



**HYPE** 

# Choisir une solution de gestion de l'innovation

## **Le guide de l'acheteur**

*Bonnes pratiques et conseils pour évaluer et choisir un fournisseur*

---

# Sommaire

- Introduction ..... 3
- Top 10 des critères essentiels d'évaluation ..... 6
- Les 5 aspects clés pour sélectionner une solution ..... 8
  - Alignement Stratégique ..... 9
  - Personnes ..... 13
  - Processus ..... 17
  - Technologie ..... 19
  - Communauté ..... 22
- Checklist pour comparer les fournisseurs ..... 24
- En résumé ..... 28
- Ressources complémentaires ..... 30
- Annexe : Questions à poser lors d'un appel de référence ..... 31
- À propos de HYPE Innovation ..... 32



---

# Introduction

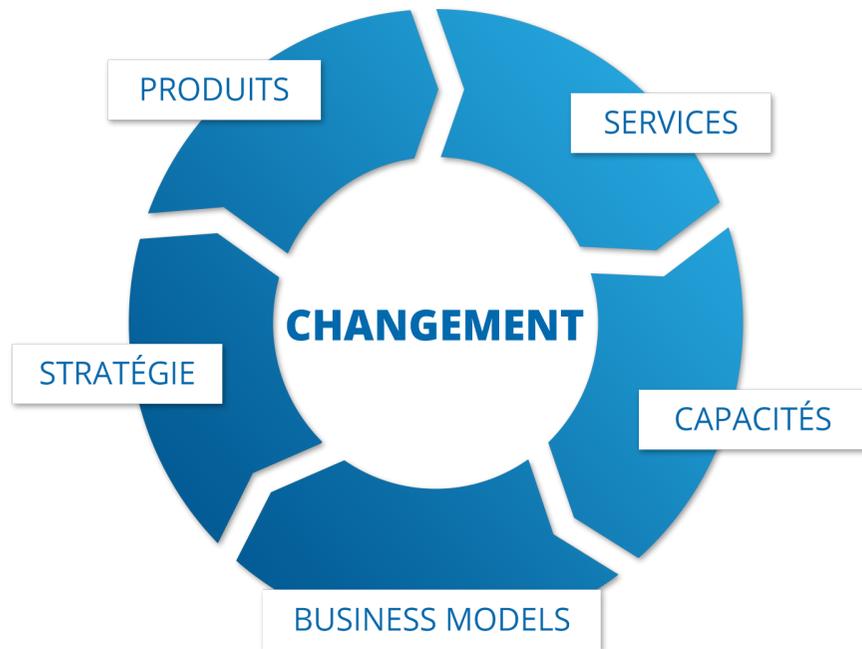
L'innovation est synonyme de changement. Du changement dans votre façon de travailler, les produits que vous fabriquez, les services que vous offrez, l'expérience client que vous créez et dans les business models qui alimentent votre future croissance. Dans le monde globalement connecté d'aujourd'hui, les forces qui facilitent le changement - les personnes, les processus, la technologie - évoluent à une vitesse fulgurante. Les délais de développement de nouveaux produits pour de nombreuses organisations sont maintenant définis en mois, voire parfois en jours, et les plus grandes entreprises ne sont plus celles qui font le plus parler d'elles.

Les entreprises innovantes et fortes en communication peuvent faire émerger de nouvelles idées à l'intérieur ou à l'extérieur de leur organisation, tester et valider des concepts et les mettre sur le marché plus rapidement que jamais. De plus, l'innovation n'est plus une stratégie réservée aux entreprises avec de gros budgets. Le niveau d'entrée pour utiliser l'innovation collaborative est atteignable pour beaucoup.

Aujourd'hui, la question que se posent de nombreuses organisations - que vous travailliez pour une start-up, une entreprise familiale, une grande entreprise, une municipalité, un hôpital ou une université - est la suivante :

**Comment puis-je efficacement mettre en place une culture de collaboration et d'innovation afin d'exploiter les idées et points de vue en provenance de l'intérieur et de l'extérieur de mon organisation, et en faire des produits, services et solutions qui changent la donne ?**

La gestion de l'innovation est le processus de bout en bout qui conduit les inspirations et les idées d'une communauté pertinente jusqu'au développement de concepts et à la création de valeur. Il peut en résulter de nouveaux produits et services (ou des améliorations de ces derniers), des améliorations de processus, ou des changements culturels au sein d'une organisation ou d'un écosystème.



#### ALIGNEMENT STRATÉGIQUE



Pour exploiter avec succès l'innovation, il faut une stratégie cohérente, structurée et ciblée qui rassemble les gens, les processus et la technologie pour faciliter la génération d'idées sur la partie "Front-End" de votre initiative, et pour générer de la valeur dans la partie "Back-End".

La technologie est un facilitateur essentiel pour gérer avec succès un programme d'innovation évolutif. Bon nombre d'entreprises commencent simplement, en utilisant d'abord des fichiers Excel, des dossiers partagés et une combinaison de plateformes pour recueillir des idées et gérer des projets d'innovation. Mais la plupart des professionnels de l'innovation sont conscients des limites de cette approche. Le manque de transparence, la difficulté de gérer de gros volumes de données, ainsi qu'un processus d'évaluation et de sélection, et les défis en matière de sécurité (surtout en ce qui concerne la réception et le traitement des données provenant de parties externes) sont des obstacles majeurs.

---

Au cours des dernières années, les logiciels de gestion de l'innovation ont évolué pour devenir plus flexibles et abordables pour de nombreuses entreprises. Par conséquent, l'industrie du logiciel a explosé avec une myriade de solutions et de plateformes technologiques.

