

NORMANDIE

INTERNATIONAL

www.normandie-international.com

Photo «P.Boulen fotografic»

La Lettre des réseaux

HAUTE-NORMANDIE
INTERNATIONAL

et

NORMANEX
La Réseau International des Chambres de Commerce et d'Industrie de Basse-Normandie

Septembre 2007

NUMÉRO HORS-SÉRIE

INNOVATION et INTERNATIONAL : modes d'emploi



Gérard Vargas
Directeur
HAUTE-NORMANDIE
INTERNATIONAL

Schumpeter “l'économiste le plus important du 20^{ème} siècle” — selon Christian de Boissieu— avait placé l'innovation au fondement même de l'entreprise, “cycle de création-destruction de valeur”. Il voyait en “l'entrepreneur” — auquel il vouait une foi et une admiration inébranlables— celui qui “jette une lumière violente sur la réalisation de combinaisons nouvelles”.

Que dirait-il aujourd'hui de ces Don Quichotte des temps modernes qui dans le cadre de “la mise en place —selon ses termes— d'une nouvelle fonction productive” se doivent d'affronter les marchés les plus lointains ? ... et de surcroît munis d'un outil : internet, qui révolutionne les notions de temps et de distance et par là, les modèles économiques ? ...

Vaste révolution et vaste défi... auquel NORMANDIE INTERNATIONAL

a souhaité consacrer la totalité d'un numéro exceptionnel : pourquoi, comment et en quoi, international et innovation entretiennent —et entretiendront— des liens de plus en plus étroits et interdépendants, logique de ces temps nouveaux.

Pour arrimer cette réflexion, nous avons donné la parole à six “entrepreneurs” d'horizons divers : entreprises “familiales” et ancrées sur des richesses (le lin, le verre et le moule), abattues par la mondialisation — VIVALIN, MBB— contraintes de se renouveler pour conquérir des marchés nouveaux bien au-delà de l'hexagone, s'appuyant pour ce faire sur la création de filiale ou de partenariats ; l'exportateur “traditionnel”, VERDELET auquel les années 2000 auraient été fatales s'il n'avait su dénicher — au sens exact du terme— à l'autre bout de la planète des aubaines insoupçonnées ; les “jeunes pousses” magnifiques, collées aux laboratoires, extrêmement innovantes et pointues : STAR NAV et POLYIntell et celle qui résume l'entrepreneur “moderne” : PROTEC'SOM, lancée via Internet et conjugant au même rythme, international et innovation...

Ils ont tous en commun courage, vision et ténacité ; ils savent aussi tous s'entourer, connaissant —ou s'interrogeant— sur les aides et appuis indispensables à cette aventure.

Parallèlement politiques, acteurs de l'innovation —universitaires, incubateurs, experts, centres de ressources technologiques, pôles de compétitivité, CCI, partenaires financiers...—, s'organisent pour proposer une offre de services cohérente favorisant les emplois de demain.

Innovation et International apparaissent comme deux facteurs clés de plus en plus indissociables, déterminants pour libérer la croissance de l'entreprise par la conquête de nouveaux marchés.



Philippe Giffard
Directeur
OSÉO
HAUTE-NORMANDIE

LA TRADITION INNOVANTE



Pour financer et accompagner les PME

Pour libérer la croissance des entreprises innovantes, OSEO a développé une gamme d'outils facilitant leur développement à l'international.

OSEO garantit jusqu'à 60% le risque pris soit par les banques sur le financement moyen long terme et les engagements de caution, soit par les entreprises dans le cadre d'apports en fonds propres pour la création d'une filiale.

OSEO propose des financements spécifiques aux investissements liés à l'exportation, à la mise en place d'un réseau commercial à l'étranger, à la prospection de nouveaux marchés.

OSEO encourage les coopérations technologiques internationales en aidant à trouver les bons partenaires, en finançant les projets d'innovation européens dans le cadre d'Eurêka et des ERA-Net ou encore en facilitant l'accès aux financements européens type 7^{ème} PCRD.

Contacts :

• **OSEO HAUTE-NORMANDIE**
20, Place St Marc
76000 Rouen
Tél : 02 35 59 26 36
Directeur : Philippe Giffard

• **OSEO BASSE-NORMANDIE**
Citis - Le Pentacle
Avenue de Tsukuba
14209 Hérouville-Saint-Clair
cedex
Tél : 02 31 95 20 09
Directeur : Patrick Lemétais

• www.oseo.fr

VIVALIN : DU BON USAGE DE L'IMPLANTATION À L'ÉTRANGER COMME RELAIS DE CROISSANCE



On connaît les difficultés rencontrées aujourd'hui par cette fibre textile noble, la plus ancienne au monde — dont on retrouve des traces 8 000 ans avant J-C... —, seule fibre naturelle longue solide condamnée à innover pour survivre face à la déferlante des prix pratiqués par les chinois. Aucune filature n'a survécu en Europe. Les clients de Vivalin sont aujourd'hui dispersés à travers le monde, et tout particulièrement en Chine.

Marc Depestèle nous a longuement entretenus de la création de sa filiale au Brésil.

“La société a fait l'acquisition d'un ensemble industriel au Brésil, société précédemment cliente qui travaille à la production de fils, tissus de lin et mélanges jusqu'à l'ennoblissement. Ce site emploie actuellement 170 personnes.



L'usine de Recife au Brésil

Nous visons, à partir de cette filiale, à conquérir le marché nord américain, marché très protégé (il faut travailler sur place pour le pénétrer).

