

IMARK

INNOVATIVE MARKETING

DESCRIPTION DU PROJET

La conception et la commercialisation de nouveaux produits dans un contexte concurrentiel fort passent par une politique de marketing de l'innovation. Dès lors, les partenaires accompagnent les entreprises du Hainaut et du Nord-Pas de Calais dans cette démarche et accroissent la visibilité des agences de marketing de l'innovation dans les offres de services. Pour ce faire, ils développent un outil collaboratif pérenne : une plate-forme transfrontalière destinée aux entreprises innovantes et aux agences de marketing de l'innovation afin de leur permettre de partager des informations et de créer, dans le futur, un espace de networking.

Le projet vise à devenir un exemple de bonnes pratiques en matière de marketing ainsi que dans la manière de gérer et de mettre en place un plan efficace selon la cible.

ACTIONS MISES EN ŒUVRE

Étant donné les nombreux obstacles (préjugés, manque de maîtrise, etc.) rencontrés par les entreprises dans la mise en œuvre d'un plan marketing, le projet propose un système d'accompagnement à la validation et à la mise en œuvre de la stratégie marketing des projets innovants. Cela passe par la sensibilisation des entreprises frontalières (organisation de séminaires, participations à des événements), par leur accompagnement (réalisation d'outils transfrontaliers - diagnostic marketing, soutien à la réalisation de cahier des charges), et par la valorisation de l'outil diagnostic.

Au travers d'une plate-forme transfrontalière, les partenaires identifient les agences de marketing de l'innovation. Ils réalisent alors une grille d'analyse identifiant les spécificités et compétences de chacune d'elles afin de les promouvoir auprès des entreprises frontalières. Pour mettre en lien ces deux mondes, plusieurs stratégies de communication sont développées : site internet, newsletters, mise en commun des carnets d'adresses, etc.

En outre, un plan de marketing innovant du projet est réalisé afin de servir d'exemple auprès des destinataires du projet. Pour cela, un marché biface est ciblé :

- pour l'entreprise : trouver des prestataires répondants aux besoins identifiés ;
- et pour l'agence : trouver des opportunités d'affaires.

Les opérateurs développent donc un plan marketing off-line et on-line cohérent et ce, pour promouvoir la plate-forme transfrontalière tout en testant l'outil diagnostic développé.

Coordonnées

E-mail : bastin@lme.be

Site internet : www.lme.be

Opérateurs

• **CHEF DE FILE**
LA MAISON DE L'ENTREPRISE
 Parc Scientifique Initialis
 Rue Descartes, 2
 B - 7000 Mons
 Tél. : +32-(0)69.25.41.12
 E-mail : bastin@lme.be

• **PARTENAIRE**
RÉSEAU DÉPARTEMENTAL DES RUCHES D'ENTREPRISE DU NORD
 F - 59014 Lille
 Tél. : +33-(0)3.20.17.27.66
 E-mail : ericpot@reseau-ruches.fr



