

Le numérique au service  
de l'innovation  
et du développement



Jeudi 30 janvier 2014

Business Pole

1047, route des Dolines - Allée Pierre Ziller

06560 Valbonne - Sophia-Antipolis

Le workshop a été présidé par Stéphanie Godier et Dominique Crespo respectivement Directrice et Présidente de l'association européenne Recherche et Avenir.

Quatre ateliers d'échanges ont été animés par huit professionnels de l'innovation dans le secteur du numérique.



Stéphanie Godier et Dominique Crespo © REA

Avec 4 sujets phares :

- ✓ Eviter la rupture du numérique dans les TPE et PME pour rester une entreprise innovante
- ✓ Stratégie & Management pour une gestion innovante : le numérique pour des innovations de services
- ✓ Innovation numérique et Accès aux marchés publics
- ✓ Les Partenariats Laboratoires – Entreprises : les innovations réussies dans le domaine du numérique



L'ouverture de la manifestation a été assurée par Frédéric BOSSARD, Conseiller Municipal de Valbonne, délégué au Tourisme et au haut Débit. Frédéric Bossard a souligné la nécessité d'associer les Start-up aux Univers Politique et Business et a rappelé qu'il fallait tenir compte des "grosses et petites pépites" à fort potentiel d'innovation présentes sur le site de Sophia Antipolis.

*« Face au numérique, porteur à la fois de défis et d'une croissance soutenue, nos PME doivent accélérer l'allure pour rester dans la course et se doter des instruments compétitifs de « différenciation » qui leur permettront de combler leur retard. Les patrons de PME devront s'approprier rapidement les nouveaux outils numériques de productivité (vente en ligne, logiciels de suivi, gestion à distance, stockage dans le « cloud »,...), aidés en cela par des sociétés de conseils et des services spécialisés comme ceux de la CCI, intervenants du workshop.*

*La valorisation des « inventions » et la liaison partenariale laboratoires/université/entreprises ont été deux thèmes abordés en détail, avec un même constat : des progrès sont enregistrés et des équipes mixtes avancent sur des thématiques conjointes, en rapprochant leurs cultures et leurs chercheurs. Sophia Antipolis est en pointe et mobilise de nombreuses énergies et projets innovants, dont une partie importante dans les domaines des nouvelles technologies.*

*Autre thème important qui a retenu l'attention de l'auditoire, dans lequel figuraient des PME locales : comment financer l'innovation et de quelles aides bénéficier dans la jungle complexe des dispositifs existant en France. Une spécialiste-conseil des crédits à la recherche et à l'innovation est venue présenter un tableau complet des aides éligibles, selon projets et degré d'innovation.*

*Un dernier thème discuté a porté sur les marchés publics et comment inciter les PME locales à plus concourir aux appels d'offres publics, lesquels sont un vecteur de développement solide, même s'ils demandent une certaine adaptation des organisations.*

*Les échanges sur ces thèmes porteurs et d'actualité se sont révélés riches et vivants ; ils ont été filmés et seront disponibles sur le site de Recherche et Avenir.*

*L'association REA œuvre à promouvoir la recherche et la coopération entre les acteurs de l'innovation et prépare, comme à son habitude, de nouvelles manifestations dont le prochain workshop qui se tiendra sur Sophia en 2015, au cœur d'une des principales technopoles de la recherche innovante. » (Article REA)*

# Atelier 1

## ENTREPRISE INNOVANTE

### Eviter la rupture du numérique dans les TPE et PME

Intervenants : Georges DAO (BA06 - Nice) & Laurent LONDEIX (Orange – Nice)

Animateur : Patrick Fréville

Rapporteurs : Michel Aymé & Katia Mathias



L. Londeix, P. Fraville, G. Dao © REA.

**Laurent Londeix** est Directeur Régional d'Orange.  
**Georges Dao** est Président de BA06.

Les sociétés de service ne subissent pas de rupture numérique car elles sont obligées d'avoir de nombreux réseaux et sites pour contacter leur clientèle. **L'enjeu des TPE et PME est d'intégrer le numérique dans leur relations.**

Les entreprises du CAC40 investissent dans ce secteur, ce qui n'est pas le cas des TPE et PME qui n'ont pas toujours conscience de l'importance du numérique. Il y a une méconnaissance de ces outils car les dirigeants ne prennent pas le temps de s'y atteler.

