

# CAHIER SPÉCIAL ENTREPRISES

- 2 • L'innovation** : garante d'un dynamisme économique
- 18 • Infogérance** : de la sous-traitance au partenariat
- 32 • E-business** : besoin de visibilité sur le net
- 38 • Intelligence Économique** : un atout à ne pas négliger
- 44 • Impression 3D** : la 3<sup>e</sup> révolution industrielle



# L'innovation : garante d'un dynamisme économique

DOTÉ D'UN ÉCOSYSTÈME DE R&D PARMIS LES PLUS COMPLETS AU MONDE, LA FRANCE MISE BEAUCOUP SUR LA CRÉATIVITÉ DES HOMMES. AU-DELÀ DES IDÉES ET DE LA VOLONTÉ IL FAUT SAVOIR CANALISER, ORGANISER ET STRUCTURER TOUTES CES INITIATIVES.

**T**oute entreprise un tant soit peu créative est à la recherche de nouvelles idées pour animer ses gammes de produits ou proposer de nouveaux services. Aujourd'hui, on parle sans cesse d'innovation de rupture, ces idées qui changent la donne d'un marché, mais aussi de la transformation digitale des entreprises qui révolutionnent aussi les habitudes des consommateurs, modifient les canaux de vente, voire créent de nouveaux marchés.

## Innovation de rupture

Lorsqu'une entreprise se trouve sur un marché stable, mature, qu'elle maîtrise parfaitement, réussir à trouver l'innovation de rupture relève du « luxe ». Sur un environnement captif, la nouveauté n'était pas vécue comme une obligation jusqu'à récemment. La transformation digitale a profondément bouleversé les équilibres. « Les utilisateurs découvrent de nouveaux usages au travers du digital », indique Sylvie Brémond d'Innovation Blossom « pendant des décennies, les taxis n'ont craint aucun concurrent, ils se trouvaient sur un marché fermé et réglementé. Il a suffi de l'arrivée d'Uber pour remettre en cause et déstabiliser toute une profession ». Autre exemple, très emblématique, celui de Kodak. Qui aurait dit que ce fleuron technologique haut de gamme, cette marque très implantée tant chez les professionnels



**Avec l'innovation de rupture, une entreprise prend de l'avance sur ses concurrents, voire avance ses pions sur un marché sans concurrence**

que les distributeurs ou les consommateurs allaient disparaître en quelques années du fait de l'arrivée du numérique. C'est bien à cause d'une rupture technologique et d'une entreprise qui n'a pas réussi à s'adapter à ce nouveau marché pour qu'on a assisté à sa disparition du paysage économique. Avec l'innovation de rupture, une entreprise prend de l'avance sur ses concurrents, voire avance ses pions sur un marché sans concurrence. Pour certains experts, l'innovation de rupture peut être

parfaitement dévastatrice : « quelqu'un que je ne connais pas va tuer mon marché et en créer un autre sur lequel je n'aurai pas de place », tel est le défi lancé aux entreprises par cette fameuse innovation de rupture. Le syndrome « Uber » a généré beaucoup de stress dans les départements R&D ou marketing, de même que toute cette nouvelle génération d'entreprises collaboratives qui redessinent les modèles économiques. AirB&B, Blablacar, Mister B&B et bien d'autres mettent à mal

les entreprises qui restent sur leur marché traditionnel sans se remettre en question.

## Question de fonds

Pour les services R&D ou marketing, il faut savoir gérer les paradoxes : trouver une rentabilité à court terme avec de l'innovation incrémentale (une simple amélioration d'un produit existant) ou savoir dénicher l'innovation de rupture. Car ce fossé technologique ou de marché demande parfois des années d'investissements et donc une capacité de ●●●



**FAIRE DÉCOLLER VOTRE R&D**

VOILÀ UNE  
**EXCELLENTE FAÇON  
D'ÉLARGIR**  
*vos perspectives*

Alma Innovation & Taxes vous accompagne dans l'obtention de votre Crédit d'Impôt Recherche et assure un suivi opérationnel adapté à votre politique de Recherche et Développement :

- Identification des projets de R&D éligibles
- Présentation des différentes options envisageables et accompagnement dans la déclaration
- Justification scientifique de votre dossier
- Accompagnement technique et scientifique en cas de contrôle. Tout cela en accord avec votre stratégie et en anticipant les risques.

**Votre R&D mérite un soutien à la hauteur de ses ambitions**



●●● financement très forte. Ainsi le concept de Nespresso a demandé plus de 10 ans d'efforts avant de sortir avec le succès qu'on connaît. Pour certains groupes, il est difficile de trouver en interne les ressources, l'énergie ou tout simplement la liberté pour arriver à élaborer ces concepts qui n'existent pas. Alors certains grands groupes optent pour l'Open Innovation. À l'instar de Pernod Ricard qui

a créé BIG, une entité dédiée exclusivement à l'innovation de rupture. Start-up du groupe Pernod Ricard, ses équipes cogitent en toute indépendance sur ce qui bouleversera, demain, les usages des consommateurs.

### Explorer de nouveaux métiers

Avec l'exemple de BIG, on comprend bien les nouveaux chemins qu'empruntent ●●●

## L'OPEN INNOVATION : UN ENJEU POLITIQUE ?

Constatant qu'elle est de plus en plus au cœur des stratégies d'entreprises dans le monde (plusieurs grands succès économiques notoires tels que la Silicon valley, Airbus ou Apple lui doivent en partie leur réussite), le MEDEF entend mieux faire connaître l'Open Innovation et inciter les entreprises françaises à s'en emparer. Le premier Baromètre de l'Innovation ouverte (Open Innovation) a ainsi évalué les pratiques françaises d'Innovation ouverte identifiées les freins à lever pour favoriser leur développement.

Cette étude, menée auprès d'un échantillon d'une centaine d'entreprises, a permis de constater que seulement 24 % d'entre elles peuvent être considérées comme matures en matière d'Innovation ouverte. Seulement 5 % des entreprises ne pensent pas pouvoir emprunter cette voie : les marges de progrès restent fortes. Ce mode d'innovation semble d'abord utilisé pour réaliser des innovations radicales, sur des produits et services, et pour alimenter la veille. Autre enseignement de ce baromètre : les entreprises y impliquent d'abord leurs employés, puis les universités - centres de recherche et leurs clients... devant les start-up et les fournisseurs. Enfin, la peur de la perte de propriété intellectuelle apparaît comme le premier frein à l'Innovation ouverte, devant la peur de perte de contrôle du processus d'innovation et l'éloignement de la culture d'entreprise.

