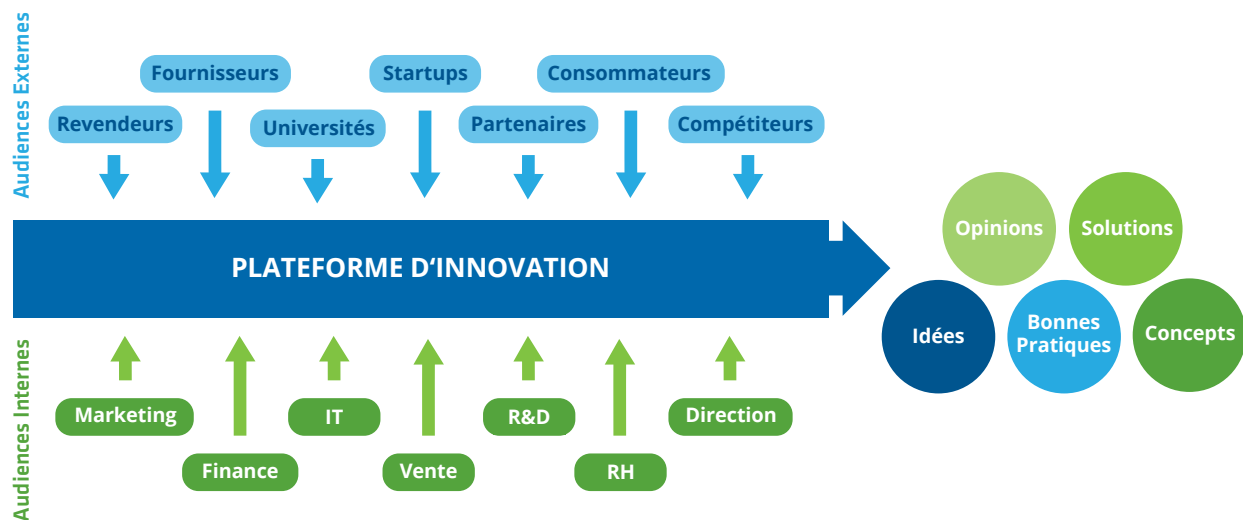


Open Innovation

Aller au-delà de votre structure

L'Open Innovation n'est pas un processus d'innovation nouveau, mais y avoir recours systématiquement et à grande échelle l'est.



Le terme "Open Innovation" (OI) fait référence à une collection de différentes activités. La plupart des entreprises collaborent avec un large éventail d'acteurs extérieurs sur différents sujets. De la même façon que les entreprises ont systématisé leurs efforts d'innovation en interne pour accroître la diversité des opinions, un élargissement pour inclure les personnes qui ne sont pas dans les limites de l'organisation, devient aujourd'hui une progression naturelle. Certains programmes d'OI sont plus "ouverts" que d'autres, s'adressant à de très grandes communautés comme des groupes de clients, des communautés d'innovateurs externes ou le public en général. D'autres s'adressent à un public d'experts plus spécifique, par exemple leurs partenaires, leurs fournisseurs, des universités ou des clients clés.

Cependant, chacun de ces scénarios représente une étape importante pour tout manager de l'innovation et exige que l'équipe en charge de l'innovation traite les divers facteurs qui déterminent le succès du programme. Certains facteurs clés sont :

- **Objectif** : Qu'est-ce que vous visez ? Une validation ? La résolution d'un problème ? La cocréation ?
- **Destinataire** : Qui est la tierce partie à qui vous souhaitez vous adresser ? Vos fournisseurs ? Vos partenaires ? Le grand public ?
- **Responsable** : Dans votre organisation, qui dirigera le programme d'OI ? La R&D ? Le marketing ? Les ressources humaines ?
- **Motivation des invitées** : Pourquoi votre audience participera-t-elle ? Pour un avantage commercial commun ? Pour une récompense ? Pour la notoriété ?
- **Cadre juridique** : Comment traitez-vous les problèmes de propriété intellectuelle ? Une clause de non-responsabilité ? Un accord de non-divulgence ? Une protection complète de la propriété intellectuelle ?

Bien que ces facteurs et d'autres se combinent assez librement dans les programmes d'open innovation, chez HYPE, nous soutenons un certain nombre de scénarios différents que nous avons identifiés comme des archétypes. Pour vous donner une meilleure idée de la façon dont l'OI pourrait fonctionner dans votre structure, vous trouverez une vue d'ensemble dans les pages suivantes.

