



présentation de innotelos | vitamines pour l'innovation

speed consulting

1 journée d'accompagnement pour analyser et tracer des axes d'actions

programme de formations

Annexe 1 : CV des 2 fondateurs de innotelos

Didier Lebouc & Anne Munchenbach



vitamines
pour l'innovation

votre innovation est-elle sur la bonne voie ?

Votre entreprise, votre organisation est décidée à innover.
Vos concepts sont excellents, votre équipe talentueuse, votre technologie disruptive, votre savoir-faire indéniable.

Mais...

- Finir le développement, industrialiser puis vendre vos innovations s'avère plus ardu qu'escompté.
- Votre offre est sur le marché mais vos ventes sont faibles ou peu rentables.
- Vos projets sont en retard ou dépassent leur budget.
- Vous peinez à ordonner vos nombreux chantiers.

qu'apporte innotelos ?

Nous élaborons, avec vous, le cocktail personnalisé de vitamines adapté à votre situation.

● vitamines V comme chaînes de Valeur

Développer les clients rentables, structurer vos accès, imaginer des partenariats, jouer avec la prescription...

● vitamines P comme Projets agiles

Miser sur la motivation et l'auto-organisation de votre équipe, accueillir l'incertitude avec agilité, améliorer performances & délais...

● vitamines E comme Efficacité

Améliorer votre grille de prix, maîtriser tous vos coûts, rentabiliser vos investissements, segmenter votre offre vis à vis de vos clients, affiner votre positionnement...

Ensuite, nous vous épaulons dans la mise en oeuvre de votre mélange vitaminé.



Nous sommes 2 passionnés et praticiens de l'innovation et de l'agilité.

Nos 2 x 35 ans d'expérience internationale de terrain nous ont appris que les succès durables sont toujours bâtis en équipe.

Aussi chaque innovation réussie carbure avec

des vitamines C comme Compréhension

des clients, équipes, offres, entreprises, environnements, contraintes,

des vitamines M comme Multi

multi-compétences, multi-culturel, multi-national, multi-génération,

et beaucoup de vitamines S comme Sourire !

www.innotelos.com
Grenoble

Anne Munchenbach
+33 608 289 548
anne@innotelos.com

Didier Lebouc
+33 660 568 260
didier@innotelos.com





vitamines
pour l'innovation

conseil sur mesure

innotelos accompagne et épaula les entreprises dans ses domaines d'expertise et d'expérience :

- **Innovation & stratégie**
- **Agilité & gestion de projet**
- **Industrialisation & « lean »**

Nos prestations de conseil - nos "cocktails vitaminés" - sont conçues avec chacun de nos clients en prenant en compte ses particularités et ses besoins.

En plus de nos interventions sur-mesure, nous proposons aussi des formats courts :

- **Speed consulting**
1 jour pour analyser et tracer des axes d'action

formations & « serious games »

Des interventions personnalisées et vitaminées pour transmettre des méthodes efficaces dans la bonne humeur.

- **Jeu de gestion de projet agile**
Développer en 2 heures un produit innovant !
- **Industrialiser une casserole pour éviter une gamelle**
Formation-action aux fondamentaux de l'industrialisation d'une innovation.
- **L'innovation agile expliquée à ma grand-mère et à mes enfants**
Animation pour passer en souriant des concepts au bon sens concret
- **Le parcours de l'innovation : des idées aux factures**
Formation modulable : accès des innovations au marché et développement de nouveaux produits ou services



Nos méthodes et outils rodés et adaptés sur le terrain depuis 35 ans.

Innovation & stratégie

matrice de Porter, segmentation, positionnement marketing, business plan, analyse et structuration des chaînes de valeur & de prescription, cartographie des parcours des clients (physiques et digitaux), plan de communication, visibilité sur le web...

Agilité & gestion de projet

scrum, planification agile, management visuel, story mapping, poker planning, kanban, informatique & outils collaboratifs, motivation agile, définition d'objectifs & plans d'intéressement, TRIZ...

Industrialisation & « lean »

analyse de la valeur & design to cost, produire ou acheter, analyse économique des processus, value stream mapping, maîtrise statistique des procédés, AMDEC, 5S...

www.innotelos.com
Grenoble

Anne Munchenbach
+33 608 289 548
anne@innotelos.com

Didier Lebouc
+33 660 568 260
didier@innotelos.com



speed consulting – 1 jour pour analyser & décider

Besoin de prendre du recul ?

- Votre chiffre d'affaire et votre rentabilité pourraient croître mais le temps vous manque pour approfondir.
- Vous souhaitez prioriser vos opportunités et vos chantiers.
- Les exigences de vos clients et les souhaits de vos équipes paraissent contradictoires.
- Un regard extérieur vous serait utile mais vous redoutez un engagement trop fort.

→ speed consulting :

1 jour pour faire le point et tracer des axes d'action

La journée speed consulting

La journée débute avec des entretiens, des analyses et des visites où innotelos fait connaissance avec l'entreprise, ses opportunités et ses défis.

Les principales composantes de l'entreprise sont abordées : équipes, positionnement stratégique, clients & chaînes de valeurs, offres, processus & performances, innovations, industrialisation, fournisseurs & partenaires, projets, coûts, prix et rentabilité...

L'intervention se poursuit en se focalisant sur des enjeux particuliers, décidés en commun. Cette phase permet de transformer les observations et le diagnostic en plans d'action.

Après une courte préparation, innotelos présente la synthèse au commanditaire.

Elle est matérialisée par un graphique présentant les forces, les faiblesses et les actions à mener suivant 6 axes : entreprise, clients, personnel, fournisseurs, concurrents, environnement.

Cet échange permet d'affiner les recommandations.

Le rapport détaillé est ensuite finalisé et envoyé sous 2 jours.

Tarif & modalités

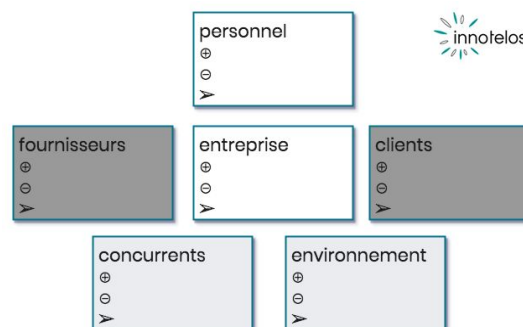
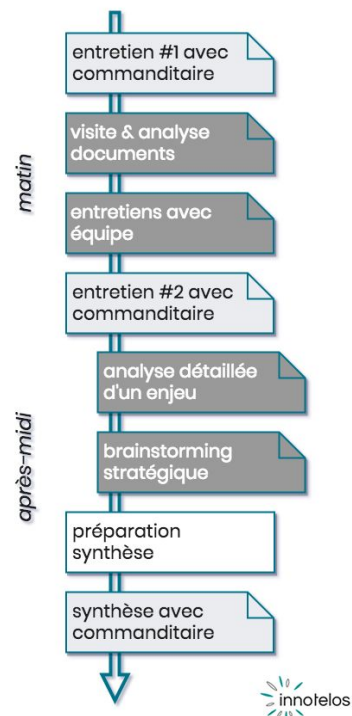
Journée speed consulting animée par 1 consultant : 1125 € HT

Journée speed consulting animée par 2 consultants : 2450 € HT

A l'exclusion des départements de l'Isère, de la Savoie, de la Haute Savoie, du Rhône, de l'Ain et de la métropole de Lyon, le tarif de la journée speed consulting n'inclut pas les frais de déplacement facturés en sus, sur justificatifs.

