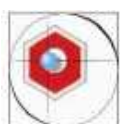


AMBITION PME

Dossier de presse Programme AMBITION PME

Journée PME du 14 décembre 2009



Chambre de
Commerce
et d'Industrie
de l'Essonne



Chambre de commerce
et d'industrie de Paris

Avec le soutien de



PREFECTURE
DE LA REGION
D'ILE-DE-FRANCE



DIRECTION REGIONALE
DU TRAVAIL, DE L'EMPLOI
ET DE LA FORMATION
PROFESSIONNELLE



*Le Programme bénéficie du soutien du Fonds
Social Européen et du Fonds Européen
de Développement Régional*



L'enjeu de la filière Opto-électronique & TIC : faire émerger des ETI (Entreprises de Taille Intermédiaire)

La filière Optoélectronique & TIC qui regroupe les acteurs de l'optique, de l'électronique, du logiciel et des systèmes complexes, a été identifiée par l'Etat et la Région Île-de-France comme prioritaire dans le cadre du Contrat de Plan Etat-Région 2007-2013. L'objectif des actions mises en œuvre est de soutenir les secteurs qu'elle recouvre et qui sont en profonde et rapide mutation. C'est aussi de faire émerger au sein de la filière Optoélectronique & TIC des ETI (Entreprises de Taille Intermédiaire) qui sont appelées à devenir les champions de l'industrie française de demain.

Un écosystème industriel complet créateur de valeur et d'emplois sur l'Île de France

La filière Optoélectronique & TIC bénéficie d'un écosystème francilien très dynamique et très complet. Elle affiche un important potentiel de création de valeur et d'emplois :

- L'Île-de-France rassemble plus de 1000 entreprises fabriquant des produits ou effectuant de la R&D sur l'un des domaines de la filière
- Tous les échelons de la chaîne de valeur sont représentés : depuis les producteurs de matériaux, de composants et de technologies de base jusqu'aux intégrateurs et aux fournisseurs d'applications industrielles
- Enfin, tous les marchés offrant des débouchés industriels aux innovations de la filière (télécommunications, automobile et transports, défense et sécurité, santé, environnement, etc.) sont représentés en Île-de-France et affichent des taux de croissance rapide de l'ordre de 10% à 20% par an

Ainsi la filière Optoélectronique & TIC contribue-t-elle au maintien de l'activité industrielle en Île-de-France et aux grands enjeux d'aménagement durable du territoire des besoins des populations.

Pour plus d'ETI en optique, électronique, logiciels et systèmes complexes

L'une des priorités pour demain est de faire émerger dans le vivier des PME de la filière Optoélectronique & TIC qui atteindront très vite une taille critique pour s'imposer sur les marchés internationaux.

Cette volonté de la filière répond à l'un des objectifs fixés par le Président de la République et le Premier ministre en décembre 2008 : permettre l'émergence de 2 000 nouvelles ETI de 500 personnes et plus d'ici 2012.

La France compte à ce jour environ 4 600 ETI¹ tel que défini par la loi TEPA d'août 2008². Ces entreprises représentent à elles seules 21% de l'emploi (33% dans le secteur industriel) et exportent 5 fois plus que les PME. Elles sont aujourd'hui au cœur de la politique nationale de relance (politique des pôles de compétitivité, Etats généraux de l'Industrie, Grand Emprunt...).

Parce que les PME de la filière Optoélectronique & TIC interviennent sur des sujets où l'innovation française jouit d'une reconnaissance internationale avérée et réunissent toutes les conditions pour devenir des ETI, l'un des objectifs des partenaires du programme AMBITION PME est de stimuler et d'accélérer leur croissance pour que demain, elles aussi portent l'innovation industrielle française sur les marchés internationaux.

¹ chiffres de mars 2009 : cf Intervention d'Hervé Novelli du 25 mars 2009 pour l'ouverture de la VIII^e édition des Entretiens annuels d'Asmep «Entreprises de taille intermédiaire : des entreprises d'avenir» au Sénat

² La loi TEPA d'août 2008 a créé le statut d'ETI ; il a été précisé par le décret du 18 décembre 2008. Les ETI sont des entreprises :
– dont l'effectif est compris entre 250 et 5 000 personnes ;
– dont le total de bilan n'excède pas 2 Md € ;
– et dont le CA demeure inférieur à 1,5 Md €

Le programme AMBITION PME : des moyens pour faire naître les champions français de demain

Le programme AMBITION PME est un plan d'actions dédié aux PME innovantes franciliennes de la filière « optique-électronique-logiciel-systèmes complexes ». Il doit notamment accélérer la croissance des PME de la filière et permettre à plusieurs d'entre elles de devenir des "entreprises de taille intermédiaire" (ou ETI) championnes mondiales dans leur domaine.

