

METHODE *Slowinski* :

En premier lieu : Quel Niveau / Compétences pour l'OI ???

[Rôle d'un FabManager dans un FabLAB]

- Il est rare qu'une seule personne possède toutes les compétences idéales pour mettre en œuvre une stratégie d'OI.
- Des compétences pertinentes peuvent être combinées en créant des équipes inter fonctionnelles (cross-fonctional) auxquelles différents membres contribuent avec tous les attributs requis.
- Une compétence détenue et avantageuse pour tous les membres de l'équipe est permet surtout de savoir où aller chercher les compétences requises.
- Les membres de l'équipe doivent être conscients de qui possède quelle(s) compétence(s) et comment les externaliser.
- l'unité d'OI doit être chargée de réunir différentes compétences et fournir une formation pour combler les lacunes ou améliorer certaines compétences que certains n'ont pas.

Il est constaté que les compétences se répartissent en quatre catégories :

introspective, extrospective, interactif et technique

- Les compétences **introspectives** : permettent aux organisations d'évaluer les lacunes et opportunités
- Les compétences **extrospectives** : permettent aux entreprises d'examiner des Capacités et opportunités et de comprendre la point de vue d'autres organisations
- Les compétences **interactives** : sont des compétences en communication qui transmettent les Valeurs de toute relation avec le monde extérieur à la fois aux participants internes et externes
- Les compétences **techniques** : englobent tous les aspects technologiques, marketing, Compétences financières, commerciales, en gestion et en affaires et outils nécessaires pour soutenir les trois catégories ci-dessus.

Autres attributs :

Sont également identifiés, un large éventail d'attributs personnels souhaitables, y compris la motivation, la capacité d'apprendre, la sociabilité, un état d'esprit « technobusiness », pensée systémique, leadership, équilibre entre ego et empathie, esprit d'entreprise, pensée latérale, vision, adaptabilité et flexibilité.



A vous d'Open
Innover
Sur la méthode

Le Processus :

La formation et les compétences sont souvent facilitées par une stratégie claire qui clarifie ce qu'est OI et ce qu'il implique.

Un des le choix le plus populaire est le processus WFGM décrit par Witzeman et al. (2006).

Bien que cela ne soit pas le seul modèle possible, ce processus simple se résume en 4 étapes :

Want > Find > Get > Manage

Cette approche clarifie la communication et permet la différenciation des étapes à travers lequel passe chaque projet.

Vouloir = définir ce que nous voulons et comment nous pouvons innover

Trouver = trouver des technologies et des partenaires et les comprendre

Obtenir = négocier l'accord avec le partenaire externe

Manager = gérer la relation tout au long de la collaboration

La mise en œuvre est facilitée et la confusion est évitée en mettant en relation des exemples spécifiques aux phases.

Le modèle « Want, find, get and manage » d'Unilever



Avec quelles ressources ? Recruter en interne ou en externe ?

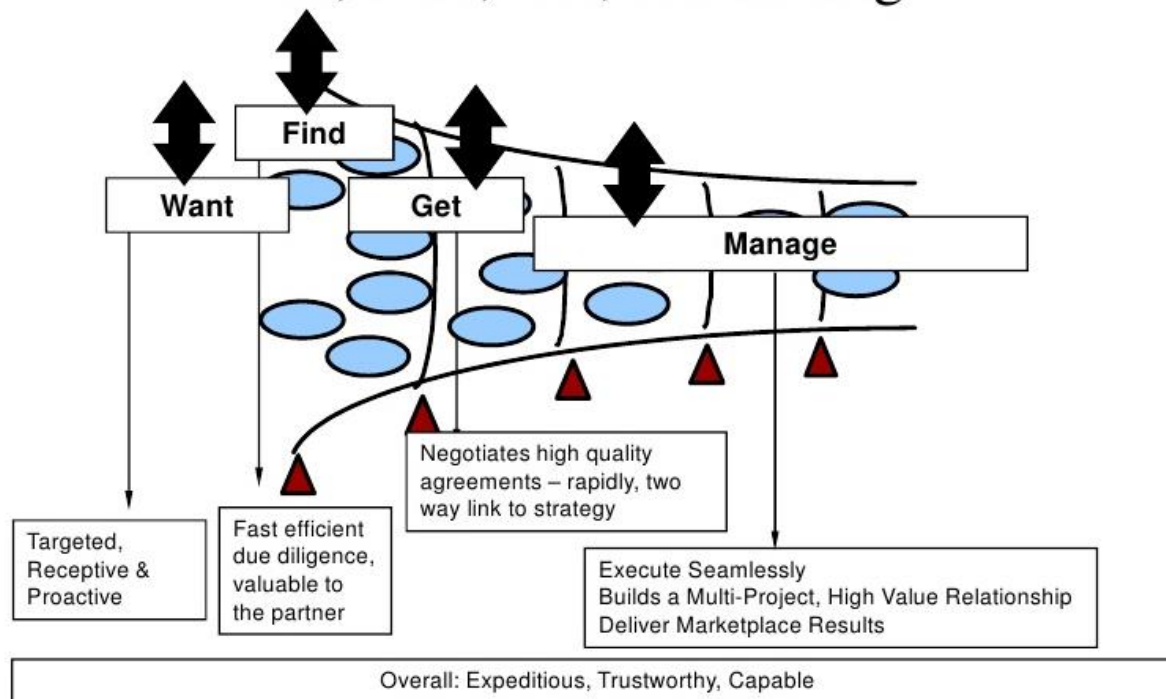
Comment trouver et évaluer les sources externes d'innovation ?