## TILT IDEAS

# La Qualité d'Initiative collective : moteur de l'innovation

Cabinet conseil en stratégie dédié à la prospective, aux marques et à l'innovation, Tilt Ideas s'appuie sur la Qualité d'Initiative (QI) des collaborateurs et des consommateurs pour amener les entreprises à renouer avec l'enthousiasme et la créativité.

Les entreprises, grands groupes ou organisations complexes, possèdent en interne une source d'innovation qu'elles méconnaissent : la Qualité d'Initiative (QI) de leurs collaborateurs. « Bien avant qu'on parle d'open innovation ou de design thinking, nos démarches et méthodologies impliquent toujours les équipes, leur connaissance des clients, du marché et des concurrents », indique Brice Auckenthaler, cofondateur de Tilt Ideas.

### Challenger, inspirer, impliquer

Interlocuteur direct des comités de direction des entreprises, Tilt Ideas vise à un double effet : « des livrables concrets et engageants, et un ré-enthousiasme au sein des équipes de ces grands groupes », poursuit Sophie Combes, cofondatrice «...

car, valoriser les individus ou favoriser les initiatives au quotidien redonne une dynamique à toute l'organisation ».

Enfin Tilt Ideas s'attache à « challenger les règles ». Sur des secteurs aussi variés que le luxe, l'alimentaire, les services financiers ou les réseaux commerciaux, Tilt Ideas embarque les équipes dans un questionnaire collectif des soi-disant règles ou habitudes de fonctionnement des marchés sur lesquels elles évoluent, ainsi que des utilisateurs de leurs produits et services. « En identifiant les règles qui structurent les écosystèmes, et en s'inspirant d'exemples multi-marchés, on arrive à faire évoluer les pratiques et à sortir de l'ornière du quotidien pour réinventer l'entreprise, et mieux différencier ses offres... », ajoute Brice Auckenthaler.



Tél. +33 [0]1 40 84 60 30

+33 [0]7 61 28 95 88

bauckenthaler@tilt-ideas.com

scombes@tilt-ideas.com

www.tilt-ideas.com

## ALMA CONSULTING GROUP

## De l'idée à son industrialisation

Groupe de conseil, Alma Consulting Group est un business partner des stratégies d'innovation comme de R&D. Un management complet intégrant le financement et la recherche de partenaires au service de la performance globale des entreprises.

**T**out projet d'innovation ou de R&D recèle une part de risque à chaque étape de sa concrétisation : pertinence de l'idée, choix technologiques, développement du produit (ou du service), optimisation du process, identification de partenaires, etc. Alma Consulting Group accompagne les entreprises dans leur « Vallée de la Mort », phases incertaines « entre l'émergence de l'idée et son industrialisation », précise Jean-Baptiste Hueber, Directeur général adjoint.

### Technology Scouting

Parce qu'une idée ne suffit pas, Alma Consulting Group peut intervenir dès l'initialisation du projet. Ses consultants peuvent aider à orienter les travaux de recherche et à challenger les business model innovants. « Nous savons aussi

### Identifier rapidement les appels à projets

En lançant [Callsforproposals.com](http://Callsforproposals.com), Alma Consulting Group met à disposition des entreprises, la première plateforme collaborative permettant l'identification des appels à projets tant français qu'europeens. En accès gratuit, cet outil 2.0 en anglais et en français propose, selon les sujets de R&D une sélection d'aides et subventions possibles auxquelles les porteurs de projets peuvent postuler.

accompagner les entreprises qui rencontrent un verrou technologique venant entraver l'optimisation de leur procédé, ajoute JB Hueber, à partir de bases de brevets, de nos réseaux de partenaires ou de littérature grise, nous aidons les entreprises à élargir leur vision en les mettant en lien avec un réseau d'entreprises qu'elles n'avaient généralement pas identifié. La veille technologique est devenue complexe surtout pour les PME : nous assistons à une explosion des innovations qui peuvent changer la donne pour beaucoup d'acteurs, à condition d'y avoir accès ! ».

### Financement

Alma Consulting Group possède aussi une expertise de plus de 30 ans dans l'obtention de financements publics, directs ou indirects, tels que les aides ou subventions nationales et européennes, ou les crédits d'impôts. « R&D ou innovation n'accèdent pas aux mêmes dispositifs », explique JB Hueber, « la première phase de notre approche est de conseiller nos clients sur le type de financement qu'ils peuvent recevoir ; puis nous les accompagnons dans la réalisation de leur dossier pour sécuriser au mieux les fonds à recevoir ».

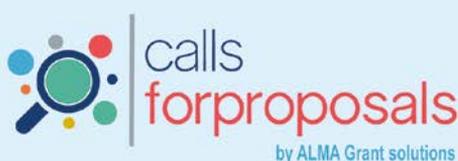
Récemment, Alma Consulting Group a fusionné avec Lowendalmasaï, ce qui apporte à ses prestations une dimension complémentaire en matière d'achats de

production et stratégiques. « Nous renforçons, par ce rapprochement, notre présence internationale notamment en Allemagne, en Italie et en Chine », continue JB Hueber. « Pour maximiser leur compétitivité, les entreprises doivent anticiper très tôt, dans l'élaboration de leur supply chain, la partie approvisionnement en matière première (par exemple). Cette approche très en amont peut faire basculer la rentabilité d'un projet ».

Aujourd'hui les 250 consultants des activités Innovation & Taxes et Grant solutions du Groupe accompagnent les start-up comme les grands groupes internationaux dans la performance de leur innovation. Spécialisés par marché, ils possèdent une vision fine, complète et pertinente de chaque filière : cette capacité à rentrer dans le détail conjugue recommandations stratégiques et opérationnelles, ancrées dans une expérience de terrain de longue date.