Nous avons monté plusieurs dossiers soutenus par OSEO dont je souhaite souligner l'efficacité et le professionnalisme ; l'avance remboursable à taux 0 est très appréciable. (“aide à l'innovation”).

Nous procédons actuellement à des recherches sur des mélanges lin-polyester (mélanges très complexes à réaliser) susceptibles de séduire particulièrement le marché américain très attentif au confort (possibilité de lavage en machine) en un premier temps, puis nous viserons ensuite Amérique latine, Europe...

Avec la reprise de ce groupe, nous souhaitons concevoir des produits qui se démarquent du courant, peu concurrentiels, pour récupérer des marges sur un

Société familiale spécialisée dans le teillage du lin et la production de semences, la linière de Bosc Nouvel a été fondée en 1908 en Belgique par Aloïs Depestèle et implantée en France en 1949 par son fils Albert. Aujourd'hui le “petit-fils” Marc, PDG et son frère Vincent, DG se sont diversifiés avec la création de Vivalin, plate-forme de commercialisation à l'international.

marché malmené. Nous réfléchissons à la manière d'une société intégrée spécialisée dans le lin.

Les résultats notables devraient commencer à être mesurés d'ici la fin de l'année”.

Puis revenant sur les produits OSEO, il dit attendre le fonds de garantie international avec impatience.

“OSEO met en place un produit qui soutient les entreprises françaises dans leurs projets d'implantation à l'étranger. Ce produit avait été initié par Madame Lagarde à l'époque ministre délégué au commerce extérieur. Aujourd'hui ministre de l'économie, elle aura compris mieux que n'importe qui qu'il y a urgence à aider les PME françaises agressées par les groupes étrangers qui viennent s'installer en France.

Un banquier ne donne, s'il donne, que des sommes dérisoires pour s'implanter à l'étranger. Nous n'avons pas d'outil adapté. A travers cette garantie c'est toute la chaîne à partir de l'agriculteur normand qui sera aidée ; l'agriculteur normand aujourd'hui produit des fibres essentiellement pour le marché chinois. OSEO apporte des produits indispensables à la survie et à l'évolution de l'industrie française”.

Coté projets, Vivalin confie travailler à la conception d'autres produits lin dans le domaine de la maille toujours en partenariat avec OSEO...

Points forts, points faibles de la société ?

Nos points forts : la connaissance “ancestrale” du lin, une vue globale sur le métier sachant en mesurer ses forces et faiblesses “ce qui fait qu'aujourd'hui une toute petite entreprise du secteur devient n°2 mondial en production en volume”. Une vision : nous avons repéré les failles du métier et avons commencé il y a 14 ans à nous intéresser au développement chinois alors qu'à l'époque tout allait bien.

“Autre point fort, le duo complémentaire que je forme avec mon frère Vincent qui suit parfaitement l'entreprise au quotidien, me permettant de prospecter et d'anticiper”.

Nos fragilités : “le manque de structure propre aux PME et le manque de connaissance technique pointue d'où l'importance capitale du rapprochement avec le monde de la recherche.

Ceux qui seront encore là demain sont ceux qui ont la vision des applications futures du lin”.

LA TRADITION INNOVANTE

A TRAVERS UN TRANSFERT DE TECHNOLOGIES LA SOCIÉTÉ MMB (RE)DÉCOUVRE LE MODÈLE ALLEMAND



Société familiale, déclinaison d'un grand groupe verrier, MMB a vu le jour en 1971. France Desjonquères, petite fille du créateur, dirige aujourd'hui la société qui emploie une cinquantaine de personnes à Blangy sur Bresle.

Initialement MMB concevait des maquettes pour la verrerie et des

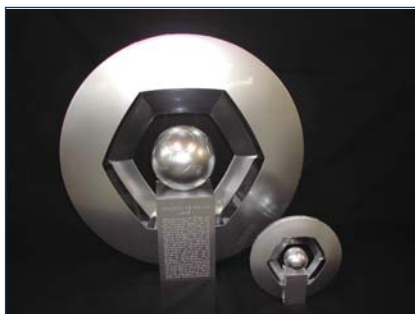
maîtres modèles pour la fonderie. S'adaptant à l'évolution des techniques, elle devait acquérir à la fin des années 80 des techniques de prototypage rapide, intégrant en 1989 la technologie du coulé sur vide par moule silicone, puis en 90/95 celle de la stéréolithographie.

La société travaille entre 50 et 60% pour l'industrie automobile (éléments de "concept car" présentés sur les salons, feux pour prototypes roulants, outillage de contrôle...), entre 25 et 30 % pour des designers dans le secteur du luxe basés sur Paris (Dior, T Muggler, Pablo Reinoso, Vuitton...) (flacons de parfum ou de cosmétique — la société élabore des maquettes pour valider un design ou matérialiser un concept — ; trophées de la ligue de football, coupe de France de foot, trophées du festival du film américain à Deauville, Women Awards..., dans ce cas l'objet fabriqué en petites séries est conçu dans sa globalité). Le reste de l'activité est diversement consacré à l'équipement de la maison, au militaire, à l'électronique, au médical ...

Même si la société a travaillé pour Valeo en Pologne ou un bureau de design anglais, sa clientèle compte-tenu de ces spécificités, se trouve dans un périmètre relativement proche : un commercial est basé en Belgique, rayonnant sur Bénélux, Nord et Est de la France.

