

Innovation & Growth Board

Opovise

## LE CONTEXTE

# Dans un monde aux multiples mutations, les entreprises doivent innover pour saisir de nouvelles opportunités et renforcer leur résilience

### Un contexte d'évolutions marquées et d'instabilité structurelle

- ▶ Les **bouleversements** se multiplient et s'accélèrent : enjeux environnementaux, conflits internationaux, révolution numérique, polarisation sociale...
- ▶ D'un monde **VUCA** (Volatile, Incertain, Complexe, Ambigu) d'antan, nous sommes entrés dans un monde **BANI** (Fragile, Anxieux, Non-Linéaire, Incompréhensible)
- ▶ Les entreprises sont donc amenées à réinterroger régulièrement leurs modèles et penser leur activité en termes de **relais de croissance** mais aussi de **capacité de résilience**

### La capacité d'innovation, levier central de la croissance

- ▶ Ces évolutions sont autant **d'opportunités nouvelles** pour les entreprises qui savent les saisir : nouveaux marchés, reconfigurations des chaînes de valeur, disruption des *business models*...
- ▶ Celles qui les identifient en premier construisent un **avantage durable et novateur**
- ▶ **La capacité d'innovation devient ainsi déterminante**, qu'il s'agisse de renforcer ou faire évoluer les cœurs de métiers ou se positionner sur des activités adjacentes

### Une résilience indispensable face aux ruptures

- ▶ Par ailleurs, ces évolutions fortes, **de plus en plus fréquentes et imbriquées** créent de nouveaux risques. L'entreprise ne peut plus se contenter d'un *business as usual*
- ▶ Leur capacité de lecture des signaux faibles et **d'anticipation des ruptures** : mais aussi de développement de mécanismes de **résilience** devient cruciale.
- ▶ Une politique **d'innovation pertinente** peut également contribuer au développement de cette résilience

## LES ENJEUX

# Accompagner le dirigeant dans sa politique d'innovation et l'identification de nouveaux relais de croissance

Face aux mutations du marché, le dirigeant doit articuler anticipation stratégique, politique d'innovation structurée et acquisitions ciblées pour sécuriser ses relais de croissance.



**Disposer d'une lecture à 360° du marché et de ses évolutions**

- **Veille stratégique** : Détection des signaux faibles et des innovations de rupture
- **Exploration** : Identification de nouveaux terrains stratégiques
- **Scénarisation** : Projection dans différents scénarios de disruptions pour anticiper les mutations du marché



**Développer une politique d'innovation robuste**

- **Arbitrage** : Hiérarchisation des priorités, des gains jugés sûrs (no-regret) aux paris audacieux (« bet the farm »)
- **Opérationnalisation** : Élaboration d'une roadmap actionnable et compatible avec les ressources de l'entreprise
- **Alignement** : Mobilisation des équipes de management autour d'une nouvelle vision commune



**Penser sa croissance externe**

- **Stratégie** : étude des opportunités d'opérations de M&A ciblant des acteurs plus agiles et matures, notamment sur les innovations technologiques
- **Sourcing** : Screening et scouting des cibles pertinentes dans une logique de création de valeur totale
- **Évaluation** : Analyse de la pertinence stratégique et anticipation des enjeux culturels d'intégration

## NOTRE APPROCHE

# L'innovation & growth Board

La mise en place à vos côtés d'une équipe hybride d'anciens dirigeants et de Seniors Partners de conseil en stratégie, choisies pour leurs expériences stratégiques et opérationnelles

### Une composition adaptée à vos enjeux



- En termes de **compétences, d'expériences**, de fonctions et de secteurs
- En termes de **représentativité de l'écosystème** de l'entreprise pour disposer d'une parfaite compréhension de ses marchés
- En termes de **capacité à penser à long terme**, de manière systémique, disruptive et indépendante

### Un fonctionnement en pairs et sparring partners



- Une crédibilité et une capacité à **parler le langage du dirigeant**, comprendre ses contraintes et le poids de décisions stratégiques
- Une capacité de jeu collectif, d'écoute et de respect pour garantir des synergies intellectuelles, des discussions constructives et en confiance

### Des modalités d'accompagnement structurées



- **Des réunions mensuelles** d'une demi-journée en présentiel
- **Un noyau stable de 2 à 4 Opvisors +** experts invités ponctuellement selon les besoins
- **Un ordre du jour co-construit en amont** ; un compte-rendu formel à l'issue de chaque session
- En intersession, des **travaux d'approfondissement (benchmarks, deep dives...)** en fonction des besoins

## NOTRE VALEUR AJOUTEE

# La singularité Opvise : une méthode unique qui combine richesse des points de vue, opérationnalité immédiate et expertise terrain

- 1. Une richesse de points de vue à 360° :** Notre board rassemble des experts issus de secteurs variés ; cœur de métier et adjacents, capables d'identifier des opportunités que les acteurs internes ne voient pas, grâce à leur expérience et à leur vécu.
- 2. Opérationnels immédiatement, sans perte de temps :** Nos Opvisors ont à la fois une maîtrise sectorielle et une visibilité d'ensemble, il n'y a donc pas de phase d'apprentissage inutile : nous sommes en prise directe avec vos enjeux dès la première session.
- 3. Une méthodologie unique qui combine conseil et expérience business :** L'hybridation entre rigueur analytique du conseil stratégique et intuitions pragmatiques d'anciens dirigeants produit des convictions à la fois robustes et pertinentes
- 4. Une offre adaptée à tous les stades de maturité :** Notre accompagnement s'adresse aussi bien aux startups en phase de scale-up, qui ont besoin de structurer rapidement leur stratégie d'innovation et leur accès au marché, qu'aux grands groupes qui cherchent à réinventer leur modèle ou à construire de nouveaux relais de croissance au-delà de leur cœur de métier.

**Opvise propose une *nouvelle façon*  
d'apporter de la *valeur ajoutée aux*  
*directions générales.***

En associant les forces de l'operating partner "classique" et d'un senior partner en conseil de direction générale, Opvise offre à ses clients une synergie inédite, particulièrement opérante et adaptée aux besoins actuels du marché. Nous vous garantissons un accompagnement fondé sur un label de qualité.

**Opvise est une filiale du *Groupe Réa*,  
cabinet de conseil en stratégie et  
transformation.**

105 avenue Raymond Poincaré

75 116 Paris

[www.opvise.fr](http://www.opvise.fr)