# Alma<sup>cg</sup>

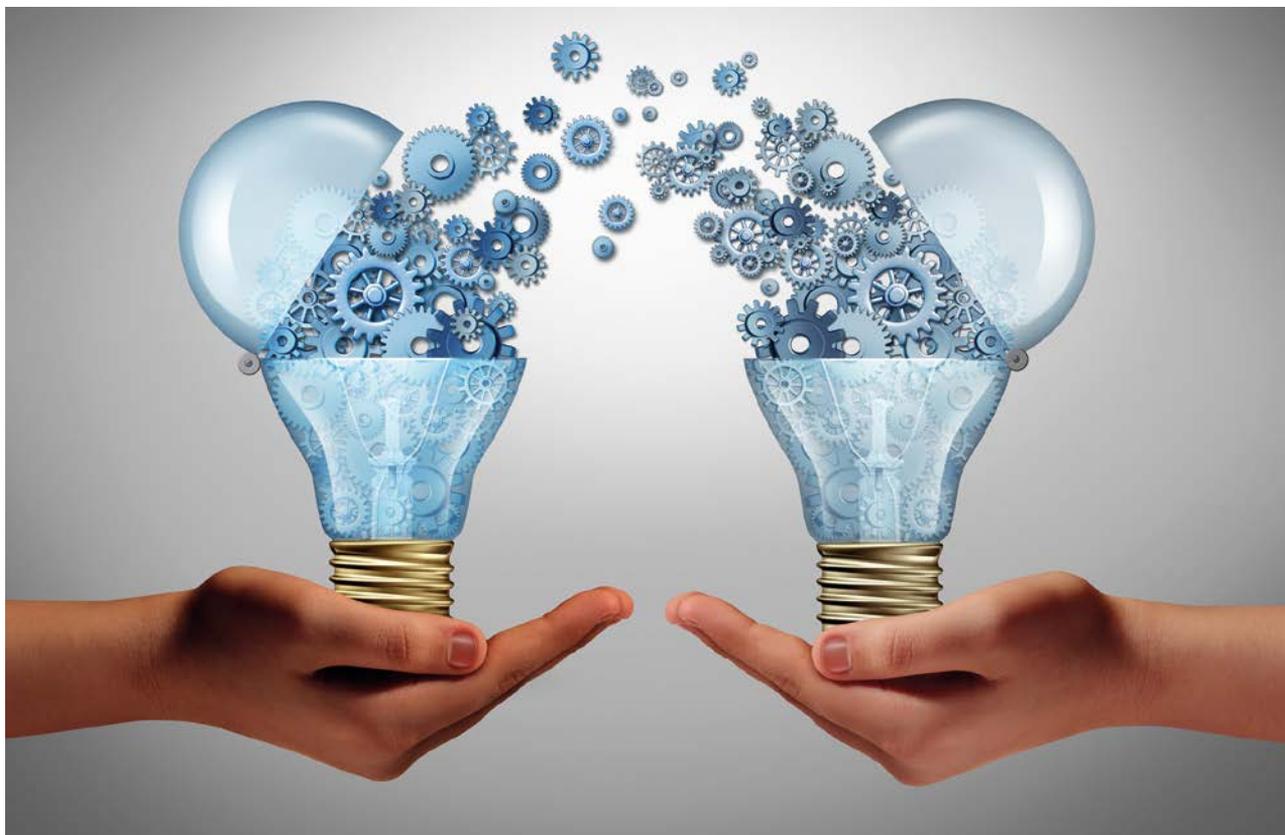
Tél. +33 (0)4 72 35 59 52  
[www.almacg.com](http://www.almacg.com)



INSCRIPTION  
GRATUITE  
»»»

*Vous recherchez des appels à projets pour financer votre R&D ?*

1<sup>ère</sup> plateforme d'identification en temps réel des appels à projets nationaux et européens



## DÉPÔTS DE BREVETS

En 2014, l'Office européen des brevets (OEB) a enregistré 273 110 demandes de brevets, soit une hausse d'environ 3 % par rapport à 2013 (266 000 demandes), atteignant un nouveau record historique. Avec 5 % du total des demandes de brevets déposées auprès de l'OEB, la France consolide en 2014 sa 6<sup>e</sup> place mondiale, portée en particulier par les secteurs de la communication numérique – où elle a déposé 10 % des demandes totales – et des transports. Ces deux domaines technologiques ont représenté chacun 9 % des demandes françaises en 2014, suivis par l'informatique (7 %).

## Être à l'écoute des autres stimule la créativité de l'entreprise, cela lui ouvre de nouveaux champs d'investigations auxquels elle n'avait pas pensé auparavant

●● les entreprises lorsqu'elles traquent cette fameuse innovation de rupture. Ainsi pour son projet Gutenberg, BIG explore des métiers qui n'ont plus rien à voir avec le cœur d'activité du groupe Pernod Ricard. Ce projet vise à révolutionner la notion du « bar à la maison ». Ce dernier veut céder la place à une bibliothèque design, composée de « livres-conteneurs », renfermant chacun hermétiquement un spiritueux, le tout connecté à une plate-forme de services. C'est une réelle innovation, pour le groupe n'a jamais fait d'électronique ou d'objets connectés. Personne n'y croyait, au départ. Le projet entre dans

sa phase d'expérimentation pour une commercialisation d'ici quelques mois.