**Comment peut-on aider les patrons à mieux s'appropriier le numérique ?** En les aidant à monter en compétences et en les incitant à investir.

La mise en œuvre est complexe dans les entreprises nouvelles. Il existe un frein psychologique lié à l'obligation de changer les comportements. Une rupture nécessaire. Les outils existent, ils doivent être diffusés dans la vie des entreprises.

De nos jours, qui dit Numérique dit Internet. Or, qui dit Internet dit web et donc Réseaux Sociaux, c'est-à-dire Communication dans le monde à moindre coût. C'est une façon de gérer ses relations avec ses clients et ses partenaires. Le Web permet de passer des commandes aux 4 coins de la planète, d'échanger des fichiers ou de faire des visioconférences.

**Le Web est donc un outil de gain de productivité.** Notons que le Web grand public est bien rodé aujourd'hui et incontournable. Le B (Business) to C (Consommateurs) des achats en ligne, alliant positionnements physique et virtuel avec « profiling » (services ciblés consommateurs), est également bien développé. Il existe de nombreux exemples montrant que le Web est un outil de reconnaissance international : Vidéoprofi (sports), Norémi (3D cinéma), Green leaf (économie énergie)... Le cas des sociétés israéliennes est probant : elles se doivent d'avoir une vision internationale immédiate car leur marché domestique est trop petit.

**Les systèmes sont de plus en plus sophistiqués.** Aujourd'hui, 2/3 des téléphones vendus sont des smartphones car le smartphone représente la puissance du PC à échelle réduite. Une entreprise a en quelque sorte, la capacité d'avoir son bureau dans sa poche avec un accès au Web permanent. Ceci lui permet de gérer ses commandes en ligne, de vérifier l'état de ses stocks ou encore de faire du Service Après-Vente mobile... L'interface avec l'entreprise est donc facilitée avec diffusion immédiate d'informations pertinentes. De plus, l'entreprise garde le lien avec ses employés en permanence...

Il existe de nombreux **exemples d'application d'utilité immédiate** en temps réel : application pour les places libres de parking dans Paris, pour les offres d'emploi en les mettant instantanément à disposition, amélioration du Transport Public avec indication des heures de passage ou encore indication des bornes de recharge des voitures électriques.

**Un des défis à relever concerne le stockage en ligne à distance** : le challenge des PME est réel et la complexité de mise en œuvre exige des compétences pour installer ces applications. Les révolutions dans ce domaine se nomment "Cloud" et SAS consistant en un stockage des données (base clients) et la possibilité de services en ligne (facturation). L'investissement de départ n'est pas conséquent. Les TPE et PME peuvent ainsi acquérir à moindre coût ces outils informatiques qui permettent de s'affranchir d'un Directeur du Service Informatique ou d'un équipement dédié. Il faut néanmoins savoir que les conditions de stockage des données ne sont pas identiques dans tous les pays. Il existe des risques de piratage autant que des solutions non optimum mais efficaces contre ces risques. Orange s'est engagé dans cette optique de protection.

**Le problème de la nouveauté n'est pas lié à l'outil lui-même mais au comportement.** Ainsi, dans le BTP, l'échange de données informatiques (avec stockage unique centralisé) s'est vite développé entre entreprises, architectes et petits artisans, ces derniers ayant été plus réactifs et plus enthousiastes que les architectes qui redoutent une certaine perte de leur liberté d'action.

**Les marchés précèdent ou anticipent les réglementations.** Prenons l'exemple des "Objets connectés" qui représentent une autre révolution avec des gains de productivité et des innovations de service en temps réel. Ainsi, il existe des puces communicantes dans les chaudières permettant aux chauffagistes de diminuer de 50% leur visite annuelle puisque le pilotage et le contrôle se font à distance. Le client y trouve son intérêt avec un retour sur investissement très rapide. Il en va de même pour les fabricants de machines à café qui peuvent effectuer une maintenance de leurs produits à distance. Les TPE et PME vont pouvoir interfacier leurs produits.

