



Valoriser et promouvoir l'innovation auprès du client dans le domaine du naval de défense



Entreprise : **Naval Group**
Période : **2020 - 2021**
Tuteur entreprise : Stéphane Meunier
(Directeur Marketing Opérationnel)
Lieu : Paris 15^e

Présentation de l'entreprise

Naval Group est le leader européen du naval de défense et un acteur majeur dans les énergies marines renouvelables. Entreprise de haute technologie d'envergure internationale, nous répondons aux besoins de nos clients grâce à nos savoir-faire exceptionnels, nos moyens industriels uniques et notre capacité attestée d'innovation.

Descriptif du projet

Dans le domaine du naval de défense, l'innovation est un enjeu crucial : innovation signifie performance accrue, et donc supériorité militaire. Pour Naval Group, l'effort d'innovation est multi-domaines : il concerne aussi bien les matériaux (nouveaux senseurs, fabrication additive, nouveaux blindages...) que le numérique (cyber sécurité, aide à la décision par IA, intégration de drones de combats...).

Si l'innovation fait partie de l'ADN de Naval Group, la promotion de celle-ci auprès du client a des problématiques qui lui sont propres : comment parvenir à expliquer efficacement l'offre de valeur dégagée par l'innovation ? Comment convaincre le client alors que son aversion au risque est très forte ? Comment mettre les besoins et problèmes du client au cœur du développement de l'innovation ?

Au sein de la Direction Générale du Développement, en lien avec les directions du Marketing et de l'Innovation, il s'agit d'étudier les problématiques de valorisation des innovations développées par Naval Group, en particulier dans le domaine des services innovants (big data au service de la disponibilité des navires, jumeau numérique, maintenance prédictive...). Il conviendra ensuite d'élaborer puis de mettre en œuvre des outils et des stratégies de promotion de ces innovations.

Les principales missions sont les suivantes :

- Développement d'outils pour la valorisation et la promotion de l'innovation
- Mise en place et animation de groupes de travail, échanges avec les équipes en charge des prospects et du *business development*
- Mise en œuvre de la stratégie au travers de plusieurs cas pratiques

Profil recherché

Compte-tenu du contexte, le projet est réservé à un étudiant de nationalité française.