### Veille et agilité

La compréhension du marché est essentielle pour mettre en place une politique d'innovation efficace. Parmi les premières actions à entreprendre : l'organisation de la veille, ce qui consiste à identifier comment évoluent les concurrents. Il faut aussi disposer d'outils pour suivre l'action des start-up, un segment bien plus complexe car dans ce domaine, les technologies digitales permettent à ces jeunes pousses de s'implanter n'importe et d'agir à distance sur tout marché (toujours

l'exemple Uber). A partir de cette veille régulière, une entreprise se trouve à même de repérer les menaces et les opportunités. Il devient alors possible pour une équipe de R&D, voire pour la direction de l'entreprise de se forger des convictions mais pas seulement. « Être à l'écoute des autres stimule la créativité de l'entreprise » précise Muriel Garcia présidente d'Innov'Acteurs « les communautés collaboratives ouvrent aux porteurs de projets de nouveaux champs d'investigation auxquels ils n'avaient pas pensé auparavant ». Il faut aussi pour l'entreprise faire preuve d'agilité. Et ce point s'avère particulièrement complexes pour les grands groupes. Avec l'agilité viennent également les ressources budgétaires et humaines. Dans un contexte où les marges de manœuvre sont réduites le défi est de taille. Une entreprise qui souhaite innover doit s'investir, et ceci à court, moyen et long terme. ●●

**IPSILO**

# Un cabinet international taillé sur mesure

Pour leur permettre de concilier développement économique et stratégie de propriété industrielle, le cabinet de conseil en propriété industrielle, Ipsilon, offre à ses clients à la fois un fonctionnement de proximité totalement innovant et une présence internationale. En effet, déjà largement présent en Europe, Ipsilon vient de s'implanter aux États-Unis.

**D**e plus en plus d'entreprises inscrivent la propriété industrielle dans leur stratégie de développement. Avec comme objectif, celui de valoriser leur R&D et de renforcer leur visibilité. Pour que la propriété industrielle, cet actif stratégique, soit pris à sa juste mesure, en tant que valeur essentielle de l'entreprise, le cabinet de conseil en propriété industrielle, Ipsilon, spécialisé dans la protection de brevets, marques, modèles, et noms de domaine, a développé un fonctionnement innovant, bâti autour de trois engagements forts : l'implication, la réactivité et la compétence.

## S'impliquer, être réactif et s'appuyer sur de solides compétences

Ainsi, Ipsilon propose une démarche structurée et analytique totalement intégrée à la logique de développement de l'entreprise. Elle peut par exemple s'engager en amont des projets, pour aider à identifier les innovations potentielles, elle peut aussi faire partie intégrante du processus de R&D en apportant son expertise dans la définition de la stratégie pour le lancement de ces nouvelles innovations. « Nous sommes effectivement susceptibles de travailler de manière intégrée pour délivrer un service sur mesure, adapté aux besoins et créateur de forte valeur ajoutée » détaille Valérie Feray, présidente d'Ipsilon. Son équipe, forte d'une cinquantaine de collaborateurs expérimentés et pluridisciplinaires (composée de près de 30 Conseils en Propriété Industrielle, juristes ou ingénieurs, ainsi que de gestionnaires administratifs spécialisés), est particulièrement réactive en termes de délais de droits de propriété industrielle.

## Un cabinet d'envergure internationale

« Nous n'hésitons pas à nous engager avec nos clients et à les accompagner dans



**« Notre vocation est de devenir un acteur international du conseil en propriété industrielle. Notre double composante, États-Unis - Europe, va désormais nous permettre de proposer des compétences inédites à nos clients pour leur fournir un service intégré qui va bien au-delà des frontières »**

Valérie Feray, présidente d'Ipsilon

leurs prises de risques à l'international » note Valérie Feray. Après avoir étendu ses activités en Europe en s'établissant en Allemagne et au Luxembourg, Ipsilon poursuit aujourd'hui son développement à l'international en ouvrant un cabinet aux États-Unis, une première en France pour un cabinet de conseil en propriété industrielle. « Notre vocation est de devenir un acteur international du conseil en propriété industrielle. Cette double composante, États-Unis - Europe, va désormais nous permettre de proposer des compétences inédites à nos clients pour leur fournir un service intégré aux coûts maîtrisés et qui va bien au-delà des frontières ». Le cabinet va ainsi s'appuyer à New-York, sur une équipe de cinq collaborateurs aux compétences éprouvées.

## Une clientèle composée d'entreprises du CAC 40

Ipsilon accompagne de grandes entreprises, leaders dans les industries du luxe, des telecoms, de l'électronique, de la mécanique, du génie civil ou des cosmétiques,

qu'elle n'hésite pas à assister en cas de litiges. En 2013 par exemple, Ipsilon a permis à l'un de ses clients de remporter un procès face à L'Oréal. Le cabinet vient également de gagner, pour un de ses clients, un litige devant les tribunaux américains portant sur la validité de brevets. Autant de succès qui se répandent comme une traînée de poudre et incitent de nouveaux grands groupes industriels à rejoindre son portefeuille clients qui comporte déjà près d'une dizaine d'entreprises du CAC 40. Deux nouveaux clients, l'un positionné dans le domaine du luxe, l'autre dans celui de la géophysique viennent par exemple de lui accorder leur confiance.



Tél. +33 (0)1 55 59 05 80  
 Fax +33 (0)1 55 59 05 95  
 mail@ipsilon-ip.com  
 www.ipsilon-ip.com

●●● Pas d'innovation non plus sans des indicateurs précis, réguliers et évolutifs pour mesurer la réussite comme l'échec. Une innovation produit-elle des résultats tangibles ? Les clients ou utilisateurs se l'approprient-ils ? Si oui, on peut alors parler d'innovation. Cette réussite doit encore être mesurable, quantifiable. L'innovation a besoin d'un cadre, d'une structure et de points de rendez-vous pour advenir, sinon elle reste au stade de l'idée.

### Démocratiser l'innovation

Parfois, on garde en tête que l'innovation reste l'apanage des grands groupes qui ont les moyens d'une R&D sophistiquée ou des start-up qui se créent sur une idée. Pour certains, l'innovation s'adresse avant tout aux PME, tout simplement parce

qu'elles constituent le maillage économique français et que le dynamisme des territoires repose sur elles.

Le guide « Osez l'innovation ! » s'adresse aux dirigeants de PME de services, qui pensent que l'innovation pourrait aider leur entreprise à conquérir de nouveaux marchés. L'innovation leur est ainsi présentée comme pouvant permettre d'atteindre plusieurs objectifs secondaires : mobiliser les salariés, développer de la marge pour exporter, faire face aux changements de l'environnement, des concurrents ou des comportements des clients. Selon ce guide, « l'innovation n'est pas l'affaire de quelques entreprises initiées, au contraire elle est l'affaire de tous les chefs d'entreprises qui cherchent des clés pour se différencier ou pour se préparer à conquérir les marchés du futur ». ●●●



L'innovation s'inscrit dans un processus qui comporte des étapes, des leviers incontournables de réussite et des écueils à éviter.