Cette voie de communication s'ouvre également aux propriétaires avec la Domotique permettant de centraliser le contrôle des différents systèmes et sous-systèmes de la maison (chauffage, volets roulants, porte de garage, portail d'entrée, prises électriques, etc.). Un autre exemple est celui des caméras "intelligentes" de reconnaissance faciale pour la surveillance et le contrôle, comme dans le cas de la surveillance de chantiers.

Voici donc des outils de différenciation utiles aux PME.

**Ainsi les freins à la diffusion sont d'ordre psychologique alors que les technologies existent. Comment les diffuser dans l'économie réelle ?**

Par une évangélisation des utilisateurs et susciter leur intérêt, notamment des TPE, en évaluant de manière personnalisée, les retours sur investissement possibles. Cela nécessite l'intervention de relais comme la CCI, les fédérations du bâtiment (UIMM), etc.

**L'accompagnement reste le seul moyen d'augmenter les chances de survie des TPE,** surtout les start-up (80% de chances de survie contre 20% si elle est seule). Le gouvernement l'a bien compris en la personne de F. Pellerin, Ministre déléguée au numérique.

## Atelier 2

### GESTION INNOVANTE

## Stratégie & Management : Le numérique pour des innovations de services

Intervenants: Sophie DUVIVIER (Réseau Entreprendre) & Jean-Bernard TITZ (Telecom Valley)

Animatrice : Dominique Crespo

Rapporteurs : Michel Aymé & Katia Mathias



*D. Crespo, J.B. Titz, S. Duvivier © REA.*

**Sophie Duvivier** est Présidente du Réseau Entreprendre.

**Jean-Bernard Titz** est Président de Télécom Valley.

**Le Réseau Entreprendre accompagne les entreprises pour les aider à vendre et à accéder au marché.** Ce réseau arrive après les pépinières et incubateurs dans le processus de création d'entreprise.

C'est un Réseau de chefs d'entreprise bénévoles qui donnent de leur temps pour accompagner les créateurs dans les performances à acquérir. Aujourd'hui, le Réseau a accompagné 70 entreprises sur le département du 06, ce qui représente plus de 200 emplois créés en 7 ans.

Il existe une capacité de mise en relation pour interroger des personnes ciblées et connues dans les réseaux. **Seulement 40% des entreprises françaises sont sur les réseaux** contre pratiquement toutes aux USA. En France, une grande majorité de TPE et PME n'en voient pas l'intérêt. Sauf qu'aujourd'hui l'information n'est plus maîtrisée par les entreprises du fait d'internet (facebook : plus d'un milliard de membres ; Twitter : plus de 50 millions de twits par jour...). Environ 80 % des français sont connectés plusieurs heures par jour. L'internaute a accès aux avis d'autrui et consulte les messages communiqués par les entreprises.

**La gestion innovante repose sur un triptyque : technologie + contenu + défi culturel** : l'échec de la mise en place des logiciels modernes de « gestion de la relation client » (ou CRM) s'explique par le fait que les clients pensent que le CRM va régler tous les problèmes. Ils oublient que l'étape préalable à son installation est la définition d'une vision stratégique.

Les entreprises doivent être sur les réseaux et parler d'elles en ne laissant pas aux autres le soin de le faire car la réputation se fait autant par le bouche à oreille que par le biais des blogs et des réseaux sociaux. Il leur faut donc **protéger leur e-réputation**. Henri Ford disait : « Les deux choses les plus importantes n'apparaissent pas au bilan de l'entreprise : sa réputation et ses hommes ». Aujourd'hui, les salariés parlent de leur entreprise sur les réseaux sociaux.

