

<http://www.distributique.com/actualites/imprimer-le-pole-de-competitivite-systematic-lance-un-club-d-investisseurs-et-un-label->

07/01/2010

REGIONS

Le pôle de compétitivité System@tic lance un club d'investisseurs et un label PME

Après cinq ans d'existence, les pôles de compétitivité ont besoin d'un second souffle. Le financement de la R&D a nourri la première étape, désormais, elles souhaitent un financement et des actions d'accompagnement pour la commercialisation des produits nés de cette recherche. Le pôle francilien System@tic prend ainsi plusieurs initiatives qui devraient connaître une audience nationale.

 Imprimer |  Recevoir la newsletter |  Ecrire à l'auteur

La France compte actuellement 71 pôles de compétitivité. Quel que soit le secteur d'activité ou la vocation (nationale ou internationale), ces pôles de compétitivité entrent dans une deuxième phase, mais le thème dominant est toujours le même : celui du financement. « Et pour les PME spécialisées dans les NTIC, ce thème est encore plus mal vécu qu'auparavant », explique Jean-Noël de Galzain, P-dg de Wallix et vice-président PME de System@tic.

« 1 200 milliards d'euros sont épargnés chaque année par les français sous forme d'assurance-vie, 12% seulement s'investissent en actions, et, sur ces 12%, la majorité se porte sur des sociétés cotées et non pas des sociétés non cotées, celles qui en ont le plus besoin. Je passe sur les financements des PME familiales, celles de la croissance verte largement favorisées, pour arriver à la conclusion : les PME de croissance et celles vouées aux NTIC sont toujours livrées à la portion congrue. Beaucoup de circuits de financements existent, beaucoup d'acteurs scrutent les projets, mais très peu d'argent arrive dans les PME innovantes. Ces circuits ne sont donc pas adaptés. »

Le pôle System@tic a donc décidé d'engager plusieurs mesures pour rapprocher les sources de financement potentielles des PME innovantes. Deux types de Rencontres d'affaires existent chez System@tic. L'une présente aux assujettis à l'ISF les possibilités d'investissement, c'est l'opération « coup de poing ISF » qui existe depuis deux ans. L'autre permet aux PME de rencontrer des VCs (venture capitalist), elle a vu le jour il y a un mois.

Jean-Noël de Galzain a également mis sur pied des procédures d'accompagnement des PME, d'abord en les formant à la présentation de leurs entreprises aux financiers. Un catalogue de formations spécialisées est même en cours d'élaboration. Un troisième projet vise à identifier les PME à fort potentiel, projet mené en lien avec l'Afic (Association française des investisseurs en capital) et France Angels. Un label va voir le jour pour ces PME de croissance. Une initiative francilienne qui pourrait évidemment s'étendre en région.

Un club d'investisseur complète ce dispositif. Il existe depuis un mois et regroupe 17 investisseurs (fonds ISF, capitaux risquéurs, capitaux développeurs, business angels, fonds de banques). Un club du même type existe à Toulouse auprès du pôle Cancer-bio-santé avec les business angels spécialisés en santé.

Un Comité achats pour lutter contre le déréférencement

Un Comité achats pour lutter contre le déréférencement

Obnubilé par les questions de financement, le pôle System@tic travaille pourtant sur d'autres sujets. Le but est le même : rapprocher les PME innovantes de leurs sources de croissance. En plus de celles liées au financement, System@tic a identifié des sources de croissance dans le

<http://www.distributique.com/actualites/imprimer-le-pole-de-competitivite-systematic-lance-un-club-d-investisseurs-et-un-label->

référencement, l'export, le marketing.

Sur le premier point, les PME innovantes sont écartées par les directions achats des grands comptes depuis plusieurs années. Elles n'existent plus en tant que prestataires, mais uniquement comme sous traitantes. Et parfois comme sous traitantes des prestataires en titre ! « Nos grands comptes préfèrent réaliser en interne, passer par des intermédiaires ou même aller à l'étranger. Cette politique s'accompagne, surtout en période de crise, d'une forte pression sur les prix. Nous allons progressivement enrayer ce phénomène ».

Le pôle System@tic a mis sur pied un Comité pour rapprocher les directions achats des PME, les faire dialoguer et permettre aux PME d'accéder à des commandes de grandes entreprises. Pour sa première réunion, le 14 décembre dernier, trois grandes entreprises, Alstom Transport, Cap Gemini, Gemalto, ont accepté de présenter leurs politiques d'achats et de se confronter aux besoins des PME innovantes. Les PME présentes ont jusqu'au 9 janvier pour présenter des dossiers qui seront étudiés par les 3 grands comptes présents. Une nouvelle rencontre est programmée pour le 18 février prochain qui décidera d'ouvrir les portes aux PME innovantes. Le pôle suivant de près ce processus.

Une base de données PME va également voir le jour, présentant les potentialités de ces entreprises pour les grands comptes, elle sera élaborée avec le Comité Richelieu.

A l'export, le réseau System@tic devrait trouver une autre vocation. Toute PME qui souhaite exporter pourra s'appuyer sur des grandes entreprises membres du pôle et présentes en Californie ou à Shangai. Elles pourraient mettre à disposition des locaux. Le pôle a signé avec le MIT un accord pour que les PME innovantes puissent se faire ouvrir les portes.

Côté marketing enfin, System@tic va aider les PME membres à bien se présenter. « Quand vous regardez les sites ou documents de présentation des entreprises, explique Jean-Noël de Galzain vous avez l'impression que 80% d'entre elles se présentent de la même manière pour les mêmes prestations. Il faut se différencier, nous allons y travailler. »

La deuxième phase pour les pôles de compétitivité signifie aussi un changement d'attitude. « La France a besoin de se prendre en main pour transformer une industrie vieillissante en une industrie conquérante, ce qui passe par les PME, celles qui innoveront, souligne Jean-Noël de Galzain. Les pôles vont se transformer et devenir des plate-formes de services compétentes sur plusieurs sujets, d'abord le financement, mais également la formation, l'export, le marketing, l'emploi. »

>>Toutes les actualités de la rubrique Régions<<

Didier Barathon



Imprimer



Recevoir la newsletter



Ecrire à l'auteur

Publié sur <http://www.distributique.com/>