## MOTIVATION FACTORY

### Innover par le crowdsourcing interne

Conseil, plateforme logicielle et accompagnement : Motivation Factory apporte une solution complète, directement opérationnelle pour faire vivre l'innovation dans les entreprises.

**A**ccélérer l'innovation dans un département R&D ou identifier les meilleures pistes pour de nouveaux produits pour le marketing, voici deux exemples de missions sur lesquelles Motivation Factory intervient. Société de services spécialisée dans la motivation des équipes et le management des idées, Motivation Factory conçoit son rôle de façon globale : « nous associons conseil, outils et accompagnement », indique Audrey Law-Thime, responsable Marketing, « nous avons mis au point une méthodologie qui permet de faire émerger, de gérer et d'animer dans la durée l'innovation collaborative ».

#### Expertise de terrain

Parce que chaque entreprise fait face à des problématiques qui lui sont propres,



Motivation Factory met à leur disposition une équipe stable et sénior, capable de formaliser les thématiques qui vont libérer la parole des collaborateurs, mais aussi leur créativité et leur capacité à remettre en question leurs habitudes pour innover.

« Nous y associons une plateforme logicielle qui structure et facilite la prise de décision en hiérarchisant les idées afin d'identifier celles réellement porteuses d'innovation », poursuit Audrey Law-Thime.

Pour que l'innovation collaborative se mette en marche, Motivation Factory s'appuie sur les valeurs du crowdsourcing interne : « Améliorer un processus ou partager de bonnes pratiques, notre démarche replace les collaborateurs au cœur de l'entreprise, car tout part de leur retour d'expérience. ». Selon les entreprises (de 250 à plus de 10 000 personnes) et sur tout secteur d'activité, les dossiers traités peuvent être ponctuels ; pour d'autres structures, faire vivre l'innovation est devenu une démarche permanente.



**MOTIVATION  
FACTORY**

**Audrey Law-Thime**  
Tél. +33 [0]1 41 44 96 46  
[www.motivationfactory.com](http://www.motivationfactory.com)

LGI Consulting

# Immersion dans l'Open Innovation

Société de services et conseil en innovation, LGI Consulting a fait de l'Europe son territoire. En expansion l'entreprise annonce le lancement d'une seconde Open Innovation Platform, dédiée à l'univers des Smart Cities.

**F**aire la liaison entre un service de R&D ou un innovateur, et l'adoption par le monde réel du nouveau produit ou service, c'est ainsi que le cabinet LGI Consulting conçoit sa mission depuis maintenant 10 ans. « Stratégie d'innovation, financement et communication, nous portons toutes les phases des projets », indique Vincent Chauvet, fondateur de LGI Consulting « et nous sommes résolument engagés dans une approche tant collaborative qu'européenne ».



Vincent Chauvet, fondateur de LGI Consulting

## La chaîne de l'innovation

Premier service proposé par les équipes de LGI Consulting : les ateliers d'idéation. Intégrer les collaborateurs dans la recherche, créer de nouveaux écosystèmes qui ouvrent l'entreprise vers l'extérieur afin d'enrichir ses développements, concevoir des approches sociétales innovantes, LGI Consulting réinvente en permanence ses méthodes pour aller chercher les produits ou services de demain. « Nous avons des collaborateurs nouvellement certifiés Lego Serious Play, une méthodologie d'atelier participatif imaginée par Lego et complètement novatrice », poursuit Eva Boo, en charge de la practice stratégie au sein du cabinet.

Analyse du marché, étude de la concurrence puis recherche de financements (européens), communication autour du projet et transfert technologique : LGI Consulting intervient sur toute la chaîne de valeur afin de définir un business model qui permette aux idées de se transformer en solutions commercialisables. « Nous éclairons la route des entreprises, laboratoires, services de R&D ou de marketing, il nous revient d'identifier les obstacles et de les surmonter », ajoute Vincent Chauvet.



## Européen et collaboratif

Dès sa création, LGI Consulting a choisi de favoriser l'émergence de projets collaboratifs soutenus par des consortiums auxquels le cabinet s'associe. Présent en Belgique, en Espagne et bientôt en Allemagne (ouverture en 2016), LGI Consulting sait préparer les dossiers qui vont rentrer dans le cadre des plans de subventions Horizon 2020. En 10 ans, les projets ainsi soutenus ont obtenu 130 M€ d'aide de l'Europe. C'est pour faciliter le développement du collaboratif que l'entreprise a conçu son « Open Innovation Platform », il y a deux ans maintenant. Grâce à cette plateforme, LGI Consulting aide les industriels et les chercheurs à faire aboutir leurs idées, et permet à ses clients de labelliser les projets à plus fort potentiel, ce qui les met ensuite en bonne position pour lever des financements publics et privés.

Bien que présent sur de nombreux marchés, LGI Consulting s'intéresse plus spécifiquement aux secteurs à forts enjeux sociétaux tels que l'énergie, les transports, l'environnement, le climat et les smart cities (voir encadré).

## Initiative Smart Cities

À l'instar de sa plateforme Open Innovation qui a permis à des nombreuses entreprises de faire émerger puis réaliser des projets, LGI Consulting adapte le concept à un nouvel environnement : celui des « villes intelligentes » (Smart Cities). « À l'heure de la COP21 ou des projets qui pensent la ville autrement, notre objectif est de contribuer à faciliter l'avènement d'idées à l'échelle européenne », indique Vincent Chauvet de LGI Consulting. Cet expert est convaincu que l'innovation collaborative ne doit plus concerner uniquement le secteur privé : pour lui la ville se réinvente et dépasse désormais ses frontières pour s'ouvrir elle aussi à l'international.

**LGI CONSULTING**  
INNOVATION STRATEGY • MANAGEMENT & COMMUNICATION • DIGITAL SOLUTIONS

Tél. +33 (0)1 8416 3073

[www.lgi-consulting.com](http://www.lgi-consulting.com)

[contact@lgi-consulting.com](mailto:contact@lgi-consulting.com)

**Chloé Chavardes,**  
**Responsable Communication :**

Tél. +33 (0)6 6112 4367

**Vincent Chauvet, CEO :**

Tél. +33 (0)6 7539 8727



●●● Il existe probablement autant de façons d'innover que de porteurs de projets. Mais, dans tous les cas, l'innovation s'inscrit dans un processus qui comporte des étapes, des leviers incontournables de réussite et des écueils à éviter.