La cellule Recherche et Développement se consacre au développement de nouvelles technologies de production comme la microfusion laser de poudre pour le prototypage métallique ou l'usinage de céramique, pour élargir sa gamme de prestations.

Le partenariat avec une entreprise allemande a permis à MMB de s'équiper de machines permettant de concevoir des prototypes métalliques, ce qui en fait un pionnier de cette technologie en Europe : partage d'informations, rencontres régulières — particulièrement au démarrage — et en échange exclusivité de l'utilisation de ces machines pour certaines applications sur le territoire français... font partie des termes de ce partenariat. Ce développement permet à MMB de se positionner sur de nouveaux marchés tel l'aéronautique — et de se lancer avec d'autres partenaires du même secteur dans un programme européen — ...



Si tous les projets aboutissent, c'est le double du parc machine de ce type qui sera nécessaire d'ici 2 ans.

Guillaume Jandin est ingénieur chez MMB ; au cours de ses recherches et investigations, il peut témoigner de l'avancée (de la supériorité ?) des allemands dans le domaine. C'est particulièrement sur le salon Euromold à Francfort qu'il surveille les nouvelles technologies, remarquant que tous les salons sur ces métiers sont en Europe, hors de France, en Allemagne notamment.

L'Allemagne apparaît également derrière bien des machines développées ; ainsi que les Fraunhofer Institut (centres de recherches appliquées par spécialités). Aux Pays-Bas, au Danemark également..., des structures mieux dimensionnées ont l'habitude de partenariat de développement avec les entreprises. Avons-nous l'équivalent en France ? cela n'apparaît pas de façon explicite et claire ; on rencontrera plutôt une "multiplication de petites structures qui faute de moyens se voient contraintes à faire plus de commercialisation que de développement".

Le soutien depuis 3 ans d'OSEO, le suivi régulier par la CCI du Littoral Normand Picard, l'intervention du réseau des Euro Info Centres apportent relationnel, financement et structuration pour les projets.



Points forts, points faibles de la société ?

pour Guillaume Jandin ce sont les mêmes : la richesse — par leur nombre — des métiers ici exercés, l'absence de spécialisation et d'exclusivité pour une seule technologie.

Facteur clé de succès : le croisement entre un savoir-faire artisanal et un savoir-faire technique pointu. Ce "mix" de technologies et d'expériences permet de créer toutes les tailles de prototypes.

Prochaine étape attendue pour le développement de MMB : acquérir la technologie de la céramique, ce qui lui permettrait alors de couvrir l'ensemble des matériaux. Qui saura l'aider et la soutenir ?

<http://www.mbproto.com>

A QUI S'ADRESSER ?

La tenue à la CCI de Rouen le 20 juin dernier des **Rencontres Régionales de l'Innovation** fut un événement d'importance que le réseau consulaire compte renouveler au Havre en 2008 puis à Evreux. Cette manifestation proposait conjointement forum, ateliers, exposition, tables-rondes, conférence, témoignages d'entreprises et rendez-vous personnalisés avec experts et professionnels. Une majorité d'acteurs étaient présents et purent rassurer la centaine d'entreprises participantes : oui, les acteurs sont nombreux mais cette richesse ne doit en rien perturber le créateur ou l'entreprise qui ne saurait à qui s'adresser. Ils ont confirmé : ils se connaissent tous, travaillent en réseau et sauront guider vers le plus compétent d'entre eux.

C'est avec le même souci, celui d'améliorer la visibilité des dispositifs de soutien et de renforcer leur cohérence et leur efficacité que l'Etat — DRIRE et Direction Régionale de la Recherche —, la Région et OSEO s'associent pour créer l'**Agence de l'Innovation en Région Haute-Normandie (AIRHN)** qui devrait voir le jour début 2008.

Des guichets multiples, mais un réseau unique et organisé au service de l'innovation qui encouragera la création d'activités, l'incubation, l'émergence de projets, la création d'entreprise, le développement technologique...

En Basse-Normandie, le Réseau des CCI est organisé pour contribuer au développement d'une culture Innovation auprès des PME, favorisant toute démarche de changement visant à renforcer les capacités de l'entreprise pour la rendre compétitive et pérenne et les assistant dans le processus de développement d'un projet innovant.

Les conseillers d'entreprise des CCI s'appuient sur leur connaissance des partenaires techniques (Centre de ressources techniques, pôle de compétitivité, réseau de développement technologique...) et des dispositifs de soutien financier (Oséo, Impulsion Conseil...).

QUAND LES JEUNES "POUSSES" INNOVENT...

GRÂCE AU SOUTIEN D'UN RÉSEAU DE PARTENAIRES STAR NAV NE NAVIGUE PAS À VUE



C'est l'histoire d'un inventeur. Georges Lamy au Rousseau est diplômé en 1995 ingénieur des Hautes Etudes Industrielles (Lille). Parallèlement, afin de voir s'ouvrir le champ de la recherche, il fera un DEA en mécanique des fluides, partira ensuite dans l'armée, choisissant les "chasseurs alpins". Il travaillera au profit du ministère de la Défense pendant 11 années, exerçant la mission d'ingénieur d'essai pour applications militaires ; il se verra confier des missions extérieures (au Kosovo, en Macédoine), apportera son expertise technique aux services des programmes de la DGA (Délégation Générale pour l'Armement) au sein du LRBA (Laboratoire de Recherches Balistiques et Aérodynamiques).