La prestation speed consulting est régie par les Conditions Générales de Services de innotelos qui comprennent notamment un strict engagement de confidentialité ("NDA").

Pour tout renseignement : **Anne Munchenbach – 06 08 28 95 48 – anne@innotelos.com**





programme de formations

innotelos | vitamines pour l'innovation propose des formations issues des domaines d'expertise de ses 2 fondateurs : innovation, marketing & stratégie d'entreprise, business development, agilité & management de projet, industrialisation, communication web & SEO.

D'une manière générale, ces formations s'adressent au personnel et aux dirigeants d'entreprises (de toute taille) développant et/ou commercialisant des innovations. Leur objectif est de fournir simultanément des clefs de compréhension et des outils opérationnels permettant d'accroître la réussite des innovations.

Toutes les formations de innotelos sont conçues et assurées par ses 2 fondateurs, Didier Lebouc & Anne Munchenbach.

Chacune de ces formations est une formation-action qui repose sur une pédagogie active privilégiant la participation et l'implication des participants.

Plusieurs d'entre elles incorporent un jeu "sérieux".

#F001 industrialiser une casserole pour éviter une gamelle

formation-action aux fondamentaux de l'industrialisation d'une innovation

#F002 le parcours de l'innovation: des idées aux factures

formation-action aux bases de l'innovation réussie

#F003 jeu de gestion de projet agile

formation par le jeu aux concepts de l'agilité

#F004 l'innovation agile expliquée à ma grand-mère et à mes enfants

formation-animation aux bases de l'innovation et de l'agilité

#F005 être connu et reconnu sur le web

formation-action à la communication par internet et au SEO

Annexe 1 : formateurs de innotelos

CV de Didier Lebouc & Anne Munchenbach

Annexe 2 : formations & conférences animées par les formateurs de innotelos en 2017 et 2018

programme de formations – 4 Juillet 2018

innotelos | vitamines pour l'innovation – 16 rue Boucher de Perthes, 38000 Grenoble

www.innotelos.com – SIRET 83349441200012 (RCS Grenoble)

déclaration d'activité de formation n° 84380689138 auprès de la préfecture de région Auvergne Rhône-Alpes (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état)



industrialiser une casserole pour éviter une gamelle

formation-action aux fondamentaux de l'industrialisation d'une innovation

À qui s'adresse cette formation ?

Responsables ou cadres de startups et d'entreprises participant au développement de produits innovants sans expérience d'industrialisation.

Formation de groupe ne dépassant pas 12 personnes afin d'assurer une participation active de chacun et des échanges fructueux.

Objectifs pédagogiques

Comprendre les fondements de l'industrialisation d'un nouveau produit.

Connaître les clés d'une industrialisation réussie et prendre conscience des principaux pièges.

Expérimenter les réflexions à mener pour réussir une industrialisation.

Appréhender les influences des évolutions du produit et de la stratégie de l'entreprise sur l'industrialisation.

Maîtriser les contraintes essentielles des principales technologies industrielles.



Méthodes, moyens et progression pédagogiques

Formation-action par l'entremise d'études d'études de cas réalistes, d'abord pédagogiques proposés par le formateur, puis issues du vécu professionnel des participants.

À l'issue de chaque cas, les participants présentent les résultats de leur étude, les discutent puis le formateur synthétise les connaissances découvertes par les participants.



Après chaque étude de cas, une courte présentation interactive aborde de manière structurée les principaux concepts abordés.

Tout au long de la formation, les participants sont incités à faire part de leurs questions, de leurs commentaires et de leurs expériences.

Le support de la formation, la copie des synthèses & paperboards élaborés dans le courant de la formation ainsi que des check-lists opérationnelles sont transmis aux participants à l'issue de la formation.

Pré-requis et préparation

Avant la formation, chaque participant prépare une problématique d'industrialisation issue ou proche de son quotidien professionnel, à l'aide d'un canevas envoyé préalablement par le formateur.

Durée et contenu modulables

La durée de cette formation est adaptée en fonction des besoins et disponibilités des participants :

- **1 journée** : initiation à l'industrialisation d'une innovation (3 cas pédagogiques et 1 cas réel).
- **2 à 3 jours contigus** : initiation + 1 à 3 cas réels supplémentaires plus approfondis.
- **3 à 5 jours espacés** : maîtriser l'industrialisation de produits nouveaux.
Entre les séances de formation, les participants mettent en pratique dans leur activité professionnelle les connaissances acquises et préparent les cas qui sont ensuite détaillés et analysés par le groupe.



Langue

Français ou anglais en fonction des souhaits des participants.

Lieu

innotelos intervient partout en France, en Europe et dans le bassin méditerranéen. La formation a lieu dans une salle avec un équipement de projection vidéo et des paperboards.

Si le client commanditaire ne dispose pas d'un local adéquat, innotelos peut se charger de la réservation et de la location d'une salle¹.

¹ Salle conforme à la réglementation en vigueur en matière de sécurité

Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation

Feuilles de présence

Mises en situation et études de cas concrets

Formulaire en ligne d'évaluation de la formation. La synthèse de l'évaluation est transmise aux participants.

Tarif

La formation peut être assurée au choix du client par 1 ou 2 formateurs.

Tarif standard : 1500 € HT par journée de formateur au prorata de la durée effective de la formation et du nombre de formateurs.

Hors des départements de l'Isère, du Rhône, de la Drôme, de la Savoie, de la Haute Savoie, de l'Ain et de la métropole de Lyon, ce tarif n'inclut pas les frais de déplacement qui sont facturés en sus, sur justificatifs.

En cas de location de salle, celle-ci est facturée en sus, sur justificatifs.

Valeur ajoutée de innotelos et de ses formateurs

Les 2 cofondateurs d' innotelos possèdent une forte expérience cumulée en développement technique, marketing et industriel de produits innovants.

Ainsi, **Didier Lebouc**, docteur-ingénieur en Génie Électrique, a participé chez Schneider Electric au développement et au lancement de disjoncteurs, de coffrets & tableaux électriques et de logiciels, successivement en engineering, management de projet et marketing.

Il a été impliqué dans l'industrialisation des principales gammes de disjoncteurs miniatures de Schneider Electric.

Didier Lebouc a aussi managé le projet du premier disjoncteur sans aucune vis pour connecter les câbles. Les composants principaux de cet appareil étaient étudiés et industrialisés par des partenaires.

Plus récemment, il a piloté un projet de tableau électrique industrialisé simultanément sur une centaine de sites internes et externes à travers le monde.

Didier Lebouc est l'auteur du livre "Développer un produit innovant avec les méthodes agiles" publié aux éditions Eyrolles (<http://innotelos.com/livre>).

