



Réseau Innovation

Édition 2021-2022

Présenté par :

Nathalie Comeau et Magali Pelletier

Conseillères séniors en innovation et développement de produits



Résumé des dates, sujets et lieux des rencontres

Équipe Montréal

19 octobre 2021	Intégrer l'IA en entreprise : mirage ou nécessité?	Présentiel
30 novembre 2021	Maximisez-vous l'intelligence collective dans votre organisation?	Présentiel
1 ^{er} février 2022	L'expérience client, bien au-delà du produit!	Présentiel
26 avril 2022	Orchestrer et gérer efficacement les changements dans votre organisation	Présentiel

Équipe Centre

20 octobre 2021	Intégrer l'IA en entreprise : mirage ou nécessité?	Présentiel
1 ^{er} décembre 2021	Maximisez-vous l'intelligence collective dans votre organisation?	Présentiel
2 février 2022	L'expérience client, bien au-delà du produit!	Présentiel
27 avril 2022	Orchestrer et gérer efficacement les changements dans votre organisation	Présentiel

Résumé des dates, sujets et lieux des rencontres

Équipe Québec		
21 octobre 2021	Intégrer l'IA en entreprise : mirage ou nécessité?	Présentiel
2 décembre 2021	Maximisez-vous l'intelligence collective dans votre organisation?	Présentiel
3 février 2022	L'expérience client, bien au-delà du produit!	Présentiel
28 avril 2022	Orchestrer et gérer efficacement les changements dans votre organisation	Présentiel
+1	Sommet des Réseaux ou intervention en entreprise	9 juin 2022

Note : Nous faisons tout en notre pouvoir pour conserver ces dates, lieux et agendas des rencontres. Par contre, il arrive parfois que nous ayons à faire des changements. Dans ce cas, nous vous aviserons au plus tôt pour minimiser les inconvénients.