Au fur et à mesure que les organisations utilisent les applications logicielles pour identifier et développer de nouvelles idées, ainsi que pour trouver un plus large éventail de points de vue, d'idées et de connaissances pour enrichir leurs programmes d'innovation, des questions communes se posent :

- *Comment le logiciel aide-t-il à soutenir le processus ?*
- *Quelles sont les actions nécessaires pour s'assurer que le logiciel est utilisé correctement et qu'il apporte de la valeur ?*
- *Comment puis-je m'assurer que la technologie que j'ai choisie est évolutive et polyvalente pour répondre à une variété de besoins aujourd'hui, mais qu'elle est également pérenne pour assurer notre croissance dans le futur ?*

Disposer d'une plateforme qui offre les fonctions dont vous avez besoin est vital pour vos performances en matière d'innovation. Néanmoins, le succès découlant de vos efforts dépend fortement de la façon dont le terrain est préparé en amont :

- *Avez-vous une vision claire de vos buts en matière d'innovation et de vos objectifs stratégiques ?*
- *Avez-vous défini vos axes stratégiques d'innovation ?*
- *Avez-vous déterminé la propriété et la gouvernance du portefeuille d'innovation ?*

Les facteurs clés de succès de la gestion de l'innovation à plus ou moins grande échelle sont les mêmes pour les petites et les grandes entreprises. Il est donc important de déterminer quel fournisseur de technologie vous apportera le plus de valeur ajoutée. La valeur ne réside pas seulement dans le logiciel seul, mais aussi dans la capacité du fournisseur à soutenir une culture et un processus pour engager vos employés, fournisseurs et partenaires tout au long de votre processus d'innovation.

Les entreprises qui ont développé des programmes d'innovation en ligne pérennes, tiennent compte de cinq aspects lorsqu'elles évaluent leurs options et choisissent un fournisseur : **alignement stratégique, personnes, processus, technologie et communauté.**

Dans ce guide, nous vous aiderons à évaluer vos besoins dans chaque domaine. Nous vous donnerons des conseils sur les principaux critères à considérer dans votre évaluation, et nous vous conseillerons sur ce que vous devez vérifier auprès des fournisseurs.

# TOP 10 DES CRITÈRES À CONSIDÉRER

LORS DE LA SÉLECTION D'UNE PLATEFORME

Est-ce que la plateforme que vous envisagez...

- 1 Permet à votre organisation de systématiser l'innovation et à l'échelle souhaitée
- 2 Gère de grandes quantités d'informations diverses et d'idées porteuses
- 3 Stimule les échanges et capture les connaissances et expertises en interne
- 4 Offre de la transparence sur le processus et les décisions prises à toutes les personnes impliquées
- 5 Permet de faire participer des collaborateurs internes et externes à l'organisation d'une manière à la fois sécurisée et contrôlable





- 
- 6 Permet la collaboration et la gestion des idées dans un environnement sécurisé
  - 7 Fournit une structure et soutient un processus défini pour le front-end et le back-end de l'innovation
  - 8 Offre un bon rapport qualité-prix et est abordable pour les petites et les grandes organisations
  - 9 S'intègre à d'autres systèmes tels que SharePoint, Yammer, Jive, ERP, PPM, ECM, etc.
  - 10 Offre des options d'utilisation flexibles comme une solution prête à l'emploi ou personnalisable pour votre processus

---

LES 5 ASPECTS  
CLÉS POUR  
SÉLECTIONNER  
UNE SOLUTION



# ALIGNEMENT STRATÉGIQUE

Une myriade de documents, livres, guides etc. sont à la disposition des professionnels de l'innovation pour les aider à élaborer et à mettre en œuvre une stratégie qui est propre à leur organisation et répond à leurs besoins. Dans cette section, nous ne vous recommandons pas une stratégie ou un modèle d'innovation en particulier, mais nous insistons plutôt sur l'importance pour les équipes d'innovation d'établir un alignement stratégique dans toute leur organisation, quel que soit le modèle d'innovation ou l'approche qu'elles choisissent.

Le lancement d'un programme de gestion de l'innovation peut sembler une tâche aisée: déployer un outil pour recueillir des idées, demander aux employés de les soumettre, voter et commenter, et presto vous êtes sur la bonne voie pour favoriser une nouvelle culture de l'innovation.

En réalité, ceux qui sont passés par là savent que ce n'est pas si simple. Pour obtenir des bénéfices tangibles qui ont un impact positif sur l'entreprise et facilitent une culture de l'innovation, vous devez tenir compte et travailler sur un large éventail d'aspects. Selon la culture de votre organisation, certaines tâches seront simples et d'autres plus difficiles. En voici une liste non-exhaustive :

- Aligner les activités de génération d'idées sur les objectifs de l'entreprise et les besoins spécifiques du top management,
- Faire participer le top management à titre de sponsors, les sensibiliser et les former,
- Collaborer avec les managers intermédiaires pour travailler sur les mêmes initiatives d'innovation,
- Développer une feuille de route qui concrétise le changement, et prouve rapidement sa valeur tout en soutenant les ambitions à long terme de l'entreprise,
- Créer un cadre de travail comprenant les aspects juridiques et de propriété intellectuelle nécessaires à la collaboration de contributeurs externes,
- Élaborer un plan de communication qui suscite l'enthousiasme et renforce la crédibilité de votre initiative,
- Définir le processus et les lignes directrices pour l'évaluation des idées et la prise de décisions,
- Travailler avec des sponsors pour s'assurer que les idées brillantes atteignent les phases de mise en œuvre, et communiquer dessus pour assurer la transparence sur le cycle de vie complet d'une idée,
- Définir la gouvernance et faire des rapports à court, moyen et long terme...

Ceci ne représente que les grandes lignes de votre programme. Au coeur de ce dernier, vous avez des aspects supplémentaires à considérer pour chaque campagne d'idées, en fonction des besoins des personnes concernées. Si vous voulez que votre programme grandisse et qu'il devienne autosuffisant, vous devrez aussi examiner comment ces aspects peuvent être gérés efficacement sans votre participation directe ou celle de votre équipe.

Il y a tellement de challenges et d'opportunités sur lesquels se concentrer que vous pouvez facilement être distrait et perdre de vue la stratégie initiale. C'est là qu'intervient le Canevas de l'Innovation Collaborative. Il est conçu pour aider les équipes d'innovation à se concentrer sur les aspects clés de leur programme, tant sur le plan général que dans ses détails, et pour évaluer continuellement sa santé.

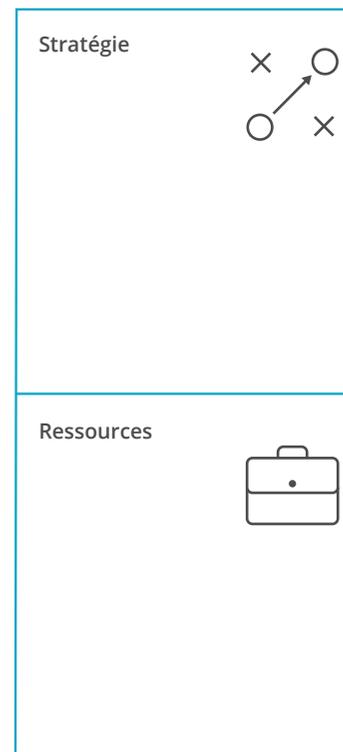
## Canevas de l'Innovation Collaborative

L'idée de ce canevas est inspirée de celui du business model d'Osterwalder et Pigneur qui est une façon de décrire un business model sur une seule page pour que des individus discutent et collaborent dessus.

