

3. Financement et exploitation de projets innovants

Rentrer dans une entreprise par les comptes annuels

13 SEPTEMBRE

En fait, on n'y est pas invité. Le patron ne saura pas que nous visitons son entreprise. On ira voir si son stock ne prend pas des proportions alarmantes. On verra s'il vend bien, si sa marge bénéficiaire ne plonge pas, s'il a encore de l'argent sur son compte, s'il est endetté jusqu'au cou. La Banque Nationale offre la visite. Elle calcule même automatiquement une vingtaine d'indicateurs de santé de notre hôte involontaire.

Conseillé aux curieux de la gestion financière. **Michel Vankerkem**

Les contrats de licence

27 SEPTEMBRE

Les contrats de licence sont souvent indispensables pour développer les activités innovantes de l'entreprise et pour permettre la valorisation de son portefeuille de droits intellectuels. Quelles sont les dispositions utiles à prévoir? Quels sont les pièges à éviter?

Un tour de la question à destination de l'entreprise illustré par des situations concrètes.

Maître Jean-Emmanuel Barthélémy

Financer son projet d'innovation

18 OCTOBRE

Comment présenter un projet à son banquier? Quel est le rôle du banquier lorsque des solutions de financements publics sont à considérer? Quelles sont les étapes de traitement du dossier? Comment le projet est-il évalué? Quels sont les critères déterminants?

Débat entre les attentes des entreprises et des banques. **Luc Laloi**

Copyrighting : une nouvelle ingénierie

8 NOVEMBRE

Tout passe par l'écrit : un discours, un argumentaire de vente, une plaquette de présentation, une fiche technique, un rapport d'activité. Etes-vous compris de vos clients, de vos prospects, de votre personnel? Informer, vulgariser, capter l'attention, émouvoir, cela se réfléchit et se conceptualise. La formulation d'un message peut être aussi importante que son contenu.

Cette séance vous apportera des pistes de solutions pour faire savoir vos savoir-faire. **Didier Albin**

Augmenter la visibilité de votre site web

22 NOVEMBRE

Etre dans les premières pages d'un moteur de recherche n'est pas dû au hasard, c'est le résultat d'un travail de préparation. Sous quels mots clés dois-je être présent? L'ergonomie de mon site Web est-elle adaptée aux moteurs de recherche?

Cet exposé vous dévoilera les astuces et informations qui vous permettront d'améliorer le positionnement de votre site web.

Michel Fremy

J'identifie le profil du ROI CLIENT

13 DECEMBRE

Aussi important que la différence entre les hommes et les femmes : les 6 types SPA. Comment reconnaître, en un quart d'heure, le type SPA d'un client? Comment ensuite s'adapter au profil du client? Vous serez familiarisé avec les 6 types SPA en séance. Vous reconnaîtrez votre propre profil, grâce aux indications de l'animateur.

Conseillé aux personnes en contact avec des clients. **Michel Vankerkem**

Lieu : Point Centre de l'Aéropole
Avenue G. Lemaître 19
6041 Gosselies
Salle Lindbergh



Plan d'accès :
www.pointcentre.be

Les Midis de l'Innovation

• De 12 à 14h

- Ambiance conviviale favorable à l'échange et au dialogue
- Méthodes et outils pour innover
- Efficace pour toute TPE/PME quelle que soit son activité
- Participation gratuite



HERACLES BENEFICIE DU SOUTIEN FINANCIER
DU FEDER ET DE LA REGION WALLONNE



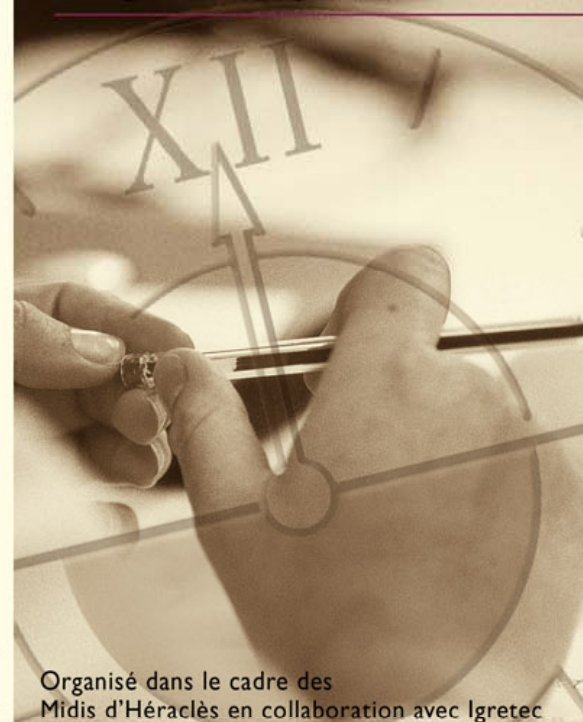
Contact : Laurent Faille
071 270 311 ou lfaille@heracles.be

www.heracles.be

LES MIDIS DE L'INNOVATION

Calendrier 2006

Un programme 2006 riche et varié
où les nouveautés côtoient
les « grands classiques »



