

6 bonnes pratiques pour impliquer vos collaborateurs dans votre démarche Open Innovation

L'implication des collaborateurs dans une démarche d'open innovation ne se décrète pas. Il ne s'agit pas simplement de les solliciter ou leur fournir des accès à un outil de management de l'innovation. Pour la favoriser au maximum, vous devez structurer l'ensemble de votre démarche Open Innovation autour et pour vos collaborateurs.

Temps de lecture : minute

14 mai 2018

La plupart des grandes entreprises françaises (grands groupes, ETI, grandes PME...) mènent une démarche d'Open Innovation. Pour cela, elles ont commencé par constituer des équipes composées d'experts de l'écosystème startups chargés de sourcer des startups prometteuses, d'évaluer si leur solution pouvait apporter de la valeur à leur entreprise, pour ensuite mettre en place un POC (" Proof Of Concept " ou projet pilote), dans l'espoir de déboucher sur une industrialisation.

Cette première étape dans la maturité de la démarche Open Innovation (aussi appelée " méthode *push* ") a le mérite de permettre un véritable mapping de l'écosystème et de se faire connaître auprès des startups. En revanche, quasiment aucun des POC mis en place ne débouche sur une industrialisation ! La faute à une vision " en entonnoir " : on source un certain nombre de startups, on en rencontre une partie, on met en place des POC avec certaines, et on prie pour que

ces quelques POC réunissent les conditions pour passer à l'échelle. Au final, beaucoup d'efforts et de travail pour peu de résultats tangibles !

C'est souvent le travers des équipes Open Innovation qui souhaitent " s'encombrer " le moins possible des métiers pour pouvoir paraître performantes aux yeux des startups et de l'écosystème (communication retentissante, sourcing qui se veut " exhaustif ", qualification standardisée, promesse forte de réactivité...). Si l'offre est séduisante pour les startups, le retour de bâton à terme est le faible nombre de POC convertis...



Les groupes les plus matures, ou paradoxalement ceux qui n'ont que très peu de moyens à consacrer à la démarche Open Innovation, abordent la démarche d'un point de vue totalement différent : ils commencent par

aller à la rencontre des collaborateurs " sur le terrain " pour identifier leurs vraies problématiques opérationnelles. Comment faire mieux ? Plus rapidement ? Avec moins de ressources ? Ce n'est qu'après avoir enraciné la recherche d'un partenaire innovant dans la réalité de l'entreprise que le sourcing débute (" méthode *pull* ")

Ainsi, on repositionne l'Open Innovation comme une stratégie de recherche de compétitivité au niveau de l'entreprise et comme une recherche de solutions au niveau des collaborateurs métiers. Cette logique est beaucoup plus proche des schémas de pensée traditionnels des collaborateurs (et de la logique des achats) et favorise grandement leur adhésion à la démarche puisque tout part de leurs besoins et fait appel à leur implication.

La question qui se pose est la suivante : Comment faire pour impliquer les collaborateurs métiers dans ma démarche d'Open Innovation ?



1 : Répondre (vraiment) à leurs besoins

Le meilleur moyen pour impliquer vos métiers reste de mettre en place une démarche Open Innovation qui réponde à leurs besoins. Un vrai processus de remontée des problématiques opérationnelles rencontrées sur le terrain doit être mis en place. Aller à la rencontre des managers opérationnels et échanger sur leur enjeux et difficultés c'est la garantie d'éviter de développer des sujets hors-sols qui n'aboutissent à rien.

2 : Qualifier les startups avec eux

Les métiers doivent avoir leur mot à dire dans la sélection des startups, ce sont eux qui vont utiliser la solution développée par la startup. Qui plus est, leurs connaissances techniques et leur proximité avec le terrain est irremplaçable. Ils pourront évaluer au mieux les retombées potentielles d'une collaboration. En parallèle, vous devez les aider à bien appréhender les aspects spécifiques aux startups. Pour eux, il peut être difficile d'évaluer la solidité d'une startup, ou de choisir la meilleure startup parmi celles qu'ils ont rencontrées.

3 : Obtenir des victoires rapides

Au départ, mieux vaut ne pas être trop ambitieux : concentrez-vous sur des projets où vous pouvez obtenir rapidement des résultats. En communiquant sur ces réussites en interne, vous pourrez convaincre les récalcitrants à se joindre à la démarche Open Innovation, et vous lancer dans des projets plus ambitieux avec les convaincus de la première heure !

4 : Bâtir une offre en interne

Pour répondre aux besoins des métiers, vous devez vous considérer comme une fonction support et bâtir une offre compréhensible et connue de tous. Tous les collaborateurs doivent savoir comment ils peuvent vous remonter leurs besoins et la manière dont vous pouvez les accompagner : contrats-types, sourcing des startups, aide à l'évaluation, coaching des POC : l'important c'est que cette information soit facilement accessible, par exemple, sur un portail dédié.

5 : Valoriser ceux qui s'impliquent

Vous devez valoriser les collaborateurs métiers qui se sont engagés dans une démarche d'Open Innovation. L'objectif est de les encourager à continuer et surtout à convaincre le reste du groupe des bénéfices d'une telle démarche. Pour cela, vous pouvez jouer sur deux leviers : le plus simple consiste à utiliser les différents canaux de communication pour mettre en avant les réussites. Le deuxième axe consiste à se rapprocher des RH pour que les initiatives d'Open Innovation puissent être valorisées, voir même inscrites sur la fiche de poste de certains responsables clés.

6 : Penser au budget

Dernière variable souvent négligée : le budget. Effectivement, concernant le financement des POC, différentes solutions s'offrent à vous : vous pouvez financer les POC pour faciliter le démarrage de la démarche, attention toutefois au risque d'une moins grande rigueur des métiers dans la conduite du projet. A contrario, un financement à 100% par les business units peut freiner l'envie de sortir des sentiers battus. Entre ces deux orientations, de nombreuses solutions existent : financement à 50/50 ; financement par l'Open Innovation uniquement du premier POC pour lancer la machine ; financement par l'Open Innovation

avec un déblocage progressif des fonds en fonction de l'avancée...

[Retrouvez l'article original sur le blog de Kinov](#)

Article écrit par Pierre-Antoine Cognard