

GUIDE

Faites de vos idées
prometteuses
des innovations
rentables



Favoriser la croissance

Avec la multitude d'idées que vous pouvez obtenir de multiples sources, vous pourriez être tenté de croire que trouver une bonne idée et de la commercialiser sur le marché est une simple formalité. Détrompez-vous. Même les entreprises les plus disruptives sont mises à rude épreuve quand il s'agit de développer de nouvelles offres en permanence. Pourquoi est-il si difficile d'innover alors que l'innovation semble aujourd'hui être totalement intégrée à notre quotidien ?

Une des raisons pourrait être que votre entreprise se base sur des données issues de feuilles de calcul ou de systèmes déconnectés pour développer de nouveaux produits et services. Si vous souhaitez commercialiser rapidement de nouvelles idées et innover en permanence, vous devez aligner l'ensemble de vos données et processus (de l'idée initiale au service) sur une plateforme unique.

Vous pourrez alors capturer et uniformiser les données nécessaires pour transformer rapidement vos idées prometteuses en innovations rentables. Vous pourrez vous recentrer sur la génération d'idées innovantes grâce à un flux constant d'informations pertinentes et à forte valeur ajoutée qui soient à la fois réalistes tout en répondant aux exigences clients et s'inscrivant dans votre stratégie de croissance.



Le saviez-vous ?

Seuls 6 % des dirigeants sont satisfaits des mesures d'innovation de leur entreprise. L'une des principales raisons invoquées est que «les entreprises adoptent trop souvent une approche classique et cloisonnée qui génère des angles morts, des problèmes de transfert des tâches et de l'inefficacité. Tous ces scénarios ont un impact considérable sur les revenus, la rentabilité et le retour sur investissement liés aux produits». ¹

¹ McKinsey & Company, «[Modern CPG product development calls for a new kind of product manager](#),» 22 octobre 2020.

² McKinsey & Company, «[Innovation in a crisis: Why it is more critical than ever](#),» 17 juin 2020.

³ PWC, [US CFO Pulse Survey](#), 15 juin 2020.

Le point de vue des analystes de renom **sur le processus d'innovation**

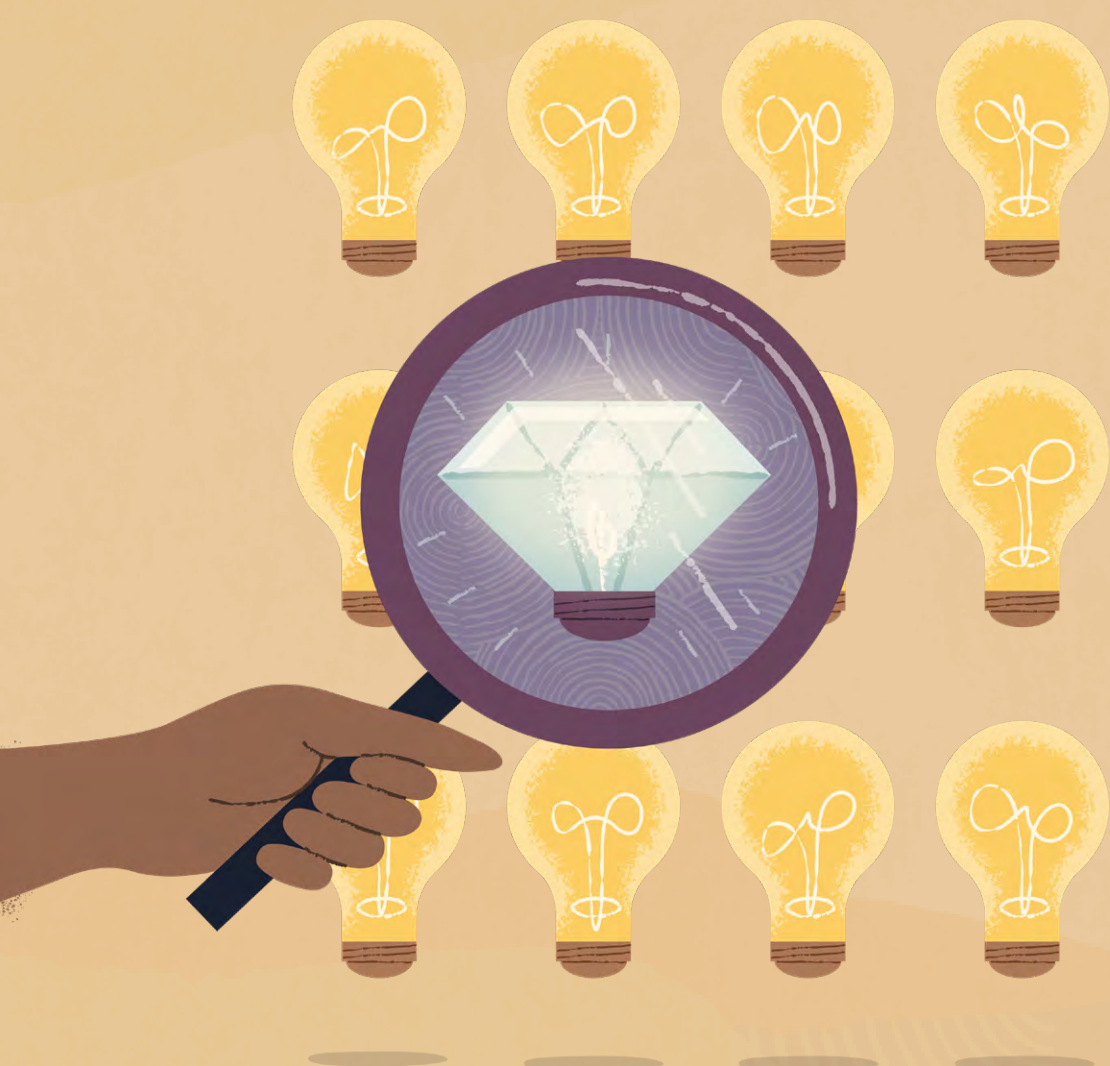
- Harmoniser les équipes et les partenaires avec les processus de développement produit réduit les délais de mise sur le marché **de 60 %**, **augmente les marges de 6 %** et permet aux entreprises de gagner 8 à 10 % de part de marché.¹
- De nouvelles études révèlent qu'en cas de perturbations, les entreprises qui investissent dans des projets d'innovation **augmentent leur part de marché de 30 %**.²
- Lorsqu'on interroge les DAF sur les changements majeurs qui leur permettront de redéfinir ou d'améliorer leurs sources de revenu, ils citent «**le développement de nouveaux produits et services**.»³