Didier Lebouc a aussi une grande expérience pédagogique.

Il a effectué son année de Service National comme formateur professionnel dans une École de la Marine Nationale française.

Depuis une quinzaine d'années, il enseigne la gestion de projet et l'innovation à l'Université Grenoble Alpes, à GEM Grenoble Ecole de Management et aussi en Tunisie.

Dans son activité professionnelle, il a monté et réalisé plusieurs formations en conduite de processus industriels, conception de produits, connaissance de clients et marketing.



Anne Munchenbach, ingénieur Télécom Paris, a été la directrice d'une usine de disjoncteurs de Schneider Electric au moment où la production manuelle devenait automatisée. Elle a aussi dirigé une "Line of Business" en forte croissance issue d'un regroupement d'entreprises acquises, avec des enjeux importants de rationalisation industrielle et logistique.

De surcroît, Anne Munchenbach a créé puis managé une filiale spécialisée en performance industrielle.

Récemment, elle a mis en place les opérations d'une startup développant un système mécatronique innovant.

En savoir plus ? Prendre rendez-vous ?

+33 660 56 82 60

industrialisation@innotelos.com

<http://innotelos.com/industrialisation>

industrialiser une casserole pour éviter une gamelle - #F001 - 4 Juillet 2018 - page 4/4

innotelos | vitamines pour l'innovation - 16 rue Boucher de Perthes, 38000 Grenoble

www.innotelos.com - SIRET 83349441200012 (RCS Grenoble)

déclaration d'activité de formation n° 84380689138 auprès de la préfecture de région Auvergne Rhône-Alpes (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état)



le parcours de l'innovation des idées aux factures **formation-action aux bases de l'innovation réussie**

À qui s'adresse cette formation ?

Professionnels ou étudiants, travaillant dans le domaine de l'innovation et/ou intéressés par ce thème.

Objectifs pédagogiques

Fournir une compréhension générale des contraintes et mécanismes de développement & mise sur le marché de produits innovants dans les entreprises, de la start-up aux grands groupes.

Dans le cadre de cette formation, le terme produit recouvre indifféremment des produits matériels et/ou logiciels et/ou des offres de services.

Méthodes et moyens pédagogiques

À partir de notre expérience internationale de développement de produits et de services innovants, nous faisons découvrir et expérimenter aux participants les démarches menant une innovation au succès rentable.

Le domaine traité étant multiforme, nous privilégions les échanges avec les participants.



Les deux premières parties comportent de multiples interactions : questions-réponses, tests, exercices en groupe...

La troisième partie est un jeu de projet permettant aux participants d'expérimenter les manières de faire, les contraintes et l'ambiance d'un projet de développement d'un produit nouveau en entreprise.

Des slides illustrent les deux premières parties. Ce document est fourni aux participants à l'issue de la formation.

Il est complété d'une bibliographie sur les thèmes traités.

Contenu (progression pédagogique)

#1 Marketing et économie d'une innovation

Par qui et comment un produit nouveau est-il acheté ?

Comment une entreprise innovante peut-elle devenir une entreprise viable ?

Qu'est-ce qu'une innovation réussie ?

- Principaux mécanismes économiques d'une entreprise
- Fondamentaux du marketing d'une innovation
- Défis et difficultés résultant des objectifs économiques et marketing

#2 Gestion de projet

Comment développer un produit innovant réussi ?

- Bases de gestion de projet & notions d'agilité
- Planifier l'incertain
- Manager des développeurs

#3 Jeu de projet

Développer, en équipe et en 2 heures, un nouveau produit innovant de grande consommation

Ce jeu "sérieux", rodé depuis une quinzaine d'années, est conçu pour être le plus proche possible des conditions d'un projet réel en entreprise.

Des équipes de 5 à 10 personnes ont pour mission de "sortir" un nouveau produit innovant de grande consommation.

Le temps d'un projet réel est contracté en 2 heures.

Durant cette simulation très réaliste, les joueurs interagissent ensemble.

Mais aussi, ils rencontrent et négocient, en face à face, avec les multiples parties prenantes de l'entreprise : différents types de clients le long des chaînes de valeur, fournisseurs, consultants, fonctionnaires, top managers...

De surcroît, le jeu comporte des imprévus et des incertitudes qui perturbent le déroulement huilé du projet.



À l'issue de la phase de jeu, un débriefing permet au formateur de mettre en perspective les méthodes et outils de la gestion de projet agile et aux participants d'échanger sur leurs pratiques.

Durée

De 2 à 4 demi-journées, contiguës ou non, en fonction des besoins et disponibilités des participants.

Langue

Français ou anglais en fonction des souhaits des participants.

Lieu

innotelos intervient partout en France, en Europe et dans le bassin méditerranéen.

La formation a lieu dans une salle avec un équipement de projection vidéo et des paperboards.

Si le client commanditaire ne dispose pas d'un local adéquat, innotelos peut se charger de la réservation et de la location d'une salle¹.

Pré-requis

Aucun.

Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation

Feuilles de présence

Tests et exercices en groupe

Jeu de projet

Formulaire en ligne d'évaluation de la formation. La synthèse de l'évaluation est transmise aux participants.

Tarif

Tarif standard : 1500 € HT par journée au prorata de la durée effective de la formation.

Hors des départements de l'Isère, du Rhône, de la Drôme, de la Savoie, de la Haute Savoie, de l'Ain et de la métropole de Lyon, ce tarif n'inclut pas les frais de déplacement qui sont facturés en sus, sur justificatifs.

En cas de location de salle, celle-ci est facturée en sus, sur justificatifs.

¹ Salle conforme à la réglementation en vigueur en matière de sécurité

Valeur ajoutée de innotelos et de ses formateurs

innotelos possède une forte expérience cumulée en innovation notamment en conduite de projet d'offres innovantes, en recherche de marchés et en élaboration de stratégies marketing.

Ainsi, **Didier Lebouc**, à l'issue de son doctorat en Génie Électrique, a participé au développement de disjoncteurs, de coffrets & tableaux électriques et de logiciels, successivement en engineering, management de projet et marketing.

Didier Lebouc enseigne depuis une quinzaine d'années la gestion de projet et l'innovation dans un master de l'Université Grenoble Alpes et, désormais, à GEM Grenoble Ecole de Management..

Il est aussi l'auteur du livre "Développer un produit innovant avec les méthodes agiles" publié aux éditions Eyrolles (<https://innotelos.fr/livre>).

Didier Lebouc a aussi une grande expérience pédagogique.

Il a effectué son année de Service National

comme formateur professionnel dans une École de la Marine Nationale française.

Depuis une quinzaine d'années, il enseigne la gestion de projet et l'innovation à l'Université Grenoble Alpes, à GEM Grenoble Ecole de Management et aussi en Tunisie.

Dans son activité professionnelle, il a monté et réalisé plusieurs formations en conduite de processus industriels, conception de produits, connaissance de clients et marketing.



Anne Munchenbach, ingénieur Télécom Paris, a dirigé une usine puis une "Line of Business" de Schneider Electric.

Elle a aussi mené la stratégie et le marketing des tableaux électriques de cette même entreprise.

