

PÔLE RISQUES INFOS

Numéro 29
janvier - février 2014



Rendez-
vous à
noter

16 au 20 juin 2014
PARIS Villepinte
Eurosatory...
...ou le soutien
à l'export des
industriels de la
filiale Sécurité Civile

2014
EUROSATORY
16 - 20 JUNE 2014 / PARIS

Le Pôle Risques, en partenariat avec la Direction Générale de la Sécurité Civile et de la Gestion des Crises (DGSCGC), la Fédération Nationale des Sapeurs-Pompiers, la Fédération Française des Métiers de l'Incendie, vous donne rendez-vous sur le pavillon « France - Pôle Technologique Sécurité des Population ».

Le savoir faire industriel français et les dernières innovations seront présentés aux visiteurs et à de nombreuses délégations étrangères invitées pour l'occasion. Adhérents du Pôle, vous pourrez bénéficier de cette lisibilité et de cette action de soutien qui contribuent à marquer la place des acteurs de la sécurité civile au sein de la filière de sécurité.

Contact, informations et inscriptions :
jean-michel.dumaz@pole-risques.com

Actus

L'Association Française des Pôles de Compétitivité est lancée!

LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ

MOTEURS DE CROISSANCE ET D'EMPLOI

C'est à l'occasion de l'Assemblée Générale des Pôles, tenue le 23 janvier dernier à Paris que l'Association Française des Pôles de Compétitivité a été lancée, consolidant ainsi une dynamique collaborative.

Initiée en 2006 par les 18 présidents des pôles mondiaux et « à vocation mondiale », le club des « 18 » rassemble déjà plus de 5000 PME, plusieurs centaines de laboratoires publics de recherche et d'établissements de formation et autant de grands groupes et d'entreprises intermédiaires.

Il est notamment à l'origine de solutions telles que le Label « Entreprise Innovante des pôles » ou encore les plans de soutien aux entreprises mais surtout à l'initiative de la création de l'Association Française des Pôles de Compétitivité (AFPC) le 16 décembre 2013, pour fédérer l'ensemble des pôles de compétitivité français. Ce sont donc près d'une cinquantaine de pôles qui se sont réunis le 23 janvier dernier pour la première Assemblée Générale, l'occasion de rappeler les missions, les statuts et le règlement intérieur mais surtout d'élire les membres du conseil d'administration et du bureau.

À travers l'évolution des enjeux de territoires, les dynamiques européennes (Horizon 2020*) et les attentes de collaborations interpôles, l'initiative se renforce et s'ouvre désormais à l'ensemble des pôles français.

Quelles missions ?

- > contribuer au développement des écosystèmes français au cœur de la politique d'innovation française,
- > porter la voix des pôles et de leurs membres au niveau des pouvoirs publics nationaux et européens,
- > accompagner, via le Label « Entreprise Innovante des pôles » la recherche optimale de financement des PME.

Le Pôle Risques se voit impliquer dans les missions de l'AFPC à travers la nomination de Michel Fiat de Thales Alenia Space, récemment élu à la présidence du Pôle, comme l'un de ses administrateurs. ●

*Pour rappel, le Pôle Risques a été désigné Point de Contact National (PCN) Sécurité dans le cadre du Programme Horizon 2020. Contact pour plus d'infos : jean-michel.dumaz@pole-risques.com

L'innovation au service
de la gestion des risques

The innovative cluster
in risk management

LES PÔLES DE  COMPÉTITIVITÉ
MOTEURS DE CROISSANCE ET D'EMPLOI



PRIDES
Region Provence-Alpes-Côte d'Azur



Stratex et Université des PME ça démarre!

Le Pôle Risques renforce son accompagnement et propose ainsi pour 2014, deux actions à destination des adhérents.

Stratex

Accompagnement pour s'implanter durablement à l'international.

Nombreuses sont les entreprises exportatrices qui sont confrontées à des obstacles parfois infranchissables pour accéder à des marchés étrangers. Que la commercialisation des produits se fasse directement ou par l'intermédiaire d'un distributeur, l'entreprise exportatrice est en compétition avec les producteurs locaux.

5 places disponibles!

Démarrage de l'action en mars 2014 pour une durée de 18 mois

L'opération collective STRATEX est là pour vous!

Aux côtés d'autres entreprises ayant le même souhait de renforcer leur positionnement à l'international, ce programme est élaboré en plusieurs étapes pour vous accompagner dans la définition de votre stratégie.