Êtes-vous concerné par l'un des scénarios suivants ?

- ❓ Difficulté à identifier les produits, services ou offres adaptées et à les commercialiser rapidement avant la concurrence
- ❓ Incapacité à hiérarchiser les décisions d'investissement sur la base des données clients, produits et en provenance des usines, ou dans le cadre des évolutions du marché
- ❓ Incapacité à s'adapter à l'évolution des modèles économiques, tels que les «offres en tant que service»
- ❓ Absence de processus cohérents pour développer, produire et assurer la gestion produits
- ❓ Collaboration peu efficace et manque de synchronisation entre les équipes internes et externes en raison de processus manuels et de systèmes déconnectés

Comment les principaux acteurs de l'innovation gagnent-ils en parts de marché ?



Ils s'adaptent en permanence

Ils conçoivent des offres convaincantes en anticipant les évolutions du marché et sont en mesure de s'adapter afin de proposer à tout moment la solution innovante la plus pertinente.

Ils adoptent une approche axée sur le client

Les entreprises innovantes prospères développent leurs produits et services en plaçant les clients au cœur de leurs préoccupations. Ces entreprises collectent des données issues de canaux et de sources multiples, et les exploitent dans l'objectif de privilégier les innovations qui contribuent à la satisfaction et à la fidélisation clients.

Elles sont axées sur les données

Elles adoptent une approche connectée, collaborative et axée sur les données pour définir leur ligne de développement. Ainsi, l'ensemble de leurs décisions reposent sur les données et sur leurs objectifs stratégiques tout au long du cycle de vie des innovations.

Comment Oracle peut vous aider à faire de vos idées les plus pertinentes des innovations rentables ?

- ✓ **Favorisez l'innovation continue** en alignant et en uniformisant l'ensemble de vos données et processus (de l'idée au service) sur une solution Cloud unique. Consultez et partagez des informations de manière efficace et en temps réel avec vos équipes, à partir de n'importe quel appareil, tout en gérant de nouvelles offres et exigences liées au changement.
- ✓ **Bénéficiez d'une visibilité prévisionnelle** de la réussite ou de l'échec de vos projets d'innovation en ayant la possibilité de faire de vos failles de véritables opportunités commerciales. Prenez plus rapidement des décisions éclairées et réduisez les risques grâce à une visibilité totale du cycle de vie de vos innovations.
- ✓ **Alimentez votre pipeline d'innovations** en vous appuyant sur un flux constant d'idées pertinentes qui sont à la fois réalistes, en lien avec les besoins clients et en phase avec votre stratégie commerciale. Exploitez les analyses détaillées sur les clients, produits et en provenance des usines pour optimiser votre portefeuille d'innovations.

« Aujourd'hui, il vous faut un accès aux données en temps réel tout au long du cycle de vie de vos produits. Les produits et services ne sont pas développés en vase clos ». Oracle Cloud nous permet d'éliminer les obstacles liés au cloisonnement et à la disparité des processus métier et de faire évoluer notre activité plus rapidement. C'est un environnement intégré qui va du développement produit aux commentaires clients. »

— **Craig Halterman**
DSI de CoHu

Comment se lancer ?



Placez le client au cœur de vos préoccupations.

Planifiez et définissez en permanence votre stratégie commerciale centrée sur le client en vous appuyant sur la demande du marché et alignez-la sur les processus d'exécution tactiques.

Investissez dans les solutions adaptées.

Une suite intégrée d'applications Cloud d'entreprise fédère l'innovation en fournissant la visibilité nécessaire pour développer, planifier, créer et proposer rapidement de nouveaux produits et de nouvelles offres.

Créez une culture de l'innovation.

Proposez à vos collaborateurs les applications de collaboration sociale dont ils ont besoin pour développer une culture de l'innovation dans toute l'entreprise. Cela permettra à vos meilleures idées de franchir rapidement les différentes étapes des cycles de développement.

Pour découvrir comment transformer vos idées les plus pertinentes en innovations rentables, consultez notre page Favorisez l'innovation continue.

[En savoir plus](#)

Copyright © 2021 Oracle et/ou ses filiales. Ce document est fourni à titre informatif uniquement et son contenu est susceptible d'être modifié sans préavis. Ce document peut contenir des erreurs ; il ne fait l'objet d'aucune autre garantie ou condition, qu'elle soit exprimée oralement ou jugée implicite en droit, y compris les garanties et conditions implicites de qualité marchande ou d'adéquation à un usage particulier. Nous déclinons spécifiquement toute responsabilité concernant ce document et aucune obligation contractuelle n'est formulée directement ou non dans ce document. Ce document ne peut pas être reproduit ou transmis sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, électronique ou mécanique, à quelque fin que ce soit, sans notre autorisation écrite préalable. Oracle et Java sont des marques déposées d'Oracle et/ou de ses filiales. Les autres noms peuvent être des marques déposées de leurs propriétaires respectifs.