L'innovation avec un seul partenaire

Qu'est-ce que c'est ?

Votre organisation a peut-être un partenaire stratégique clé. Celui-ci peut être un client ou un fournisseur. Il peut être grand ou petit. En utilisant ce modèle, les clients de HYPE peuvent plonger dans l'organisation des partenaires, dans un cadre juridique convenu, pour exploiter les connaissances collectives des deux organisations chez qui il existe un intérêt mutuel.

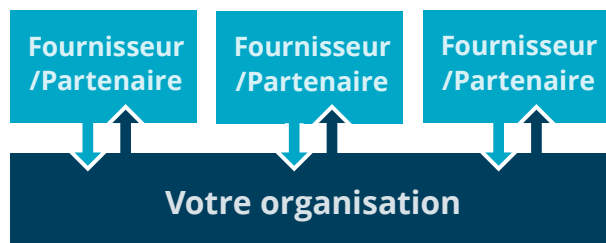


Cas fréquents d'utilisation :

- Acquérir une compréhension profonde des besoins réels d'un client grâce à l'opinion collective de son personnel
- Demander à un client de choisir parmi un certain nombre de solutions potentielles, celle(s) qui pourrai(en)t aider à répondre à leurs besoins avant d'effectuer d'autres investissements
- Partager des challenges avec un fournisseur clé pour demander des avis sur ce qu'ils peuvent aider à résoudre
- Résoudre un problème technique avec les experts d'un fournisseur stratégique

Considérations clés :

- Convient à l'innovation en B2B
- Disponible pour un seul client unique ou fournisseur
- Permet des campagnes communes et collaboratives pour un public ciblé
- Tout le contenu est contrôlé et accessible aux personnes ayant les droits d'accès appropriés
- Les tierces parties ont une vue restreinte du contenu dans le système



L'innovation avec des partenaires en parallèle

Qu'est-ce que c'est ?

Il s'agit d'une variante du modèle de partenaire unique, mais adapté pour s'adresser à plusieurs partenaires en parallèle.

Vous pouvez travailler avec des organisations qui se considèrent comme des concurrents. Être capable d'adresser des thèmes identiques ou différents à différentes organisations séparément vous permet de mieux comprendre rapidement qui parmi de nombreuses tierces parties peut vous aider à relever vos challenges.

Cas fréquents d'utilisation :

- Demander à un certain nombre de clients cibles de choisir parmi un certain nombre de solutions potentielles, celle(s) qui pourrai(en)t aider à répondre à leurs besoins avant d'effectuer d'autres investissements
- Promouvoir des opportunités pour travailler conjointement avec des fournisseurs stratégiques pour comprendre quelle assistance ils peuvent offrir
- Poser un problème technique difficile à plusieurs fournisseurs en parallèle pour comprendre qui peut aider à résoudre ce problème

Considérations clés :

- Convient à l'innovation en parallèle en B2B
- Disponible pour plusieurs tierces parties en parallèle, chacune voyant différents contenus
- Permet des campagnes communes et collaboratives entre des audiences ciblées de chaque organisation
- Tout le contenu est contrôlé et accessible aux personnes ayant les droits d'accès appropriés
- Les tierces parties peuvent partager et collaborer avec votre organisation, mais elles ne peuvent interagir entre elles
- Les tierces parties ont une vue restreinte du contenu dans le système
- Utilisez un seul système avec des données séparées et sécurisées, ou adressez-vous aux tierces parties à l'aide de systèmes satellites distincts



L'innovation multipartite

Qu'est-ce que c'est ?

Dans certaines industries, comme la construction, la fabrication, l'informatique, l'aérospatiale, etc., de nombreuses organisations non-concurrentes travaillent ensemble tous les jours pour un client commun, envisagent d'innover ensemble pour générer des revenus plus importants, réduire des coûts ou améliorer les processus entre

les entreprises.

