

**FOCUS...**  
**LA DIVERSITÉ**

**ZOOM...**  
**LA TURQUIE**

**CAMPUS...**  
**LE PROGRAMME MASTER/GRANDE ÉCOLE**

## GROUPE ESCP-EAP ENTREPRENEURS

# Les enjeux commerciaux, parole de chef d'entreprise

Par **OLIVIER SANVITI** (MEB 98) et **Véronique Lesage**, co-animatrice du BCC

Les enjeux commerciaux sont primordiaux pour la réussite de l'entreprise, nous tous sommes à la recherche de clés, si possible « infallibles ». Eric Berthaud, Président de LEA, a accepté de nous livrer « ses recettes » lors du BusinessClubCréation du 15 novembre 2006.

Eric Berthaud crée LEA (Laboratoire Européen ADSL) ex nihilo, avec au départ une vision de marché liée à une technologie brevetable et peu de capital. La réussite est au rendez-vous 5 ans après. La petite start-up réalise aujourd'hui plus de 50 M € de CA. Comment ce conte de fées a-t-il pu devenir réalité ?

Avec humour et non sans un brin de philosophie, il dépeint les hauts mais aussi les bas de son action commerciale. La chance

est un élément non négligeable, avoue-t-il. Il préconise donc une approche modeste face aux méthodes clé en mains.

Sept attitudes majeures lui ont permis de réussir avec ses équipes et il nous les explique, en illustrant son discours d'exemples concrets vécus chez LEA : satisfaire le client, ne pas attendre l'avenir les bras croisés, être toujours sur le qui-vive, anticiper le changement probable, changer vite pour s'adapter au marché et le surveiller avec attention pour ne pas manquer une opportunité...

Au-delà de nos demandes sur les astuces des enjeux commerciaux, Eric Berthaud met parfaitement en lumière le rôle du chef d'entreprise créateur : utiliser en interne pour le management des équipes

ce que ses commerciaux utilisent face à leurs clients.

Notre invité ne craint pas d'exposer la difficulté de tenir une position commerciale aujourd'hui dans une économie rapide et mouvante. Il encourage les futurs créateurs dans leur détermination à toujours gagner, tout en leur expliquant la difficulté de certaines années. Quand la bonne santé commerciale est là, il faut bien veiller sur elle et savoir en profiter pour renforcer la vigilance. LEA a des projets et son PDG bien des qualités pour la faire encore gagner. Nous le souhaitons et espérons aussi que nos créateurs sauront s'inspirer de ce modèle gagnant ! ●