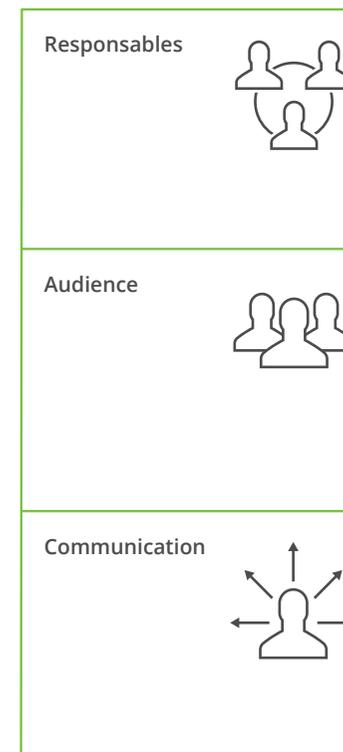
Les avantages du "Business Model Canvas" peuvent également s'appliquer au Canevas de l'Innovation Collaborative, à savoir :

- Afficher un lexique visuel que tout le monde peut comprendre et partager,
- Fournir une vue d'ensemble pour aider à essayer de maîtriser la complexité inhérente des programmes d'innovation,
- Voir les relations importantes en jeu qui font le succès des programmes d'innovation,
- Fournir un modèle de référence commun,
- Permettre que tout le monde (se) comprennent.

### ALIGNEMENT



### PERSONNES



### PROCESSUS



---

Le Canevas repose sur trois piliers - **Alignement, Personnes et Processus** - qui sont les forces motrices fondamentales d'un programme de gestion de l'innovation fructueux. Dans ces trois piliers, il y a huit domaines spécifiques qui jouent un rôle crucial dans la réussite ou l'échec de tout programme. En résumé :

- **L'Alignement** des activités sur les objectifs et besoins fondamentaux de l'entreprise est essentiel, sans quoi une initiative s'appauvrira probablement et finira par mourir. S'aligner étroitement signifie que vous êtes en phase avec la direction que prend l'entreprise et que vous aidez à trouver les moyens d'avancer dans cette direction par l'innovation. C'est le moyen le plus rapide de se faire accepter et de prendre de la vitesse tout en conservant une longueur d'avance en matière de créativité et d'exploration. Il est important d'examiner comment le programme de gestion de l'innovation s'aligne sur les objectifs stratégiques globaux de l'entreprise en matière d'innovation et quelles ressources sont nécessaires pour le soutenir.
- **Les personnes** sont au cœur de toute activité d'innovation. Vous avez besoin de diversité et de créativité pour générer de nouvelles idées, et vous avez besoin de rigueur et de savoir-faire pour les emmener jusqu'à leur mise en oeuvre. Construire une culture qui peut facilement s'articuler entre les deux mondes est le Saint Graal de la gestion de l'innovation. Ceci implique les trois éléments suivants :
  - Une méthode pour estimer les besoins, évaluer les résultats et gérer les attentes des responsables,
  - Une tactique pour engager votre audience et faciliter sa participation,
  - Des outils de communication efficaces sur le programme et garantissant transparence sur le processus.
- **Les processus** sont ce qui conduit à un succès reproductible en matière de gestion de l'innovation. Ils permettent aussi à l'innovation de faire partie du travail quotidien. De bonnes méthodes peuvent transformer un programme d'innovation d'ampleur limitée en une activité systématique, largement adoptée et pérenne. Les domaines critiques que les équipes d'innovation et la direction doivent évaluer et examiner, comprennent la prise de décisions, l'exécution et les analyses.

Pour obtenir des renseignements détaillés sur le Canevas de l'Innovation Collaborative, et sur la façon de l'appliquer à votre programme d'innovation, nous vous invitons à télécharger notre brochure à <https://i.hypeinnovation.com/learn/reports/canvas> [document en anglais]. Découvrez aussi comment [Liberty Global](#) met sa stratégie en action.

//

Nous avons positionné HYPE comme l'outil où nous pouvions appliquer des mesures de performance, faire apparaître des données critiques et fournir des tableaux de bord en temps réel à l'équipe de direction. C'est ce qui a fait adhérer toute l'entreprise à la plateforme, et HYPE est depuis devenu notre outil de choix pour notre programme de réduction des coûts de l'entreprise."

Joe Ramos, Continuous Improvement Lead - ConocoPhillips





# PERSONNES

Les organisations doivent maîtriser des techniques pour une collaboration efficace entre les différentes divisions, les emplacements géographiques et au-delà de l'organisation elle-même. Ces techniques de collaboration vous permettent de :

- Trouver des idées et des points de vue différents de la part de groupes, variés ou larges, de personnes,
- Encourager la collaboration entre les personnes afin de développer et d'améliorer ces idées et contributions,
- Combiner l'opinion de la communauté et les connaissances d'experts pour évaluer le contenu,
- Utiliser le contenu pour agir sur les opportunités et les problèmes de l'entreprise.

Même s'il s'agit d'une évidence, c'est un fait qui mérite d'être souligné : les **personnes** sont au cœur et au centre de votre programme d'innovation. Elles portent en elles les germes de nouveaux produits et business models et sont donc le plus grand atout de votre programme d'innovation. Il y a trois groupes de personnes dont vous devez vous occuper : les contributeurs d'idées, l'équipe d'innovation, et les sponsors et responsables de campagnes.



## Les contributeurs d'idées

Faire en sorte que les gens apportent des idées et partagent régulièrement leurs connaissances dans l'entreprise est un challenge. Vous pouvez relever ce défi en créant une culture de l'innovation. Mais comment pouvez-vous opérer ce changement, surtout en sachant que l'innovation n'est souvent pas sur la liste des priorités, en particulier si l'on tient compte des difficultés pour obtenir un budget et des ressources à cet effet ?