En décembre 2004 à l'IRSEEM —laboratoire d'accueil et "accompagnement académique" installé à l'ESIGELEC—, G. Lamy au Rousseau soutient une thèse sur la visée stellaire intitulée —pour les initiés— : "Restitution d'attitude pour satellite à haute manoeuvrabilité par un viseur stellaire à matrice APS. Amélioration de la robustesse par assistance gyrométrique". Cette thèse est partie prenante du développement du système HYDRA au sein de l'entreprise EADS SODERN, projet qui a obtenu en 2005 le "Aviation Week Program Excellence Award winners" dans la catégorie innovation.

Georges Lamy au Rousseau crée STAR NAV à Caen fin 2006, sous le statut de "Jeune Entreprise Innovante". La société est membre de Normandie Incubation, l'incubateur régional des entreprises technologiques et soutenue par le réseau SYNERGIA et le Centre des Technologies Nouvelles (CTN) qui la conseille en matière d'innovation.

L'activité de STAR NAV (2 personnes) s'oriente autour de deux pôles : études et expertise, dans le domaine de la visée stellaire d'une part et

développement de projets innovants d'autre part.

Il invente un eye tracker, système permettant de

déterminer la direction du regard d'un utilisateur applicable dans de multiples domaines (Informatique, industrie, médical, automobile, aéronautique, sport, défense...), projet développé en collaboration avec le GREYC ENSICAEN (laboratoire universitaire à Caen) —pour le traitement d'image pur et l'aspect logiciel— et l'IRSEEM ESIGELEC pour maquettage et prototypage. Il vient d'ailleurs d'être promu lauréat régional de l'innovation en Basse-Normandie pour ce projet.

Second projet : VISTER, viseur stellaire pour applications aéro-terrestres et navales. Ce système fournira l'attitude (positionnement angulaire par rapport à un repère de référence) de l'objet auquel il est lié (véhicule, ouvrage d'art, instrument de mesure). Le partenariat avec le laboratoire GEMINI (CNRS) du laboratoire de Côte d'Azur et la société SESO (Société Européenne de Systèmes Optiques) d'Azur lui a permis d'être labellisé par le pôle de compétitivité "Pôle optique et photonique" (Région PACA).

Pour la mise sur pied de ces projets, STAR NAV a bénéficié d'avances remboursables par le biais d'OSEO dont il tient à souligner la compétence, la disponibilité et la souplesse : Monsieur Lemétais et

Madame Giret (OSEO Basse-Normandie) ont été largement à son écoute.

L'IRSEEM a accompagné la société dans le cadre du projet franco-britannique Transentreprise chargé d'établir des liens entre entreprises innovantes françaises (Haute-Normandie, Picardie et Nord Pas-de-Calais) et britanniques du Sud-est de l'Angleterre.

STAR NAV a établi des liens à la fois business (applications pour ses services) avec les entreprises anglaises rencontrées et recherche avec les partenaires de l'Université du Kent à Canterbury. Le projet de recherche se fera probablement dans le cadre d'Interreg avec pour partenaires Electronics Department (Kent University) et IRSEEM.

Georges Lamy au Rousseau se montre enchanté de cette opportunité, trouvant là "un élargissement à son champ d'investigations et de compétences", enthousiasmé par les talents des anglais dans leur pratique du "networking". Il constate que les français se montrent plus "orientés technologies" alors que les anglais eux se préoccupent de vendre avant d'avoir le produit. Sachant qu'il ne dispose que de quelques clients potentiels pour VISTER en France, il trouve à cette école matière à réflexions et exemples de pratiques.

Si nous lui demandons les incontournables de la boîte à outils, il nous répond :

- Ne pas chercher exclusivement des partenariats avec des laboratoires publics et savoir que l'on peut trouver dans les labos privés la trilogie gagnante : enthousiasme, compétence et adaptabilité.
- Avoir un objectif et s'y tenir, ne jamais se décourager
- Savoir diversifier ses sources de financement
 - Ne pas avoir peur d'aller à l'international (il précise même que les anglais parlent un très bon français technique !...); les fonds européens sont là pour cela ; le networking est une excellente école pour s'ouvrir aux marchés étrangers.
 - Entretien et exploiter ses réseaux.

Et ses projets pour demain ?

Il compte amorcer sa commercialisation en s'appuyant sur un consultant spécialisé et poursuivre ses recherches sur la visée stellaire pour accentuer sa maîtrise technologique.

Et tente une petite suggestion au passage : que les aides puissent aussi être fournies sous forme de chiffres d'affaires en permettant à l'acheteur public final d'acquiescer le produit... Cela permettrait de financer une partie du

développement en créant la confiance des clients potentiels grâce à des références commerciales.

<http://www.starnav.fr/>

QUAND LES JEUNES "POUSSES" INNOVENT...

PAS DE FRONTIÈRE POUR LA "RECONNAISSANCE MOLÉCULAIRE" : LE DÉFI RELEVÉ PAR UNE ÉQUIPE INTERNATIONALE

POLYIntell a fait office de pionnier dans son domaine quand elle fut créée en juillet 2004 ; aujourd'hui encore, les porteurs de projets apprécient de discuter avec sa jeune présidente Kaynoush Naraghi, et ne manquent pas de lui demander des conseils ;

POLYIntell développe et commercialise en B to B de nouveaux matériaux polymères de haute technicité destinés à l'extraction, la purification et la détection de composés chimiques ou biochimiques (ex. : détection d'un pesticide, ou d'une toxine).

