

Ayno, la plateforme qui facilite l'intrapreneuriat

Offer Attali, fondateur de Ayno, répond aujourd'hui à nos questions à propos de sa solution d'accompagnement à l'open innovation et l'intrapreneuriat pour les entreprises.

Temps de lecture : minute

27 septembre 2018

Partant du constat que les entreprises leader dans leur secteur ont besoin d'innover continuellement pour survivre dans un marché disrupté par de nouveaux acteurs très agressifs, Offer Attali a imaginé Ayno, une plateforme d'accompagnement à l'open innovation et l'intrapreneuriat.

Pouvez-vous nous présenter votre outil ?

Ayno est un dispositif digital qui permet aux entreprises de gérer efficacement leurs démarches d'innovation et d'intrapreneuriat en misant sur l'interne, le volontariat, la collaboration sociale et l'engagement. En agissant sur ces axes pour mobiliser un maximum de personnes enthousiastes, les salariés viennent proposer des concepts innovants et disruptifs, qui peuvent donner naissance à des produits et à de véritables startups internes.

Après trois ans d'existence, Ayno compte parmi ses adeptes de grands groupes tels qu'Orange, Air France, L'Oréal et la Société Générale. Nous couvrons, grâce à notre diversité fonctionnelle (services cognitifs, algorithmes de popularité puissant, machine learning ...), l'ensemble du dispositif d'innovation de l'entreprise, de l'émergence des idées jusqu'à la réalisation des projets en mode agile.

Notre produit permet aussi de construire progressivement et dynamiquement un référentiel de compétences susceptibles d'être mobilisées sur demande pour tous les besoins d'innovation et de prospective.

Qui sont vos principaux concurrents ?

Nos concurrents sont les plateformes d'innovation participatives comme Bright Idea, Qmarket, IdeaStorm, Yoomap et celles de challenge d'innovation (Agorize, FanVoice). Mais nous avons un avantage compétitif : être une plateforme technologique complète, paramétrable et apprenante, co-construite avec de grands groupes internationaux.

Quel est votre business model ?

Nous fonctionnons sur un modèle Saas, avec une licence serveur annuelle ainsi qu'une licence acteurs projet.

Quels sont les autres outils que vous utilisez au quotidien ?

Slack, Hubspot, LinkedIn.