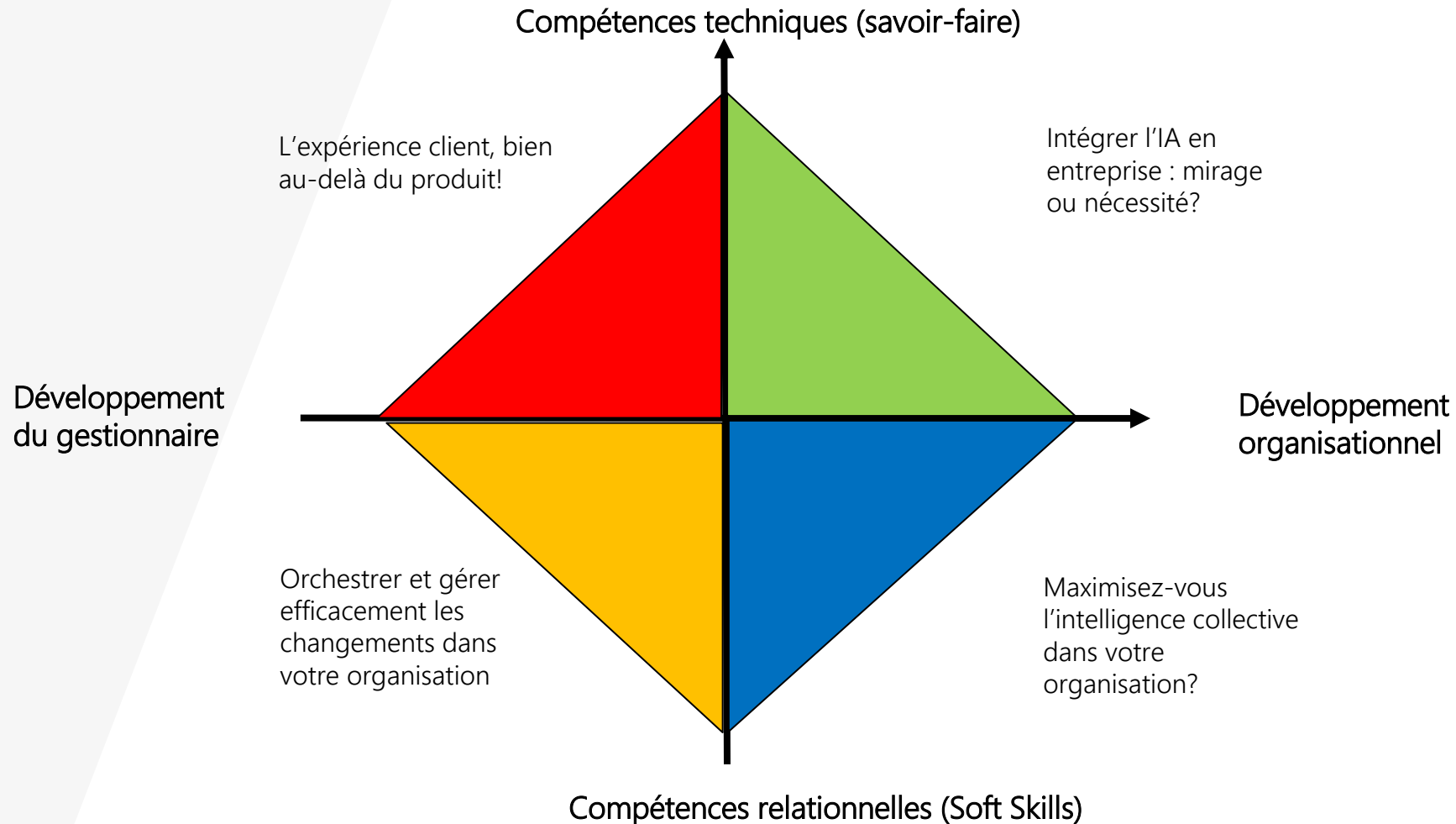
Forums d'échanges virtuels

Accès aux forums d'échanges virtuels avec le groupe Réseau Marketing stratégique

- 5 forums vous sont proposés, à divers moments de l'année, pour échanger informellement sur des enjeux qui vous touchent de près.
- Une occasion en or pour créer des liens, partager vos expériences via une plateforme d'échanges simple et informelle.
- Les forums d'échanges auront lieu les mardis matin entre 9 h 00 et 9 h 45.

Forums d'échanges		
28 septembre 2021	Enjeux et avantages d'avoir du personnel dédié sur des projets d'innovation plus « transformateurs » ou plus « disruptifs ».	Virtuel via zoom
23 novembre 2021	Comment répartir ses investissements dans les bons axes pour une performance durable	Virtuel via zoom
22 février 2022	À définir (la suite des sujets vous sera donnée au début 2022)	Virtuel via zoom
19 avril 2022	À définir (la suite des sujets vous sera donnée au début 2022)	Virtuel via zoom
31 mai 2022	À définir (la suite des sujets vous sera donnée au début 2022)	Virtuel via zoom

Développer plusieurs axes de compétence



Rencontre 1 (19, 20 et 21 octobre 2021)

Intégrer l'IA en entreprise : mirage ou nécessité?

Cessez de mettre un frein à l'IA, il est plutôt temps d'accélérer! L'intelligence artificielle bouleverse les façons de faire et les modèles d'affaires. La preuve, d'ici 2025, on estime que 85 millions d'emplois seront remplacés par l'automatisation et l'IA. Votre entreprise innove-t-elle suffisamment au niveau technologique pour faire face à la compétition qui est de plus en plus technologique?

Joignez-vous à nous pour un atelier de réflexion et d'expérimentation au cours duquel le spécialiste et formateur Hugues Foltz vous guidera afin de démystifier l'IA, mieux comprendre où en sont rendues les technologies et vous partagera les tendances importantes à ne pas ignorer. De plus, un regard sera porté sur l'IA comme outil indispensable de valorisation de vos données pour ainsi créer des opportunités d'affaires prometteuses. Pour bonifier le contenu et y ajouter une dose très concrète, quelques entreprises viendront vous partager leurs expériences, leurs succès et leurs apprentissages lors de l'intégration de l'IA dans leur organisation ainsi que les nombreux défis surmontés.

