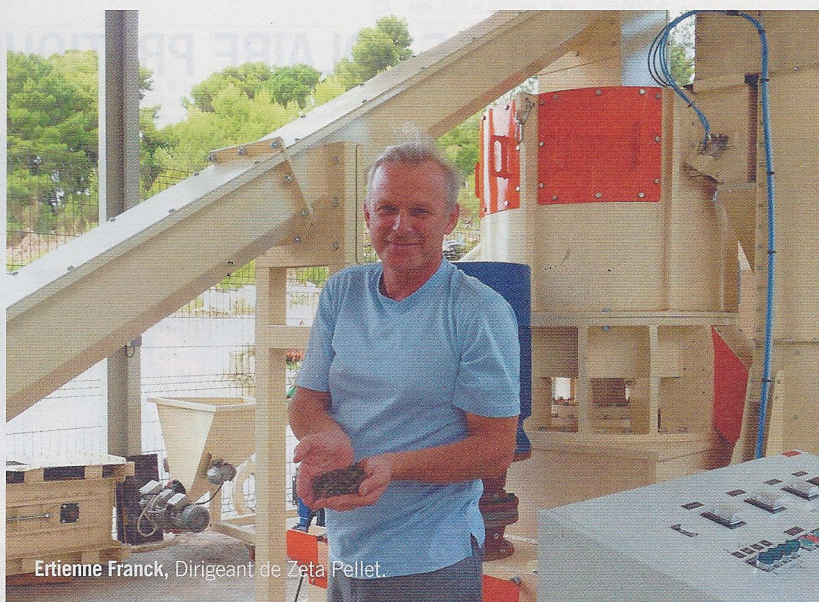


■ DÉVELOPPEMENT. AIDER LES PRODUITS INNOVANTS À RÉUSSIR LE CAP DE LA MISE SUR LE MARCHÉ.



Ertienne Franck, Dirigeant de Zeta Pellet.

Photo rédaction

INNO2MARKET : LES CLÉS DU MARCHÉ

Porté par le réseau des CCIT de Provence-Alpes-Côte d'Azur et soutenu financièrement par la DIRECCTE et la Région, Inno2market s'est achevé en juillet. Ce programme, labellisé par le Réseau PACA Innovation, a permis à 20 entreprises régionales (dont 10 azuréennes), de bénéficier de la méthodologie mise au point par la CCI Nice Côte d'Azur et le réseau consulaire, pour accompagner leurs projets innovants à leur mise sur le marché.

Parmi elles, Zeta Pellet. Créée en 2009, la PME a mis au point une technologie novatrice pour recycler les déchets verts en granulés combustibles (les pellets). « Nous sommes entourés de déchets verts inutilisés, explique son dirigeant Etienne Franck. Au mieux ils sont compostés, au pire enfouis. Or, ils représentent un gisement énergétique incroyable. Notre combustible apporte une solution performante, écologique et économique. On a calculé qu'en recyclant l'ensemble des déchets verts produits par les collectivités en France nous pouvions remplacer l'équivalent de 2 centrales nucléaires! Mais lorsqu'on met au point un produit qui n'existe pas, on est confronté à plusieurs problématiques. Non seulement il est très difficile de convaincre de sa viabilité et de ses performances, mais on se retrouve également face à des vides juridiques. Comment, dans ces conditions, évaluer l'intérêt de notre innovation et surtout aborder sa commercialisation ? ».

La participation de la PME à Inno2market s'est révélée être déterminante. Une étude très poussée conduite par l'équipe de la CCI Nice Côte d'Azur a confirmé les caractéristiques uniques de ses produits. Un leadership qui ouvre de nombreuses perspectives commerciales. « Leur expertise a permis de lister les pays demandeurs en nouvelles sources de combustibles propres qui représentent autant de débouchés commerciaux pour nous, précise Etienne Franck. Enfin, alors que nous visions uniquement une clientèle professionnelle, collectivités et industriels, Inno2market a mis en avant l'intérêt d'aborder le marché des particuliers: les producteurs de fruits et légumes (serristes) mais aussi le grand public. Nous revoyons actuellement notre technologie pour l'adapter à ces nouvelles cibles commerciales. Cet accompagnement a donc profondément modifié notre entreprise. Il nous a offert des perspectives à court, moyen et long termes, un argumentaire de vente en béton, un potentiel client fortement élargi que nous avons commencé à prospecter. Pour accompagner cette mutation, nous avons déjà recruté deux personnes, dont un responsable commercial, et deux autres embauches sont à venir. Aujourd'hui nous sommes prêts! ».

Pour en savoir plus
0 800 422 222
www.cote-azur.cci.fr