



« Optimisation des programmes d'open innovation grâce aux logiciels et méthodes opérationnelles de Yoomap »

Entreprise : **Yoomap**
Période : **2015 - 2016**
Tuteur entreprise : **Mathieu Lafaye**
Lieu : **Saint-Cloud**

Entreprise

YOOMAP est une start-up, fondée en 2013, par trois entrepreneurs qui ont souhaité réunir leurs expertises (développement logiciels, open innovation et commerce) pour se lancer dans l'aventure startup.

Basée à Saint Cloud (92) dans un cadre insolite, YOOMAP ambitionne de démocratiser l'« open inntelligence» au sein des grandes entreprises, au travers d'une offre innovante :

- Un logiciel d'open innovation, baptisé SURM (startup relationship management), qui permet aux Directions Innovation des grandes entreprises de piloter efficacement leur programme d'innovations avec les startups
- Une méthode innovante pour favoriser la détection et la transformation des idées des salariés en projets concrets par le biais de challenge idéation

Contexte

En 2014, nous avons travaillé avec Quang Hong, étudiant du Master PIC (promo 2014), lorsqu'il effectuait son stage à la Direction Innovation de la branche Marketing & Services de TOTAL.

Sa mission était de concevoir une méthode d'open innovation pour travailler efficacement avec les startups. Yoomap est venu compléter la démarche entreprise par Quang en proposant à Total, son logiciel SURM, pour structurer et déployer son programme d'open innovation avec les startups.

Yoomap a également installé son logiciel dans plusieurs grands groupes français (EDF, SNCF...) et a constitué un « club d'utilisateurs » qui permet aux Directions Innovation d'échanger, partager et enrichir leurs « bonnes pratiques » d'open innovation.



Mission

Le/la stagiaire contribuera à structurer et déployer de nouveaux outils et méthodes afin d'optimiser le programme d'open innovation de nos clients.

Plusieurs volets sont inscrits dans le périmètre de la mission, combinant à la fois des travaux de conception / structuration mais également des travaux de déploiement, de valorisation et de validation des solutions proposées.

1. Audit du programme d'open innovation de nos clients
2. En se basant sur les audits menés et les échanges émanant de notre « club utilisateurs », proposer des bonnes pratiques adaptées à chaque entreprise afin d'améliorer leur processus d'open innovation et mettre en œuvre ces améliorations (revue de dealflows, challenge d'open innovation...)
3. Animer les communautés innovation de nos clients
4. Structurer et mettre en œuvre une démarche de prospection moderne et efficace pour détecter les meilleures startups et remonter les grandes tendances de chaque entreprise.
5. Participer à la conception et à la promotion de notre offre « challenge ideation »