



**Eric Richa,**  
Dirigeant d'Act4Business

## ACT4BUSINESS : L'INNOVATION COMME PRINCIPE ACTIF !

Act4Business accompagne des dirigeants Start Up, -PME et des directeurs commerciaux et marketing d'ETI pour les aider à innover, conquérir des marchés et pérenniser leur croissance. Coup de projecteur avec son fondateur et dirigeant, Eric Richa.

### Comment est né Act4Business ?

**Eric Richa :** Ingénieur de formation, j'ai travaillé successivement dans le transport d'électricité, les énergies renouvelables puis à l'international dans la vente de logiciels de simulation de systèmes mécatroniques sur les marchés du transport, notamment pour aider à innover et accélérer les temps de conception de nouveaux véhicules, électriques en particulier. J'ai eu ensuite envie d'entreprendre pour faire partager ces 12 années d'expertises en business development. Je voulais aussi que mon entreprise véhicule des valeurs comme la liberté, le respect et la confiance. C'est pour cela que j'ai créé Act4Business il y a deux ans pour proposer du conseil, de l'accompagnement opérationnel et de la formation aux entreprises.

### Quels sont vos principaux clients ?

**E.R. :** Il s'agit en majorité de TPE, PME ou ETI expertes dans l'industrie (énergie, transports, etc.), l'industrie 4.0 (IoT, IA, etc.) et dans le logiciel. Nos clients sont principalement basés à Lyon, Grenoble et Paris.

### En quoi l'innovation est clef du succès aujourd'hui ?

**E.R. :** Avec la globalisation de l'économie, les marchés sont devenus hautement concurrentiels. L'exploitation intelligente de nouvelles idées est primordiale pour qu'une entreprise soit capable d'améliorer ses processus, d'apporter de nouveaux produits ou services sur le marché et d'augmenter son rendement. Et puis c'est grâce à l'innovation que l'on peut derrière promouvoir



« Pour performer, il faut aller se confronter au marché et aux besoins du client ! »

efficacement ses nouvelles solutions sur un marché. C'est ce que j'appelle « la proposition de valeur unique », celle qui permet de se différencier et d'apporter une réelle valeur ajoutée aux clients finaux. Pas nécessairement sur le prix... mais sur l'excellence, la fiabilité et le service.

### Quel est le challenge à relever sur le front de la performance énergétique ?

**E.R. :** Cela va déjà être tout d'abord de se conformer à cet aspect législatif est très important car il oblige les entreprises à enclencher la marche avant. Avec le prix de l'énergie qui devrait augmenter, la volonté va être encore plus forte de réduire ses consommations pour éviter que le budget énergie explose. La gestion de l'énergie est donc un facteur clef pour limiter ses dépenses, en particulier dans la grande distribution où c'est deuxième poste de dépenses après la masse salariale. Là encore, cette efficacité énergétique va être indissociable de l'innovation. Les smartgrids, IoT, blockchain vont apporter des solutions pour faciliter cette transition.

### Un dernier mot sur la performance commerciale, l'une de vos principales expertises ?

**E.R. :** La difficulté aujourd'hui en France où nous avons d'excellents ingénieur(e)s concepteurs, c'est d'aller se confronter au marché et aux besoins du client ! C'est pour cela que je crois beaucoup au Lean Startup, cette manière d'entreprendre basée sur des itérations qui consiste à expérimenter au plus près du client, ajuster son

produit jusqu'au MVP (minimum viable product qui sera votre V1 à confronter au public pour avoir une estimation du marché, puis ensuite pouvoir refinancer des fonctions supplémentaires. Cette méthode, qui consiste à agir vite et de façon agile, a démontré son succès à de nombreuses occasions !

