



Matthieu BENAOLI (S56433)

## Accompagner le développement d'une stratégie industrielle et commerciale d'une start-up innovante du secteur énergétique

\*\*\*

**Entreprise** : ZnR Batteries, filiale technologique d'EDF

**Taille** : ~ 20 salariés

**Période** : Septembre 2019 – Septembre 2020

**Contrat** : Alternance (3j/semaine en entreprise en S1, 4j/semaine en entreprise en S2, 5j/semaine dès la fin des cours)

**Tuteur Entreprise** : Xavier Romon (VP Marketing & Sales)

**Lieu** : IPVF (Institut Photovoltaïque d'Ile-De-France), Saclay. Il s'agit d'un institut fondé par EDF, Total et Air Liquide ayant pour ambition de devenir l'un des principaux centres de recherche, d'innovation et de hautes technologies du monde dans le secteur photovoltaïque.



### DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

ZnR Batteries est une start-up française innovante de Deep Tech créée en 2016 par EDF en spin-off de ses laboratoires de recherche. ZnR Batteries développe un nouveau modèle de batterie de stockage d'électricité : Zinium. Cette batterie Zinc-Air est le produit de technologies et de compétences de pointe en électrochimie. Elle est une innovation-clé dans le secteur du stockage électrique et ZnR a l'ambition d'en faire LA batterie de la transition énergétique. Après avoir apporté les preuves de concept, fabriqué, designé et testé les premiers prototypes, ZnR Batteries est sur le point de démarrer la production industrielle et la commercialisation de cette innovation.

### DESCRIPTION DE LA MISSION :

En contact permanent avec le directeur commercial et le CEO, le rôle de l'alternant sera de développer le plan marketing et commercial le plus efficace possible et de contribuer à sa réalisation concrète. Ses missions, qui constitueront le centre des réflexions développées dans le mémoire de recherche, seront les suivantes :

- Etablir un modèle d'affaires précis, détaillé, viable et le mettre en action concrètement. Cela consiste notamment à cibler les segments du marché les plus pertinents et les plus porteurs (B2B, B2C...), les partenaires potentiels, les sources d'opportunités futures ainsi que les principales menaces
- Identifier les clients potentiels parmi les différents acteurs du secteur de l'électricité (distributeur, installateur, client final...) et comprendre leurs attentes et leurs besoins
- Analyser les pistes de croissance dans une démarche résolument internationale en explorant principalement la voie européenne (Allemagne, France, Royaume-Uni...) et la voie des pays émergents (Afrique, Asie)
- Etudier les différentes possibilités de commercialisation de l'innovation et mettre la plus pertinente en action : comment vendre la batterie Zinium ? Quelle(s) offre(s) développer ? Quels(s) service(s) ? Comment mettre en avant ses caractéristiques différenciantes et innovantes ?
- Mettre au point une politique de prix cohérente avec la stratégie commerciale et industrielle globale.
- Favoriser le déploiement d'une stratégie industrielle et commerciale souple. Dans la mesure où le développement des plans industriel et commercial vont se faire en même temps, l'alternant devra analyser la manière dont le plan marketing et commercial peut modifier ou améliorer le plan industriel et inversement (Quelle cadence de production adopter ? Où produire ? etc...)