

Commercialiser une technologie ou un produit innovant

Mis à jour le 03/04/2014 sur le site de l'ademe :

<http://www.ademe.fr/entreprises-monde-agricole/innover-developper/commercialiser-technologie-produit-innovant>

« Écoconcevoir un produit c'est bien, savoir le vendre c'est mieux ! » Karin Boras, auteur de "Développement durable : l'avenir des PME", a bien saisi toute la complexité de la commercialisation d'un produit éco-innovant.

Commercialiser pour la première fois une innovation est un défi en soi. En effet, comment un prospect peut-il faire confiance à une nouvelle offre, proposée souvent par une entreprise de faible notoriété, s'assurer de sa qualité, et cela à un prix restant compétitif avec ceux de la concurrence ?

Il s'agira alors de démontrer la plus-value des fonctions innovantes du produit sur la rentabilité économique liée à son utilisation. En ce qui concerne une éco-innovation, la mise en avant de l'aspect écologique devra, par conséquent, être justifiée par un gain économique, direct ou indirect, qui bénéficiera au client.

Vérifier les performances

Le [dispositif de vérification des performances d'éco-technologies innovantes](#) peut être un outil d'aide à la commercialisation de votre éco-innovation ! En effet, pour une entreprise, il n'est pas toujours facile de convaincre les acheteurs de l'efficacité d'une technologie innovante, surtout lorsqu'elle n'a pas encore de référence commerciale.

Le **dispositif ETV** est une démarche volontaire, permettant de valider la **revendication de performances** d'un vendeur d'éco-technologies innovantes. Des organismes de vérification, reconnus par les pouvoirs publics, contrôlent cette revendication dans le cadre d'un processus formel, puis publient les résultats de ces performances. Ce rapport est ensuite utilisable comme argument de vente pour convaincre les premiers acheteurs.

Ce dispositif permet également d'accélérer l'acceptation par le marché de technologies innovantes à impact réduit sur l'environnement. En effet, les investisseurs et les utilisateurs finaux disposent ainsi d'informations, vérifiées par une tierce partie, de la performance annoncée des technologies environnementales, diminuant d'autant les incertitudes lors des décisions d'achat. Le dispositif permet alors de soutenir les développeurs et vendeurs de technologies, en particulier les PME, dans leurs échanges avec de premiers investisseurs ou acheteurs, en apportant une assurance sur les performances réelles de leurs nouvelles technologies.