

Structurer un Innovation Center pour accélérer l'innovation et renforcer l'expérience client

PRACTICES
**Innovation
People & Change**

SECTEUR **Biens
d'équipement**

DURÉE DE LA MISSION
9 mois

Présentation

Un fabricant mondial de packaging haut de gamme faisait face à des longs délais de développement, une organisation silotée et un manque d'interaction avec ses clients.

Kepler a accompagné la structuration d'une stratégie d'innovation transverse, condition préalable à la mise en place d'un Innovation Center. Ce projet s'est déroulé en deux phases : cadrage stratégique et accompagnement au déploiement.

Notre Approche



Contexte

Un modèle opérationnel sous forte tension :



Time-to-market trop long avec des processus complexes et peu agiles



Organisation en silos limitant la coordination entre les expertises clés



Faible interaction client en phase amont des projets d'innovation



Manque de vision et de pilotage structuré de l'innovation



Objectifs



Réduire les délais de développement et améliorer l'expérience client



Structurer une démarche d'innovation transverse et pilotée



Créer un Innovation Center et une culture de l'innovation au service de la performance business



Méthodologie

1

Cadrage stratégique

Analyse des enjeux marché et des ambitions d'innovation de l'entreprise

2

Diagnostic 360°

Entretiens internes et externes pour objectiver forces et irritants clés

3

Benchmark

Analyse des meilleures pratiques d'innovation dans le secteur

4

Définition du modèle

Conception de la gouvernance, organisation et processus cibles

5

Roadmap innovation

Structuration des axes stratégiques et priorisation des projets

6

Accompagnement

Structuration du déploiement, conduite du changement et culture de l'innovation

Leviers et Outils



Roadmap
d'innovation
structurée



Innovation
Center mis en
place



Modalités de
pilotage
définies

Stratégie d'innovation



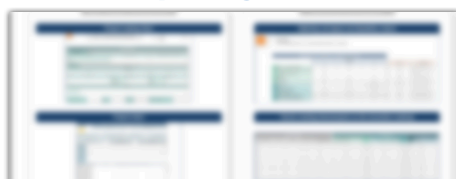
Définition de la vision
globale de l'innovation
composée de la raison
d'être, de l'ambition et
des axes stratégiques

Processus de collaboration



Structuration de parcours
clients pertinents et
différenciants selon les
différentes typologies de
partenaires

Outils de pilotage



Vision structurée et
priorisation des projets
d'innovation

Résultats

Mise en place d'un Innovation Center au service
de la création de valeur et de la différenciation
client

Définition d'une stratégie d'innovation structurée
soutenue par un gouvernance renforcée et une
conduite de changement pour accélérer la prise
de décision et fédérer l'ensemble des parties
prenantes

Structuration d'un modèle de co-innovation avec
les clients pour renforcer la pertinence des
développements, accélérer l'innovation et créer un
avantage différenciant durable

L'état des lieux a permis d'identifier les freins structurels liés aux processus complexes, au manque de transversalité, à une faible intégration des besoins clients dans l'innovation et à l'absence d'une dynamique d'innovation collective. Cette compréhension des enjeux clés a permis de définir un modèle cible articulé autour d'une vision partagée, d'une gouvernance structurée et de processus adaptés aux projets innovants. La mise en place d'un Innovation Center basée sur une roadmap structurée a renforcé l'alignement des équipes, amélioré la coordination et sécurisé le pilotage des initiatives. Cette dynamique constitue un socle robuste pour accélérer l'innovation, améliorer l'expérience client et renforcer durablement la compétitivité de l'entreprise.

Contact

 **+33 1 44 75 05 35** **contact@kepler-consulting.com** **Suivre l'actu KEPLER** **Visit Us | Kepler-consulting.com**

Notre conviction

Chez KEPLER, nous sommes convaincus que la réussite durable des entreprises repose sur leur capacité à concevoir et exécuter efficacement leur stratégie, dans un environnement toujours plus complexe, incertain et exigeant. Notre mission est d'accompagner nos clients dans la concrétisation de leurs ambitions stratégiques, en combinant vision long terme et excellence opérationnelle au quotidien.

Au sein de KEPLER, nous portons une conviction forte : chaque mission est une opportunité d'engager une transformation créatrice de valeur, de performance et de pérennité, au service de l'avenir de nos clients.

Nos bureaux

FRANCE

65 rue de la Victoire
75009 Paris – France

 **contact@kepler-consulting.com** **+ 33 (0)1 44 75 05 35**

USA

Relay Détroit
48201 USA

 **usa@kepler-consulting.com** **+1 (312) 371 6198**

CHINE

Room 120, 11F, No. 1 Wuning Road,
Jing'An District, Shanghai,
200042, China

 **china@kepler-consulting.com** **+86 21 8041 1804**

INDE

#312, DBS Center, 31A,
Cathedral Road - Nungambakkam,
Chennai – 600034 - India

 **india@kepler-consulting.com** **+ 91 (0) 44 40 50 92 00**