Ambitionnant de devenir un acteur reconnu dans ce domaine et de s'imposer en tant qu'un des leaders mondiaux de ces nouveaux marchés issus de la technologie des polymères à empreintes moléculaires —qui offrent de fortes potentialités et permettent un nouveau saut technologique dans le domaine de l'analyse et du diagnostic—, le défi était de taille.

Située sur le campus universitaire de Mont-Saint-Aignan au coeur des locaux de l'IRCOF (Institut de Recherche en Chimie Organique Fine), collaborant très étroitement avec plusieurs laboratoires, dont celui de Génie Enzymatique et Cellulaire de l'UTC (Compiègne), elle emploie aujourd'hui une dizaine de personnes, docteurs, ingénieurs... aux profils très pointus et dans des locaux devenus trop étroits (La société a en projet l'acquisition de nouveaux locaux).

Lauréate en 2004 du 3^{ème} prix spécial du jury du concours de la création d'entreprise technologique et innovante décerné par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, **POLYIntell** soutenue par OSEO et la Région, a également bénéficié du soutien de l'incubateur ACCEVAL, de Rouen Initiative et du Réseau Entreprendre. Cet accompagnement a permis de financer 50% du budget de recherche sur 2 ans.

Pour son activité, POLYIntell a adopté 2 types de business modèles développant de concert des activités de prestations et de développement des produits innovants.

Elle réalise pour l'**industrie pharmaceutique** des matériaux très spécifiques (obtenus par moulage moléculaire) qui sont des nouvelles phases d'extraction solides pour des candidats médicaments (exemple : extraction spécifique d'une molécule médicament de ses impuretés pour augmenter sa pureté). Travaillant avec des laboratoires à l'échelle de la planète, elle met également son expertise à la disposition de secteurs tels que le **marché analytique, la cosmétique, l'agro-alimentaire...**

En parallèle, **POLYIntell** développe de nouveaux produits basés sur son activité Recherche et Développement qui représente aujourd'hui plus de 50% de l'activité, activité financée par des investisseurs.

Madame Naraghi confirme : "la plus grande difficulté réside dans la rupture technologique induite par des produits si finement innovants : comment les mettre sur le marché pour qu'ils soient le mieux acceptés ?...". Pour Madame Naraghi, la solution aux plus grands défis réside dans la communication ; avec les clients plus particulièrement.

L'international ? C'est une évidence, la société baigne dedans tant au niveau de son équipe, de sa recherche de nouvelles compétences, de ses clients, il n'y a pas de frontière à une activité si innovante, si fine et si pointue même si les Etats-Unis s'avèrent les plus réceptifs et de fait dominants ; c'est par la fréquentation régulière de salons internationaux (4 à 5 par an) que **POLYIntell** saura dénicher la perle rare qui partagera ses préoccupations.



De même, la concurrence ne peut être que planétaire ;

POLYIntell est aujourd'hui la seule entreprise sur son marché en France et parmi les quatre existants dans le monde.

L'équipe **POLYIntell** a noué des contacts privilégiés en Grande-Bretagne et en Allemagne et participe régulièrement à des projets européens et la société gère un important portefeuille de brevets à l'échelle internationale avec l'aide d'un cabinet de propriété industrielle.

Ses points forts :

- l'internationalisation et la complémentarité de l'équipe
- le portefeuille de brevets
- ses partenariats

Ses points faibles :

- n'avoir assez de temps pour communiquer
- la dépendance de la nécessité de financements pour avancer plus rapidement.

http://www.polyintell.com/index_uk.htm

UNE NOUVELLE STRUCTURE D'ACCUEIL POUR ENTREPRISES INNOVANTES

La Région, l'Agglomération de Rouen, la Préfecture, le Département, le Syndicat Mixte du Technopôle du Madrillet... entourent Christian Hérail, Président de la CRCI Haute-Normandie et de la CCI de Rouen, le 29 juin dernier, pour l'inauguration de la toute jeune Pépinière Hôtel d'entreprises du Madrillet, rue Ettore Bugatti à Saint-Etienne-du-Rouvray. 3 000 m² très attendus pour accueillir jusqu'à 4 années créateurs et entreprises innovantes, ce qui porte désormais à 4 le nombre de pépinières haut-normandes et à 22 les hôtels d'entreprises.

Tous les politiques se réjouissent de cette nouvelle initiative propre à "booster" l'innovation et à renforcer les compétences du Technopôle, félicitant au passage la CCI de Rouen pour la ponctualité avec laquelle elle devait mener le projet une année après la pose de la première pierre.



Contacts :
• **Pépinière :**
Christine Heuclin
Tél : 02 35 65 78 05
• **Hôtel :**
François Naitali
Tél : 02 35 14 37 52

L'EXPORTATION INNOVANTE

QUAND L'EXPORTATION DYNAMISE L'INNOVATION : L'EXEMPLE DE VERDELET SPÉCIALISTE DE LA VANNE HAUTE RÉSISTANCE

Créée en 1976 par Alain Verdelet, VERDELET est spécialisée dans la vanne papillon métal de haute performance. La compagnie était initialement connue en France et en Europe pour la confection et la fabrication de vannes très spéciales sur demande. L'exportation alors représentait 10 à 15% du CA.