Cas fréquents d'utilisation :

- Les organisations qui travaillent dans la même chaîne d'approvisionnement avec un mandat commun peuvent partager et collaborer ensemble sur des domaines d'intérêt commun
- Réunir une combinaison de partenaires externes, d'entrepreneurs et d'universitaires qui ne sont pas en concurrence et qui travaillent tous pour atteindre un objectif commun
- Partenaires académiques dans différents pays travaillant sur des projets de recherche communs

Considérations clés :

- Convient à l'innovation multipartite en B2B
- Permet des campagnes communes et collaboratives entre des audiences ciblées de chaque organisation
- Chaque partie peut collaborer librement avec les autres organisations
- Toutes les organisations voient le même contenu approuvé par l'organisation hôte pour être visible par l'extérieur
- Utilisez un seul système avec des données séparées et sécurisées, ou adressez-vous aux tierces parties à l'aide de systèmes satellites distincts

L'innovation avec une communauté restreinte

Qu'est-ce que c'est ?

La plupart des entreprises veulent savoir ce que leurs clients finaux pensent de leurs produits et services. Ils cherchent à utiliser des groupes ou utilisateurs cibles pour donner des avis et des idées en utilisant des sondages ou des sessions en face à face. Ce modèle est utilisé lorsque vous ne souhaitez pas ou n'avez pas besoin que les membres de la communauté collaborent entre eux.



Cas fréquents d'utilisation :

- Obtenir des avis sur un service ou un produit existant
- Demander aux clients leurs idées sur les offres qu'ils aimeraient voir
- Une boîte pour les PME pour déposer leurs propositions
- Perspective d'un réseau d'experts de grande taille, approuvé, dispersé à travers le monde

Considérations clés :

- Convient pour l'innovation B2C ou « Business-to-community »
- Accès restreint pour tous
- Des communautés ciblées répondent aux questions de campagnes ciblées ou de canaux d'idées toujours ouverts
- Votre organisation peut voir toutes les soumissions, mais aucun auteur externe ne peut voir d'autre contenu que le sien

L'innovation avec une communauté collaborative

Qu'est-ce que c'est ?

Ce modèle soutien un élargissement important de votre audience : faites participer plusieurs millions de consommateurs selon vos besoins, faites la promotion de votre portail communautaire et des problèmes que vous souhaitez poser. Cela aide à augmenter la qualité de vos concepts finaux : Il est utile de savoir quelles idées intéressent le plus la communauté élargie, et quels consommateurs participent aux campagnes. Leurs avis peuvent également aider à prendre de meilleures décisions.



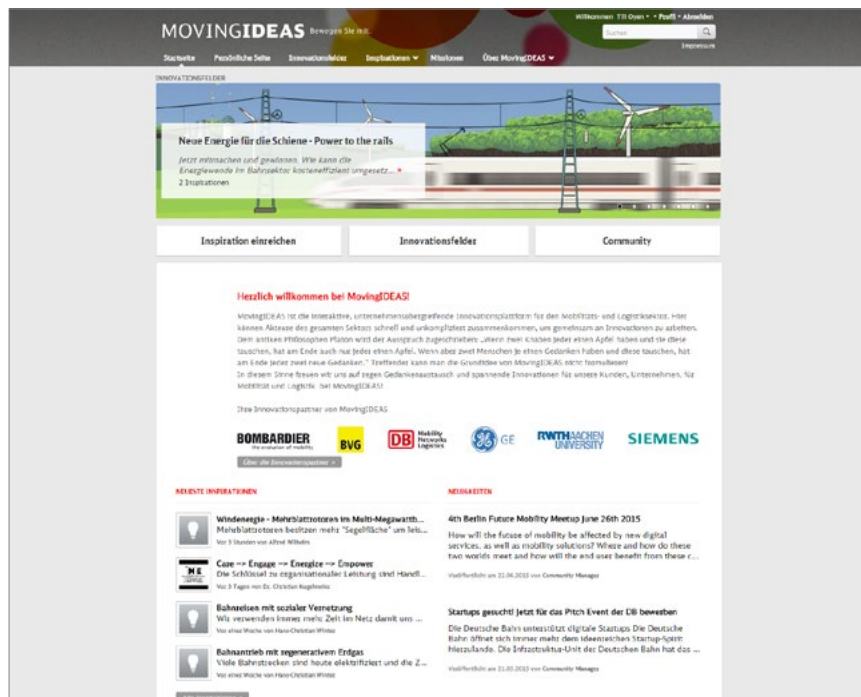
Cas fréquents d'utilisation :