Même si ce processus n'est pas toujours complètement formalisé, il doit être suffisamment maîtrisé pour aboutir au succès escompté.

L'innovation est un investissement qui apporte un surcroît de réactivité sur les marchés et la perspective de réaliser des marges supplémentaires. Certaines entreprises n'innovent qu'en réaction à des modifications de leur environnement, d'autres s'inscrivent dans des stratégies d'innovation plus offensives pour peser sur cet environnement ou pour démultiplier les effets de l'innovation. ●

## CULTURE DE L'INNOVATION ET DE L'ENTREPRENEURIAT

L'action « Culture de l'innovation et de l'entrepreneuriat » fait partie du plan gouvernemental « Une nouvelle donne pour l'innovation », annoncé le 5 novembre 2013. Gérée par la Caisse des Dépôts dans le cadre du Programme d'Investissements d'Avenir (PIA), cette action, dotée de 20 millions d'euros, permet de financer 18 projets porteurs en faveur du développement de l'esprit d'entreprendre et d'innover. L'appel à projets a rencontré un franc succès : 63 projets complets ont été recus dont 59 ont été déclarés éligibles et évalués par un jury international indépendant. Au final, ce sont 18 projets qui ont été sélectionnés et qui bénéficieront, au titre du PIA, d'une subvention d'investissement pouvant atteindre au maximum 50 % du coût du projet. Ils ont un point commun : la volonté de susciter des vocations chez les jeunes. Les 18 lauréats auront cinq années pour créer leur projet ou le développer à plus grande échelle.

## DISPOSITIF CIFRE

# Mettez un chercheur dans votre R&D

Favoriser la recherche partenariale en créant un lien entre les entreprises et les chercheurs : le dispositif CIFRE couvre tous les secteurs d'activité et toutes les disciplines scientifiques.

**E**n l'espace de bientôt 35 ans, le dispositif CIFRE (Conventions Industrielles de Formation par la Recherche) a permis à de nombreuses entreprises de confier à un doctorant une mission de R&D sur un sujet qui devient celui de sa thèse. « Nous avons chaque année 400 nouvelles entreprises qui accèdent à cette opportunité », indique Clarisse Angelier, chef du service CIFRE au sein de l'ANRT (Association Nationale Recherche Technologie) ; « 80 % des dossiers sont acceptés, et en cas de refus l'ANRT en explique les motifs à l'entreprise qui peut réitérer sa demande sur la base d'un projet amélioré ».



Clarisse Angelier, chef du service CIFRE

### Accroître le lien chercheur-entreprise

Le dispositif CIFRE, qui concerne 700 entreprises chaque année, entre aujourd'hui dans une nouvelle phase de déploiement. « Il est souhaité un accroissement à 5 000 CIFRE », poursuit Clarisse Angelier. « Ce programme a démontré sa pertinence. Il permet de dessiner

le futur de l'entreprise. Il s'agit véritablement d'un dispositif gagnant/gagnant. Le doctorant mène les recherches et dirige aussi de la relation partenariale. C'est une posture extrêmement professionnalisante. » D'ailleurs un tiers des chercheurs ainsi recrutés restent dans l'entreprise qui les a

accueillis et un autre tiers est rapidement embauché par une autre entreprise, les autres rejoignant le corps académique. Pour l'entreprise c'est une façon efficace de mener à bien ses travaux de R&D dans des conditions financières très favorables. « Cumulé au CIR, il reste environ 10 K€ à charge de l'entreprise par an, ce qui représente un budget à la portée de nombreuses TPE/PME », conclut Clarisse Angelier. Enfin, établi sur une période de 3 ans, la CIFRE sécurise tant l'emploi du chercheur que le projet de l'entreprise.



Tél. +33 (0)1 55 35 25 50  
angelier@anrt.asso.fr  
www.anrt.asso.fr

## INNOV'ACTEURS

# Pour l'Innovation participative !

Qu'est-ce que l'Innovation participative ? Réponse de Muriel Garcia, Présidente de l'association Innov'Acteurs, et Responsable Innovation à la Direction de la Responsabilité Sociale et Environnementale du Groupe La Poste.



Muriel Garcia

### En premier lieu, qu'est-ce que l'innovation participative ?

**Muriel Garcia :** C'est une démarche de management structurée visant à stimuler et à favoriser l'émission, la mise en œuvre et la diffusion d'idées par l'ensemble du personnel, en vue de créer de la valeur et de faire progresser l'organisation.

Sans renier ses principes fondamentaux, cette démarche centenaire est en grande transformation d'usages, propulsée par la révolution numérique et l'émergence d'une société solidaire et collaborative.

Elle fédère une multitude d'acteurs engagés et se veut aujourd'hui ouverte, connectée, créatrice de lien social et de performance comme en témoigne le cru des Trophées 2015 (voir encadré).

Visionnaire de ces évolutions, le livre « Innovation participative », remettre l'humain au cœur de l'entreprise vous

plonge dans l'univers de l'innovation participative. À la fois pédagogique, pratique et démonstratif, il souligne l'essor de la Co-Innovation.

### Quel est le rôle de votre association, Innov'Acteurs ?

**M. G. :** Créée en 2002, Innov'Acteurs incarne un lieu d'échanges, de partage et d'expertises autour de l'innovation participative tant en retour d'expériences qu'en prospective. Animée des valeurs d'ouverture, de diversité, d'échange, d'utilité et d'humanisme, elle rassemble une communauté de plus de 90 organisations et propose aux organisations engagées de rejoindre le club des signataires de la Charte de l'innovation participative, qui regroupe notamment Axa France, le Groupe La Poste, la Société Générale, Groupe Safran, Solvay France...

