

## Module 4A

## Comment stimuler l'Innovation

Il y a **trois grands obstacles à l'innovation** dans la plupart des entreprises. L'**obstacle n°1** est le **CHEF**. Voici quelques raisons pour lesquelles un "chef" peut freiner l'innovation:

- A. Il ne veut pas prendre de risques.
- B. Il ne prend pas le temps d'écouter les nouvelles idées.
- C. Il est trop préoccupé par le coût, le temps ou d'autres contraintes.

1. Quand le "chef" dit trop souvent "Non" aux nouvelles idées, cela fait diminuer la **CREATIVITE**
2. L'**obstacle n°2**, ce sont les **REGLES** et **REGLEMENTATION** arbitraires.
3. L'**obstacle n°3** est le manque de **CONFIANCE EN SOI** de l'employé. Quand ses nouvelles idées se heurtent systématiquement à des obstacles, il perd confiance en sa capacité (ou désir) d'innover.
4. L'**Équation de l'Innovation**:

$$\text{Innovation} = \frac{\text{stimulation} \times \text{modélisation} \times \text{confiance en soi}}{\text{règles arbitraires}}$$

5. Vu qu'il est difficile d'éliminer ces règles, les managers doivent se **CONCENTRER** sur les moyens de développer la stimulation, la modélisation et la confiance en soi (ligne supérieure de l'Équation de l'Innovation).
6. Le rôle de la *stimulation* est de neutraliser le syndrome de la **PAGE BLANCHE**. Elle amène les gens à voir les choses ou les faire d'une nouvelle façon.
7. Le rôle de la *modélisation* est de convertir des idées en **SOLUTIONS** à un problème. Exemples de modélisation: prévisions budgétaires, répétition mentale, story-boarding, mise en scène (test grandeur nature).
8. « L'innovation ne conduit **PAS** à la modélisation ». « C'est la modélisation qui conduit à l'innovation. » La modélisation est "une clé de l'innovation" car elle permet de concevoir et expérimenter de nouvelles idées.
9. Les **trois règles de la modélisation** sont:
  - A. **Règle n°1**: Toujours se demander, « A qui ce sera **PROFITABLE?** »
  - B. **Règle n°2**: **ECHOUER** tôt et échouer souvent.
  - C. **Règle n°3**: Moins d'explications, plus de **QUESTIONS**

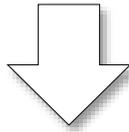
Grâce à cette approche, les équipes posent des questions et sollicitent un retour **tout au long** du processus de création.

**EXERCICES EFFECTUES**

1. *exercice ouverture* : La sélection les 3 domaines dans lesquels vous pourriez innover dans votre Entreprise, Département ou Equipe.
2. *exercice 1 – vidéo* : l'analyse de l'Equation de l'Innovation : Innovation = Stimulation x Modélisation x Confiance en soi / Règles arbitraires
3. *exercice 2* : décliner concrètement les 5 composantes de l'Equation de l'Innovation pour un objet de la salle, en se référant à l'exemple des Post-it®
4. *exercice 3* : « Entraînement à la Modélisation », ou « Story Boarding », pour animer mon Equipe / Département / Groupe de travail sur l'un des 4 sujets proposés, au moyen des Post-it® fournis.
5. *exercice 4* : « la marque X », ou l'Innovation qu'apporteraient les 5 entreprises que j'admire le plus dans le fonctionnement de mon Equipe / Département / Groupe de travail si elles étaient à ma place.

## Suggestions pour votre Plan d'Action Personnel

1. Animer la discussion avec votre Equipe pour sélectionner 3 Domaines qui mériteraient d'innover.
2. effectuer avec votre Equipe un exercice de stimulation par association d'idées sur le thème d'une innovation en cours
3. présenter l'« Xcel du budget », la « Répétition mentale » et le « Story boarding du réaménagement du bureau » avec votre Equipe pour expliquer le principe de la Modélisation.
4. Faites le point avec vous-même en tant que Dirigeant : trouvez un exemple récent à l'occasion duquel vous avez été un « Chef qui freinait l'Innovation ». Quelle était la raison profonde de votre refus ?
5. Animer une séance d' « Entraînement à la Modélisation », ou « Story Boarding » avec des Post It, avec votre Equipe / Département / Groupe de travail sur l'un des 3 Modèles proposés.
6. Listez avec votre Equipe les 5 entreprises que chacun admire le plus. Demandez à chacun d'expliquer pourquoi, par rapport au fonctionnement de votre entreprise. Dégagez-en ensemble des innovations possibles pour votre entreprise.



## Aide à la décision pour votre idée de Plan d'Action personnel

**1. Je vais utiliser cette idée dans mon équipe / département / entreprise :**

A. (commencer) \_\_\_\_\_

B. (arrêter) \_\_\_\_\_

C. (continuer) \_\_\_\_\_

**2. Je vais commencer le :** \_\_\_\_\_ (précisez la date)

**3. Les bénéfices attendus de cette action seront pour mon équipe / département / entreprise :**

A. Bénéfice non-financier : \_\_\_\_\_

B. Bénéfice en réduction de coûts : \_\_\_\_\_

C. Bénéfice en augmentation de Chiffre d'Affaires : \_\_\_\_\_