De surcroît, Anne Munchenbach a créé puis managé une entreprise spécialisée en performance industrielle et dirigé les opérations de 2 startups..

Le contenu de cette formation provient directement des expériences cumulées de Didier Lebouc et Anne Munchenbach.

En savoir plus ? Prendre rendez-vous ?

+33 660 56 82 60

innovation@innotelos.com

<http://innotelos.com/parcours-innovation>

jeu de gestion de projet agile

formation par le jeu aux concepts de l'agilité

À qui s'adresse cette formation ?

Professionnels ou étudiants, travaillant dans les domaines de l'innovation, du développement et de l'agilité ou bien intéressés voire attirés par ces thèmes.

Contexte

Le fonctionnement en projet agile est toujours délicat, la phase de démarrage plus encore.



L'agilité est d'abord une pratique collective suscitant de nombreux doutes et questions :

- Comment faire confiance à ses coéquipiers ?
- Comment prendre en compte leurs contraintes et exigences sans pour autant abdiquer les siennes ?
- Comment bâtir, en équipe, les nécessaires compromis ? Quand faut-il les remettre en cause ? Et quand les conserver ?
- L'agilité peut-elle fonctionner en dehors des développements logiciels ?
- Comment amender l'objectif du projet sans le dénaturer ?
- Quels appuis et quels suivis prévoir ?
- L'agilité n'est-elle pas un concept à la mode servant à camoufler des dysfonctionnements : laxisme des spécifications produit, délais non tenus, dépenses du projet non maîtrisées ?

Objectifs pédagogiques

Le jeu proposé par innotelos a pour but de faire expérimenter sans enjeu le déroulement et le management d'un projet agile, dans un contexte non logiciel.

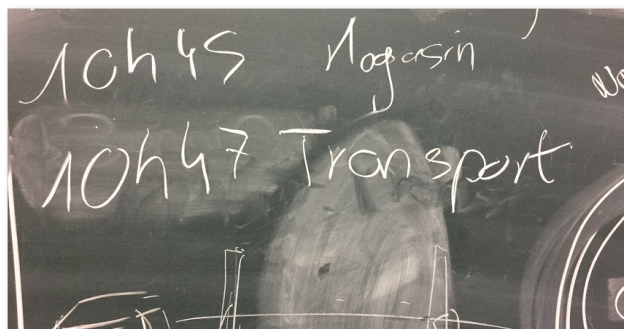
Ce "serious game" permet à des personnes avec peu ou pas d'expérience de projet de vivre, en équipe, les principaux mécanismes d'un développement de produit.



Chacun peut aussi tester des fonctions très différentes de sa spécialité professionnelle. Par exemple, une personne de marketing peut tenir dans le jeu le rôle d'un responsable industriel ou technique et vice-versa.

Ce jeu est aussi bien adapté à la mise en route d'une équipe de projet.

Il permet au collectif en création de tester son fonctionnement dans un contexte souriant et sans enjeu professionnel immédiat.



Méthodes, moyens et progression pédagogiques (déroulement du jeu)

Les participants s'organisent en équipes de projet de 5 à 10 personnes et se répartissent les rôles (chef de projet, leader marketing, leader technique, leader commercial, manager du studio de design, expert plasturgie, expert packaging, expert suivi des coûts, stagiaire). En fonction du contexte et des biographies des participants, il est souvent intéressant d'attribuer aux participants des rôles éloignés de leur vécu professionnel.

La partie active du jeu se déroule en 2 heures.

Les équipes disposent de ce laps de temps pour, chacune, développer et "sortir" un produit de grande consommation.

Chaque participant reçoit au début du jeu un "brief" lui décrivant le contexte de l'entreprise et de l'équipe de projet. Ses missions et objectifs lui sont aussi assignées.

Le formateur tient tous les autres rôles (fournisseurs, clients, hiérarchie...).

Durant cette simulation très réaliste, les joueurs interagissent ensemble.

Mais aussi, ils rencontrent et négocient, en face à face, avec les multiples parties prenantes de l'entreprise : différents types de clients le long des chaînes de valeur, fournisseurs, consultants, fonctionnaires, top managers...¹



De surcroît, le jeu comporte des imprévus et des incertitudes qui perturbent le planning initialement huilé du projet.

Pour réussir la sortie de son produit, chaque équipe doit faire montre d'agilité, de résilience et de bonne humeur.

¹ rôles joués par l'animateur

Un débriefing a lieu à l'issue de la phase de jeu.

Les participants échangent leurs ressentis, les points positifs mais aussi les difficultés et axes d'amélioration.

Avec leurs mots, ils formulent des fondamentaux de la gestion de projet agile, qu'ils s'approprient alors.

Si nécessaire, c'est à dire si les participants ne l'ont pas exprimé par eux-mêmes, le formateur connecte les difficultés exprimées avec les principes méthodologiques de l'agilité. Ainsi l'ensemble des leviers méthodologiques et comportementaux du management de projet agile sont abordés.

Une synthèse du débriefing est envoyée par le formateur aux participants quelques jours après le jeu.

Durée

Le jeu dure une demi-journée :

- mise en place et constitution des équipes
- phase active du jeu
- pause
- débriefing

Langue

Français ou anglais en fonction des souhaits des participants.

Lieu

innotelos intervient partout en France, en Europe et dans le bassin méditerranéen.

La formation a lieu dans une salle avec un équipement de projection vidéo et des paperboards.

Si le client commanditaire ne dispose pas d'un local adéquat, innotelos peut se charger de la réservation et de la location d'une salle².

Pré-requis

Aucun.

Toutefois, lorsque le contexte le nécessite, innotelos peut réaliser, avant le jeu, une formation sur les points clés de l'agilité et d'un projet de développement de produit nouveau.

Cette formation s'adapte à l'auditoire et à son background, elle est réalisée avec de nombreux échanges et interactions.

Cette formation peut durer une demi-journée ou une journée en fonction des besoins exprimés et de l'expérience des participants.

² Salle conforme à la réglementation en vigueur en matière de sécurité

Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation

Feuilles de présence

Jeu

Formulaire en ligne d'évaluation de la formation. La synthèse de l'évaluation est transmise aux participants.

Tarif

Tarif standard : 750 € HT pour le jeu seul.

Si celui-ci est complété par une formation, le tarif standard est de 750 € par demi-journée au prorata de la durée effective de la formation.

Hors des départements de l'Isère, du Rhône, de la Drôme, de la Savoie, de la Haute Savoie, de l'Ain et de la métropole de Lyon, ce tarif n'inclut pas les frais de déplacement qui sont facturés en sus, sur justificatifs.

En cas de location de salle, celle-ci est facturée en sus, sur justificatifs.

Valeur ajoutée d'innotelos et de ses formateurs

innotelos possède une forte expérience cumulée en conduite de projets agiles, en développement d'offres innovantes, en recherche de marchés et en élaboration de stratégies marketing.

