



ETUDE DE CAS CLIENT

Le développement
commercial de l'innovation



Client: Télécom Bretagne
Mission: Accompagnement commercial et managérial

Télécom Bretagne - Institut Mines-Télécom

Grande Ecole d'ingénieurs prônant la formation, la recherche et l'entrepreneuriat, Télécom Bretagne accompagne des projets innovants au sein de ses différents incubateurs (Rennes et Brest).

Grâce à un appui managérial et technique, les créateurs d'entreprises résidant au sein de ces incubateurs ont l'opportunité de développer leurs projets depuis l'idée jusqu'à la première phase de croissance.

Télécom Bretagne choisit AXLANE pour accompagner 6 projets essaimés.



«La commercialisation de l'innovation est un enjeu clé pour le développement d'une société et elle est pourtant malheureusement trop souvent mise de côté par les porteurs de projet technologique au démarrage de leur activité. A travers le programme d'accompagnement commercial et managérial mis en place par le pôle Innovation de l'Institut Télécom Bretagne, nous avons pu travailler avec les porteurs de projet autour de leurs dynamiques commerciales et de leurs modèles économiques. En intervenant dès l'amont de leur projet, nous avons pu identifier pour chaque projet les axes stratégiques clés et les facteurs de succès. Nul doute que ce travail impactera dans les semaines et mois à venir leurs travaux de promotion et de développement.»

Romuald HUON, directeur associé AXLANE

Les enjeux de la mission

- Optimiser les chances de succès des projets grâce à une activité commerciale dynamique
- Sensibiliser les porteurs de projet au management commercial de l'innovation qui requiert des savoir-faire spécifiques
- Servir le développement commercial et marketing des projets
- Fournir les méthodologies et outils nécessaires à un bon déploiement commercial

Témoignage de Pierre Trémembert, responsable Création Innovation, Télécom Bretagne

«Télécom Bretagne a retenu AXLANE pour mettre en oeuvre un programme commercial financé par la Fondation Télécom auprès des start-ups de son incubateur. Ce programme commercial a été conçu conjointement entre Télécom Bretagne et la société AXLANE pour permettre aux porteurs de projet d'augmenter leurs chances de succès et d'intégrer les dynamiques commerciales dès le démarrage de leurs projets. Le travail de la société AXLANE a permis aux porteurs de projet d'acquiescer une conscience commerciale et de mettre en place les outils indispensables à la réussite de leur ambition entrepreneuriale. Les retours des entrepreneurs sur ce programme ont été des plus positifs.»

AXLANE, spécialiste de la stratégie et de l'organisation des entreprises innovantes

Forte d'une large expérience en accompagnement de start-ups à travers la France, AXLANE a développé une expertise pointue en développement commercial de l'innovation, de la compréhension des enjeux du projet à l'élaboration et la mise en oeuvre de stratégies et plans d'actions spécifiques. Ces interventions reposent sur des méthodologies, des accompagnements personnalisés et une volonté d'apporter des solutions pragmatiques et orientées "terrain" aux porteurs de projet.

La Fondation Télécom

Créée en 2008, la Fondation Télécom a pour vocation de donner les moyens à l'Institut Mines-Télécom et à ses écoles Télécom de conduire leurs missions en Formation, Recherche, Innovation et Prospective.

Partenaire historique et levier pour l'Institut Mines-Télécom, la Fondation Télécom se donne pour objectif de maintenir le niveau d'excellence, reconnu mondialement, de ses écoles.

L'intervention AXLANE

A travers le **programme d'accompagnement commercial et managérial** mêlant formation à la vente complexe, échanges **collectifs** sur la stratégie commerciale et séances d'accompagnement **individuel**, AXLANE a travaillé aux côtés des porteurs de projets sur les méthodologies, les axes stratégiques clés et la définition des modèles économiques pour leur permettre de prendre conscience des enjeux de leur **développement commercial dans un contexte d'innovation**.

Résultats

- Définition de stratégies commerciales claires
- Structuration de modèles économiques
- Identification de positionnements commerciaux et marketing adaptés pour chaque entreprise
- Sélection des marchés "cibles"
- Définition des discours commerciaux
- Mise en place de plans d'actions commerciaux
- Tests marchés
- Constitution des bases de données prospects
- Transfert de compétences sur les techniques des ventes liées à l'innovation

« L'accompagnement de Romuald Huon d'AXLANE nous a permis de valoriser nos compétences dans la vente de projets à haute complexité technologique ainsi que de trouver des pistes de rebond comme la formation et le conseil. Le design de services innovants et le développement d'applications web et mobile de réalité augmentée étant notre cœur de métier, Romuald a su nous apporter un regard extérieur constructif ainsi que quelques méthodes efficaces pour convaincre nos prospects et futurs prescripteurs. »

David LE MEUR,
Directeur associé
design services innovants BOOKBEO

bookbeo



« La formation "Accompagnement commercial et managérial" dispensée par AXLANE nous a permis d'établir un processus rigoureux de notre projet innovant, grâce à l'expérience significative et aux capacités remarquables d'écoute, d'analyse et de synthèse de Monsieur Romuald Huon.

Ce fut un réel plaisir de suivre ces séances de formation dont les limites temporelles s'estompaient derrière la qualité de l'échange et du travail. Tous les inventeurs et chercheurs de l'Institut, désireux d'accompagner leurs projets innovants et leurs recherches d'un discours commercial et d'une gestion de projet professionnels et audibles par leurs partenaires industriels, trouveront les réponses à beaucoup de leurs questions et sauront efficacement structurer leur démarche grâce à cette formation de très grande qualité. »

Dominique PASTOR,
Enseignant-chercheur
Dirigeant CURVEX

« Pour le projet Openflexo, l'accompagnement d'AXLANE a été à l'origine de la structuration de l'activité commerciale.

Romuald a, dans la bonne humeur, contribué à démystifier le métier en effaçant avec humour les idées reçues et en valorisant avec passion ses effets sur l'entreprise. Son intervention, en impliquant l'ensemble des acteurs du projet, a fortement contribué à la création de nouvelles opportunités de coopération et de développement. »

Christophe GUYCHARD,
Dirigeant OPENFLEXO

 Openflexo





Agence Ile-de-France
51 bis avenue des Charmes
94120 Fontenay-sous-Bois
01 80 91 60 89



www.axlane.fr
blog.axlane.fr
contact@axlane.fr



Agence Bretagne
7 place Rallier du Baty
35000 Rennes
02 99 34 41 02

Crédits photos:
©unsplash.com/Sebastian Muller
©iStock.com/shironosov
Photos Libres

AXLANE SARL au Capital de 13000 Euros
19 rue Mirabeau - 94120 Fontenay-sous-Bois
502 890 528 RCS de Créteil - Code NAF : 7022Z