**La bonne utilisation des réseaux sociaux est un défi culturel et non technique.**

Certaines grandes entreprises n'ont pas adoptés des outils numériques performants. Pourtant, la e-réputation n'est pas seulement ce que l'on dit à ses contacts mais ce que le réseau social dit de soi. D'où la nécessité d'être présent sur le net.

**La réputation de l'entreprise est gérée également à travers les nouveaux métiers/profils** comme les Community Manager. Ils aident au développement commercial, au développement économique et à l'organisation de l'entreprise, apportant un maximum d'informations aux entreprises clientes, se mettant à la portée de leur besoin...

## Atelier 3

# INNOVATION ET OFFRE PUBLIQUE

### Innovation numérique et Accès aux marchés publics

Intervenants : Annick MENARD (DEVEUM) et Olivier GUILLIN (CCI Côte d'Azur)

Animateur : Michel Ayme

Rapporteurs : Michel Aymé & Katia Mathias



M. Aymé, A. Menard, P. Pic, O. Guillin © REA.

**Annick Menard** est Responsable de l'agence Deveum 06.

**Olivier Guillin** est Directeur Entreprises à la CCI Nice Côte d'Azur.

**Pierre Pic**, est représentant régional de la Médiation Nationale des Marchés Publics.

DEVEUM accompagne les entreprises dans **les demandes de financement public**. Elle se décline en 4 agences et 15 experts.

**Il existe deux grandes familles dans les aides publiques** : les aides fiscales et la levée de fonds. Les différents types d'aide publique sont : les fonds propres, les subventions, les avances remboursables (seulement en cas de succès de projets), le prêt à taux 0 ou à taux bonifié (avantage d'avoir tout le versement au démarrage), le prêt sans garantie.

**Il existe également des exonérations** qui sont : **les crédits d'impôt Recherche (CIR) ou Innovation (CII)**, l'exonération de charges sociales (totale ou partielle), le mécanisme de caution. *Quand on parle d'innovation, on entend innovation technologique de produit et de procédé.*

Le CIR concerne les dépenses de R&D et le CII porte sur les dépenses pour le prototypage de nouveaux produits. Le Crédit d'Impôt Innovation permet ainsi aux entreprises de récupérer jusqu'à 20% de leur investissement sans passer par la 'case' Recherche. Sont également récupérables les frais de personnel, les frais de fonctionnement, la veille technologique, les dépenses de sous-traitance, les frais de brevet et les dépenses de normalisation, si le projet est éligible. **BPI France est l'acteur majeur dans le financement direct de l'innovation.**

Il existe également des **aides aux projets collaboratifs** : PACA LABS, ANR,... Mais aussi des aides privées : PACA entreprendre, Total développement, RAPID...

Pour obtenir une aide publique, il faut avoir un projet éligible au dispositif visé, un cofinancement suffisant, présenter un plan de développement et pouvoir justifier les dépenses engagées. DEVEUM accompagne 80% de TPE et 20 % de PME.

Les Chambres de Commerce et d'Industrie, **les CCI sont chargés de représenter les intérêts des entreprises commerciales, industrielles et de services** et de leur apporter un certain nombre de services. 2014 sera pour les CCI l'année de l'innovation.

La CCI Nice Côte d'Azur s'occupe de près de 70.000 établissements présents sur le territoire. Ils proposent notamment des outils pour le financement des entreprises.

La CCI commence par déterminer les besoins de l'entreprise et l'informe sur les appels d'offre via la plateforme « Réseau Commande Publique » (sans se positionner en concurrent des consultants, sans non plus orienter leur aide vers les entreprises en difficulté – les marchés publics n'ayant pas vocation à aider au redressement des entreprises).

Constat : les attributions des marchés publics concernent essentiellement les grandes entreprises. Comment tendre la main aux petites entreprises et les aider à choisir la bonne prise de risque ? Un marché test permet d'évaluer de quoi sont capables les PME du territoire.

Pierre PIC, médiateur délégué aux Achats Publics indique **que les entreprises qui souhaitent accéder au Marché Public peuvent bénéficier d'un médiateur** (aussi chef d'entreprise). Leur positionnement devra se faire très en amont de la réponse à l'appel d'offre. Il existe 4 médiateurs en Région PACA.