L'essentiel est d'offrir à l'audience une expérience sans faille et attrayante. Pour créer une atmosphère propice à l'innovation, vous devez inspirer votre audience et lui donner le sentiment qu'elle participe à quelque chose de formidable, à un programme qui change l'entreprise. Ce n'est pas facile.

---

Cependant, des logiciels très bien conçus peuvent aider à répondre à ces besoins. Les plateformes avancées de gestion de l'innovation vont au-delà de la simple facilitation du processus de recherche d'idées. Au lieu de cela, elles fournissent une structure et des fonctionnalités pour aider et soutenir la contribution d'idées et l'implication globale dans les programmes d'innovation. Cela peut inclure :

- Une bonne expérience utilisateur, avec une structure et des fonctionnalités intuitives suivant les derniers développements en matière de design,
- Des infos en temps réel sur les méga/macro/micro tendances pour stimuler l'inspiration et apporter un focus et un contexte à la génération d'idées,
- Des séances de brainstorming pour inspirer la production de nouvelles contributions,
- Une collaboration sur plateforme pour soumettre et développer conjointement des idées,
- Des évaluations précoces et des séances de révision pour impliquer vos contributeurs dans cette étape et tirer parti de leurs connaissances.

La technologie devrait être là pour donner des moyens et soutenir votre audience. Elle ne devrait pas être un fardeau administratif démotivant.



### L'équipe d'innovation

La performance de votre initiative d'innovation dépend de votre équipe et de sa capacité à gérer le processus et la plateforme. Pour les assister au mieux, vous devez voir au-delà du logiciel comme la solution unique à ce défi.

Choisissez plutôt un fournisseur qui propose un accompagnement continu et offre :

- Du coaching et de la formation pour gérer avec succès la plateforme,
- Des connaissances, tactiques et conseils sur les bonnes pratiques pour mobiliser et soutenir votre audience,
- Un accès à un réseau de pairs pour échanger avec d'autres professionnels de l'innovation,
- Des opportunités de formation continue, comme des forums, des webinaires, un blog, des rapports, etc.



### Les sponsors de campagne

Les sponsors de campagne, ainsi que le top management, sont des personnes clés impliquées dans le soutien du programme de votre organisation et de l'innovation en général. Une plateforme peut avoir du mal à être attractive sur le long terme si ces personnes ne la soutiennent pas et ne s'engagent pas pleinement dans le processus.

L'implication du sponsor de campagne est cruciale, surtout s'il s'agit d'un manager ou que cette personne fait partie de l'équipe de direction de votre entreprise. Les faire participer au processus dès le début est essentiel, tout comme les garder engagés pendant la campagne, lors de la sélection finale des idées et dans la communication.

---

Il s'agit d'un processus réciproque pour les sponsors et les responsables. En d'autres termes, votre plateforme doit avoir les capacités de faire apparaître facilement des informations pertinentes, de fournir un canal sécurisé et fiable pour communiquer, et de créer des rapports sur demande avec des données utiles et exploitables.

Les fonctionnalités clés du logiciel devraient inclure :

- Flexibilité, sécurisation et ouverture de l'idéation en interne et collaboration en externe avec des clients, fournisseurs et partenaires,
- Intégration avec les intranets d'entreprise et les sites de collaboration comme SharePoint,
- Intégration avec des systèmes de back-office tels que CRM, ERP ou PPM.

La plateforme d'innovation Active8 de Fujitsu est un excellent exemple de la façon dont cet écosystème fonctionne dans la pratique. Active8 est le site officiel de l'entreprise pour une collaboration centrée sur le client, et est accessible aux 156 000 employés de Fujitsu dans le monde. Cependant, l'équipe d'innovation a également ouvert la plateforme aux idées externes : les communautés participantes comprennent des fournisseurs, des clients, des partenaires, des universités, des conseillers industriels et des experts en technologie. Active8 s'intègre également à Salesforce, le CRM de Fujitsu à l'échelle de l'entreprise. Tous les projets d'innovation Activ8 sont rattachés au compte CRM correspondant et inclus dans le reporting du compte. Cela comprend les données financières liées à l'innovation.

Découvrez le programme [Activ8 de Fujitsu](#).



“

Active8 est la preuve que nos clients s'attendent à ce que nous innovions avec eux. A minima, nous avons renforcé la relation client. Et nous pouvons également dire que c'était l'un de nos facteurs de différenciation pour remporter des projets.

L'innovation est maintenant enracinée dans notre façon de travailler. L'investissement dans le logiciel HYPE en tant que plateforme pour nos projets d'innovation a été rentabilisé dix fois au cours de sa première année d'utilisation seulement.”