Enfin, vous aurez l'opportunité, lors de notre atelier pratique bootcamp IA, d'entreprendre une réflexion sur votre maturité numérique, les opportunités qu'offre l'intelligence artificielle pour votre entreprise et de cibler un projet porteur sur lequel vous pourrez démarrer. Il sera donc important qu'un collègue de votre entreprise vous accompagne pour la journée afin de maximiser les chances de succès de votre projet IA!

Objectifs

- Comprendre ce qu'est l'IA et ses nombreuses applications possibles.
- Déterminer les étapes importantes et Identifier les pièges à éviter dans l'intégration de l'IA.
- Développer des habiletés favorisant l'utilisation de l'IA afin de résoudre des problèmes concrets rencontrés dans votre organisation.

Contenu

- Démystifier l'IA et comprendre l'importance d'accélérer son intégration en entreprise
- Comprendre où en sont rendus les technologies, partager des applications concrètes disponibles et les tendances importantes à considérer
- Constaté l'apport et la nécessité de la technologie IA en entreprise
- Discuter de la maturité organisationnelle en IA des entreprises participantes.
- Investissements requis et programmes de financement disponibles
- Partage de projets concrets, des retombées, des apprentissages et des défis surmontés par quelques entreprises
- Utiliser l'IA pour valoriser vos données et cibler quelques opportunités d'affaires
- Regarder les étapes à suivre et les pièges à éviter pour implanter une stratégie IA
- Bootcamp IA : Exercices pratiques et échanges
 - Définir où se situe votre entreprise en termes de maturité numérique
 - Identifier les opportunités qu'offre l'IA pour votre organisation
 - Cibler 2 ou 3 projets pertinents à prioriser où l'IA pourraient combler un besoin ou solutionner une problématique

Expert Invité

- **Hugues Foltz**, vice-président exécutif, Vooban

Conférenciers invités

- Boa-Franc et Cascades





Hugues Foltz, vice-président exécutif, Vooban

Hugues Foltz accompagne les entreprises dans l'élaboration et l'exécution de leur transformation numérique depuis maintenant plus de 20 ans. En 2018, il devient copropriétaire et vice-président exécutif chez Vooban, une firme reconnue pour son expertise en intelligence artificielle et en développement de solutions logicielles sur mesure.

Rencontre 2 (30 novembre, 1^{er} et 2 décembre 2021)

Maximisez-vous l'intelligence collective dans votre organisation?

Développer un lieu où les nouvelles façons de penser sont favorisées, où l'on apprend à apprendre et où tous les membres se transforment continuellement, est-ce utopique? Plutôt une nécessité en ces temps d'hypercompétitivité et de changements technologiques. Nous sommes à l'ère du savoir-agir. Les organisations qui mettent en place ce principe permettent de briser les silos, d'assurer la circulation des connaissances et de mettre en commun les idées pour augmenter leur capacité de créer, d'innover et d'atteindre les résultats de performance désirés.

Dans cet atelier, nous évaluerons vos méthodes d'apprentissage et de pratiques de gestion de l'intelligence collective. Ce sera le moment d'évaluer votre capacité à créer une synergie d'équipe pour maximiser les apprentissages de groupe et de prendre un temps de recul pour diagnostiquer où se situe votre organisation et comment elle peut améliorer l'utilisation des compétences collectives. Pour terminer, nous vous guiderons dans l'expérimentation de deux techniques intéressantes comme point de départ pour entamer la transition vers l'organisation apprenante.

Objectifs

- Comprendre ce qu'est une organisation apprenante et comment l'instaurer.
- Définir les méthodes d'apprentissage informel qui auront le plus de succès pour faire vivre l'intelligence collective auprès de vos employés, collègues et équipes.
- Intégrer par la pratique de nouvelles approches pour passer à l'action.
- Identifier les pratiques de gestion à modifier pour favoriser une culture d'organisation apprenante.
- Identifier les besoins en termes de connaissances importantes pour votre organisation.