Qui ?

Ce programme cible 450 PME-PMI parmi les entreprises franciliennes employant entre 20 et 250 salariés, réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros et recherchant une croissance significative de l'ordre de 50% de son chiffre d'affaires et de ses effectifs d'ici les trois prochaines années.

Comment ?

Animé par SYSTEM@TIC et copiloté par SYSTEM@TIC, Opticsvalley et le réseau des Chambres de commerce et d'industrie Paris-Ile-de-France, ce programme est soutenu par l'Union Européenne (FSE, FEDER), l'État (Préfecture de la Région Ile-de-France, DRIRE Ile-de-France, DRTEFP Ile-de-France) et la Région Ile-de-France.

La stratégie proposée repose sur l'animation à plusieurs niveaux :

- approche "systèmes" par SYSTEM@TIC
- approche "briques technologiques" par Opticsvalley
- ingénierie métier et savoir-faire complémentaires par le réseau des Chambres de commerce et d'industrie d'Ile-de-France

Le programme AMBITION PME comprend une dizaine d'actions concrètes prévues sur 3 ans (2009-2011) pour un montant de près de 4 millions d'euros financés par l'Union Européenne (FSE, FEDER), l'État (Préfecture de la Région Ile-de-France, DRIRE Ile-de-France, DRTEFP Ile-de-France) et la Région Ile-de-France.

Ce programme est articulé autour de 5 axes :

- l'instauration de relations PME-Grands Comptes gagnant-gagnant,
- le financement des entreprises innovantes (amorçage et développement),
- la définition des stratégies d'innovation,
- l'adaptation des emplois et du management,
- et l'inscription de l'activité de la PME sur les marchés internationaux.

Journée PME du 14 décembre 2009 : une journée 100% pratique à l'image du Plan AMBITION PME



L'événement organisé le 14 décembre au Méridien Montparnasse synthétise sur une journée les grands axes du programme AMBITION PME. A l'occasion de cette journée 100% pratique, environ 200 PME-PMI innovantes auront l'opportunité de rencontrer des grands comptes, de trouver des financements, d'améliorer leur stratégie marketing et de développer leur réseau.

Parmi les temps forts de cette journée :

> 3 grandes entreprises – Alstom Transport, Cap Gemini et Gemalto – expliqueront comment elles travaillent avec les PME et formuleront des propositions concrètes de marchés auxquels les PME pourront postuler

> La présentation des résultats d'une étude sur les nouvelles métiers clés pour les PME de la filière, avec un focus sur le poste émergent de

"business developer en innovation" qui allie compétences scientifiques et savoir-faire commercial

- > Un atelier sur les clés de la recherche de financements
- > et la présentation par de nombreuses PME de leurs retours d'expérience

Les cinq axes du Programme AMBITION PME

Axe 1 : Instaurer des relations PME-Grands Comptes gagnant-gagnant

Le programme prévoit l'organisation de rencontres d'affaires pour favoriser et développer les contacts entre les PME-PMI de la filière Optoélectronique & TIC et les grands groupes.

L'objectif est d'instaurer, d'améliorer et de renforcer les interactions entre les PME innovantes et les Grands Comptes afin de permettre aux uns de se développer et aux autres d'améliorer leur compétitivité.

Fort de son expérience dans l'organisation de rencontres d'affaires pour les PME innovantes, SYSTEM@TIC PARIS-REGION conduira cette action. Le pôle de compétitivité a rencontré les Grands Comptes et traduit les attentes des responsables R&D, des responsables Achats et des responsables en Intelligence Economique intéressés par les compétences des PME de l'écosystème (sur la base de l'élaboration d'un annuaire des compétences et savoir-faire de 450 PME innovantes).

3 grands comptes proposent des collaborations aux PME

Lors de la journée PME du 14 décembre, Alstom Transport, Cap Gemini et Gemalto ont expliqué comment elles collaborent avec les PME.

A l'issue de leurs présentations, elles ont exposé des projets sur lesquels elles recherchent des partenaires PME. Les PME ont maintenant jusqu'au 9 janvier pour déposer leurs candidatures auprès des 3 entreprises.

