



# Novachim

Le CRITT Chimie & Matériaux

## TARIFS 2019

### Adhésion

Pour un an (de janvier à décembre)	500 € HT soit 600 € TTC
Pour 3 ans - remise 10 %	1350 € HT au lieu de <del>1500 € HT</del> soit 1620 € TTC

#### Adhérer à Novachim, c'est :

- Intégrer un réseau représentatif de la filière et reconnu par les acteurs sociaux économiques et institutionnels
- Accéder facilement aux informations suivantes :
  - appels à projets
  - dispositifs de financement
  - les compétences scientifiques régionales
  - les partenaires potentiels (techniques, scientifiques, marchés)
  - les avis techniques
  - les présentations des intervenants des événements, colloques organisés par Novachim et ses partenaires
- Recevoir une lettre de veille technico économique mensuelle (11 numéros)
  - Informations ciblées et qualifiées sur l'actualité et l'évolution économique, technologique et réglementaire de la filière chimie & matériaux
- Bénéficier d'informations réglementaires
- Obtenir une plus grande visibilité et un référencement préférentiel pour :
  - les mises en relation « affaires » entre adhérents mais également avec les filières aval de la chimie (coopération inter-clusters)
  - les projets collaboratifs
- Participer gratuitement aux groupes d'échange thématiques (club, atelier, groupe de travail)
- Pouvoir diffuser vos actualités grâce aux moyens de communication et au réseau de Novachim
- Bénéficier de tarifs préférentiels pour les manifestations organisées par Novachim (colloques, séminaires scientifiques et techniques ou thématiques avec les filières aval de la chimie)

### Conseil projets

Non adhérent : 3 000 € HT	Adhérent : 1 500 € HT soit 1 800 € TTC
---------------------------	---

- Novachim vous accompagne, tout au long de l'année\* dans la mise en œuvre de vos projets :
    - Avis technique sur projet
    - Aide à la définition et validation de la stratégie entreprise par rapport au projet
    - Analyse du volet financier du projet : business plan, stratégie de financement
    - Mise en relation avec partenaires techniques et financiers pertinents (présence de Novachim possible si besoin lors des rendez-vous - 2 à 3 rdv).
    - Conseil à la rédaction de dossiers en fonction de la nature du financeur sollicité
    - Relecture et avis sur les dossiers proposés
    - Accompagnement vers les financements européens pour les PME : Instrument PME, Eurostars.
- \* Ce service est valable pour une année civile, quel que soit le nombre de projets.



## Veille stratégique individuelle et personnalisée

<b>Adhérent uniquement :</b>	<b>1 500 € HT soit 1 800 € TTC</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>■ <b>Novachim vous propose un service de veille stratégique sur mesure afin de répondre au mieux à vos besoins :</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Veille scientifique &amp; technique : nous vous informons de façon systématique sur les technologies les plus récentes dans votre domaine d'activité et sur leur mise à disposition commerciale.</li><li>- Veille marchés : nous vous permettons de prévoir, d'anticiper et de surveiller votre marché et de découvrir de nouveaux marchés.</li><li>- Veille concurrentielle : nous vous informons sur les activités de vos concurrents.</li><li>- Veille actualités : nous vous informons sur les événements importants pour le développement de vos activités (salons, colloques, appels à projets, réglementation...).</li></ul></li><li>■ <b>Description du service :</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Définition de vos besoins.</li><li>- Paramétrage de l'outil de veille (sources, mots clés).</li><li>- Collecte et tri des informations, puis envoi des résultats.</li></ul></li><li>■ <b>Livrables :</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Envoi d'une lettre électronique mensuelle (11 numéros)</li></ul></li></ul>	

## Diagnostic d'orientation

<b>Non adhérent : 1 800 € HT</b>	<b>Adhérent : 900 € HT soit 1 080 € TTC</b>
<p><b>Ce diagnostic s'adresse aux PME/TPE en démarche d'innovation. La première étape - tout en utilisant des outils « classiques » - est réalisée pour permettre la création d'une « vision » d'entreprise.</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>■ <b>Quelle vision pour mon entreprise ?</b><ul style="list-style-type: none"><li>- Entretien d'une demi-journée à une journée avec le dirigeant</li><li>- Analyses PESTEL, PORTER et matrice SWOT</li><li>- Identification des avantages concurrentiels</li><li>- Détermination des facteurs clés de succès</li><li>- Construction d'une « vision entreprise » et définition des moyens d'y parvenir.</li></ul></li></ul> <p><b>La deuxième phase s'attache à analyser le projet innovant lui-même. Il s'agit d'une démarche itérative qui doit permettre de structurer le développement du projet mais surtout de définir la stratégie d'accès au marché.</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>■ <b>Quel plan de développement et quelle stratégie d'accès au marché pour mon produit innovant ?</b> Il s'agit d'analyser le projet sous divers angles :<ul style="list-style-type: none"><li>- Légitimité de mon projet/produit : problème à résoudre, moyens, contexte,...</li><li>- Domaine d'application</li><li>- Désirabilité : demandeurs, besoins-clefs, solutions existantes,...</li><li>- Acceptabilité : acteurs et influenceurs marché, réseau de valeur</li><li>- Faisabilité : fonctionnalités, partenaires</li><li>- Viabilité : proposition de valeur, structure de coûts, modèle de revenus.</li></ul></li></ul>	