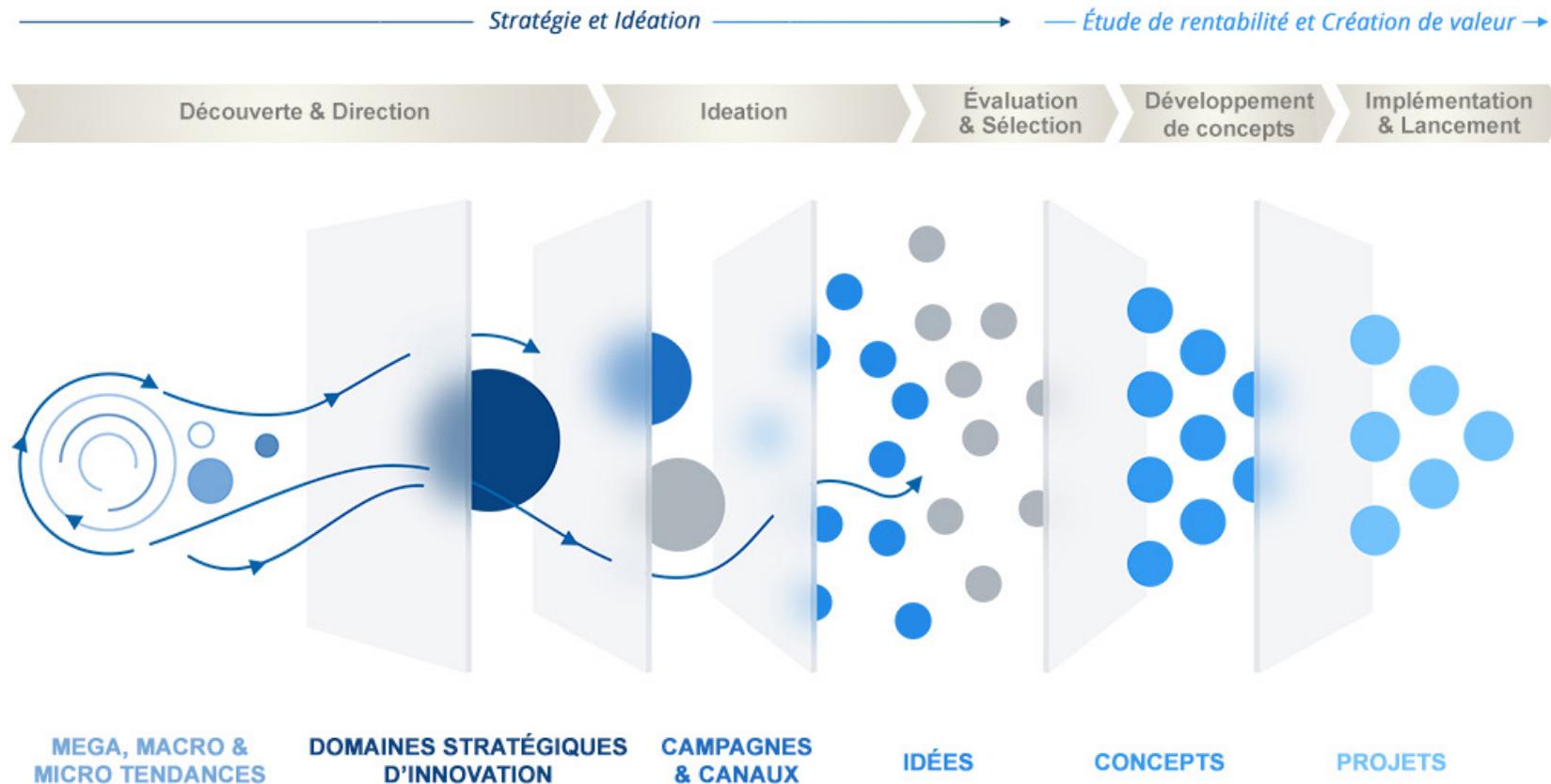
Joachim Box, Directeur de l'Innovation - Fujitsu





# PROCESSUS

Le processus d'innovation est l'épine dorsale de vos initiatives d'innovation. C'est le cadre qui permet de transformer les idées en concepts exploitables et en projets exécutables.





---

La plupart des entreprises suivent un processus en deux phases composé de :

- La mise en place stratégique et l'idéation, où la découverte et la génération d'idées puis la collaboration ont lieu (Front-End),
- L'analyse de rentabilité et la création de valeur, où les idées sont affinées et développées en vue de leur mise en œuvre (Back-End).

Si vous êtes engagés dans l'idéation et l'innovation à grande échelle, vous avez besoin d'une plateforme et d'un processus structurés pour convertir vos idées en initiatives génératrices de revenus, réductrices de coûts ou ayant un impact commercial (produits, services, améliorations, etc.).

Selon vos objectifs, l'une ou l'autre phase peut suffire à elle seule. Par exemple, rechercher des idées pour réduire des coûts lors la première phase du processus seulement, peut permettre des gains rapides.

Cependant, les combiner offrent plus d'impact. À mesure que vos ambitions grandiront et que votre programme mûrira, vous aurez besoin d'un processus qui vous apportera plus de valeur ajoutée en joignant le front et le back-end. Les " grandes " idées, comme les produits révolutionnaires et les nouveaux business models, nécessitent une analyse plus détaillée, une gestion des concepts et de leur mise en œuvre.

En plus de couvrir les deux phases, un processus devrait :

- Se baser sur une expérience pratique et être optimisé en permanence,
- Offrir de la transparence et un suivi efficace sur l'évolution des idées tout au long du processus grâce à des rapports en temps réel,
- Fournir des Indicateurs Clés de Performance personnalisés et des workflows d'évaluation des idées qui répondent aux exigences de votre organisation.



# TECHNOLOGIE

La stratégie, le personnel et les processus doivent être soutenus par une plateforme logicielle fiable et à la pointe de la technologie. Il est important qu'elle soit à la fois rigoureuse et souple. La rigueur signifie que vous avez clairement défini les phases du processus, les responsabilités de chacun et les indicateurs à mesurer. Vous voulez encourager le partage d'idées et découvrir les meilleures au plus tôt. Vous devez également faire passer rapidement les idées du statut de diamants bruts à celui de résultats qui concordent avec votre stratégie d'entreprise.

Cependant, votre processus d'innovation doit également être flexible dans certains domaines. Par exemple, selon le défi que vous souhaitez relever, vous devez être capable de sélectionner la bonne audience et d'appliquer les bons outils d'évaluation.

Lorsque vous évaluez des solutions de gestion de l'innovation, vous devriez tenir compte des facteurs suivants :



## La solution est-elle évolutive ?

Lorsqu'elles débutent dans l'innovation, nous voyons des entreprises opérer à petite échelle et plutôt localement en incluant seulement leurs employés comme participants. Mais à mesure que les programmes d'innovation se déploient, leur portée s'élargit, s'étendant à des endroits éloignés, ainsi qu'aux clients, aux fournisseurs et aux partenaires.

Pour assurer un succès à long terme, un logiciel de gestion de l'innovation doit pouvoir s'adapter en conséquence et être capable de :

- Gérer le nombre croissant de participants,
- Gérer de grandes quantités de contributions,
- Héberger simultanément plusieurs campagnes d'envergure et aux focus variés,
- Supporter des réseaux complexes de participants internes et externes de manière simple et sécurisée.



## Pouvez-vous personnaliser et connecter le logiciel aux outils de collaboration que votre organisation utilise déjà ?

Le succès d'une plateforme dépend du degré d'adoption et d'engagement. En d'autres termes, si elle n'est pas utilisée, elle donnera difficilement des résultats. De plus, comme les gens sont habituellement figés dans leurs habitudes, l'introduction d'un "autre" outil au sein de l'entreprise peut être un défi. Une solution efficace rendra le processus d'adoption aussi fluide que possible en :

- Permettant son intégration avec les outils de collaboration et de communication que votre entreprise utilise déjà (SharePoint, Jammer, Jive, IBM Connections, etc.), bénéficiant de canaux déjà développés où l'engagement est élevé,
- Offrant une interface utilisateur en ligne avec l'image de marque de l'entreprise pour offrir une expérience utilisateur plus familière.