Les Grands comptes étudieront les dossiers déposés entre le 10 et le 22 janvier 2010 et sélectionneront les PME. Elles les rencontreront le 18 février 2010 sur le pôle d'affaires Techninnov pour choisir leurs partenaires.

Axe 2 : Financer les entreprises innovantes en amorçage et développement

Le programme AMBITION PME comprend des actions pour aider les PME-PMI de la filière Optoélectronique & TIC à financer leurs besoins en fonds propres, tant sur le haut de bilan (financement), que sur le bas de bilan (trésorerie). Ces ressources financières sont nécessaires à leurs projets de développement et à l'accélération de leur croissance en vue de devenir des ETI.

En effet, les PME recourent avant tout à l'autofinancement et au crédit bancaire pour financer leur développement. Pour accélérer leur croissance, elles doivent être plus nombreuses à actionner le levier de l'augmentation des capitaux propres.

Le programme AMBITION PME entend aider les PME dans cette démarche de recherche de nouvelles ressources financières (business angels, capital-risque, capital développement, organismes publics). Ses actions apportent un soutien opérationnel aux PME pour formaliser leurs besoins de financement, les orienter vers des financements pertinents au regard de leurs projets de développement et identifier des outils (subventions, prêts, prises de participation) et des financeurs (institutionnels, financiers, industriels). Elles s'inscrivent dans la continuité de l'étude sur le marché du financement d'entreprise portée par la Chambre régionale de commerce et d'industrie.

Les actions au programme

Sont ainsi prévues des rencontres PME financeurs. Deux types d'ateliers sont organisés :

- des ateliers "Coup de Poing ISF" : ces ateliers, menés en collaboration avec le pôle de compétitivité Cap Digital, permettent à une dizaine de PME innovantes de présenter leur projet de développement à un parterre d'investisseurs pouvant bénéficier du dispositif de défiscalisation ISF créé par la loi Tépé (investisseurs individuels, business angels, représentants de fonds et de holding ISF). Les PME présentes durant l'évènement sont choisies et préparées par un Comité constitué de professionnels des nouvelles technologies et de l'investissement.
- des ateliers "Rencontres avec les VCs". Une dizaine de PME de l'écosystème est sélectionnée pour chaque atelier et rencontre des capitaux-risqueurs dans un contexte privilégié (cf. ci-dessous).

Pour donner un maximum de chances de succès aux dossiers présentés, chaque PME qui participe à ces ateliers est préalablement.

- coachée par un expert en levée de fonds
- aidée dans la préparation de sa levée de fonds et de sa présentation aux investisseurs
- aidée par des services d'expertise comptable pour le montage des dossiers d'aide

Faciliter la rencontre entre PME et investisseurs



Le Club des Investisseurs, lancé officiellement le 14 décembre à l'occasion de la journée AMBITION PME, a pour missions principales de :

- Préparer et participer à des opérations de levées de fonds à destination des entreprises franciliennes évoluant dans les secteurs de l'Optique, de l'Electronique et du Logiciel
- Participer au coaching des entrepreneurs et des PME sélectionnées
- Promouvoir les outils de financements proposés aux PME de l'écosystème des Pôles.

Investisseurs en capital risque, fonds corporate, Business angels, fonds ISF, 17

investisseurs ont d'ores et déjà rejoint le Club des Investisseurs de SYSTEM@TIC : Altoinvest, Alven Capital Partners, Bouygues Telecom corporate, Convergent Capital, Dassault Développement, Initiatives, Innovacom, I Source, Serena Capital, Seventure, SGAM, Sofinnova, Time Equity Partner, Ventech, Venturi ISF, Xange Private Equity, XMP BA.

Durant la journée PME du 14 décembre dernier, 10 PME innovantes ont été sélectionnées par un jury d'experts et de financiers pour présenter leur projet sous forme de pitch devant les membres du Club des investisseurs nouvellement formé, puis à la faveur de rencontres individuelles entrepreneurs/investisseurs (51 rendez-vous au total).

Axe 3 : Trois volets pour définir des stratégies d'innovation

1. L'identification de nouvelles opportunités d'innovation

Plusieurs actions du programme AMBITION PME ont pour but d'aider les PME à choisir les thèmes à forts enjeux stratégiques sur lesquels miser pour se développer et optimiser leur croissance.