Quels processus mettre en place pour accéder à des ressources externes ?

Quels outils et indicateurs à implémenter ? Comment gérer le partenariat ?

Le tableau ci-dessous présente les différentes phases du « cadre » WFGM.

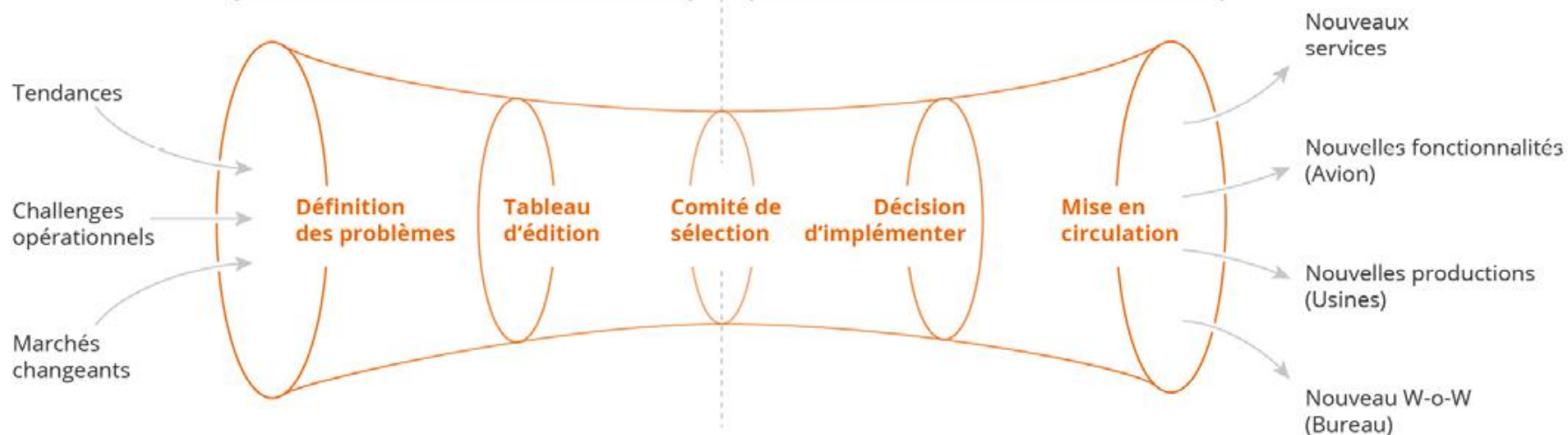
Great Partners Work Seamlessly Along “Want, Find, Get, and Manage”





FRONT-END DE L' INNOVATION

BACK-END DE L' INNOVATION



DÉSIRABILITÉ

FAISABILITÉ

VIABILITÉ



Pour mener à bien un projet d'OI :

Il est FONDAMENTAL de Connaitre l' « Entreprise » et nos « partenaires »

La connaissance de l'entreprise est un atout précieux.

Positionner les employés à différents postes permet d'acquérir une expérience des différentes fonctions et améliore également l'intensité des réseaux internes et augmente l'interfonctionnement du travail.

C'est un facteur extrêmement important pour les organisations du secteur des produits de grande consommation, par exemple, où il est difficile pour chaque individu de comprendre comment ils se rapportent à tous les aspects différents du « business »...

Introspectives :

Nous comprendre nous même

Perspectives stratégiques :

Strategic Insight :
comprendre la stratégie interne

Local IP Skills :

Compétences juridiques / IP, par exemple
comprendre les implications de la propriété
intellectuelle, la capacité à
établir des contrats

Extrospectives :

Comprendre nos partenaires

Behaviour analysis :

Analyse du comportement, par exemple
analytique, personnel.