Confrontée à un effondrement du marché en 1999, la société s'est trouvée dans l'urgence de reconsidérer sa stratégie et de sortir un produit standard. Pari (et défi) tenus : en 2002, le CA était de 3 150 710 euros avec une part de 22,3% à l'export, en 2006, il fut de 6 114 616 euros avec 68% à l'export et la société table sur 8 500 000 euros en 2007 avec 75% à l'export.

Entre temps, Alain Verdelet son directeur, a pris son bâton de pèlerin et a commencé à sillonner le monde ; grâce à son expérience de 20 années de conception et de fabrication, grâce aux aides et appuis d'OSEO, la société a surmonté des défis techniques très forts avec la conception notamment de vannes résistant à d'énormes chaleurs, développant une gamme de 4 produits pour les applications de sectionnement et de régulation.

Aujourd'hui la société crée des emplois en France (Verdelet emploie une quarantaine de personne à Neuville-les-Dieppe et fait largement appel à la sous-traitance locale). Alain Verdelet a bien voulu témoigner.



■ Où en est Verdelet aujourd'hui ?

Alain Verdelet : Alors qu'il n'y avait plus de marché en France, notre baptême du feu à l'exportation s'est fait suite à la demande d'un nouveau client, Rhodia : déplacement au Japon/Corée, rencontre avec un agent coréen qui a fait émerger une première commande pour l'Arabie Saoudite, tandis que nous décrochions parallèlement une commande pour Hitachi destinée au Golfe —où une base de SAV est désormais installée—. Puis, du Japon, la société devait décrocher une grosse affaire en Algérie...

J'ai alors pris goût à l'export, parcourant le monde et mettant en place des agents en Arabie Saoudite, à Dubai, au Koweït, au Qatar... Tous nos agents sont des locaux spécialisés dans notre métier et exclusifs en ce qui concerne nos produits.

Nous nous sommes développés vers la Russie il y a 3 ans.

La positionnement en Chine est aujourd'hui quasiment assuré nous permettant d'envisager un débouché commercial dans des niches telles que le nucléaire. La société vient de décrocher le marché des vannes d'isolement des turbines des centrales nucléaires chinoises —dossier monté grâce à OSEO—.

L'innovation sur un nouveau procédé de garnitures mécaniques vient de déboucher sur un partenariat avec Alstom dans le cadre du nouveau palier français EPR et sur une première commande pour le nucléaire chinois —une seconde est en cours de négociation—. Ce produit destiné à l'isolement des turbines nous rend leader dans ce type d'application.

Nous venons d'ouvrir une agence en Inde à New Delhi et des projets sont en cours en Iran et au Pakistan.

■ Comment innove-t-on ?

A.V. : L'innovation est la résultante de l'expression du besoin d'un client qui lui-même correspond à un besoin nouveau du marché.

Pour nous soutenir dans la recherche de solutions nous avons fait appel à OSEO à plusieurs reprises.

Disposant d'une cellule de R&D, nous préférons innover en interne et maîtriser un savoir-faire nous faisant —pour éviter divulgation et pillage— de plus en plus rares en ce qui concerne les brevets.

Acquisition de nouvelles certifications et homologations vont de pair : ISO 9001 version 2000, PED, KOREA Hydro & Nuclear Power.co, GOST R & ROSTEKNADZOR (Russie), NEW KOWEIT, ...

Notre savoir-faire est aujourd'hui reconnu. Les grands de la robinetterie (Dresser, Emerson process Management) s'adressent à nous pour des compléments de gamme. Nous sommes les seuls en France à faire ce produit, la concurrence est essentiellement étrangère : finlandaise, américaine, japonaise, anglaise, allemande, tous issus de grands groupes.

Verdelet est le petit de la bande.

■ Quels sont vos points forts et vos points faibles ?

A.V. : Le point fort : incontestablement notre technicité et notre réputation. La nouvelle version VALROC 2 a rencontré le succès escompté nous permettant d'être concurrentiel : nous avons obtenu des commandes importantes dans la désalinisation d'eau de mer. Nous travaillons à une nouvelle génération de la VALSTAR type 2, nouvelle gamme plus économique et performante.

Le point faible : notre taille. Petite société qui se débat dans une grande mouvance internationale. Le niveau des affaires devient tel que nous réfléchissons à un rapprochement ou à un partenariat.

■ Quels recommandations ou souhaits émettriez-vous ?

A.V. : OSEO est bien adapté, mais il y aurait plus d'encouragements si les "aides" comportaient pour quelque 20% une partie subvention...

La Chine est aujourd'hui un gros marché incontournable : il est nécessaire d'apprendre à travailler avec eux (sans perdre de vue que ce sont des envahisseurs). En Inde, on rencontrera moins d'agressivité et c'est un marché excessivement prometteur pour le futur. En Russie, tout est à refaire, ils en ont les moyens, la volonté ; ce sont de vrais professionnels, Pays de Golfe, Pakistan, Brésil sont également très prometteurs... Il ne faut pas hésiter à prendre son bâton de pèlerin...

VERS UNE NOUVELLE MODERNITÉ

COMMENT PROTEC'SOM CONJUGUE LA NET ÉCONOMIE ET LA RECHERCHE DE SOLUTIONS INNOVANTES CONTRE L'ALLERGIE POUR UN MARCHÉ INTERNATIONAL



La housse de literie étant le métier de base, la société propose via son site Internet toute une gamme de housses anti-acariens (en coton, texaal(R), Evolon (R), polypropylène) pour oreillers, matelas, couette... Grâce à une politique de partenariat avec différents organismes publics et privés (services hospitaliers, industriels, collectivités territoriales...), et à ses investissements dans la recherche, Protec'Som SAS a déposé quatre brevets d'invention en quatre ans. La société a bénéficié d'aides du dispositif ALIZE des CCI de la Manche sous forme d'avance de trésorerie et de parrainage d'entreprises, et du soutien de la région qui lui a permis d'entrer en contact avec des laboratoires (lancement d'un programme d'exploration clinique avec l'aide de Myriad)...