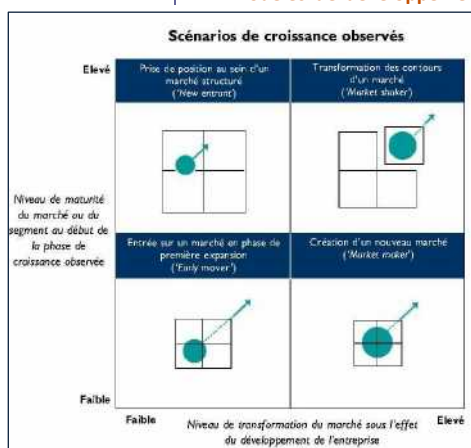
Ces actions s'organisent en trois temps :

- Phase 1 : pour mieux comprendre comment une PME innovante devient une ETI, une étude comparative des bonnes pratiques des PME devenues ETI a été conduite. Elle analyse vingt cas d'école. Les résultats ont été présentés le 14 décembre lors de la Journée PME.
- Phase 2 : l'organisation de séminaires sur 4 thématiques en 4 mois
14 décembre 2009 : Rendez la concurrence hors sujet : développez de nouvelles stratégies de marché, par Lionel Roure (CNAM)
14 janvier 2010 : Innovation ouverte : n'inventez pas ce que d'autres font mieux que vous : ouvrez votre innovation aux ressources de vos partenaires, par Thomas Durand (CM International)
18 février 2010 : Intelligence Inventive : transformez vos inventions en innovations, par Giacomo Bersano (Active Innovation Management)
18 mars 2010 : Dynamique Design Numérique : valorisez vos innovations par un design qui porte la promesse que vous faites à vos clients, par Jean-Louis Fréchin (ENSCI).
- Phase 3 : trois cabinets spécialisés (Dydesys, Tykya et CMI) vont accompagner individuellement les PME dans la mise en œuvre de la démarche marketing définie à l'issue des séminaires.

Evoluer de la PME à l'ETI Etude sur la réussite de 20 entreprises en France et en Europe

L'étude conduite par Frost & Sullivan pour le compte de la filière Optoélectronique & TIC passe au crible les pratiques de **10 entreprises françaises et 10 entreprises européennes** qui ont réussi leur transformation de PME en ETI. Ces entreprises ont toutes évolué de façon remarquable, elles ont connu une croissance continue de leur chiffre d'affaires, un gain de part de marché, un élargissement du périmètre géographique et un accroissement de leurs effectifs. Elles opèrent cependant dans des environnements très différents et ont chacune une histoire qui leur est propre.

4 modèles de développement apparaissent : la création d'un nouveau marché, l'entrée sur un marché en phase de première expansion, la prise de position sur un marché structuré et la transformation des concours d'un marché (schéma ci-contre).



6 bonnes pratiques se dégagent de leurs expériences respectives :

1. la qualité et la pertinence de la vision du développement, élaborée dès le démarrage ou en cours de parcours
2. l'efficacité et la compétitivité du modèle économique qui est cohérent par rapport à l'environnement et le positionnement de l'entreprise
3. L'intégration très en amont de la demande client et l'ajustement éventuel du modèle de l'entreprise
4. La priorisation des efforts et des investissements sur les dimensions qui construisent l'avantage compétitif de l'entreprise
5. La qualité de la mise en œuvre opérationnelle des actions de développement
6. La prise en compte globale du marché ciblé et l'ajustement de l'expansion de l'entreprise à ce marché, avec 3 options : acquérir une position forte sur le marché domestique avant d'aller à l'international, se développer simultanément dans plusieurs régions ou donner la priorité à une autre région que le marché domestique.

Autre facteur de succès de la PME qui veut devenir ETI : son équipe de direction et son management. Les équipes de direction de ces entreprises ont de nombreuses qualités : la capacité à anticiper l'évolution des besoins d'un secteur et à prendre des risques, la vision globale des enjeux et des leviers de croissance, la force d'entraînement pour fédérer une équipe autour du projet d'entreprise, l'ouverture pour faire appel à des compétences complémentaires, etc. Sans être nécessairement concentrées au niveau d'un seul homme ou d'une seule femme, les responsabilités managériales et techniques sont souvent réparties au sein d'une équipe de direction soudée.