Contenu

- Démystifier les formes d'apprentissage pour travailler différemment avec l'intelligence collective (Individuelle, d'équipe et organisationnelle)
- Favoriser l'apprentissage informel et les meilleures méthodes
 - Quelles méthodes, approches vous conviennent le mieux?
 - Test, échanges et discussions
- Gérer les compétences collectives pour favoriser l'apprentissage d'équipe.
 - Apprendre en équipe : les requis pour développer la synergie d'équipe.
 - Exercice d'expérimentation et échange de constats.
- Diagnostic des pratiques de compétences collectives dans vos organisations et discussion
- Pratiques de gestion favorables à la connaissance en organisation.
- Transformer et gérer les connaissances et savoir-faire non structurés:
 - Les connaissances essentielles pour votre organisation (exercice)
- Mise en pratique de techniques pour passer de l'intention à l'action (Groupe de codéveloppement, sprint digital)

Experts invités

- **Guy Belletête**, cofondateur, vice-président, Affaires stratégiques | Conseiller sénior en développement de produits
- **Magali Pelletier**, conseillère sénior, stratégie, développement de produits et gestion marketing

Conférencier invité

- Entreprise à confirmer



Rencontre 3 (1^{er}, 2 et 3 février 2022)

L'expérience client, bien au-delà du produit!

Une grande majorité des chefs d'entreprise reconnaissent que l'expérience client est nécessaire à la croissance, à la durabilité et à la pertinence des entreprises. Pourtant, suite à la pandémie, l'expérience client a reculé de 33 % dans la liste des priorités des chefs de la direction.

Le problème est le suivant : tout le monde parle d'innovation en matière d'expérience client, mais personne ne sait exactement ce que c'est ni comment y parvenir. Les compagnies tentent de suivre ce que la compétition fait sans trop innover. Chose certaine, cette mission d'expérience client doit aussi s'étendre à l'ensemble de l'organisation.

Venez participer à cet atelier afin de comprendre son importance et rencontrer nos experts invités. Une occasion de discuter de ce défi dans un contexte où le coût des services augmente, la main-d'œuvre se fait rare et les attentes des clients sont toujours plus élevées. Des outils vous seront partagés afin de cibler vos clients importants, mieux comprendre leurs besoins et évaluer la qualité globale de votre expérience client.

Objectifs

- Comprendre ce que l'expérience client signifie vraiment.
- Cerner les tendances et analyser l'évolution de l'expérience client.
- Définir les incontournables pour une expérience client réussie.
- Intégrer de bonnes pratiques et se doter d'outils pour cibler et mieux comprendre vos clients pour innover en expérience client.

Contenu

- Le client au centre de vos décisions :
 - Différence entre proximité et centricité client
 - Discordance entre les entreprises et leurs clients
 - L'index de centricité client et les piliers importants
- La sélection du client : un incontournable pour livrer des expériences significatives.
 - Définir les arènes stratégiques et segmenter les clients pour identifier les canaux et leviers prioritaires
 - Votre client « clonable »
- Techniques efficaces pour connaître nos clients et décoder leurs besoins
- Analyse des zones d'amélioration et d'innovation en matière d'expérience :
 - Définition des personas et de la cartographie des interactions avec les usagers pour optimiser l'expérience tout au long de leur parcours d'achat
- Échange sur les différents outils de mesure de performance et leur efficacité

Experts Invités

- **Patrick Mainville**, président, Alto Design
- **Christian Dupuis**, associé, Dialogs.

Patrick Mainville, président ALTO Design



Patrick Mainville est diplômé de l'Université de Montréal (1994) en design industriel. Il a consacré la majeure partie de sa carrière à soutenir la croissance d'ALTO Design et il a aussi été chargé de projet de 1999 à 2003 chez Gad Shaanan Design.