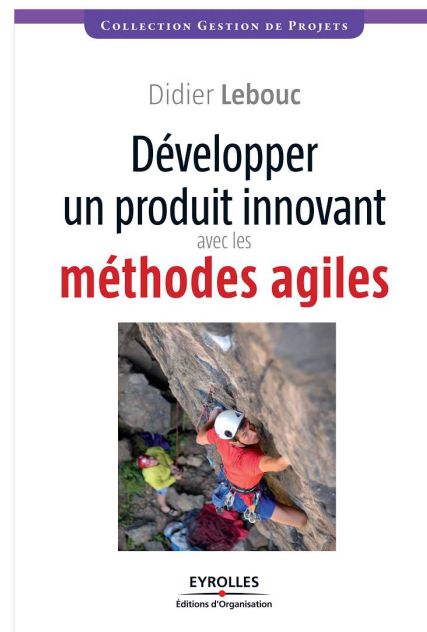
Ainsi, **Didier Lebouc**, à l'issue de son doctorat en Génie Électrique, a participé chez Schneider Electric au développement de disjoncteurs, de coffrets & tableaux électriques et de logiciels, successivement en engineering, management de projet et marketing.

Didier Lebouc enseigne la gestion de projet et l'innovation dans un master de l'Université Grenoble Alpes depuis 2001. Il est aussi l'auteur du livre "Développer un produit innovant avec les méthodes agiles" publié aux éditions Eyrolles. Les principes soulignés lors du débriefing sont ceux détaillés dans cet ouvrage (<http://innotelos.com/livre>).

Didier Lebouc a aussi une grande expérience pédagogique.

Il a effectué son année de Service National comme formateur professionnel dans une École de la Marine Nationale française. Depuis une quinzaine d'années, il enseigne la gestion de projet et l'innovation à l'Université Grenoble Alpes, à GEM Grenoble Ecole de Management et aussi en Tunisie.

Dans son activité professionnelle, il a monté et réalisé plusieurs formations en conduite de processus industriels, conception de produits, connaissance de clients et marketing.



Anne Munchenbach, ingénieur Télécom Paris, a dirigé une usine puis une "Line of Business" de Schneider Electric.

Elle a aussi mené la stratégie et le marketing des tableaux électriques de cette même entreprise.

De surcroît, Anne a créé puis managé une filiale spécialisée en performance industrielle.

Ce jeu agile de projet est directement issu de leurs expériences cumulées.

Didier Lebouc a conçu la première version du jeu il y a une quinzaine d'années pour son enseignement à l'Université Grenoble Alpes.

Depuis il a déployé et fait évoluer ce jeu dans d'autres contextes d'enseignement (écoles doctorales, formation d'ingénieurs en Tunisie) mais aussi lors de son activité de chef de projet.

Ainsi à deux reprises, Didier Lebouc a utilisé ce jeu pour souder son équipe lors de lancements de projet, en France mais aussi en Inde.

En savoir plus ? Prendre rendez-vous ?

+33 660 56 82 60

jeu@innotelos.com

<http://innotelos.com/jeu>

jeu de gestion de projet agile – #F003 – 4 Juillet 2018 – page 5/5

innotelos | vitamines pour l'innovation – 16 rue Boucher de Perthes, 38000 Grenoble

www.innotelos.com – SIRET 83349441200012 (RCS Grenoble)

déclaration d'activité de formation n° 84380689138 auprès de la préfecture de région Auvergne Rhône-Alpes (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état)



l'innovation agile expliquée à ma grand-mère et à mes enfants

formation-animation aux bases de l'innovation et de l'agilité

À qui s'adresse cette formation ?

Toute personne intéressée par l'innovation et/ou l'agilité.

Objectifs pédagogiques

Découvrir par le sourire et l'expérimentation les principes et la mise en route de l'innovation agile.

Méthodes, moyens et progression pédagogiques

Sans théorie et avec beaucoup d'interactions, nous alternons :

- transmissions d'expériences vécues,
- jeux et mises en situation
- échanges autour des principaux outils et méthodes ainsi que des questions des participants.



Durée modulable

Cette formation, comme son titre l'indique, est agile donc fortement aménageable :

- Sa durée peut varier de 1 heure à 1/2 journée.
- Son contenu est adapté aux attentes et spécificités des participants.

Langue

Français ou anglais en fonction des participants.

Lieu

innotelos intervient partout en France, en Europe et dans le bassin méditerranéen.

La formation a lieu dans une salle avec un équipement de projection vidéo et des paperboards.

Si le client commanditaire ne dispose pas d'un local adéquat, innotelos peut se charger de la réservation et de la location d'une salle¹.



Pré-requis

Aucun.

Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation

Feuilles de présence

Jeux et mises en situation

Formulaire en ligne d'évaluation de la formation. La synthèse de l'évaluation est transmise aux participants.

Tarif

Tarif standard : 750 € HT pour une demi-journée.

Nous consulter pour les formats plus courts.

Hors des départements de l'Isère, du Rhône, de la Drôme, de la Savoie, de la Haute Savoie, de l'Ain et de la métropole de Lyon, ce tarif n'inclut pas les frais de déplacement qui sont facturés en sus, sur justificatifs.

En cas de location de salle, celle-ci est facturée en sus, sur justificatifs.

¹ Salle conforme à la réglementation en vigueur en matière de sécurité

Valeur ajoutée d'innotelos et de ses formateurs

innotelos possède une forte expérience cumulée en conduite de projets agiles, en développement d'offres innovantes, en recherche de marchés et en élaboration de stratégies marketing.

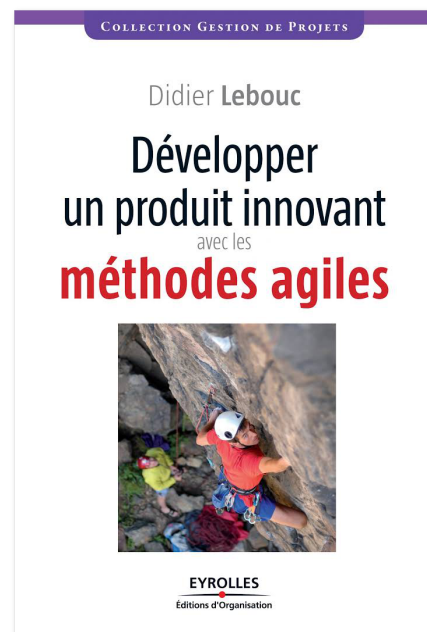
Ainsi, **Didier Lebouc**, docteur-ingénieur en Génie Électrique, a participé chez Schneider Electric au développement de disjoncteurs, de coffrets & tableaux électriques et de logiciels, successivement en engineering, management de projet et marketing.

Didier Lebouc enseigne la gestion de projet et l'innovation dans un master de l'Université Grenoble Alpes depuis 2001. Il est aussi l'auteur du livre "Développer un produit innovant avec les méthodes agiles" publié aux éditions Eyrolles. Les principes soulignés lors du débriefing sont ceux détaillés dans cet ouvrage (<http://innotelos.com/livre>).

Didier Lebouc a aussi une grande expérience pédagogique.

Il a effectué son année de Service National comme formateur professionnel dans une École de la Marine Nationale française. Depuis une quinzaine d'années, il enseigne la gestion de projet et l'innovation à l'Université Grenoble Alpes, à GEM Grenoble Ecole de Management et aussi en Tunisie.