Dernier enseignement de l'étude : sur la période observée, les fondateurs actionnaires ont privilégié l'apport de ressources supplémentaires en diluant leur part du capital. Ainsi, leur part est passée de 41% à 24% en moyenne tout en s'appréciant en valeur, sur la base d'une valorisation comptable, avec le développement de l'entreprise.

2. La prise en compte du développement durable dans les stratégies d'innovation

Un autre pan d'action aide les PME à identifier des marchés liés au développement durable en lançant de nouvelles activités autour des enjeux de l'eau, l'air, l'efficacité énergétique, les énergies renouvelables, l'éco-conception, l'habitat, les risques naturels, industriels et technologiques, etc.).

Il repose sur

- une analyse des impacts économiques des nouvelles réglementations sur la base des textes réglementaires récemment adoptés ou en cours de l'être, notamment dans la continuité du Grenelle de l'environnement
- une diffusion d'informations sur ces marchés
- l'organisation de rencontres professionnelles entre grands donneurs d'ordres (publics et privés) et PME consacrée à des marchés à fort potentiel (éco-conception, sécurité, prévention et gestion des risques...)

3. L'adoption des pratiques d'intelligence économique et concurrentielle

Une dernière action a pour objectif d'améliorer la maîtrise de l'information stratégique par les PME pour qu'elles anticipent les risques et évolutions technologiques et économiques de leur environnement.

Une cellule de renseignement économique est ainsi créée pour répondre aux préoccupations technologiques, commerciales, concurrentielles ou environnementales des PME. Elle sera assurée en permanence par une équipe d'experts en recherche d'informations.

Deux formes d'interventions sont prévues par le programme AMBITION PME

- des missions ponctuelles, afin de répondre concrètement à une problématique précise : obtention d'une liste de contacts qualifiés et/ou d'informations sensibles sur des clients, fournisseurs, distributeurs, concurrents, partenaires potentiels, etc.
- des alertes sur des informations difficiles d'accès sur la réglementation, de nouvelles technologies, etc. dans le but de répondre à un besoin récurrent : surveillance d'appels d'offres, des grands donneurs d'ordre, des marchés, des concurrents, de l'évolution d'une technologie, etc.

L'analyse des besoins réalisée par les conseillers spécialisés permettra d'orienter les PME vers les dispositifs de soutien et les réseaux d'experts en intelligence économique en Île-de-France

Axe 4 : adapter les emplois et le management

La gestion des ressources humaines dans les PME en forte croissance et a fortiori dans celles appelées à devenir des ETI ne se satisfont plus des modèles managériaux traditionnels. Quatre actions du programme AMBITION PME prévoit d'accompagner des PME de la filière Optoélectronique & TIC dans la mutation de leur GRH.

1. Apprendre la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC)

La finalité de la GPEC est de fédérer, motiver, fidéliser pour générer une dynamique de performance dans la PME.

Le programme AMBITION PME prévoit d'accompagner 20 PME franciliennes en leur fournissant :

- un diagnostic personnalisé sur la vie de l'entreprise, mené conjointement par un réseau d'experts en gestion des ressources humaines (mission de 3 jours)
- 4 ateliers participatifs de 2 jours sur le management par les compétences
- des préconisations en matière de solutions de mutualisation des ressources

2. Identifier les compétences nécessaires pour le développement de la PME

L'objectif de cette action est triple :

- donner aux PME une analyse du paysage actuel en termes de formation et d'emploi pour un métier vous concernant tout particulièrement
- leur faire détecter en amont d'éventuels écarts puis de trouver les solutions pour les réduire
- apporter des solutions concrètes telles la mise en œuvre de nouvelles formations, l'adaptation de formations existantes, la valorisation d'un métier méconnu, ou encore la mise en relation des différents acteurs (offreurs/demandeurs)

Capitalisant sur l'expérience acquise en 2007 et 2008 dans le cadre de l'étude « Compétences Système » autour du profil de l'Ingénieur Système, le pôle SYSTEM@TIC PARIS-REGION conduit l'étude du paysage des formations et des emplois, en France et si nécessaire, à l'international.

Cette étude permet, pour tout métier, de définir un profil type et de favoriser son développement. Elle mesure également l'adéquation entre les compétences existantes (en quantité et en qualité) et les compétences nécessaires à court, moyen et long terme.

Les résultats de cette étude ont été présentés lors de la journée PME du 14 décembre 2009.