Organisé dans le cadre des
Midis d'Héraclès en collaboration avec Igretec

CENTRE D'ENTREPRISE HÉRACLÈS
CENTRE EUROPÉEN D'ENTREPRISE ET D'INNOVATION

IGRETEC

I. Créativité, tendances et changement

De l'idée à la solution efficace

01 MARS

Nous pratiquons les techniques de créativité pour trouver des solutions à nos défis. De nombreuses idées ont été produites en respectant les règles : favoriser la quantité, accepter les idées farfelues, ne pas critiquer les idées des autres,... Nous sommes plutôt déçus ! Toutes ces idées ne nous paraissent pas utiles ! Que faut-il faire avec toutes ces idées ? Comment en retirer une solution efficace pour mon client ? Comment en faire un projet accessible à mon entreprise ?

Séance d'information recommandée pour valoriser vos idées. **Eric Lardinois**

L'attitude face aux problèmes

15 MARS

Le changement est souvent une réponse à un problème. Déplacer une réunion, courir chez un client, modifier une offre, changer de procédé... petits et grands changements pour résoudre petits et grands problèmes. Mais, tout le monde n'a pas la même attitude face aux problèmes. Or l'attitude est une prédisposition à agir de façon systématiquement favorable ou défavorable...

Conseillé aux personnes qui cherchent à bien s'entourer. **Michel Vankerkem**

Comment négocier vos « virages » autrement.

29 MARS

La vie de nos entreprises s'apparente plus aux routes sinueuses de montagne qu'à une autoroute rectiligne. Dans ce contexte à la complexité croissante, comment négocier et enchaîner les tournants avec aisance, sans gaspiller trop d'énergie, sans perdre de vue ses objectifs ? Ce sont ces questions que nous vous proposons d'aborder par le biais d'exercices ludiques. Ils vous permettront d'explorer les concepts fondamentaux d'un changement réussi.

Une occasion de donner un nouvel éclairage à vos propres problématiques d'entreprise. **Renaud Vallée**

Les tendances du marché

12 AVRIL

Grands dans la réussite ou grands dans l'erreur ? Voyons comment certains ténors de l'économie ont été grands dans l'erreur en matière de prévision. Réfléchissons sur la notion même de tendance. Observons certaines tendances qui sous-tendent réellement le marché. Au bout des grandes tendances : notre réussite.

Conseillé aux personnes qui cherchent de la vision économique. **Bernhard Adriaensens**

2. Développement de nouveaux produits, procédés ou services

Le phasage du projet d'innovation

10 MAI

Le succès d'un projet d'innovation passe par sa structuration. Pour passer de l'idée à la commercialisation d'un produit ou d'un service, c'est tout un processus à piloter : étude d'opportunité ou de faisabilité, initialisation/expérimentation, validation, lancement, déroulement... Avec aussi des "aller-retour", des « arrêts sur image », des avis externes à solliciter. Tiens, à propos vous avez déjà rencontré Mr PERT ?

Recommandé aux personnes qui cherchent des outils spécifiques à la structuration de projet. **Georges Dutry**

La protection des systèmes d'information de votre entreprise est-elle un enjeu essentiel pour son avenir ?

24 MAI

Qu'est-ce que l'Intelligence Économique ? Les moteurs de recherche sur Internet sont-ils des alliés ou des ennemis ? Comment mettre en œuvre une politique d'Intelligence Économique utile à la compétitivité de votre entreprise ? Quels sont les enjeux pour les TPE/PME ?

Conseillé pour adopter à la fois une attitude offensive et défensive vis-à-vis de votre système d'information. **Alexandre Lienard**

Les bases de données "brevets"

7 JUIN

Après avoir cité succinctement les différents modes de protections, l'exposé se focalisera spécifiquement sur l'intérêt des bases de données brevets. Que peut-on en faire avant, pendant et après le développement du projet d'innovation ? Quelle est l'accessibilité des bases de données et les coûts ? Développement d'exemples en direct.

Conseillé aux entreprises qui souhaitent exploiter les données « brevets » disponibles sur Internet. **Daniel Read**

La propriété intellectuelle et les œuvres multimédias

21 JUIN

Séance d'information dédiée à la problématique et aux instruments de protection de la propriété intellectuelle des créations multimédias. Qu'est-ce qu'une œuvre multimédia ? Quels sont les enjeux ? Quelle est l'ampleur, les avantages et les désavantages des droits de protection ?