Dans son activité professionnelle, il a monté et réalisé plusieurs formations en conduite de processus industriels, conception de produits, connaissance de clients et marketing.



Anne Munchenbach, ingénieur Télécom Paris, a dirigé une usine de 600 personnes puis une "Line of Business" de Schneider Electric.

Elle a aussi conduit la stratégie et le marketing des tableaux électriques de cette même entreprise.

De surcroît, Anne a créé puis managé une filiale spécialisée en performance industrielle.

Ce jeu agile de projet est directement issu de leurs expériences cumulées.

Didier Lebouc a conçu la première version du jeu il y a une quinzaine d'années pour son enseignement à l'Université Grenoble Alpes.

Depuis il a déployé et fait évoluer ce jeu dans d'autres contextes d'enseignement (écoles doctorales, formation d'ingénieurs en Tunisie) mais aussi lors de son activité de chef de projet.

Ainsi à deux reprises, Didier Lebouc a utilisé ce jeu pour souder son équipe lors deancements de projet, en France et aussi en Inde.

En savoir plus ? Prendre rendez-vous ?

+33 660 56 82 60

innovation@innotelos.com

<http://innotelos.com/grand-mere>

l'innovation agile expliquée à ma grand-mère et à mes enfants - #F004

4 Juillet 2018 - page 3/3

innotelos | vitamines pour l'innovation - 16 rue Boucher de Perthes, 38000 Grenoble

www.innotelos.com - SIRET 83349441200012 (RCS Grenoble)

déclaration d'activité de formation n° 84380689138 auprès de la préfecture de région Auvergne Rhône-Alpes (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état)



être connu et reconnu sur le web

formation-action à la communication par internet et au SEO¹

À qui s'adresse cette formation ?

Personnes de TPE, startups, PME, organisations, associations qui souhaitent communiquer efficacement via internet tout en maîtrisant efforts, budget et temps passé.

Mais aussi personnes sans besoin professionnel ou associatif immédiat mais qui souhaitent maîtriser les bases de la communication sur internet.

Délibérément, cette formation cible les “non geeks”.

Objectifs pédagogiques

L'ensemble de la communication via internet est abordé, du nom de domaine à la publicité payante en passant par le mail, les sites web et les moteurs de recherche ainsi que les réseaux sociaux.

Cette formation-action est structurée en 2 parties :

- La première partie² est une formation qui a pour objectif de connaître les principes et des moyens simples d'action pour être visible, vu, compris et mémorisé sur internet.
- La seconde partie³ est une mise en pratique avec accompagnement pédagogique.
 - Si le participant a déjà une présence sur internet :
avec le suivi et les conseils du formateur, le participant diagnostique ses propres situations et communications actuelles puis il prépare son plan d'amélioration.
A l'issue de cette phase, le formateur récapitule les notions les plus importantes dans le contexte du participant.
 - Si le participant a un projet de présence sur internet :
avec le suivi et les conseils du formateur, le participant structure sa démarche de communication sur internet puis il prépare son plan d'actions.
A l'issue de cette phase, le formateur récapitule les notions les plus importantes dans le contexte du participant.



¹ SEO : Search Engine Optimization c'est à dire optimisation de la visibilité sur les moteurs de recherche

² Pour les 2 modalités “1 journée” et “1/2 journée” (voir infra)

³ Exclusivement pour la modalité “1 journée”

Contenu et progression pédagogiques

Partie formation⁴

Principes de la visibilité sur le web

Identifier vos cibles sémantiques

- Détecter vos concurrents sémantiques

Choisir vos canaux de communication web et y être efficace : accès direct, mail, site web moteurs de recherche, réseaux sociaux, publicité payante

- principaux points-clé à respecter ainsi que les erreurs à ne pas commettre, y compris les aspects cybersécurité et données personnelles (RGPD / GDPR)
- structurer un site et rédiger des pages web afin d'être trouvé (SEO) et compris de ses visiteurs
- aspects techniques améliorant la visibilité et la lisibilité

Choisir une stratégie de communication sur internet

Vérifier son efficacité

Partie mise en pratique avec accompagnement pédagogique⁵

Travail en groupe

- choix de la stratégie de communication
- auto-diagnostic de la situation actuelle⁶
- échanges autour d'exemples
- construction des grandes lignes du plan d'actions et/ou d'amélioration
- récapitulatif des notions les plus importantes dans le contexte des participants

Méthodes et moyens pédagogiques

L'animation est très dynamique et sans jargon.

Des aller-retours sont effectués entre la présentation, des exemples concrets et les cas réels des participants.

Les interactions entre les participants et le formateur sont privilégiées.

Le support de formation (incluant une courte bibliographie) est remis aux participants ainsi qu'une check-list opérationnelle des diagnostics et actions.

Pré-requis

Maîtrise des outils bureautique courants y compris navigation sur le web.

⁴ Pour les 2 modalités "1 journée" et "1/2 journée" (voir infra)

⁵ Exclusivement pour la modalité "1 journée"

⁶ Lorsque les participants ont déjà débuté leur présence sur internet

Durée et modalités

Cette formation peut s'effectuer suivant 2 modalités

Durée	Modalités
1 journée	1^{ère} demi-journée : formation 2^{nde} demi-journée : mise en pratique avec accompagnement pédagogique - diagnostic de la situation actuelle ou structuration du projet de présence sur internet - préparation du plan action
1/2 journée	Formation

Langue

L'intervention peut s'effectuer indifféremment en français ou anglais.

Toutefois les documents utilisés comme support de formation et remis aux participants sont francophones.

Format & lieu

Cette formation peut se dérouler indifféremment dans une salle avec le formateur et les participants ou bien en visioconférence. La salle doit être équipée d'un équipement de projection vidéo.

Dans le cas d'une visioconférence, pour un meilleur confort et une meilleure attention des participants, il est recommandé que la modalité "1 journée" se déroule en 2 sessions non contigües.

innotelos intervient partout en France, en Europe et dans le bassin méditerranéen.

Si le client commanditaire ne dispose pas d'un local adéquat, innotelos peut se charger de la réservation et de la location d'une salle⁷.

Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation

Feuilles de présence (formation en salle) ou liste des participants à la visioconférence

Travail sur cas réels des participants⁸

Formulaire en ligne d'évaluation de la formation. La synthèse de l'évaluation est transmise aux participants.

⁷ Salle conforme à la réglementation en vigueur en matière de sécurité

⁸ Exclusivement pour la modalité "1 journée"

Tarif

Notre tarif standard comporte 2 formules

	1 journée	1/2 journée
Formule entreprise personnes de la même entreprise impliquées dans les mêmes actions (ou projet d'actions) de présence sur internet De 1 à 12 personnes	1250 € HT pour l'ensemble du groupe	700 € HT pour l'ensemble du groupe
Formule individuelle groupe de personnes de provenances différentes de 4 à 8 personnes	250 € HT par personne	140 € HT par personne

D'autres modalités adaptées à des besoins spécifiques sont envisageables. Nous consulter.

