

1

UNE IMPLICATION FORTE DE LA DIRECTION GÉNÉRALE

L'Open Innovation nécessite une volonté d'ouverture de la part du chef d'entreprise. Celui-ci change de regard sur tel ou tel collaborateur, client, sous-traitant ou fournisseur, source potentielle de co-création. Il doit aussi intégrer la non-rentabilité immédiate de la mise en place des processus d'Open Innovation, à la fois en interne et en externe, qui coûtent beaucoup en temps et rapportent peu au début.

2

CADRER SES ACTIONS

Avant de se lancer dans l'Open Innovation, il est indispensable de cadrer ses moyens et objectifs. Que veut-on faire ? Dans quelle perspective ? Comment ? Si l'on veut organiser un concours d'idées, celui-ci est-il interne ou ouvert (école, grand public etc) ? Récompensé ou pas ? Anonyme ou personnalisé ? Si l'on choisit de se rapprocher de ses partenaires, comment va-t-on les toucher ? Par téléphone, grâce à un questionnaire papier, par mail ? Faut-il s'adresser à tous en privilégiant certains ? Qui va assurer le suivi ? Etc.

3

DÉFINIR UNE BASE CONTRACTUELLE

L'Open Innovation peut inquiéter car elle remet en question la notion de propriété intellectuelle, en cas de co-développement avec des prestataires extérieurs par exemple. Tant que les échanges demeurent informels, un cadre est inutile, au risque d'étouffer la dynamique en cours. Lorsque le projet progresse, un partenariat contractuel s'avère indispensable afin de protéger chaque partie, base et garantie d'une confiance mutuelle.

ZOOM**> FAUT-IL RECOURIR AUX COMMUNAUTÉS D'IDÉES ?**

Les communautés d'idées ou « Ideas Market » sont des plateformes web de mise en relation entre des clients ayant des problématiques technologiques précises et des experts proposant des solutions innovantes pour les résoudre. Outil d'Open Innovation par excellence, la force de ces forums aux idées virtuelles réside dans l'ouverture au monde entier. N'importe quelle entreprise peut lancer une contribution et trouver à l'autre bout de la planète le spécialiste idoine. Outil « potentiellement intéressant », le recours aux communautés d'idées doit cependant, selon Jérôme Billé, « intervenir à un stade déjà avancé d'un projet, sur un sujet pointu, et lorsque les solutions de proximité ont déjà été écartées ».

Quelques plateformes d'idées, américaines et françaises pour la plupart :

www.innocentive.com, www.hypios.com, www.innoget.com, www.inventive.fr, www.idexlab.com, www.ideaconnection.com, www.innovationexchange.com, www.ninesigma.com.

> Pascal Méténier

Dirigeant de Caliplast

Caliplast est une entreprise innovante d'injection plastique de 26 salariés située à La Planche, en Loire-Atlantique. Elle est dirigée par Pascal Méténier. Son CA est de 3,3 millions d'euros en 2011. www.caliplast.fr

Comment pratiquez-vous l'Open Innovation ?

C'est avant tout un état d'esprit. Je suis très présent dans les réseaux, via les clubs d'entrepreneurs, le réseau Atlanpôle, le pôle de compétitivité EMC2. Notre région est très dynamique... Je suis la mouvance ! Le principe est de n'être surtout pas tout seul à réfléchir, avec les R&D, mais de brasser des idées, des rencontres, avec peut-être au final, l'opportunité de collaborer avec des partenaires.

Quels projets avez-vous lancé qui s'inscrivent dans cette dynamique ?

Il y en a deux en particulier, initiés en 2012 :

“ Je suis très présent dans les réseaux d'innovation. ”

Baramind, guidon de vélo anti-vibration et Fabulem, système de meubles modulaires éco-conçus. Ce sont des projets collaboratifs faisant intervenir bureau d'études, société de moule prototype, ingénieur, designer, fournisseur de matière première, école d'ingénieur, jeune entreprise innovante... On est passé d'un fonctionnement de sous-traitant à celui de « co-traitant ».

Et en interne, comment faites-vous de l'Open Innovation ?

Les mieux placés pour trouver des innovations sont les opérateurs eux-mêmes. En 2004, on a lancé un appel à idées. L'assistant du directeur qualité était chargé de recueillir les suggestions faites lors de ses passages à l'atelier.

TÉMOIGNAGE

Pascal Metenier travaille avec un collaborateur sur un module Fabulem.

Certaines ont été mises en œuvre, elles nous ont permis d'économiser des dizaines de milliers d'euros. La moitié des gains réalisés a fait l'objet d'une prime collective l'année suivante. Aujourd'hui, il n'y a plus besoin d'un tel outil, les idées remontent naturellement.