

## Les clés de succès de l'innovation disruptive- I.Tovena Pecault

Nov.2017

Selon certaines sources, la roue est inventée au sud de la Mésopotamie vers 3500 ans avant notre ère mais elle pourrait être un peu plus ancienne encore. Elle se situerait plutôt du côté des sites lacustres du pourtour alpin. Une petite figurine en terre cuite datant d'environ 4.000 avant J.-C. et représentant un chariot a en effet été retrouvée en Ukraine. La seule certitude est que l'invention de la roue a révolutionné le monde. Elle a totalement modifié la façon de concevoir les transports, permis de rendre plus efficace la traction animale (charrue) et, un peu plus tard, mené à l'invention des moulins puis des turbines à l'origine de la production d'électricité [1].

S'agit-il pour autant d'une invention disruptive ?

Les transistors, les disques durs, les écrans tactiles sont des « technologies disruptives ». La théorie de l'innovation disruptive (ou de rupture) est apparue dans les pages de Harvard Business Review en 1995. Selon son auteur, M.Clayton M. Christensen : la « *disruption* » tient davantage du modèle économique que de l'innovation technologique. Le « disrupteur » est donc celui qui débarque sur un marché établi et qui le bouleverse avec une proposition de valeur inédite. Ensuite il va combiner des technologies, les améliorer parfois et trouver le moyen ainsi de répondre à une demande latente, non exprimée. Pour cela, il va faire preuve de beaucoup d'intuition, d'observation, partager sa vision avec ses collaborateurs, d'écoute, de talent et d'énergie... Toutefois, le disrupteur ne s'arrête pas là. Il va déployer sa solution à l'échelle mondiale et rapidement s'imposer et transformer le marché [2]. Il faut toutefois prendre conscience qu'il y a peu d'élus et qu'aucune de ces innovations ne s'est faite en un jour.

Selon le Nielsen Breakthrough innovation report [3], après analyse de 12 000 produits nouveaux lancés en Europe, seulement 7 de ces produits peuvent prétendre être une innovation révolutionnaire ( ce qui n'est encore pas une innovation disruptive !). Les critères d'évaluation de ces innovations sont :

-la différenciation à savoir une nouvelle proposition de valeur,

-la pertinence à savoir un chiffre d'affaire de plus de 10 millions € la première année,

-l'endurance avec un chiffre d'affaire la deuxième année équivalent à plus de 85 % de chiffre d'affaire généré la première année.

Les 4 principales clés de succès de ces innovations comme pour les innovations disruptives peuvent se résumer ainsi :

1. Avoir la bonne innovation en réponse aux besoins des clients,
2. Transformer l'innovation correctement en une offre marché ciblée,
3. Avoir la bonne stratégie d'activation,
4. Avoir tout le monde avec vous !

La réussite de la stratégie d'activation repose sur une forte et longue collaboration avec les clients potentiels. Elle résulte d'une démarche empathique et collaborative pour bien comprendre les besoins du marché : « the job to be done » ! Ensuite, elle nécessite la mise en place d'une stratégie et d'une discipline en matière d'organisation & de management puis d'exécution. Cela requière l'implication de tous !

Je conclurai avec optimisme cet article en vous rappelant qu'une innovation à succès est à la portée de tous, même si elle n'est pas disruptive, moyennant un travail laborieux d'écoute des besoins du

marché, de créativité collaborative, de technologie ou produit ou service différenciant, de transformation de l'innovation en une offre de marché ciblée et surtout d'une démarche collective.

### Références

1. De quand date l'invention de la roue, Nathalie Mayer, FuturaSciences
2. Qu'est-ce-que l'innovation disruptive et comment l'appliquer? Clayton M. Christensen, Rory M. McDonald, Michael E. Raynor, Harvard Business Review Décembre 2016-Janvier 2017, Le 10/11/2016
3. Nielsen Breakthrough report, Europe, Sept. 2014