C'est en 1994, après l'obtention de son diplôme, qu'il joint les rangs d'ALTO Design. Il se démarque rapidement grâce à sa créativité, de solides compétences techniques, une fine vision stratégique et un dévouement presque sans limites. Si bien, qu'en 2015, il reprend les rênes de l'entreprise.

Depuis, il a mené de très nombreux mandats dans des industries aussi variées que les biens de consommation, le transport, le médical et les hautes technologies et a contribué à plus d'une soixantaine de brevets d'inventions. Sa créativité et son ingéniosité ont été récompensés à de multiples reprises au niveau international. Orientée sur les besoins des utilisateurs, ALTO Design est reconnue comme l'une des firmes de design les plus en vue au Québec et au Canada grâce aux pratiques avant-gardistes du groupe.

Il est régulièrement invité à partager sa passion lors d'évènements portant sur le design et l'innovation. Il soutient le milieu de l'enseignement et contribue aux Centres Jeunesse en aidant les jeunes à se réaliser par la créativité.

Patrick est un designer industriel accompli, un chef d'entreprise chevronné et un homme aux valeurs humaines profondément ancrées. Pour lui, l'innovation n'est pas qu'une simple question de design ou de fonctionnalités, il s'agit de penser aux humains et à la valeur globale du service rendu dans des écosystèmes physiques et numériques de plus en plus complexes.



Christian Dupuis, M.Sc., associé, Dialogs

Christian Dupuis a fondé la firme de recherche Extract recherche marketing en 2003 avec Alexandre Meunier. Depuis 10 ans, la firme offre une gamme complète de services en génération, traitement et intégration d'informations marketing. À la tête d'une équipe d'une dizaine de professionnels, Christian Dupuis a su guider l'entreprise dans une croissance soutenue afin de lui faire gagner une place enviable parmi les plus grandes. DuProprio, Gaz Métro, Hydro-Québec, La Capitale assurances générales, l'Agence de l'efficacité énergétique du Québec, Sobeys et la Société de transport de Montréal comptent parmi les organisations avec lesquelles Christian Dupuis collabore étroitement.

Depuis 1994, Christian Dupuis a dirigé et réalisé plus de 1 100 projets de recherche en marketing. Ces études de marché touchaient autant les affaires publiques (politique, social, économique, environnemental) que le marketing (segmentation, positionnement, projection, satisfaction, développement de produits). Habile communicateur, il a réalisé plus de 750 groupes de discussion dans sa carrière et dirigé plus de 1500 entrevues en profondeur auprès de consommateurs et d'entreprises.

Entrepreneurs dans l'âme, Christian Dupuis et Alexandre Meunier fondent en 2009 Dialog, un centre de contact clients nouvelle génération qui offre un service à la clientèle pour les entreprises. Un volet sondage téléphonique est ajouté aux services offerts en 2012.

Enfin, il dispense également des ateliers spécialisés en recherche et stratégies marketing dans le cadre de programmes d'études MBA et de maîtrise en administration à l'Université de Sherbrooke.

Rencontre 4 (26, 27, 28 avril 2022)

Orchestrer et gérer efficacement les changements dans votre organisation

Introduire de nouveaux projets en entreprise vient modifier les pratiques, habitudes et façons de faire existantes. L'humain étant au cœur de ces changements, il est donc primordial pour l'organisation de bien évaluer si ces changements sont favorables à l'organisation, si celle-ci est en position de réussir et de bien saisir les résistances individuelles des personnes directement impactées. Vous serez donc mieux équipé pour mettre en action le changement et assurer une transformation réussie.

Cet atelier vous dressera un portrait des étapes essentielles à considérer pour bien positionner le changement, préparer son adhésion, gérer cette transition et assurer une un renforcement pour sa continuité. À travers différents outils et pratiques, vous serez en mesure de camper le bon environnement pour entamer le changement et de cibler les stratégies potentielles de gestion pour accompagner vos équipiers dans cette transition. Pour terminer, une entreprise viendra vous parler de son approche pour intégrer la gestion du changement dans sa réalité.

