

Interview d'Olivier Garot (projet Lionyze)



LIONYZE est un projet de startup issu du laboratoire NCE (Nanomatériaux / Catalyse / Electrochimie) de la faculté des Sciences Appliquées de l'université de Liège. Cette future spin-off concevra, fabriquera et commercialisera des batteries Lithium-ion de nouvelle génération : plus performantes, avec une plus faible empreinte écologique et recyclables. LIONYZE doit voir le jour début 2024.

1. Décrivez votre activité en 3 phrases

En tant que chef de ce projet, je suis en charge à la fois de la partie technique (industrialisation du procédé labo vers un procédé grandeur nature) et de la partie commerciale (trouver les clients, comprendre leurs besoins, trouver notre place dans la chaîne de valeurs, et comment vendre le produit).

2. Que cherchiez-vous en participant au CRL Booster ?

Pour quelqu'un comme moi qui a un profil purement technique (ingénieur civil chimiste) et qui a travaillé 20 ans dans l'industrialisation, le passage vers la fonction d'entrepreneur comme futur CEO nécessitait d'acquérir des compétences qui me manquaient dans le domaine de la vente. Il s'agit essentiellement de placement de produit, comment vendre des idées et me vendre moi aux investisseurs et aux clients. Bref, tout ce qui participe à l'évolution de la « maturité commerciale » du projet.

3. Quel est le plus gros apport du CRL Booster dans votre pratique?

Le CRL Booster m'a apporté une vision globale du domaine de la vente et du commerce dans chacun de ses aspects. Bien sûr, je ne suis pas devenu d'un coup le vendeur de l'année mais je connais maintenant les différents sous-secteurs de cette discipline. Et je sais identifier un problème et choisir à qui m'adresser si nécessaire.

4. Qu'avez-vous découvert dans le programme CRL Booster ?

Le CRL Booster m'a fait prendre confiance en moi sur tous les aspects décrits plus haut au point 2. Je dois dire que j'appréhendais un peu tous ces points car ils me placent hors de ma zone de confort mais **cette formation, par des experts chacun très compétents dans leur domaine, m'a fait me rendre compte que si l'on est bien entouré, par les bonnes personnes, tout se passera bien.** D'où toute l'importance de bien constituer son équipe lors de la création/extension d'une entreprise. Ce que j'ai découvert est donc que l'on n'est pas condamné à rester pendant toute sa carrière dans son domaine initial de formation mais qu'il est tout-à-fait possible de sortir de sa zone de confort si l'on s'entoure correctement.

5. Avez-vous suivi d'autres formations commerciales ou en vente ? Si oui, quelle est la spécificité du CRL Booster par rapport aux autres.

Juste avant le CRL Booster du WSL, une autre formation. Celle-ci était destinée à des chercheurs qui veulent convertir une idée / concept issu(e) de la recherche vers une activité économique. Je dois dire que c'était une belle formation.

Je dirais que la spécificité du programme CRL Booster est de m'avoir donné **des conseils extrêmement pratiques**. Il ne s'agissait pas de cours mais bien de séances participatives et interactives qui m'ont permis de relier ce qui nous était montré à ma propre situation et à mon projet. C'est donc ce côté « directement utilisable » que je mettrais en avant comme spécificité du CRL Booster.

6. Quel élément le CRL Booster vous a-t-il permis de débloquer en vous ?

C'est précisément ce côté interactif de la formation qui m'a permis de comprendre que ce secteur commercial qui m'était plus ou moins inconnu ne doit pas me faire peur et que je pourrai très bien m'y développer et m'y sentir à l'aise. Et **les formateurs ont tout fait pour nous mettre à l'aise. L'élément interactif a débloqué cette crainte.**

7. Etiez-vous novice ou expérimenté au moment de suivre le CRL Booster, et répondez à la question correspondante.

Pourquoi recommanderiez-vous le CRL Booster aux entrepreneurs novices en vente ?

J'étais novice. **Je recommanderais le CRL Booster aux novices en vente pour qu'ils comprennent que même si on a un profil initial qui n'a rien à voir avec la vente, on peut très bien, en s'entourant des bonnes personnes et en recevant les bons conseils, trouver sa place dans cet environnement qui nous paraît plutôt obscur.**

Ce que je proposerais peut-être serait de faire, à la fin de la formation, un exercice réel grandeur nature (un peu comme un jeu de rôle) de commercialisation d'un produit imaginaire depuis la conception du produit jusqu'à la réalisation des ventes. Ceci permettrait de mettre en pratique en une fois l'ensemble des thèmes abordés lors de ces semaines. Mais cela nécessiterait pas mal de temps à investir de la part des participants qui travaillent déjà à temps plein et avec des horaires d'entrepreneurs (c'est-à-dire assez chargés...).