## Le logiciel offre-t-il le niveau de sécurité requis ?

Vos données d'innovation vous donnent un avantage concurrentiel. Vous pourriez même trouver de potentiels nouveaux brevets parmi les idées soumises. Votre fournisseur doit offrir une fonctionnalité d'autorisation d'accès sécurisée, comme SAML, et une compatibilité avec IBM WebSEAL. Idéalement, il devrait fournir des certifications.

Au fur et à mesure que votre programme d'innovation mûrit et que votre audience s'étend à l'intérieur et à l'extérieur de l'organisation, il existe plusieurs scénarios d'accès à la plateforme auxquels celle-ci devrait être en mesure de répondre :

- **Des campagnes exclusives** - La plateforme prend-elle en charge des campagnes avec seulement un groupe précis de participants ?
- **Confidentialité des idées** - Qui peut voir quoi ? Pouvez-vous rendre les idées confidentielles "invisibles" aux yeux des autres participants de la campagne (et de la plateforme) ?
- **Supporter des communautés séparées** - Pouvez-vous innover avec différents groupes, indépendamment les uns des autres ?
- **Open Innovation** - La plateforme peut-elle assurer une implication sécurisée des contributeurs externes - clients, fournisseurs et partenaires ?



## Pouvez-vous intégrer le logiciel à des systèmes tels que CRM, PPM et ERP ?

La pertinence d'une solution de gestion de l'innovation augmente considérablement lorsque le logiciel s'intègre à d'autres systèmes de gestion

---

ou de back-office. Les données résidant dans des "silos d'information" sont des données invisibles par d'autres systèmes.

La plateforme peut collecter une myriade de données, telles que les préférences des clients ou des utilisateurs, des spécifications de produits, des localisations, et des données temporelles. Partager ces données avec d'autres systèmes peut fournir des capacités d'analyse étendues, permettant aux principaux responsables d'obtenir de meilleures informations ou de prendre des décisions plus éclairées. Votre solution de gestion de l'innovation doit pouvoir s'intégrer aux plateformes où résident vos données clients, produits et financières.

Voici quelques exemples :

- **Connecter vos plateformes d'innovation et de CRM** (comme Salesforce ou Microsoft Dynamics) permet aux utilisateurs de participer et suivre les activités d'Open Innovation avec les clients ou partenaires. Les équipes commerciales peuvent suivre la valeur créée par les initiatives d'Open Innovation avec les clients et partenaires actuels, ou gagner de nouveaux marchés en proposant des solutions collaboratives.
- **Intégration avec les données produit dans votre plateforme PPM.** Aligner, concevoir et prototyper les idées avec le portefeuille de produits pertinent fournit des contributions de meilleure qualité et améliore la prise de décision. Cela permet également d'économiser de l'argent et d'accroître votre efficacité en mettant en évidence les potentielles améliorations de produits ou redondances.





Un programme de gestion de l'innovation est plus qu'une simple plateforme logicielle, il ne suffit pas d'installer un outil pour générer les idées que votre organisation recherche. On ne saurait trop insister sur l'importance de communiquer avec des pairs et des collègues de l'industrie pour échanger et obtenir des conseils. De nombreux managers de l'innovation font référence à leur engagement dans une communauté de pairs comme une des clés de leur succès. C'est particulièrement vrai pour les petites équipes ou ceux qui travaillent seuls.

Lorsque vous comparez différents fournisseurs, vous voulez donc également étudier leur communauté de clients, d'experts et de partenaires. Vous devriez aussi déterminer si le fournisseur détient ou non :

- Un large portefeuille de clients avec des communautés d'innovation de tailles et de types différents,
- Une expérience avec des clients provenant d'un large éventail d'industries,
- La reconnaissance de sociétés d'analyses telles que Forrester et Gartner,
- Une expertise dans le travail à la fois dans des régions géographiques, des langues et des cultures multiples,
- Une communauté dynamique de professionnels, de passionnés et d'experts de l'innovation.

Vous devriez être en mesure de trouver facilement des références, des ressources et des outils pour soutenir votre programme en général, ainsi que des conseils d'experts dans des domaines spécifiques du processus d'idéation. Comme vous travaillerez pour les années à venir en étroite collaboration avec votre fournisseur et son équipe, il vaut la peine d'étudier en détails sa communauté d'innovation. Avant de choisir un fournisseur pour votre programme, vous devriez si possible essayer de faire tout ou partie de ce qui suit :

- Interviewer plusieurs clients (inclus dans ce guide en annexe, une liste de quelques suggestions de questions pour votre discussion),
- Participer à un forum de discussion en ligne - ou au moins lire quelques articles sur leur blog,
- Écouter un podcast ou un webinaire,
- Assister à une réunion de groupe d'utilisateurs ou à un forum (c'est la meilleure façon de savoir si un fournisseur est un bon choix).



HYPE est plus qu'un simple produit, c'est comme un proche collègue. Je n'ai jamais eu une question, un défi ou une préoccupation que j'ai évoqué à HYPE pour lequel je n'ai pas eu le sentiment qu'ils m'aient fourni les bons conseils et outils pour mon propre programme d'innovation, et donc mon propre succès. C'est un partenariat unique que j'apprécie vraiment."

Sarah Kelly, Innovation Program Manager - Liberty Global





---

Afin de faciliter l'évaluation des fournisseurs et d'identifier la meilleure solution pour votre organisation, nous avons créé la checklist suivante pour comparer les prestataires. Un fournisseur de logiciels qui offre une technologie solide et est également en mesure de vous fournir les outils, les processus et la communauté qui vous aideront à assurer le succès de votre programme d'innovation est le choix idéal.



#### **ALIGNEMENT STRATÉGIQUE - Est-ce que le fournisseur :**

- A une expérience approfondie sur un large éventail d'initiatives d'innovation, telles que des programmes d'Open Innovation ou des programmes d'amélioration continue pour perfectionner les processus ou réduire les coûts ?
- A des cas d'utilisation et des exemples de clients pour vous aider à vendre les bénéfices de l'innovation collaborative auprès de votre top management ou à d'éventuels sponsors de campagne ?
- Guide votre équipe dans la gestion du changement culturel lors de l'introduction du programme dans votre organisation ?