Strategic Insight :

Aperçu stratégique, par exemple comprendre
l'adéquation avec les stratégies des partenaires

Interactive

Communication / collaboration
par exemple communiquer les besoins en
interne et aux partenaires, résoudre les conflits,
les compétences linguistiques (niveaux
techniques et vocabulaire), construction de
réseau.
Négociation : par exemple comprendre les
tactiques d'achat et de vente.

Technical

Technologique :
par exemple comprendre les principes de la
technologie exploitée.
Gestion de portefeuille
Financial : e.g. understand and set budgets.
Analytical : Analyse de risques et résolution de
« problèmes »

	Want	Find	Get	Manage
Introspective	<ul style="list-style-type: none"> • En quoi mon organisation pourrait innover et/ou être innovante ? • Qu'est-ce qui ne conviendrait pas au processus d'innovation? • Quels sont les processus d'innovation courants? • Quelles sont les personnes impliquées dans l'innovation dans Mon organisation? • Où puis-je trouver Des informations ? • Y at-il des outils dans mon entreprise pour soutenir innovation? • Y a-t-il des personnes dans d'autres départements (internes) qui pourraient nous soutenir 	<ul style="list-style-type: none"> • Qui aurait déjà des informations sur les idées externes ? • Où puis-je trouver en interne des outils pour découvrir de nouvelles options en technologie et sur le marché? 	<ul style="list-style-type: none"> • Qu'est ce que cette transaction à comme impact sur notre organisation ? • Y a-t-il des implications légales pour nous ? • Quel est l'impact de ce partenariat pour notre organisation en Terme de stratégie financière? • Y a-t-il des personnes / des outils Pour aider à la négociation et l'analyse des offres? • Quels sont les «Moyens préférés» de notre organisation pour traiter avec des partenaires externes (par exemple, octroyer des licences, coopérer à long terme projets de recherche)? 	<ul style="list-style-type: none"> • Quelles sont les Difficultés qui nous concernent pour respecter les accord?

	Want	Find	Get	Manage
Extrospective	<ul style="list-style-type: none"> • Rechercher les tendances des externes du marché et technologie (outils et techniques pour revoir la l'état de l'art) • Quelles idées semblent fonctionner dans le présent et le futur pour des scénarios similaires ? • Ces manques sont-ils à « combler » sont ils une opportunité pour notre entreprise? 	<ul style="list-style-type: none"> • Comment rechercher nouvelles opportunités dans la technologie et commercialisation • Comment savoir, jauger quels sont les développements les intéressants, pertinents ? • Comment puis-je évaluer qui sera un «bon partenaire»? 	<ul style="list-style-type: none"> • Quelle serait la signification de ce partenariat avec une autre organisation ? • Qu'est ce que ce partenariat signifie en notions stratégiques et financières ? • Comment comprendre les autres personnes et leurs motivations. Apprécier leurs comportements 	<ul style="list-style-type: none"> • Quels sont les Problématiques de notre côté en respectant le cadre de ses accords? • Qui est responsable dans ce centre?

Interactive	<ul style="list-style-type: none"> • Comment contribuer <p>A intégrer d'autres « collègues »</p> <p>Dans le processus d'innovation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comment développer la créativité, les idées avec d'autres dans notre organisation, en apportant des éléments sur l'ensemble du marché et les aspects technologiques <p>Comment communiquer des idées au reste de l' organisation (par exemple, écriture d'une proposition, idée d'entreprise)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Comment acquérir les information nécessaires pendant des activités « sociales » (par exemple lors d'une conférence, réunion) • Comment communiquer la valeur du résultats de l'analyse du marché (Scouting) 	<ul style="list-style-type: none"> • Comment négocier • Comment communiquer avec l'autre partie • Comment valoriser la/les transaction(s) au reste de notre organisation 	<ul style="list-style-type: none"> • Manager les ressources

Technical	<ul style="list-style-type: none"> • Préparation des analyses de rentabilité pour de nouvelles idées • Aperçu stratégique • Aperçu du marché • Aperçu technique 	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse des études • Analyse des besoins identifiés • Préparer des rapports dans le but d'analyser les retours d'études 	<ul style="list-style-type: none"> • Quelles connaissances juridiques <p>Sont requises pour chaque type d'accord?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comment gérer l'IP • Évaluation des outils financiers à disposition • Modèles commerciaux : Business models 	<ul style="list-style-type: none"> • la gestion de projets et portfolio • Relations publiques • Résolution de problèmes