Lors du Carrefour de l'innovation participative, nous décernons les Trophées de l'innovation participative. Le palmarès 2015 met l'accent sur le développement des hackatons (communautés de compétences externes et internes challengées pour produire des idées en un temps très court), l'usage de plateformes collaboratives internes mais aussi ouvertes à l'externe, ainsi que le déploiement des réseaux sociaux au sein de l'entreprise. Autres tendances observées, l'accentuation des pratiques d'innovation en équipe et



l'émergence d'une fonction de coach de l'innovation.

### Quels services apporte Innov'Acteurs ?

**M. G. :** Elle offre à ses adhérents un ensemble de services dont la formation « Innovation participative mode d'emploi », les Matinales d'Innov'Acteurs, le Carrefour IP, le Campus Innov'Acteurs, les Trophées en partenariat avec Novancia, et l'enquête annuelle en complicité avec Capital Com.

Menée cette année auprès d'actifs français et canadiens, la 4<sup>e</sup> édition de cette enquête disponible sur [www.innovacteurs.asso.fr](http://www.innovacteurs.asso.fr) révèle par exemple une soif d'innovation en France : 73 % des Français interrogés souhaiteraient que leur organisation les incite davantage à innover au quotidien, contre 45 % des Canadiens. Français et Canadiens se retrouvent en revanche sur les facteurs clés de l'innovation : climat de confiance, management à l'écoute, et moyens mis à disposition. L'attente vis-à-vis des managers est donc très forte, avec en particulier une demande d'acceptation du droit à l'erreur, de soutien et de reconnaissance.

### Palmarès des 12<sup>e</sup> Trophées Innov'Acteurs, édition 2015

ENTREPRISE	PRIX
Oney Banque-Accord	Trophée de l'Innovation Participative "Grand Prix"
ERDF Ile-de-France Est	Trophée de l'Innovation Participative "Nouvelle dynamique OR"
AXA France	Trophée de l'Innovation Participative "Nouvelle dynamique ARGENT"
Elengy	Trophée de l'Innovation Participative "Espoir"
Caisse d'Épargne Aquitaine Poitou-Charentes	Mention spéciale "Management participatif"
RATP - département de l'ingénierie	Mention spéciale "R&D participative"

**INNOV'ACTEURS**  
ASSOCIATION POUR LE DÉVELOPPEMENT  
DE L'INNOVATION PARTICIPATIVE

Tél. +33 (0)1 40 53 71 29  
[contact@innovacteurs.asso.fr](mailto:contact@innovacteurs.asso.fr)  
[www.innovacteurs.asso.fr](http://www.innovacteurs.asso.fr)

## FRS CONSULTING

## Construire les leaders français de l'Innovation à l'échelle internationale

Cabinet de conseil en financement public de l'Innovation, FRS Consulting accompagne les entreprises innovantes du Numérique, des Sciences de la Vie et les Grands Comptes Industriels pour faire émerger les leaders français de demain.

## Une ambition européenne

Sur la base d'une analyse scientifique, économique et marché, FRS Consulting accompagne ses clients dans l'élaboration d'une approche globale du financement de l'innovation. « Nous recherchons les projets pour lesquels il est possible d'avoir une ambition européenne, à minima, car c'est en optant immédiatement pour une dimension internationale que nous créerons les leaders de demain » indique Abdou Samb, Président-Fondateur de FRS Consulting.



Conférence animée par FRS Consulting au Conseil de l'Europe à Strasbourg en juillet dernier

## Confiance, Audace et Excellence

L'équipe de FRS Consulting est essentiellement composée d'ingénieurs et de docteurs en Sciences qui ont une parfaite maîtrise des avancées technologiques et de l'impact marché. « Nous participons à faire évoluer les dispositifs publics et, contribuons ainsi à leur meilleure complémentarité et à leur adéquation avec la réalité des entreprises » poursuit Abdou Samb.

## Un leitmotiv : osez l'innovation collaborative

Pour inscrire ses clients dans une dynamique d'innovation collaborative, FRS Consulting s'est construit un écosystème de l'innovation composé de laboratoires publics, pôles de compétitivité (Alsace Biovalley, Systematic), réseaux d'entrepreneurs, think tank et acteurs institutionnels français et européens. C'est dans ce cadre que FRS Consulting est invité à animer des conférences sur le thème de l'innovation telle celle de clôture de l'université de la DFCG. « L'innovation est notre ADN. Concrétiser les projets innovants de haute qualité c'est hisser nos entreprises au niveau mondial » conclut Abdou Samb.



Tél. +33 [0]1 84 16 97 56  
contact@frsconsulting.fr  
www.frsconsulting.fr

## YOOMAP

## L'Open Innovation avec les collaborateurs et les Start-up

Yoomap, la startup qui facilite l'open innovation dans les grands groupes.

**D**ernière innovation de la startup Yoomap, le SMI (Système de Management des Idées), un logiciel en mode SaaS qui a vocation à gérer les idées émises par les salariés pour améliorer le cœur de métier de leur entreprise, puis à permettre d'identifier les meilleures d'entre elles pour les transformer en projets opérationnels. « Aucune entreprise n'échappe à la transformation numérique », indique Mathieu Lafaye cofondateur de Yoomap « les grands groupes ont besoin de retrouver une agilité et un dynamisme en phase avec l'économie 2.0 »

## Innovation embarquée

Dans certains secteurs comme la finance, les grands groupes recherchent des outils agiles, efficaces, intuitifs et designés selon



Les 3 associés fondateurs de Yoomap : Richard, Samuel & Mathieu.

leur modèle pour faire émerger de nouvelles solutions, sinon, ils savent qu'ils assisteront à l'uberisation de leur secteur sans y participer. Yoomap propose son SMI en offre packagée (logiciel et paramétrages) afin d'adapter les process d'innovation au profil de chaque entreprise.

Outre cette nouvelle solution, Yoomap est à l'origine du premier logiciel SURM (Start-Up Relationship Management)

disponible sur le marché. « Aller chercher l'innovation auprès des Start-Up est essentiel pour les grands groupes », précise Richard Biquillon, cofondateur de Yoomap. Définition du besoin, identification des start-up et développement de projets collaboratifs, le logiciel SURM suit les projets de développements de leur genèse à leur réalisation.

En fort développement Yoomap est en recherche active de développeurs pour accompagner ses projets tant SURM que SMI.