Pour un meilleur accompagnement, des expertises sont prévus tout au long de la gestion du projet et à des moments phares de la mission :

- une expertise juridique permettra d'anticiper les opportunités et risques juridiques, sécuriser les futurs partenariats, préparer le montage de contrat de négociation internationale,
- un accompagnement comptable,
- une expertise en droit fiscal international,
- un apport en management interculturel vous donnera les clés afin de mieux comprendre les codes et règles de vos futurs partenaires,
- une expertise en étude de marché sera sollicitée afin de vous apporter un niveau d'information suffisant sur les pays ciblés et les prospects présentant un intérêt en matière de partenariat stratégique pour la croissance de votre société.

> Un processus en 3 étapes :



Ce partenariat stratégique offre la possibilité de développer un réseau de partenaires, atteindre un marché difficilement accessible seul et établir des relations solides.

De gauche à droite : Julien WARLOUZE, JW Associés, consultant coordinateur de l'Action, Sébastien GIRAUD, Fabrice CAQUIN



Zoom sur...



HDSN
HOME DETECTION
SENSOR NETWORK



Université des PME
Définir une stratégie de développement commercial efficace, voici le leitmotiv de l'Université des PME (UPME), dispositif de formation-accompagnement des entreprises.

Choix stratégiques commerciaux ou industriels? Quel modèle économique adopter pour améliorer mon activité? Comment m'adresser efficacement aux cibles?

UPME est là pour vous, entreprises désireuses de développer vos marchés, de lancer vos produits et de mieux affronter la concurrence.

L'essentiel réside dans la définition d'une stratégie de développement commercial pertinente, basée sur un business model concurrentiel et original.

Cette action entremêle des formations magistrales, un accompagnement à la mise en œuvre des acquis (plus de 40 heures de formation individuelle et coaching), des soutenances permettant l'évaluation du degré de compréhension ou de maturité atteint. Tout ceci, aux côtés d'une équipe de 6 experts.

> Bénéfices :

- conduire une réflexion stratégique sur votre développement commercial et opérer une évolution continue de celle-ci,
- mettre en place des facteurs clés de succès et évaluer les forces et faiblesses de votre approche,
- formaliser les leviers de la croissance commerciale,
- savoir présenter votre projet efficacement.

Session : Avril à octobre 2014 à Aix-en-Provence et Sophia Antipolis

Action menée en collaboration avec le Pôle Pégase



> **Contact** : Plaquettes de présentation disponibles sur demande - fabrice.caquin@pole-risques.com

La société HDSN® (home detection sensor network) est une startup créée en 2012 qui a pour principal objet la production et la commercialisation de dispositifs d'information et d'alerte relatifs à des paramètres domestiques en rapport avec le bien-être, le confort, la sécurité, la maîtrise des coûts énergétiques ainsi que les services d'aide à la personne à domicile. Actuellement composée de ses seuls associés, au nombre de trois, la société HDSN est porteuse d'un projet ambitieux : HDeCARE®, qui a fait l'objet d'une labellisation « projet innovant » par OSEO, ainsi qu'un octroi d'aide par Cap'Tronic.

Notre entreprise a tissé un réseau de partenaires, tous implantés dans le sud de la France, de sorte que nos produits soient 100 % « made in France ».

Nous ne sommes pas encore présents sur le marché, puisque notre étude marketing est en cours de finalisation, mais nous serons prêts pour la phase de production industrielle au mois d'avril 2014.



3 questions...

Frédéric BONNARD,

directeur général associé



Vous menez actuellement une étude marketing, quel est votre process? Quels outils avez-vous mis en place?

Nous avons rapidement identifié le fait que la compétence marketing n'était pas suffisamment présente dans notre équipe, aussi nous sommes actuellement accompagnés par un consultant. Afin de réaliser la segmentation de notre clientèle, nous avons réalisé un questionnaire ciblé en ligne à remplir après visionnage d'une courte vidéo, 10 exemplaires de notre produit sont à gagner par les participants. Le retour est très positif, puisqu'en moins de 3 semaines nous avons dépassé les 1 000 réponses, nous permettant d'étudier un échantillon représentatif, tout en débutant à constituer un fichier clients. À partir de ces résultats, nous allons pouvoir définir avec précision la cible de notre produit, et achever par là même notre business plan, dernière étape nécessaire avant toute levée de fonds.

Pouvez-vous nous présenter votre solution innovante HDeCARE?

La solution HDeCARE permet le monitoring de nombreux paramètres domestiques à partir de tout support Web (PC, tablette, smartphone,...). Elle est constituée d'un boîtier « smart home » et de capteurs périphériques wireless. L'utilisateur peut ainsi interroger à tout instant son installation en consultant l'historique des valeurs; il est également informé (mail et/ou SMS) en cas de dépassement de seuils d'alertes qu'il a défini.

L'option de base permet de contrôler la consommation électrique (avec transcription du coup en €), la qualité de l'air, la température intérieure, la pression atmosphérique, l'humidité ainsi que la reconnaissance de toute alarme sonore non modulée (détecteurs de fumée, de CO, alarme intrusion,...). Les différentes options permettent le contrôle d'autres paramètres: vitesse du vent, consommation d'eau et de gaz, contrôle du passage à domicile des prestataires de services, cave à vin,...