Spécialisé dans l'allergie depuis 1985 et toujours à l'affût de solutions innovantes, Thierry Porée, son directeur vient de développer Protexoderm, une combinaison à base d'un nouveau textile capable de filtrer et d'être en contact avec la peau pour les enfants atteints de dermatites atopiques. Sur ce produit un dossier OSEO est en cours d'instruction.

La société —qui sait que le marché français est insuffisant— cherche des marchés à l'étranger.

La part du CA export est pour le moment minime : 8% essentiellement vers la Belgique où elle dispose d'une représentation depuis octobre 2006 ; elle a signé un contrat exclusif avec un distributeur au Portugal. Effet de maillage ensuite avec un contact en Pologne (filiale du portugais)...

L'originalité de sa gamme de produits lui ouvre des portes : c'est ainsi que Visiomed,

Tout va très vite pour Protec'Som, jeune société de 3 ans implantée à Saint-Pierre-Eglise dans le Cotentin. 4 personnes et une foule d'idées. Spécialité : le textile de protection contre l'allergie.

un groupe médical australien particulièrement innovant l'ayant découvert sur internet, est venu vers elle. Grâce à ce nouveau partenariat finalisé et signé fin 2006, Protec'Som a introduit en Europe le Funhaler, une "chambre d'inhalation" destinée à améliorer le traitement de l'asthme de l'enfant.

Thierry Porée fait partie du Club Export Manche (initié par Normanex) dont il suit avec intérêt les rencontres ; "cela lui a beaucoup ouvert l'esprit".

Autres lieux de rencontres et de communication : la présence sur tous les salons francophones dans le domaine de l'allergie.

Si on lui demande quels sont les points forts de la société, Thierry Porée avoue : "l'audace d'y aller", l'imagination, la taille —et la souplesse induite—, la facilité pour rechercher et décider...

Le point faible : la taille justement, pour conquérir certains marchés.

Des discussions sont en cours avec certains groupes pour augmenter le capital mais avec le souci de ne pas perdre son indépendance.

Les projets d'ailleurs ne manquent pas à cette société en total développement : si elle sous-traite encore la production, elle va l'intégrer dès l'été grâce à l'acquisition de nouveaux locaux plus vastes et à la création d'un atelier/laboratoire ; un partenariat est aussi en cours

avec une entreprise régionale afin de faire revenir dans le Cotentin des fabrications actuellement réalisées en Italie. C'est donc pour un avenir très proche des emplois qui seront créés en Basse-Normandie.

<http://www.protecsom.com/>

OFFRES DE COOPÉRATION

LE RÉSEAU DES EURO INFO CENTRES MET À LA DISPOSITION DES PME UN OUTIL DE RECHERCHE DE PARTENAIRES AU NIVEAU EUROPÉEN.

L'entreprise remplit un profil de coopération intégré dans la base de données. Le réseau des Euro Info Centres procède ensuite au "matching" des profils et envoie les sélections adaptées à vos besoins.

RÉF : 200611002

Promoteur et prestataire de services danois, concernant des batteries rechargeables, cherche un partenaire pour une coopération technologique avec des producteurs d'équipement électronique sans fil.

RÉF : 200613706

Entreprise italienne, spécialisée dans la recherche et l'expérimentation de système acoustique (sondes sans fil) et la dynamique des fluides, souhaitant promouvoir leurs systèmes RENOSystème et VERTISystème, recherche partenaire pour transfert de technologie et développement d'une stratégie commerciale en Europe.

RÉF : 200612197

Entreprise allemande d'ingénierie, spécialisée dans le service et la technologie automobile recherche des partenaires pour des projets de R&D. L'entreprise offre ses compétences sur l'ensemble du processus de l'ingénierie, particulièrement : façon / conception, simulation / calcul, modelage / prototype, numérisation / ingénierie de changement, mise à l'épreuve / validation, formation / conseil.

RÉF : 200611955

Entreprise écossaise cherche des partenaires pour développer une large gamme de produits renouvelable lié au fuel, notamment : méthane, méthanol, éthanol, biodiesel et électricité en utilisant un système intégré qui maximise l'énergie rendue par hectare.

Pour plus d'information, contactez vos Euro Info Centres :

- Rouen - Tél : 02 35 88 44 42

- Caen - Tél : 02 31 54 40 38

QUELQUES REPÈRES EN EUROPE

Le tableau de bord européen de l'innovation 2006 présente une analyse des performances en matière d'innovation

Il classe en 4 grands groupes les Etats selon des indicateurs précis (niveau de formation de la population, création de connaissance, part des dépenses d'innovation publiques ou privées dans le PIB, propriété intellectuelle). Parmi les pays champions de l'innovation figurent l'Allemagne, le Danemark et la Finlande. La France et le Royaume-Uni font partie des suiveurs, comme la Belgique, les Pays-Bas ou l'Autriche. La plupart des nouveaux Etats membres sont dans le groupe en voie de "rattrapage" à un rythme assez rapide tandis que l'Espagne, l'Italie et la Hongrie restent en retrait.