- Obtenir des avis sur un service ou un produit existant
- Demander aux clients leurs idées sur les offres qu'ils aimeraient voir

Considérations clés :

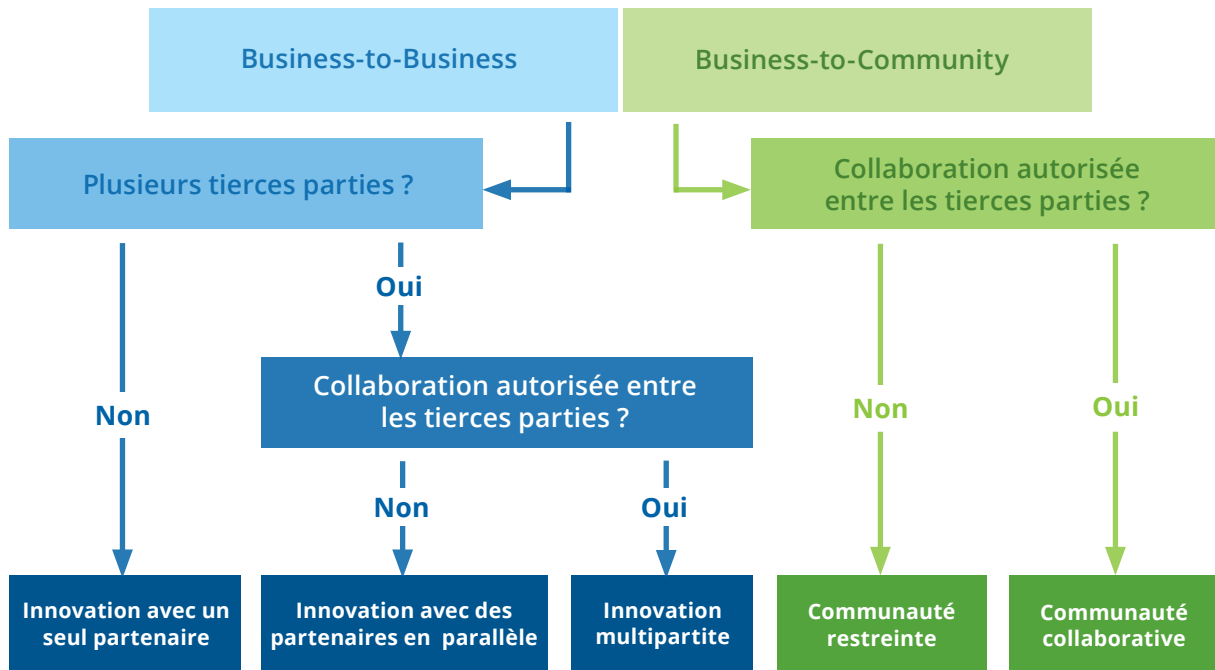
- Convient pour l'innovation B2C ou « Business-to-community »
- Accès illimité pour tous
- La communauté ciblée répond aux questions de campagne ciblées ou à celles de canaux toujours ouverts.
- Les membres de la communauté collaborent les uns avec les autres, en votant et en commentant les idées des autres

Découvrez le canal toujours ouvert de Deutsche Bahn, développé en coopération avec des organisations leaders et innovantes :



"MovingIdeas 2.0": <https://moving-ideas.net>

Les différents scénarios supportés par HYPE



Avec HYPE, vous pouvez mettre en œuvre une approche systématisée pour l'OI, combinant des communautés virtuelles distinctes et sécurisées, des portails ouverts et des zones privées.

Pour chacun des scénarios présentés ci-dessus, HYPE a développé une solution technique pour soutenir le mieux possible vos programme d'OI. Et bien sûr, nous sommes là pour vous conseiller et vous assister chaque fois que vous avez besoin de nous.