Pour la formule entreprise, hors des départements de l'Isère, du Rhône, de la Drôme, de la Savoie, de la Haute Savoie, de l'Ain et de la métropole de Lyon, ce tarif n'inclut pas les frais de déplacement qui sont facturés en sus, sur justificatifs.

En cas de location de salle, celle-ci est facturée en sus, sur justificatifs.

Valeur ajoutée de innotelos et de son formateur

innotelos possède une forte expérience cumulée en conduite de projet d'offres innovantes, en élaboration et mise en oeuvre de stratégies marketing ainsi qu'en lancement commercial.

Ainsi, **Didier Lebouc**, à l'issue de son doctorat en Génie Électrique, a participé au développement et au lancement de disjoncteurs, de coffrets & tableaux électriques et de logiciels, successivement en engineering, management de projet et marketing.

Didier Lebouc possède une longue pratique du web tant par ses activités professionnelles que personnelles. Il a structuré et managé une quinzaine de sites web dont 6 continuent à publier régulièrement du contenu. Par exemple, en 1998, il a rédigé, mis en ligne et administré un des tous premiers site web associatifs en France. Plus récemment, il a conduit le développement et le lancement du premier logiciel en ligne (SaaS) de configuration de tableaux électriques. Le contenu de cette formation est directement issu de ses 20 ans d'expérience web.



Didier Lebouc a aussi une grande expérience pédagogique.

Il a effectué son année de Service National comme formateur professionnel dans une École de la Marine Nationale française. Depuis une quinzaine d'années, il enseigne la gestion de projet et l'innovation à l'Université Grenoble Alpes, à GEM Grenoble Ecole de Management et aussi en Tunisie. Dans son activité professionnelle, il a monté et effectué plusieurs formations en conduite de processus industriels, conception de produits, connaissance de clients et marketing.

En savoir plus ? Prendre rendez-vous ?

+33 660 56 82 60

seo@innotelos.com

<http://innotelos.com>

annexe 1 : formateurs

Toutes les formations de innotelos sont conçues et assurées par ses 2 cofondateurs, Didier Lebouc & Anne Munchenbach.

Chacune de ces formations est une formation-action qui repose sur une pédagogie active privilégiant la participation et l'implication des participants.

Plusieurs d'entre elles incorporent un jeu "sérieux".

Formateur	Statut	Titres, diplômes, qualités, expérience
Didier Lebouc 	Directeur général & directeur de la formation, associé cofondateur	Docteur-Ingénieur en Génie Électrique (INPG) Ingénieur en Génie Électrique (ENSIEG) 35 ans d'expérience dans l'industrie en engineering, management de projet, développement de produit et marketing 20 ans d'expérience pédagogique Chargé d'un cours sur l'innovation et le management de projet à l'Université Grenoble Alpes et à GEM Grenoble École de Management Voir CV : https://innotelos.fr/fichiers/Didier-Lebouc-FR.pdf
Anne Munchenbach 	Présidente, associée cofondatrice	Ingénieure en Télécommunications (Telecom Paris) 35 ans d'expérience dans l'industrie et dans les startups en management, stratégie, marketing, business development et performance industrielle Créatrice et animatrice bénévole durant 5 ans d'un réseau de santé pour enfants en situation de handicaps dans la région de Grenoble Voir CV : https://innotelos.fr/fichiers/Anne-Munchenbach-FR.pdf

Didier LEBouc

+33 660 568 260
didier@innotelos.com

innotelos

16 rue Boucher de
Perthes
38000 Grenoble
France
www.innotelos.com

passionné d'innovation et d'agilité
auteur de livres & vidéos
PhD & ingénieur en génie électrique



expérience
professionnelle

cofondateur

innotelos | vitamines pour l'innovation – depuis Novembre 2017

innotelos aide les entreprises ou organisations qui innovent à accroître leurs clients rentables et à maîtriser leurs projets
innovation, agilité, management de projet, stratégie, marketing, consulting, formation, jeux

marketing leader & chef de projet d'une initiative de croissance

Schneider Electric – Septembre 2015 / Novembre 2017

développement des ventes de tableaux électriques basse tension dans pays à faibles parts de marché (Allemagne, Europe Sud-Est)
SaaS, supply chain, management d'offre & de canaux d'accès

product owner du logiciel SaaS Ecoreal XL

1^{er} logiciel SaaS pour configurer & évaluer des tableaux électriques

Schneider Electric – Juillet 2013 / Septembre 2015

animation d'une équipe agile de 15+ développeurs logiciel & données
budget annuel 1.5 M€
spécification de logiciel, tests clients, management de données, UX, UI

chef de projet des tableaux électriques basse tensions Blokset & Okken

Schneider Electric – 2006 / 2013

chiffre d'affaire 400 M€ – croissance +20% / an – R&D budget 3 M€ / an
y compris développement d'une gamme spécialement dédiée à l'Inde
management de 35+ personnes en France, Brésil & Inde
R&D, marketing, réduction de coûts, lancement commercial, industrialisation, achats, serious game

chef de produit marketing des coffrets électriques modulaires

creation des gammes Pragma, Kaedra, Disbo Extra & Opale

concept de disjoncteur basse tension ultra-limiteur à coupure hybride

Schneider Electric – 2001 / 2005

croissance du chiffre d'affaire de 60 à 100 M€ +25% penetration
tests clients dans 20+ pays
management de produit, design management, communication, lancement commercial, ergonomie

chef de projet de la gamme Duoline / D'clic XE d'appareillage électrique miniature avec des connexions innovantes

1^{er} disjoncteur miniature sans vis pour connecter les câbles

Schneider Electric – 2000 / 2001

chiffre d'affaire 100 M€ budget projet 20 M€ production de 3 millions unités / an
4 entreprises 12 sites & 7 pays
management de projet, ergonomie, tests clients, production de grande série, R&D

manager du service technique disjoncteurs miniatures

Schneider Electric – 1989 / 1999

management d'équipe et de projets 10 à 25 personnes
budgets projet de 3 à 25 M€ (développement des disjoncteurs C60, DPN, NG125)
R&D, CAO, production de grande série, platforming, normes IEC, certification

ingénieur puis manager de l'équipe "coordination technique centrale"