Pour la France, une tendance positive se dégage pour les dépenses liées aux NTIC, ainsi que pour l'innovation dans l'organisation. Toutefois, la formation tout au long de la vie, le financement public de l'innovation, ainsi que le dépôt de marques communautaires, de dessins et modèles restent insuffisants.

EXTRAITS DU TABLEAU DE BORD 2006 — QUELQUES INDICATEURS SIGNIFICATIFS —

% PAR RAPPORT AU PIB SAUF INDICATION CONTRAIRE	ALLEMAGNE	FRANCE	ROYAUME-UNI	UE À 25
Dépenses publiques de R&D	0,76	0,79	0,37	0,65
Dépenses privées de R&D	1,76	1,32	1,15	1,20
Entreprises ayant reçu des financements pour l'innovation	9,2	6,6	3,8	--
Dépenses NTIC	6,2	6,0	8,0	6,4
Export de produits high-tech par rapport à l'export total	15,4	20,1	22,8	18,4
Brevet européen, par million de population	311,7	153,7	121,4	136,7
Marque communautaire par million de population	140,5	76,0	125,2	100,7
Dessin et modèle par million de population	186,5	88,0	76,0	110,9

Tableau de bord européen de l'innovation 2006 - Proinno - http://www.proinno-europe.eu/doc/EIS2006_final.pdf

ROUEN INNOVATION SANTÉ

Situé au coeur du campus hospitalo-universitaire entre le CHU de Rouen et la faculté de médecine et de pharmacie, **Rouen Innovation Santé** est un pôle tertiaire et technologique dédié aux activités du secteur de la santé et destiné à accueillir des entreprises innovantes à haute valeur ajoutée : recherche-développement biomédical, biotechnologies, pharmaceutique, services, informatique appliquée...

Ce projet d'envergure, porté avec la Ville et l'Agglomération de Rouen, permettra de développer les liens entre recherche fondamentale, recherche clinique et recherche industrielle, précise Christian Paire, directeur général du CHU-Hôpitaux de Rouen. Une pépinière provisoire de 500m² accueillera les premières start-ups dès fin 2007.

Contact : Marie Castets - Tél : 02 32 88 88 72 - marie.castets@chu-rouen.fr

SÉLECTION DE SITES

- PORTAIL EUROPÉEN DE L'INNOVATION : <http://cordis.europa.eu/fr/home.html>
- PORTAIL DE LA PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE : http://www.plutarque.com/plutarque_accueil/
- RÉSEAU DES EURO INFO CENTRES : <http://www.eic.minefi.gouv.fr/>
- TABLEAU DE BORD EUROPÉEN DE L'INNOVATION 2006 : <http://trendchart.cordis.eu/scoreboards/scoreboard2006/index.cfm>
- LA RECHERCHE EN EUROPE ET LE 7^{ème} PCRD : <http://www.eurofaire.prd.fr/7pc/>
- L'ANNUAIRE DE LA RECHERCHE ET DE LA TECHNOLOGIE EN HAUTE-NORMANDIE : <http://www.recherche-technologie-hn.com/>
- LE RÉSEAU DE DÉVELOPPEMENT TECHNOLOGIQUES EN BASSE-NORMANDIE : <http://www.rdt-bn.org/>

CAPITAL RISQUE EXPORT

UN NOUVEL OUTIL D'APPUI AUX ENTREPRISES

NCI GESTION, société de Capital Investissement et HAUTE-NORMANDIE INTERNATIONAL, ont signé le 10 juillet dernier une convention de partenariat portant sur le lancement du produit financier "Capital Risque Export".



Les présidents Lissot, Héraïl et de Chalus signent l'accord

L'objectif est de favoriser le développement international du tissu économique haut-normand en renforçant les moyens des entreprises exportatrices et en réflexion d'innovation.

L'accompagnement en fonds propres prend la forme d'une participation au capital directement sous forme d'action ou indirectement par l'émission d'un emprunt obligataire. (investissement compris entre 50 000 et 1 000 000 d'euros selon les besoins exprimés).

La phase d'investissement comprendra 3 étapes.

NCI Gestion apportera l'expertise financière, HNI l'expertise internationale.

Contacts : • Jean-Marc Buchet - jm.buchet@ncigestion.com

• Férid Ben Raïs - HNI Rouen - ferid.ben-raïs@rouen.cci.fr

Numéro réalisé avec la participation d'OSEO Haute-Normandie — Les témoignages d'entreprises ont été rédigés par Marie-Claude Bernis

Publication éditée par les réseaux

HAUTE-NORMANDIE INTERNATIONAL et NORMANEX

ISSN 1761 - 6085

- DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : Gérard Vargas, Michelle Vauclin
- REDACTEUR en CHEF : Marie-Claude Bernis
- REDACTION : les réseaux HNI, NORMANEX, EIC et leurs partenaires
- MAQUETTE : Nicole Vespier - CCI de Rouen
- IMPRESSION : ETC - 76190 Yvetot - Tél : 02 35 95 06 00



www.normandie-international.com

**Du marché national au marché international
il n'y a qu'un pas
que nous franchirons ensemble**

CIC Banque BSD-CIN

CIN DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL - Sarah Guerin
15, place de la Pucelle 76000 Rouen - Tél : 02 35 08 61 22
Fax : 02 35 08 65 85 - guerinsa@cin.cic.fr