L'émergence d'un nouveau métier Le "business developer" en innovation

Une enquête conduite par le cabinet Cartesa auprès de 85 entreprises dans le cadre du programme AMBITION



PME montre une forte attente des PME sur un nouveau métier : le *business developer en innovation*. Sa mission est de favoriser le passage de l'innovation à son développement et à sa commercialisation. Les *business developer en innovation* doivent allier des compétences techniques et scientifiques de pointe avec des aptitudes commerciales et un sens marketing avéré.

40 des 85 entreprises interrogées prévoient de créer 51 postes de Business Developer en innovation à court ou moyen terme.

Ce besoin appelle un développement des formations, en premier des 3^{ème} cycles. A ce jour, 32 formations existent en France dont en France celles de

l'IAE de Grenoble (Master management - Spécialité : ingénierie de l'innovation), de l'IAE de Strasbourg (Diplôme Inter Universitaire Ingénierie des projets innovants), de l'IAE de Lille (Master 2 pro "Marketing industriel international & innovation") et de l'ENSAM (Management stratégique du changement par l'innovation).

3. Favoriser la mise en relation offreurs et demandeurs d'emplois

Le programme AMBITION PME inclut le lancement à l'automne 2009 du site www.job-hightech.fr, plateforme emploi-formation qui connecte les offreurs et les demandeurs d'emploi au sein de la filière Optoélectronique & TIC.

Ce site repose sur une base de données unique où sont stockées les offres d'emplois de toutes natures (stages, apprentissage, CIFRE, CDI, CDD) et les CV pour des postes purement techniques (R&D, ingénierie, production) ou associés (commerce, marketing, qualité). Il offre des fonctions avancées permettant un accès efficace et rapide aux CV et offres d'emploi déposés et validés par les partenaires. La base de données est mise à jour en continu par Opticsvalley et SYSTEM@TIC PARIS REGION.



4. Développer les aptitudes managériales des dirigeants de PME

Ce volet prévoit des séminaires de formation de haut niveau adaptés au rythme des dirigeants et à leurs préoccupations, afin de les aider à faire des choix majeurs qui relèvent d'options stratégiques (axes de R&D, partenariats industriels, zone de prospection export, etc.) ou à anticiper les conséquences de ces choix sur le fonctionnement de l'entreprise (formation, recrutement, financement).

Il comprend une formation spécifique sur la stratégie de l'innovation, en partenariat avec HEC (2 jours) et un séminaire complémentaire soit sur l'international, soit sur l'innovation.

Axe 5 : inscrire l'activité de la PME sur les marchés internationaux

De nombreuses PME ayant l'ambition de devenir des ETI vont devoir porter leurs activités au-delà des frontières nationales. Il leur faudra notamment rechercher des modes adaptés de mutualisation de réseaux de distribution.

Une action en deux étapes

Le programme AMBITION PME propose d'accompagner cette démarche :

- un recensement des modes de distribution existants à l'étranger et des besoins des PME
- une phase opérationnelle comportant :
 - o des ateliers de présentation de différents modes de distribution par pays ciblé
 - o le montage d'opérations pilotes, pour des groupements de PME, visant la mise en place de modes de distribution mutualisés dans des pays cibles, avec l'appui des relais locaux (exemple : agents conjoints, animation d'un ensemble d'agents, création de bureaux par groupements d'entreprises, VIE, etc.)
 - o des conseils individualisés (opportunités par pays ciblé, choix de la forme juridique, etc.)

2 opérations pilotes auront été organisées en 2009 à Boston et Pékin.

10 PME nouent des relations étroites avec l'écosystème TIC de Boston

La mission PME Boston été organisé du 17 au 20 novembre 2009 par SYSTEM@TIC, en partenariat avec la CCIP et avec le soutien financier de la Région Ile-de-France.

10 PME partenaires du pôle SYSTEM@TIC – Cosytec, Medit, INL, Spring Technologies, Kayentis, MLState, HPC Project, Splitted-Desktop, Prismtech et Wallix – sont allées à la rencontre de l'écosystème TIC du Massachusetts avec trois objectifs :