Schneider Electric – 1985 / 1989

enseignement	cours sur l'innovation et le management agile de projets Université Grenoble Alpes – depuis 2001 GEM Grenoble École de Management – depuis 2018 École Nationale d'Ingénieurs de Tunis / IHEC Tunis – 2014 la séquence finale de ce cours est un jeu "sérieux" de projet où les étudiants, en équipe, développent et lancent un produit de consommation courant en 2 heures cours d'électrotechnique Centre d'Instruction Naval de la Marine Nationale Française Toulon St Mandrier – 1984 / 1985
interventions & conférences	"innover avec agilité" conférence PPM 2017 – Marrakech Morocco – Octobre 2017 qu'est-ce qu'une innovation réussie ? ATFI Association Tunisienne des Femmes Ingénieures – Mai 2017 conférence + animation d'un atelier de "speed innovating"
livres & publications	livre "développer un produit innovant avec les méthodes agiles" Éditions Eyrolles – 2011 http://innotelos.com/livre vidéos YouTube "Le Projet Fait Rage" sur l'innovation, l'agilité et la stratégie http://innotelos.com/video 8 brevets https://innotelos.fr/fichiers/Didier-Lebouc-Brevets-Patents.pdf livre "Brèves de couloir – Bêtisier du langage d'entreprise" Éditions Mango – 2007 (sous pseudonyme) publication, management et rédaction d'un quinzaine de sites web & blogs depuis 1998 dont site web personnel http://kelibia.eu et blog "Humeurs Mondialisées" http://humeursmondialisees.blogspot.fr livres électroniques "Humeurs Tunisiennes" & "Humeurs Économiques" Leanpub Editions – 2013 / 2014
formation	thèse de docteur-ingénieur (PhD) en génie électrique "machines synchrones à aimants permanents à haute puissance spécifique" G2ELab, anciennement Laboratoire d'Electrotechnique de Grenoble – 1982 / 1984 innovation, électrotechnique, moteurs à aimants, matériaux magnétiques, électronique de puissance, simulations numériques école d'ingénieurs – spécialité génie électrique ENSE3 Grenoble, anciennement ENSIEG – 1979 / 1982
langues	anglais courant nombreux projets, visites clients, formations & jeux avec des équipes anglophones en Inde, Brésil, Chine, Allemagne, Italie, Hongrie, Irlande, Bulgarie, Croatie, Arabie Saoudite, Pays-Bas, Russie, Espagne, Suède, Portugal, Royaume-Uni, USA, UAE... notions d'arabe tunisien et d'allemand
	plus de détails sur https://innotelos.fr/didier-lebouc

Anne
MUNCHENBACH

+33 608 289 548
anne@innotelos.com

innotelos
16 rue Boucher de
Perthes
38000 Grenoble
France
www.innotelos.com

passionnée d'innovation



expérience
professionnelle

cofondatrice

innotelos | vitamines pour l'innovation – depuis Novembre 2017

innotelos aide les entreprises ou organisations qui innovent à accroître leurs clients rentables et à maîtriser leurs projets
innovation, stratégie, marketing, agilité, management de projet

implémentation et développement d'un réseau de partenaires

GoTouchVR – Septembre 2017 / Mars 2018

recrutement pour une startup de partenaires intégrant et vendant des solutions de toucher qui améliorent l'expérience utilisateur en réalité virtuelle et réalité augmentée

COO

hap2U – Juin 2016 / Août 2017

hap2U est une startup qui développe des interfaces haptiques en s'appuyant sur une technologie disruptive

VP stratégie mondiale pour les tableaux et équipements électriques basse tension

Schneider Electric – 2013 / 2016

chiffre d'affaire 2 000 M€ – USA, Chine, Inde, Europe... – équipe multiculturelle
ventes directes ou partenariats, produits catalogués ou personnalisés

VP acquisitions marché de l'industrie

acquisition de Leader & Harvest, entreprise chinoise co-leader mondial des variateurs de vitesse moyenne tension

Schneider Electric – 2010 / 2013

VP gestion des marques, migration vers une seule marque Schneider Electric projet majeur d'entreprise migrant 160 marques vers seulement 7

Schneider Electric – 2008 / 2010

migration des marques historiques Merlin Gerin et Télémécanique
stratégie, marketing, juridiques, RH, industriels, R&D, communication, vente
accroissement notable de la notoriété de Schneider Electric

CEO

partenariat avec Dassault Systèmes

Dextus puis **Schneider Electric Consulting** – 2002 / 2008

création d'une startup financée par Schneider Electric proposant services et conseils en performance industrielle
25 personnes – rentable après 18 mois

direction de la ligne d'affaire Contrôle Commande du Bâtiment

Schneider Electric – 1997 / 2002

intégration d'activités nouvellement acquises – déploiement des offres dans les pays
croissance +20% durant 3 ans – CA 500 M€

direction de Prodigact usine mondiale de disjoncteurs

Schneider Electric – 1992 / 1996

600 personnes – 1 million de disjoncteurs
flux tendus – production automatisée

	chef de projet Schneider Electric – 1986 / 1992 développement de logiciels de sûreté pour les centrales nucléaires développement et industrialisation d'un système d'alimentation sécurisée pour un équipement militaire
	ingénieure technico-commercial Thomson CSF Congo – Brazzaville – 1984 / 1986 radios VHF et BLU – auto-commutateurs
enseignement	administratrice de l'UFR Chimie et Biologie de l'Université Grenoble Alpes depuis 2017
	professeure de physique Ecole Technique Renault – Boulogne Billancourt – 1982 / 1984
santé & médico-social	création et animation d'un réseau de santé Grenoble – 2000 / 2007 mise en place d'un réseau de santé prenant en charge en libéral les enfants porteurs de handicaps discussions, négociations avec les institutions de santé, les organismes financeurs mise en lien entre école, CHU, pédiatres, para-médicaux
formation	école d'ingénieurs – option biomédical École Nationale Supérieure des Télécommunications Paris – 1981 / 1984
	marketing stratégique Institut Supérieur du Marketing Paris
	leadership, multiculturalité, gestion & finance INSEAD, HEC
langues	anglais courant visites clients, management d'équipes multilingues et multiculturelles négociations commerciales et achats
	plus de détails sur https://innotelos.fr/anne-munchenbach

annexe 2 : formations & conférences animées par les formateurs de innotelos en 2017 et 2018

Formation – Conférence	Durée	Date	Commanditaire	Formateurs
“industrialiser une casserole pour ne pas prendre une gamelle” , initiation aux fondamentaux de l’industrialisation d’une innovation	1 J	juin 2018	Linksium (Grenoble)	Didier Lebouc & Anne Munchenbach
Le parcours de l’innovation des idées aux factures (avec jeu de projet)	1.5 J	juin 2018	École Doctorale EEATS (Grenoble)	Didier Lebouc & Anne Munchenbach
“l’innovation agile expliquée à ma grand-mère et à mes enfants” (avec jeu)	0.5 J	mai 2018	Thésame / Oséades 2018 (Annecy)	Didier Lebouc & Anne Munchenbach
cours sur l’innovation et le management agile de projet (avec jeu de projet)	9 H	avril 2018	GEM Grenoble École de Management	Didier Lebouc
conférence “management agile de projets innovants” (avec jeu)	0.5 J	nov. 2017	CCI du Loir et Cher (Blois)	Didier Lebouc
cours sur l’innovation et le management agile de projet (avec jeu de projet)	11 H	nov. 2017	Université Grenoble Alpes / Master IMN	Didier Lebouc & Anne Munchenbach
présentation “innover avec agilité”	1 H	oct. 2017	Conférence PPM 2017 (Marrakech)	Didier Lebouc
formation “How to successfully innovate?” (avec jeu de projet)	1 J	août 2017	Réseau doctoral européen DEMETER (Grenoble)	Didier Lebouc
présentation “réussir l’innovation une recette à 4 ingrédients” + animation d’un atelier de “speed innovating”	0.5 J	mai 2017	Journée annuelle de l’ATFI Association Tunisienne des Femmes Ingénieures (Tunis)	Didier Lebouc