

# Tech'Innove lance un « pack anti-crise »

La société lyonnaise Tech'Innove propose d'accompagner les sous-traitants avec son « pack innovation »

Son coup d'éclat, c'était en 2006. La société lyonnaise Tech'Innove avait été choisie pour accompagner une trentaine de sous-traitants bouguignons. Sa mission : trouver de nouveaux marchés à ces fournisseurs de Kodak, touchés de plein fouet par la disparition programmée de la photographie argentique. « Un an plus tard, ces sous-traitants avaient tous, au minimum, retrouvé l'équivalent du chiffre d'affaires qu'ils réalisaient avec Kodak », s'enorgueillit Marc Jeune, président fondateur de Tech'Innove.

Ancien responsable marketing du groupe 3M, Marc Jeune a créé son entreprise en 1991. Sur un concept : le développement des PME par l'innovation. « 80 % des dirigeants sont des gens issus de la technique. Ils ont un vrai savoir-faire mais ne savent pas innover, ou innover sans qu'il y ait de marché en face. Nous sommes là pour les aider à se différencier de leurs concurrents ». Pour Tech'Innove, l'innovation ne doit surtout pas être réduite au seul aspect technique. « Innover, c'est également proposer à ses clients de nouveaux services, ou encore adapter son savoir-faire à de nouveaux marchés. Aujourd'hui, la

technique ne se vend plus, ce qui compte, c'est le marketing. Les compétences techniques, financières et commerciales de nos équipes nous permettent d'avoir une vision transversale ».

En expert du marketing, Tech'Innove vient de bâtir une nouvelle offre, spécialement destinée aux sous-traitants, pour les aider à traverser la crise. Ce pack se décline en six points : la recherche de nouveaux marchés et clients, la détection de leurs besoins, la création d'une offre différenciée, la construction d'une démarche commerciale métho-

dique, un travail sur l'image de l'entreprise et la formation des salariés. « Nous ne sommes pas des prestataires de service, nous agissons avec le chef d'entreprise, et même à sa place », souligne Corine Menegaux, l'une des consultantes de Tech'Innove. Ces missions, en moyenne facturées de 8 000 à 13 000 euros, durent de quelques semaines à plusieurs mois. La société travaille déjà avec plusieurs sous-traitants de la Vallée de l'Arve. « Ces entreprises ont souvent tendance à attendre le cahier des charges des donneurs d'ordre. C'est une tendance à renverser, car ces derniers attendent des solutions de leurs



Corine Menegaux, consultante, et Marc Jeune, président fondateur de Tech'Innove / C.B.

sous-traitants », estime Marc Jeune. Et la crise ? Affecte-t-elle Tech'Innove ? « Certains projets ont été gelés, mais nous voyons arriver une nouvelle clientèle », assure le président qui, pour prouver la bonne santé de son entreprise, avance le recrutement de deux collaborateurs cette année. Tech'Innove, qui a réalisé en 2008 un CA d'un million d'euros, accompagne une centaine d'entreprises chaque année. Elle est à l'origine d'une vingtaine de dépôts de brevets annuels.

Céline Boff

## ■ Carte d'identité

- > **Siège social :** Lyon
- > **Création :** 1991
- > **Président :** Marc Jeune
- > **Activité :** Développement des entreprises par l'innovation
- > **Clientèle :** Essentiellement des PME et des PMI
- Quelques grands groupes
- > **Effectif :** 20 salariés
- > **CA 2008 :** 1 million d'euros
- > **Objectif :** Tech'Innove compte se développer en franchise, dès cette année
- > **Site Internet :** [www.tech-innove.com](http://www.tech-innove.com)