	Diversification forte
Marchés lointains ou à ticket d'entrée élevé		Extension	Diversification forte	Diversification forte	Diversification forte	12 ANS

LE TEMPS MATIERE PREMIERE DE L'INNOVATION



- 1966-1970 James Dyson est étudiant au Royal College of Art de Londres (même université que Terence Conran ou Alexander Mc Queen) en design de mobilier puis d'intérieur.
- 1978 James Dyson, ingénieur-designer précurseur, insatisfait des performances des aspirateurs traditionnels, entame ses premières recherches afin de perfectionner le système.
En 5 ans de travail acharné et quelque 5127 prototypes, il donne le jour au premier aspirateur sans sac. Contre l'hostilité des grands constructeurs.
- 1993 James Dyson lance sa propre entreprise et produit son premier aspirateur Dyson dual cyclone.
- 1997 Ouverture de la filiale française. Début de l'expansion à l'international.

15 ANS

Il a franchi une
distance temporelle
de 15 années