#### **PERSONNES - Est-ce que la solution :**

- Supporte à la fois des campagnes d'idées ciblées et limitées dans le temps, et des canaux d'idées toujours ouverts ?
- Permet l'identification de groupes de pairs et d'experts en certaines matières ?
- Supporte des techniques de créativité pour combiner des ateliers physiques avec l'idéation en ligne ?
- Gère des groupes de clients, de fournisseurs, de partenaires et de salariés en parallèle ?

#### **Est-ce que les participants peuvent :**

- Engager des discussions avec d'autres contributeurs d'idées sur des sujets, des idées, des résultats et des questions spécifiques ?
- Commenter et collaborer aux idées des autres d'une manière structurée et ciblée ?
- Solliciter le soutien de leurs idées en invitant d'autres personnes à y contribuer ?
- Être impliqué dès les premières évaluations des idées ?

#### **Est-ce que le fournisseur :**

- Offre du coaching et de la formation pour encourager la participation de divers groupes d'utilisateurs, tant internes qu'externes ?
- Adopte une approche de " formation des formateurs " pour vous aider à vous étendre ?
- Fournit des bonnes pratiques pour établir un écosystème d'innovation collaborative ?
- Fournit des conseils pour créer un plan de déploiement adapté à la nature unique de votre organisation ?
- Fournit des conseils sur des sujets problématiques comme la participation des cadres intermédiaires, l'élaboration d'un programme ayant des fondements pérennes ou la participation à des écosystèmes complexes ?



## PROCESSUS

- La solution offre-t-elle une approche couvrant tout le processus d'innovation, de la génération d'idées à la mise en œuvre de projets ?
- La solution prend-elle en charge différents types de concepts d'innovation et d'analyses de rentabilité ?
- La solution permet-elle le suivi des idées mises en œuvre, de données financières, de tâches et de jalons ?
- Le processus a-t-il été élaboré et validé auprès de clients provenant d'un large éventail d'industries ?
- Le fournisseur a-t-il de l'expérience avérée dans le soutien d'organisations de votre taille et de votre complexité ?
- La solution peut-elle s'adapter à votre processus d'innovation actuel ?
- La solution fournit-elle des rapports flexibles en temps réel et exportables qui reflètent l'ensemble du processus d'innovation ?
- La solution fournit-elle des outils d'évaluation adaptables et des techniques qui tiennent compte de différents scénarios et circonstances ?
- La solution permet-elle de fusionner, de diviser et de classer des idées ?



## TECHNOLOGIE

- La solution peut-elle traiter de grandes quantités d'idées ? Par exemple, 100 idées par jour ou 1 000 idées par campagne ?
- La solution permet-elle la participation de communautés externes de façon sécurisée ?
- La solution permet-elle de mener simultanément plusieurs campagnes d'innovation ?
- La solution est-elle multilingue, et offre-t-elle des interfaces vers les moteurs de traduction ?
- La solution peut-elle être intégrée aux systèmes et outils de communication existants ?
- L'apparence de la plateforme peut-elle être personnalisée pour différents types de groupes d'utilisateurs, de marques et de départements suivant leurs chartes graphiques ?
- Existe-t-il une version mobile qui permette l'utilisation de la plateforme par différents appareils ?
- La plateforme peut-elle assurer la confidentialité des idées si nécessaire ?
- Le fournisseur est-il en mesure de fournir des options de déploiement au-delà de l'hébergement sur le cloud ?
- La solution peut-elle fournir des tendances vérifiées sur le marché tout au long du processus d'innovation ?
- Le fournisseur peut-il prouver que la solution est conforme aux normes de sécurité les plus élevées ?



## COMMUNAUTÉ

- Le fournisseur a-t-il une communauté de clients active et engagée ?
- Quelles sont les ressources disponibles pour soutenir votre programme d'innovation ?
- Le fournisseur propose-t-il des événements pour vous mettre en contact avec des experts de l'innovation ?
- Le fournisseur a-t-il des partenariats technologiques ou industriels stratégiques dont vous pourriez tirer parti ?
- La communauté est-elle en mesure de partager des résultats opérationnels tangibles de ce qu'elle a accompli en travaillant avec le processus et le logiciel fourni ?
- Quel est le taux de fidélisation de la clientèle du fournisseur ? Les clients qui signent avec le fournisseur restent-ils avec lui sur le long terme ?
- Le fournisseur est-il stable et fiable ? Est-ce que des sociétés d'analyse reconnaissent ses qualités ?
- Le fournisseur vous donnera-t-il l'accès à son réseau de pairs et de clients ?
- Le fournisseur offre-t-il régulièrement des possibilités de formation par le biais de forums, de webinaires, de rapports, etc. ?





---

# EN RÉSUMÉ

---

Pour résumer, l'un des facteurs clés de succès dans le domaine de l'innovation est de travailler avec un **partenaire expérimenté en gestion de l'innovation** qui peut garantir les trois éléments suivants :

- Fournir une technologie robuste et éprouvée,
- Apporter à la fois une expertise dans l'industrie de l'innovation et du conseil sur le processus pour soutenir votre programme,
- S'engager auprès de votre entreprise à la fois individuellement et dans le cadre d'une communauté d'innovation dynamique.

Comme vous l'avez lu dans ce guide, l'utilisation d'**une technologie robuste pour soutenir votre programme d'innovation** permet aux équipes de :

- Gérer un portefeuille d'innovations avec rigueur,
- Assurer une gestion efficace des ressources d'innovation afin que les meilleures idées soient mises en oeuvre,
- Intégrer le processus d'innovation à d'autres systèmes d'information pour en assurer l'alignement,
- Rendre compte de mesures clés, communiquer des résultats et célébrer le succès.

Pour s'assurer que les idées créent de la valeur pour l'organisation, les équipes d'innovation doivent **aller au-delà de la génération d'idées** pour les relier à la façon dont l'organisation met en œuvre et fournit de nouvelles sources de valeur. Vous avez probablement plusieurs programmes ou initiatives cibles qui pourraient bénéficier d'un support logiciel. Il peut s'agir d'innovations qui rapportent gros, comme la mise sur le marché de nouveaux produits ou services. Mais il pourrait aussi s'agir de trouver un moyen de soutenir des initiatives d'amélioration continue comme la réduction des coûts opérationnels ou l'amélioration des processus opérationnels.