- faciliter les partenariats technologiques transatlantiques : elles ont rencontré divers experts (avocats, chercheurs, entreprises du Pôle déjà implantées à Boston, spécialistes de l'export, ...) afin de faire émerger des thématiques de recherche commune et ainsi d'établir des partenariats technologiques. Cette mission a permis de nouer des contacts dans le domaine du « Parallel Computing », des langages Web, et du « High Performance Computing » grâce à une « Briefing session » organisée par le MIT exclusivement pour SYSTEM@TIC
- Soutenir leur démarche d'export : à titre d'exemple, Philippe Berna, PDG de Kayentis, a eu l'opportunité de consolider des contacts initiés en 2008 et a participé à une table ronde à l'invitation et en présence du Gouverneur du Massachusetts, Deval Patrick, sur la thématique « Health IT »
- Promouvoir les PME franciliennes et leurs technologies : les soirées organisées par le Consulat de France, le « Café des Sciences », les rencontres organisées par Hubtech 21 (relais du Pôle SYSTEM@TIC à Boston-Cambridge), ou encore la participation du Massachusetts Office of International Trade & Investment (MOITI) a permis aux PME de rencontrer les communautés d'affaires présentes sur place et ainsi de valoriser leurs savoir-faire industriels.



Les partenaires du programme AMBITION PME

A propos de SYSTEM@TIC PARIS-REGION

Au cœur de la révolution numérique, le Pôle de compétitivité mondial SYSTEM@TIC PARIS-REGION fédère en Ile-de-France plus de 400 acteurs industriels, PME et scientifiques à la croisée de 3 marchés applicatifs à forte dimension sociétale (Automobile & Transports, Télécoms, Sécurité & Défense) et 2 domaines technologiques (Logiciel Libre et Outils de Conception et développement de Systèmes).

Dès 2009, SYSTEM@TIC déploie ses technologies et ses solutions vers de nouveaux domaines de marché, notamment « TIC et Ville Durable » qui est au cœur des enjeux sociétaux du 21ème siècle et dont le développement repose de façon croissante sur les expertises et savoir-faire de SYSTEM@TIC et ses membres.

SYSTEM@TIC a permis à ce jour le développement de 186 projets collaboratifs de R&D représentant un effort de R&D global de près de 900M€ et un soutien cumulé de près de 360M€ provenant de l'Etat, des agences ANR, EUREKA, FEDER, OSEO et des collectivités territoriales.



Contact presse : Peggy Vicomte - 06 31 72 92 47 - p.vicomte@systematic-paris-region.org

A propos d'Opticsvalley

Opticsvalley, le réseau optique, électronique et logiciel en Ile-de-France,

- Fédère la communauté des technologies optique, électronique et logicielle en Ile-de-France : entreprises (petites, moyennes et grandes), établissements d'enseignement supérieur, laboratoires de recherche, et entités publiques et privées qui soutiennent l'innovation et le développement économique

- Accompagne les acteurs de l'Innovation, notamment les PME, dans leur développement : stratégie, moyens de financement, ressources humaines, connaissance des marchés et emploi. Opticsvalley facilite les partenariats entre les différents acteurs du réseau

- Accroît la visibilité de marchés en expansion et de leurs acteurs et facilite, sur ces marchés, l'émergence de coopérations



Contact presse : Eric Lambouroud - 01 69 31 75 02 - e.lambouroud@opticsvalley.org

A propos du réseau des Chambres de commerce et d'industrie d'Ile-de-France

Les Chambres de commerce et d'industrie de Paris – Ile-de-France sont des établissements publics dirigés par 216 chefs d'entreprise élus issus de tous les secteurs. Leur mission est de conseiller et d'accompagner les entreprises franciliennes dans toutes leurs phases de développement et de contribuer à la formation de leurs salariés. Elles proposent ainsi des produits et services dans les domaines suivants : création, développement international, innovation, intelligence économique, développement durable et transmission – reprise.

Les CCI de Paris – Ile-de-France participent à l'animation de plusieurs filières prioritaires en Ile-de-France : automobile, aéronautique, mécanique, optique et systèmes complexes. La CRCI Paris-Ile-de-France, la CCI de l'Essonne et la CCI de Paris portent ainsi dans le programme « Ambition PME » cinq actions (Ressources humaines, international, financement, développement durable, intelligence économique).

Les CCI de Paris – Ile-de-France en quelques chiffres :

- 6000 personnes au service des entreprises,
- 100.000 porteurs de projets d'entreprise et créateurs accueillis,
- 2.500 entreprises conseillées et suivies dans leur développement à l'international,
- 900 entreprises participantes aux réseaux animés par les CCI autour du développement durable.
- 500 PME accompagnées dans leur démarche d'innovation

Contact Ambition PME : Jean-François Thibous – 01 55 37 67 62 – thibous@paris-iledefrance.cci.fr

