SFR Ariadnext

Le directeur commercial de chez SFR accompagné de l’un de ses collègues à décider de se lancer dans un projet permettant de simplifier le processus de souscription aux offres en point de vente. Ceci est peut-être dû à un constat mais cela n’a pas été précisé.

Le projet a été mené en interne par les 2 collègues et a abouti en un terminal permettant une lecture automatique des informations, la transmission de données et le contrôle antifraude.

Cependant ils sont restés avec l’aide de SFR et sa cellule Essaimage dédié à l’intrapreneuriat, en autonomie ce qui a abouti pour les 2 personnes à la création de leur entreprise AriadNext et la commercialisation de leur solution sur le marché. Car L’entreprise comme les 2 intrapreneurs ont vu le potentiel de la solution sur le marché des télécommunications en France et au-delà. Cela a permis à AriadNext de faire un chiffre d’affaire 2 ans apres la création de 3 Millions d’euros.

Ceci peut démontrer qu’en :

Ouvrant des challenges à l’innovation auprès des salariés

En laissant du temps aux salariés afin de développer leurs projets

En favorisant le codéveloppement interne/externe

En libérant des ressources pour la réalisation de prototypes

En supportant les initiatives d’innovation une entreprise peut y gagner autant que les salariés intrapreneur.