Objectifs

- Connaître les étapes clés de la gestion du changement en entreprise.
- Établir la disposition individuelle et de l'organisation face aux changements.
- Cibler les bonnes approches de gestion et de leadership pour réussir la transformation.
- Créer un environnement favorisant la réussite des changements dans son organisation.
- Stimuler les discussions et comparer les réalités d'entreprises pour mieux saisir les intangibles de la gestion du changement.

Contenu

Les éléments clés d'un changement en entreprise

- Étapes pour évaluer le changement
- Capacité organisationnelle à changer : La situation est-elle favorable aux changements?
 - Reconnaissance du problème : cadrer la situation et aligner les visions (exercices et échanges)
 - Diagnostic du profil organisationnel : stratégie à adopter et à éviter

Les changements individuels

- Limiter les résistances aux changements : Inventaire des dispositions au changement
- Facteurs d'influence de la réceptivité au changement
- Des outils, modèles pour accompagner les individus dans le changement
 - Phase de préoccupation, gestion du conflit et dialogue (exercices de groupe)
- Préparer la transformation : déterminer l'approche de gestion optimale

L'application du changement au niveau organisationnel

- le plan d'actions à prioriser selon l'engagement et les mesures d'ajustement
- Discussion et échanges sur les pratiques pour favoriser la progression du changement
- La clé d'un changement : communication constante et adaptée à la progression
- Exercices d'application, questionnaires d'aide à la réflexion et échanges de vos réalités tout au long de l'atelier.

Experts Invités

- **Magali Pelletier**, conseillère IDP
- **Partenaire collaborateur** (Qualiscope)

Conférencier invité :

- **Premier Tech**



SOMMET DES RÉSEAUX

Le Sommet des réseaux, c'est une journée d'ateliers et de partage de connaissances à tous les membres de l'IDP et des réseaux sur des sujets d'actualité en innovation qui se tiendra en juin 2022.

- Compte rendu de conférences, nouveautés, tendances internationales
- Présentation d'une pratique intéressante en entreprise
- Atelier ludique pour favoriser les échanges entre entreprises
- Table ronde d'échanges
- Soirée thématique pour réseauter

Cette journée promet d'être instructive et divertissante.

TARIFS ET INSCRIPTION

Un **membership Réseau** vous donne accès au réseau de votre choix : Réseau Innovation ou Réseau Marketing stratégique.

INSCRIPTION

JOIGNEZ LE RÉSEAU EN TOUT TEMPS

En ligne : idp-innovation.com

Courriel : info@idp-innovation.com

Téléphone : 514 383-3209, poste 2113.

TARIF PAR PARTICIPANT

* 3 500 \$ | pour le membership Réseau (Taxes en sus)

500 \$ | participant supplémentaire dans un des réseaux de votre choix (Taxes en sus)

***PROMO LÈVE-TÔT** : Donne accès à une (1) participation gratuite à un webinaire par entreprise, une valeur de 345 \$. Durée limitée de l'offre : jusqu'au 24 septembre 2021

Admissible au règlement sur la formation continue de l'Ordre des ingénieurs du Québec.



MEMBERSHIP

Un membership Réseau offre plus de valeur pour votre entreprise

Avantages MEMBERSHIP RÉSEAU

- Rabais sur les activités de l'IDP (entre 10 et 15 %)
- Tarif horaire préférentiel pour les interventions des conseillers de l'IDP (180 au lieu de 200 \$)
- Accès gratuit à tous les webinaires hors série
- 1 participation gratuite à un réseau de l'IDP de votre choix (RI ou RSM)
- Accès automatique au Sommet des réseaux (1 journée d'ateliers et d'échanges)
- Crédit de 500 \$ pour une activité ou une intervention ciblée en entreprise par un conseiller ou partenaire de l'IDP (avant 31 août 2022)
- Visibilité de votre logo d'entreprise sur le site web de l'IDP



Institut de développement de produits

info@idp-innovation.com

4805 rue Molson, Montréal (Québec) H1Y 0A2