## Atelier 4

### RAPPROCHEMENT LABORATOIRES & ENTREPRISES

#### Les Partenariats Laboratoires – Entreprises : les innovations réussies dans le domaine du numérique

Intervenants : Michel RIVEILL (I3S-UNS) et Denis CAROMEL (ActiveEon)

Animatrice : Stéphanie Godier

Rapporteurs : Katia Mathias & Stéphanie Godier



*D. Caromal, M. Riveill, S. Godier © REA.*

**Michel Riveill** est enseignant-chercheur au Laboratoire Universitaire I3S.

**Denis Caromel** est fondateur et dirigeant de le Start up Activeon.

La Région PACA a un fort potentiel de Recherche et offre de nombreux dispositifs d'aide et de valorisation. Les synergies existent mais sont à renforcer.

**Un laboratoire de Recherche a une mission d'enseignement, de transfert d'innovation et des activités d'animation et de vulgarisation.**

I3S (informatique et traitement du signal) est un laboratoire de pointe qui compte 300 personnes (dont 100 enseignants-chercheurs de l'UNS, 18 chercheurs CNRS, 12 chercheurs INRIA), 12 permanents administratifs, ainsi que de jeunes doctorants et post-doctorants. C'est le plus gros laboratoire universitaire, avec pour activités principales : les signaux et la robotique aérienne (drone). Hors Etat, plus de **60 % de son budget provient de partenaires privés**, 20% de financements régionaux, institutionnels et CIFRE. 95% de son budget est obtenu en réponse à des appels d'offre.

**Le laboratoire est multi-partenaires et multi-casquettes à « frontières souples ».**

Cela signifie que les chercheurs sont à priori libres de leurs sujets, mais soumis à une évaluation permanente externe. Ainsi, le laboratoire définit son programme de Recherche, le Service de Valorisation négocie l'accord du consortium et la SATT, s'occupe de promouvoir la valorisation des résultats et aide à faire passer les innovations au stade industriel. L'Incubateur PACA EST, quant à lui, accompagne les startups issues ou adossées aux équipes de Recherche.

**Les partenariats Universités/Entreprises sont parfois inattendus et arrivent souvent par le biais de l'enseignement.** C'est ainsi que, 'tutorés' par le laboratoire de Recherche, les étudiants partent en stage dans les entreprises. Par ailleurs on constate une montée en puissance de la formation continue à l'Université, encouragée par l'Etat.

**Les chercheurs collaborent avec les entreprises à travers trois modes : le contrat CIFRE, les projets collaboratifs adossés à des tutelles et la collaboration directe.**

D'autre part, comme les chercheurs consacrent beaucoup de temps à lire et à rédiger, les entreprises peuvent faire appel à eux pour analyser, rédiger, recruter. En particulier, les chercheurs peuvent répondre à différents types d'appel d'offre.

**Le laboratoire I3S a des entreprises clientes de toute taille et de toute notoriété** : la Snecma, Orange, Huawei (leader chinois des téléphones mobiles) et des PME locales issues de l'incubateur. L'ensemble permet d'assurer au laboratoire une visibilité mondiale (Chine, USA, ...) notamment grâce au Web (test, accès aux informations, ...) et au business model mixte (open source gratuit et services à valeur ajoutée pour les achats).

**Il est à noter qu'il existe un intéressant dispositif en PACA ouvrant des appels d'offre en consortium à de jeunes doctorants** pour des sujets de thèse ayant un financement partagé à hauteur de 45% par les grands groupes et seulement 5% par les PME associées au consortium laboratoire-entreprises. Il est à remarquer que peu d'enseignants-chercheurs se révèlent des créateurs ; ce sont principalement de jeunes ingénieurs et quelques jeunes docteurs.