Comme nous l'avons indiqué au début de ce guide, l'innovation est synonyme de changement pour les organisations. Il ne s'agit pas d'un processus, d'une solution ou d'une initiative qui peut simplement être mis en marche et fonctionner de façon autonome. Dans le meilleur des cas, la sélection méticuleuse d'un fournisseur de technologie d'innovation aboutira à une **relation à long terme avec lui en tant que partenaire de confiance et prolongement de votre équipe d'innovation**.

Et lorsque l'innovation devient partie intégrante d'une culture d'entreprise, lorsqu'elle est encouragée par le leadership et facilitée par des professionnels de l'innovation, et lorsqu'elle est soutenue par une plateforme ergonomique appuyée par une technologie robuste et un fournisseur expérimenté, c'est à ce moment qu'elle passe du statut de produit du changement, à celui d'**impulseur d'initiatives et générateur de résultats qui changent véritablement la donne**.

---

# Ressources complémentaires

**The Collaborative Innovation Canvas** [EN] - Un outil visuel pour gérer avec succès votre programme d'innovation par Tim Woods.

<https://i.hypeinnovation.com/learn/reports/canvas>

**Fujitsu: Créer de la valeur ajoutée pour le client grâce à l'innovation** - Une étude de cas explorant en profondeur le programme Activ8 de Fujitsu pour de la co-crédation avec ses clients.

<https://i.hypeinnovation.com/fr/clients/etudes-cas/fujitsu>

**Liberty Global: Construire un programme d'innovation** - Une étude de cas étudiant en détails comment Liberty Global a instauré le partage d'idées et la collaboration entre les divisions pour alimenter l'innovation.

<https://i.hypeinnovation.com/fr/clients/etudes-cas/liberty-global>

**Airbus: Créer une capacité d'innovation fondamentale** - Une étude case approfondie sur comment Airbus a créé une culture de l'innovation et mis en place une plateforme de management de l'innovation pérenne, brillante et à l'échelle de toute l'organisation.

<https://i.hypeinnovation.com/fr/clients/etudes-cas/airbus>

**ConocoPhillips Case Study** [EN] - Une courte étude de cas expliquant comment ConocoPhillips a recueilli des millions de dollars par des initiatives d'amélioration des flux de trésorerie grâce à la plateforme HYPE.

<https://i.hypeinnovation.com/clients/conoco-philips>

**Les 10 types d'innovation et comment les utiliser** - Un article du blog de HYPE par Tim Woods.

<https://blog.hypeinnovation.com/fr/10-types-innovation>

---

# Annexe :

## Questions à poser lors d'un appel de référence

Pour vous guider lors d'un appel de référence avec l'un des clients du fournisseur, voici des suggestions de questions sur les sujets que vous souhaitez probablement aborder avec lui.

### Critères de succès et sélection

- Depuis combien d'années utilisez-vous votre plateforme de gestion de l'innovation ?
- Vous êtes-vous posé la question du "make or buy" lorsque vous examinez des options de logiciels ?
- Quels ont été vos critères de sélection lors du choix de ce fournisseur ?
- Qu'est-ce que la plateforme logicielle a aidé votre entreprise à réaliser jusqu'à présent ?
- Participez-vous à la communauté de l'innovation du fournisseur ou utilisez-vous des ressources et des outils fournis par le fournisseur pour soutenir votre programme d'innovation ?

### Installation et lancement

- Qui vous a aidé à installer le système ?
- Combien de temps s'est-il écoulé entre le début de l'installation et le lancement de la plateforme ?

- Avez-vous choisi une solution on-premise ou hébergée sur le cloud ? Pourquoi ?
- Combien de temps a-t-il fallu pour maîtriser les fonctionnalités du système ?
- Le système est-il facile à utiliser et intuitif ?
- Est-il facile de personnaliser le logiciel ou de faire des changements ?
- Dans quelle mesure le fournisseur a-t-il fait preuve de souplesse dans ses processus pour répondre à vos besoins ?
- Avez-vous intégré la plateforme à d'autres systèmes (p. ex. SharePoint, CRM, PPM) ?

### Résultats et prochaines étapes

- Quels sont, selon vous, les points forts du fournisseur ?
- Quelles sont, selon vous, les faiblesses du fournisseur ?
- Avez-vous des recommandations ou des points clés que vous aimeriez partager avec nous ?
- Si vous deviez recommencer le processus, choisiriez-vous toujours le même fournisseur ?
- Quels ont été les retours d'expérience de vos utilisateurs ?
- Quelle est l'ampleur de l'engagement sur votre plateforme ? Avec des utilisateurs internes ? Utilisateurs externes ?

# À propos de HYPE Innovation

HYPE Innovation est un leader mondial de logiciels de gestion de l'innovation. Nos solutions logicielles permettent aux entreprises de mobiliser leurs employés, ainsi que des contributeurs externes, autour de la génération d'idées et la résolution collaborative de problèmes en lien avec leurs axes stratégiques. Elles permettent d'obtenir des résultats mesurables qui peuvent être suivis de l'idée au projet. De plus, elles s'interfacent parfaitement avec l'écosystème d'innovation déjà en place dans les entreprises.

Parmi plus de 200 sociétés font confiance à HYPE pour ses solutions robustes et flexibles, ainsi que pour son expertise dans le management de l'innovation. Nous comptons des clients dans des industries variées : transports, automobile, aéronautique, spatial, médias, télécommunication, énergie, chimie, matériaux, pharmaceutique, agroalimentaire, biens de consommation, banque, assurance, services ingénierie et recherche.

Visitez notre site [www.hypeinnovation.com/fr](http://www.hypeinnovation.com/fr) pour apprendre comment HYPE permet aux entreprises de transformer leurs meilleurs atouts - employés, clients, partenaires et fournisseurs - en communautés d'innovation dynamiques et engagées.



## SIÈGE SOCIAL

HYPE Softwaretechnik GmbH  
Trierer Straße 70-72  
53115 Bonn  
Allemagne

Téléphone : +49-228-2276-0  
Email : [info@hypeinnovation.com](mailto:info@hypeinnovation.com)  
[www.hypeinnovation.com](http://www.hypeinnovation.com)

## BUREAU EN FRANCE

HYPE Innovation  
19, rue Louis Guérin  
69 100 Villeurbanne  
France

Téléphone : +33 (0)6 25 82 10 06  
Email : [jacques.bres@hypeinnovation.com](mailto:jacques.bres@hypeinnovation.com)  
[www.hypeinnovation.com/fr](http://www.hypeinnovation.com/fr)