Conseillé à toute entreprise qui développe des supports multimédias pour son compte ou pour compte de tiers. **Maître Pierre-Jean Demine.**

I. Créativité, tendances et changement

De l'idée à la solution efficace

01 MARS

Nous pratiquons les techniques de créativité pour trouver des solutions à nos défis. De nombreuses idées ont été produites en respectant les règles : favoriser la quantité, accepter les idées farfelues, ne pas critiquer les idées des autres,... Nous sommes plutôt déçus ! Toutes ces idées ne nous paraissent pas utiles ! Que faut-il faire avec toutes ces idées ? Comment en retirer une solution efficace pour mon client ? Comment en faire un projet accessible à mon entreprise ?

Séance d'information recommandée pour valoriser vos idées. **Eric Lardinois**

L'attitude face aux problèmes

15 MARS

Le changement est souvent une réponse à un problème. Déplacer une réunion, courir chez un client, modifier une offre, changer de procédé... petits et grands changements pour résoudre petits et grands problèmes. Mais, tout le monde n'a pas la même attitude face aux problèmes. Or l'attitude est une prédisposition à agir de façon systématiquement favorable ou défavorable...

Conseillé aux personnes qui cherchent à bien s'entourer. **Michel Vankerkem**

Comment négocier vos « virages » autrement.

29 MARS

La vie de nos entreprises s'apparente plus aux routes sinueuses de montagne qu'à une autoroute rectiligne. Dans ce contexte à la complexité croissante, comment négocier et enchaîner les tournants avec aisance, sans gaspiller trop d'énergie, sans perdre de vue ses objectifs ? Ce sont ces questions que nous vous proposons d'aborder par le biais d'exercices ludiques. Ils vous permettront d'explorer les concepts fondamentaux d'un changement réussi.

Une occasion de donner un nouvel éclairage à vos propres problématiques d'entreprise. **Renaud Vallée**

Les tendances du marché

12 AVRIL

Grands dans la réussite ou grands dans l'erreur ? Voyons comment certains ténors de l'économie ont été grands dans l'erreur en matière de prévision. Réfléchissons sur la notion même de tendance. Observons certaines tendances qui sous-tendent réellement le marché. Au bout des grandes tendances : notre réussite.

Conseillé aux personnes qui cherchent de la vision économique. **Bernhard Adriaensens**

2. Développement de nouveaux produits, procédés ou services

Le phasage du projet d'innovation

10 MAI

Le succès d'un projet d'innovation passe par sa structuration. Pour passer de l'idée à la commercialisation d'un produit ou d'un service, c'est tout un processus à piloter : étude d'opportunité ou de faisabilité, initialisation/expérimentation, validation, lancement, déroulement... Avec aussi des "aller-retour", des « arrêts sur image », des avis externes à solliciter. Tiens, à propos vous avez déjà rencontré Mr PERT ?

Recommandé aux personnes qui cherchent des outils spécifiques à la structuration de projet. **Georges Dutry**

La protection des systèmes d'information de votre entreprise est-elle un enjeu essentiel pour son avenir ?

24 MAI

Qu'est-ce que l'Intelligence Économique ? Les moteurs de recherche sur Internet sont-ils des alliés ou des ennemis ? Comment mettre en œuvre une politique d'Intelligence Économique utile à la compétitivité de votre entreprise ? Quels sont les enjeux pour les TPE/PME ?

Conseillé pour adopter à la fois une attitude offensive et défensive vis-à-vis de votre système d'information. **Alexandre Lienard**

Les bases de données "brevets"

7 JUIN

Après avoir cité succinctement les différents modes de protections, l'exposé se focalisera spécifiquement sur l'intérêt des bases de données brevets. Que peut-on en faire avant, pendant et après le développement du projet d'innovation ? Quelle est l'accessibilité des bases de données et les coûts ? Développement d'exemples en direct.

Conseillé aux entreprises qui souhaitent exploiter les données « brevets » disponibles sur Internet. **Daniel Read**

La propriété intellectuelle et les œuvres multimédias

21 JUIN

Séance d'information dédiée à la problématique et aux instruments de protection de la propriété intellectuelle des créations multimédias. Qu'est-ce qu'une œuvre multimédia ? Quels sont les enjeux ? Quelle est l'ampleur, les avantages et les désavantages des droits de protection ?

Conseillé à toute entreprise qui développe des supports multimédias pour son compte ou pour compte de tiers. **Maître Pierre-Jean Demine.**