Comment s'articule votre relation avec le Pôle?

Le Pôle Risques est un partenaire précieux pour notre jeune entreprise, certes par son suivi et ses conseillers mais également par son réseau. Nous avons un contact privilégié avec Fabrice CAQUIN qui nous suit depuis le début de notre aventure et fait des points de situation réguliers pour voir où nous en sommes. Par son intermédiaire, nous avons déjà rencontré plusieurs investisseurs potentiels, qui nous ont également conseillés sur notre développement et notre stratégie.

Agenda

Février

6 février 2014

LE POLE
INTERVENT

1^{ères} rencontres filière santé en
Languedoc-Roussillon

> Lieu : MONTPELLIER

6 et 7 février 2014

LE POLE
PARTENAIRE

Forum Bâtiment durable
des Pôles de compétitivité

> Lieu : MARSEILLE



27 février 2014

LE POLE
PARTENAIRE

Cocktail business :
renforcement en fonds propres

> Lieu : MONTPELLIER

Mars

11 mars 2014

LE POLE
CO-OPERA

Les risques industriels : acteurs, outils
et opportunité du territoire

> Lieu : ALÈS

Avril

3 avril 2014

SAVE THE
DATE

Journée Sécurité, sûreté dans les
installations et activités industrielles

> Lieu : NIMES

8 avril 2014

Rencontre Acheteurs/PME : BtoB
bien vieillir

> Lieu : MONTPELLIER

Retrouvez tout le détail de ces dates
dans l'agenda du Pôle :

www.pole-risques.com/fr/actualites/agenda

> Contact : alice.letessier@pole-risques.com



Coup d'œil sur...

la formation Alliances

Adhérents du Pôle, rendez-vous le 26 mars 2014, de 9h à 17h à Aix-en-Provence pour la formation Alliances.

Réussir une alliance nécessite du professionnalisme et de la rigueur. Aujourd'hui l'alliance, le partenariat, les accords de coopération sont dans l'air du temps. Nous croyons tout connaître et pourtant nombre d'entreprises ont le sentiment qu'elles n'ont pas su parfaitement monter ou gérer leur alliance.



Le Club Biz'Air lancé dans le cadre du programme Air a pour objectif de fédérer des entreprises sur un même sujet dans le but de partager leur expérience et bonnes pratiques en vue de mutualiser le développement d'outils commerciaux pour générer du business et de la croissance.

Les places sont limitées !

Programme de formation détaillé et tarifs sur demande
lucile.lallie@pole-risques.com

Ceci exige l'utilisation d'outils simples et pratiques qui vous permettront de répondre aux 7 points clés :

1

Sur quelle activité de mon entreprise portera l'alliance ? quel sera le champ de l'alliance ?

2

Qu'attend l'entreprise de cette alliance ? pourquoi ai-je besoin d'une alliance ?

3

Cette alliance est-elle incontournable ? En quoi l'alliance est-elle nécessaire, compte tenu de mes ressources humaines, techniques et financières ?

4

Sur quelle zone géographique ai-je intérêt à positionner cette alliance ?

5

Avec quel partenaire devrai-je négocier ? Un concurrent ? Un fournisseur ? Un client ? Une entreprise à activité complémentaire ?

6

Quel type d'alliance dois-je accepter ou imposer ? Légère ? Moyenne ? Forte ?

7

Quelles conséquences pour ma société quant à la gestion saine de cette alliance ? Comment la développer ? Comment la maîtriser dans la durée ? Quels sont les neuf pièges à éviter ? Quels sont les neuf leviers de réussite d'une alliance ?

À chacune de ces étapes correspond un outil ou une grille d'analyse pragmatique. Des exemples de sociétés industrielles et de services illustreront ces étapes et leurs outils respectifs.

Numéro 29 | janvier - février 2014

Directeur de la publication : **Michel Fiat** / Directeur de la rédaction : **Sébastien Giraud** / Rédacteur en chef : **Alice Letessier**
Réalisation : SeptLieux.com / Photos et illustrations : Pôle Risques / Imprimé sur papier recyclé.

Pôle Risques

Technopôle de l'Environnement Arbois-Méditerranée - Bât. Henri Poincaré
Avenue Louis Philibert - 13545 Aix-en-Provence
04 42 12 30 50 - 04 42 12 43 75 - infos@pole-risques.com

www.pole-risques.com

[f](https://www.facebook.com/polerisques) [t](https://twitter.com/polerisques) @polerisques



TECHNOPÔLE DE L'ENVIRONNEMENT
ARBOIS-MÉDITERRANÉE