Toutes nos solutions vous offrent :

- **Personnalisation** : toutes nos solutions peuvent être personnalisées pour s'adapter parfaitement à votre scénario d'OI.
- **Sécurité** : les participants peuvent utiliser l'auto-inscription avec un processus de connexion sécurisé ou une connexion avec leur compte Yammer ou Facebook. Si vous souhaitez inviter le public, une installation distincte « OI Satellite » permet de bien protéger votre système interne.
- **Contrôle des permissions** : la gestion des accès de HYPE vous permet de spécifier exactement ce qu'un utilisateur peut voir et modifier.
- **Campagnes ciblées** : ouvrez une campagne au public ou invitez seulement des utilisateurs et des groupes sélectionnés.
- **Conseil** : nous vous accompagnons pour la stratégie, l'architecture et l'exécution de votre programme d'OI. D'autre part, nos partenaires tels que [ATIZO 360°](#), [HYVE](#) ou [NineSigma](#), spécialisés en crowdsourcing, peuvent vous aider à maximiser la gestion d'une communauté externe.

HYPE Enterprise

Notre plateforme d'innovation HYPE Enterprise est fourni avec une gamme de fonctionnalités d'OI intégrées pour soutenir les scénarios dans lesquels vous inviteriez des acteurs extérieurs à collaborer directement sur votre propre terrain.

Les principales fonctionnalités incluent :

- Les espaces innovation : les espaces innovation de HYPE Enterprise permettent de définir des interfaces utilisateur et des paramètres personnalisés pour les acteurs extérieurs que vous souhaitez inviter.
- Les campagnes d'idées ciblées : invitez les participants qui correspondent le mieux au défi à relever, qu'il s'agisse d'un groupe d'experts, d'universitaires ou de vos fournisseurs.
- La collaboration entre les parties : invitez vos partenaires d'OI à cocréer avec votre communauté d'innovation interne.
- L'auto-enregistrement : vos partenaires d'OI peuvent s'inscrire eux-mêmes, ce qui réduit ainsi la charge de travail pour votre administrateur.
- L'accès invité : vous pouvez spécifier un contenu visible pour les clients qui n'ont pas de compte, pour susciter l'intérêt et l'engagement.
- Le partage social facultatif : vous voudrez peut-être partager certaines idées avec le public, p. ex. votre communauté de fans. HYPE Enterprise offre une intégration à Facebook et Twitter pour faire participer le public à votre programme.
- Mentions légales : vous pouvez créer une clause de non-responsabilité pour clarifier les conditions générales de la participation à votre programme.

Idéal pour : travailler avec votre partenaire sur votre plateforme d'accueil et inviter potentiellement votre communauté d'innovation interne à collaborer avec votre partenaire. Scénarios :

- Innovation avec un seul partenaire
- Innovation avec des partenaires en parallèle
- Innovation multipartite

Les satellites d'Open Innovation de HYPE sont une extension facile à utiliser pour votre système de gestion de l'innovation. Ils vous offrent la possibilité de garder votre plateforme d'OI séparée de votre système d'innovation interne. Depuis la plateforme d'OI, vous pouvez facilement importer en toute sécurité des idées externes dans votre système interne pour poursuivre le travail dessus.

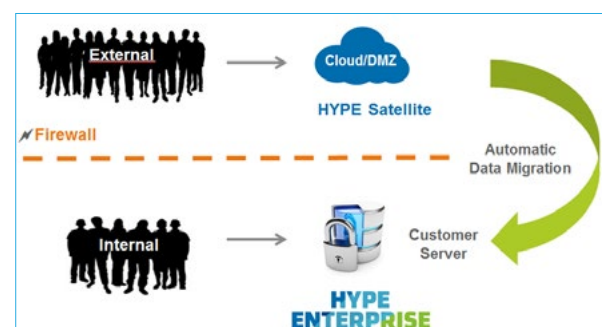
Les principales fonctionnalités incluent :

- Des campagnes d'idées au langage spécifique
- Une interface simplifiée pour les utilisateurs qui ne connaissent pas bien la gestion de l'innovation.
- L'auto-enregistrement et la connexion par les réseaux sociaux avec un compte Facebook ou Yammer
- Optimisé pour une forte charge de trafic
- Sécurité : seul le satellite est exposé au public et les données sont transférées uniquement dans un seul sens, de l'extérieur vers l'intérieur.

Idéal pour : Travailler avec les partenaires d'OI, les communautés de fans, ou simplement le public sur une installation distincte et lorsque la collaboration avec la communauté interne n'est pas souhaitée. Scénarios :

- Innovation avec un seul partenaire
- Innovation avec des partenaires en parallèle
- Innovation multipartite
- Innovation avec une communauté restreinte
- Innovation avec une communauté collaborative

Les Satellites d'Open Innovation



Posséder la technologie n'est pas suffisant !