En conclusion, on remarque que **les changements sont en cours et que les mentalités évoluent**. Les missions ne sont plus les mêmes ; les priorités sont données à l'innovation et à la valorisation (transfert) avec, en appui, des dispositifs étatiques qui facilitent la participation financière à la création d'entreprise et un retour au statut initial en cas d'échec de création.

**Activeon, start up issue de la Recherche publique**, a été créée en 2007 et compte 14 personnes. Cette entreprise issue de l'INRIA, apporte, entre autre, des solutions de cloud computing. Ses clients sont nationaux, comme Orange, la Snecma,... mais aussi internationaux (clients chinois). Elle possède une visibilité mondiale grâce à son marketing direct sur internet.

La combinaison de la simulation numérique et du calcul à haute performance permet de développer des produits et des services et de réaliser des recherches sans passer par les processus classiques d'expérimentation. Il est ainsi possible de mettre au point des avions, des voitures, des médicaments **en moins de temps qu'avant, à un coût plus faible**, en plus de traiter certains enjeux de société.

La simulation à haute performance est devenue un outil fondamental pour la compétitivité et la capacité d'innovation de nos entreprises (industrielles et de services), et de nos laboratoires de Recherche.

**A l'heure actuelle, dans les demandes de financement des projets, l'enjeu le plus important est de savoir mettre en avant les capacités de Valorisation de la Recherche pour favoriser les liens entre Laboratoires et Entreprises, entre monde académique et monde économique.**



# Programme

jeudi 30 janvier 2014

- 8h30 **Accueil des participants autour d'un petit-déjeuner**
- 8h45 Ouverture du Workshop
- 9h00 **Atelier 1**  
**ENTREPRISE INNOVANTE**
- **Eviter la rupture du numérique dans les TPE et PME**  
Le numérique comme opportunité de croissance  
Les outils pour améliorer son Business  
Maîtriser les risques du numérique  
**Georges DAO, Président de BA06 (Nice)**  
**Laurent LONDEIX, Directeur Régional d'Orange (Nice)**
- 10h00 **Atelier 2**  
**GESTION INNOVANTE**
- **Stratégie & Management : Le numérique pour des innovations de services**  
Le numérique dans la gestion de projet  
Le numérique dans la gestion des ressources humaines  
Les réseaux sociaux au service de l'entreprise  
**Sophie DUVIVIER, Présidente du Réseau ENTREPRENDRE (Sophia-Antipolis)**  
**Jean-Bernard TITZ, Président de Télécom Valley**
- 11h00 **Atelier 3**  
**INNOVATION ET OFFRE PUBLIQUE**
- **Innovation numérique et Accès aux marchés publics**  
Un accès facilité aux TPE et PME innovantes  
Le Numérique : un domaine éligible  
Les marchés publics concernés  
**Annick MENARD, Responsable de l'agence Deveum (Nice – Sophia)**  
**Olivier GUILLIN, Directeur Entreprises à la CCI (Nice)**
- 12h00 **atelier 4**  
**RAPPROCHEMENT LABORATOIRES & ENTREPRISES**
- **Les Partenariats Laboratoires – Entreprises : les innovations réussies dans le domaine du numérique**  
Une nécessaire culture de l'innovation  
Un potentiel de coopération  
Un levier de performance  
**Michel RIVEILL, Professeur à I3S**  
**Denis CAROMEL, Fondateur et dirigeant d'Activeon**
- 13h00 **Déjeuner de Clôture – Lunch offert par Recherche et Avenir et la CASA**





*Le public du Workshop REA 2013-2014 © REA*

Un grand merci à la Mairie de Valbonne représentée par Frédéric Bossard et au Business Pole représenté par Jean-Marie Audoli, aux intervenants de grande qualité que nous avons reçus et qui ont accepté de se prêter au jeu.  
Merci aux membres actifs de REA.

Cet événement a été réalisé grâce au soutien de la Communauté d'Agglomération de Sophia Antipolis en les personnes de Jean Léonetti, Ancien Ministre des Affaires Etrangères et Européennes et Député-Maire d'Antibes, et de Jean-Marie Audoli, Maire de Bonson, Chargé de Missions Technopole à la CASA.