HYPE fournit non seulement la plateforme appropriée pour collaborer et innover avec des parties externes, mais aussi des services de conseil pour vous aider à définir votre stratégie d'OI et réussir à impliquer des acteurs extérieurs.

La réussite d'un programme d'OI repose sur une stratégie solide, car il existe de nombreux facteurs à considérer et des résultats médiocres pourraient avoir un impact négatif sur la relation entretenue avec la tierce partie concernée. Des aspects tels que la sélection de partenaires d'OI et l'intégration de l'OI dans vos processus existants, doivent être examinés attentivement avant de commencer.

Afin de vous aider à sélectionner les groupes externes appropriés avec lesquels travailler, HYPE a développé l'outil de classement des tierces parties. Avec cet outil, nous pouvons explorer en détail l'adéquation des différents acteurs extérieurs pour soutenir votre programme, et déterminer lequel serait probablement un partenaire viable d'OI.

Avec la matrice HYPE Open Innovation, nous vous aidons à définir la bonne stratégie qui correspond à votre programme d'innovation. Nous déterminerons

vos perspectives spécifiques sur chacune des sept dimensions de la matrice, y compris des aspects comme :

- Quel est l'objectif du projet d'OI ?
- Qu'est-ce qui motive l'initiative ?
- Qu'est-ce qui motive la tierce partie à participer ?
- Comment intéresser et impliquer le public visé ?
- Comment le cadre juridique devrait-il être structuré ?

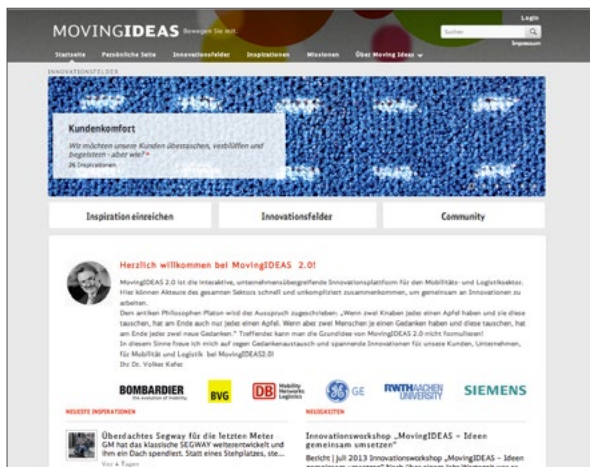
Votre méthode d'approche du public visé est cruciale pour réussir. Définir le bon titre pour votre programme, formuler les questions et les descriptions, sélectionner les sponsors et définir le processus d'évaluation ne sont que quelques-uns des points qui doivent être pris en considération.

Le design et l'image de marque sont également des facteurs clés pour faire participer votre audience, en créant une identité autour de l'objectif, tout en le rendant amusant et intéressant en même temps. HYPE vous offre une assistance complète dans tous ces domaines pour veiller à ce que vous ayez le meilleur programme pour réussir.

HYPE Innovation a acquis une riche expérience dans toutes les méthodes d'OI. Des clients tels que Nokia, Mattel, Buffalo Wild Wings, Deutsche Telekom, Deutsche Bahn et Osram utilisent le logiciel de gestion de l'innovation de HYPE pour intégrer non seulement les employés, mais aussi les fournisseurs, les partenaires, les clients ou les experts externes dans leur programme d'innovation.

Contactez- nous aujourd'hui pour savoir comment nous pouvons vous aider à toucher cette audience et à innover :

[Cliquez ici pour nous contacter](#)



À propos de HYPE Innovation

www.hypeinnovation.com

HYPE Innovation est un leader mondial de logiciels de gestion de l'innovation. Nos solutions et services 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. Nos clients incluent Airbus, Bombardier, ENEDIS, Fujitsu, GRDF, Mattel, Merck, Nokia, Saudi Aramco, Siemens, Technicolor...

Siège social en Europe : HYPE Softwaretechnik GmbH | Trierer Straße 70-72 | 53115 Bonn | Allemagne | Tél. +49 228 2276 0

Siège social aux USA : HYPE Innovation, Inc. | 625 Massachusetts Avenue | Cambridge, MA 02139 | USA | Tél.: +1 617 401 7917