Tél. +33 [0]6 80 61 60 33  
contact@yoomap.fr  
www.yoomap.fr

TKM

# Big Data – Veille et Innovation

Société de services et de conseil en innovation, éditeur de logiciel, TKM a développé dès 2004 une expertise unique dans l'analyse de la littérature scientifique afin d'en extraire les informations technologiques et concurrentielles pertinentes et de restituer aux décideurs une vision claire et structurée de leur environnement stratégique.



En l'espace de quelques années, la quantité disponible de données issues des bases de données technologiques et scientifiques, a connu une croissance exponentielle. Ces informations proviennent de sources hétérogènes (brevets, publications scientifiques, livres blancs, thèses, projets collaboratifs, sources web, etc.) qui devraient toutes être exploitées. Mais la tâche reste complexe. En proposant son expertise issue de 10 années de recherche et les outils logiciels de collecte, de traitement et d'analyse sémantique qu'elle a développés, TKM accompagne ses clients dans leurs tâches de veille et d'analyse stratégique tout au long de leur processus d'innovation. « L'accès simplifié à ces informations très diverses change la donne pour les entreprises, car elles se dotent ainsi d'un outil de décision qui leur permet de gagner du temps et de saisir rapidement les opportunités stratégiques », indique Christophe Lecante, P.-D.G. fondateur de TKM « c'est une aide à la décision stratégique unique, basée sur une analyse factuelle et exhaustive des brevets, des technologies émergentes et des acteurs ».

## Piloter sa stratégie d'innovation

TKM déploie son expertise pour tous les acteurs de l'innovation :

PME ou ETI en quête d'innovation et de nouveaux marchés, Directions innovation, R&D ou stratégie des grands groupes ou encore acteurs de la recherche publique ou du transfert de technologie.

À partir de l'analyse des sources hétérogènes

qu'elle collecte dans le monde entier et grâce à son réseau d'experts, TKM permet à ses clients de « décrypter leur environnement technologique et concurrentiel, détecter les technologies émergentes, les brevets bloquants ou les nouveaux entrants qu'il s'agisse de concurrents ou de partenaires potentiels. Nous aidons nos clients à anticiper et à prendre les bonnes décisions », poursuit Christophe Lecante. Avec des programmes de R&D qui durent souvent plusieurs années, et l'émergence de plus en plus rapide d'innovations disruptives, il est essentiel pour les industriels de surveiller en temps réel les tendances et les évolutions de leurs marchés et de s'y adapter.

## TKM : Technologie et Services

TKM a structuré son offre au travers de trois propositions complémentaires. **TKM Conseil** accompagne ses clients dans leurs décisions stratégiques : du pilotage de leur portefeuille de brevets, à la recherche de nouveaux marchés de diversification, en passant par la construction de leur roadmap technologique ou la sécurisation de leur crédit impôt recherche.

**IP Metrix** constitue l'offre logicielle de TKM. Elle permet à ses clients d'accéder directement aux données technologiques disponibles, de les visualiser et les analyser, de les partager en interne ou avec des partenaires, mais aussi de générer des news letters ou des alertes.

Enfin **IZI'NOV** (voir ci-contre) s'adresse plus spécifiquement aux PME/ETI.

## IZI'NOV : un outil dédié aux PME et ETI

Afin de rendre accessible ces démarches de veille et de pilotage stratégique aux PME et ETI, TKM a conçu IZI'NOV. Grâce à une industrialisation de son process, et tout en conservant une forte dimension de service, TKM propose des états de l'art ou des bulletins de veille sur mesure, à des tarifs abordables. « Pour des budgets de quelques centaines d'euros par an nous permettons par exemple à ces sociétés de mettre en place une veille concurrentielle autour des brevets qu'elles ont déposés », souligne Christophe Lecante. Elles disposent ainsi de toute l'expertise et de la puissance des technologies développées par TKM depuis sa création pour une gestion plus sûre de leurs projets d'innovation et une meilleure valorisation de leurs brevets.

[www.izi-nov.com](http://www.izi-nov.com)



Tél. +33 (0)4 76 06 57 00

[contact@tkm.fr](mailto:contact@tkm.fr)

[www.tkm.fr](http://www.tkm.fr)

## INNOVATION BLOSSOM

# Créer des connexions intelligentes

Pour Innovation Blossom, l'innovation consiste à faire des « connexions intelligentes »... à connecter les idées et les hommes.

### Innovation et coopération...

Sylvie Brémond Mookherjee a créé Innovation Blossom après un parcours à des postes clés pour l'innovation. « Mon expérience dans les Orange Labs, en tant que DRH du marketing stratégique, ou chez L'Oréal Recherche et Innovation, comme Directrice du Développement digital, m'a amenée à la conviction que l'innovation est basée sur l'humain et la relation, explique-t-elle. Il faut donc faire fleurir l'innovation par les talents. Je travaille pour cela de manière systémique, avec la prise en compte de nombreux acteurs dans l'élaboration de la stratégie, et en favorisant la co-création, la richesse des relations et le développement de l'humain. »

Il s'agit de faire coopérer, en les mettant en relation, les différents acteurs de l'entreprise – RD et marketing, directions

informatiques et digitales, mais aussi RH – pour les faire évoluer dans leur vision de la culture de l'entreprise.

### Innovation et transformation digitale...

Tout problème constitue une opportunité de changement : ayant mené de nombreuses transformations culturelles complétées d'une formation Executive Coaching à HEC, Sylvie Brémond Mookherjee accompagne les dirigeants dans leurs projets de transformation en appliquant les méthodes de l'innovation.

Lors des sessions d'élaboration de la stratégie d'innovation, elle cultive le bottom-up et utilise des outils digitaux comme les Innovation Games. Objectif : laisser s'exprimer les idées nouvelles, les trier, et faire adhérer tout le monde à la stratégie,



que ce soit au sein d'un conseil de direction ou d'une assemblée plus large. Avec ensuite un accompagnement dans la mise en œuvre opérationnelle et, si besoin, un coaching collectif ou individuel.

Sylvie Brémond Mookherjee enseigne le Management de l'Innovation à la Sorbonne, et a publié en juin 2015 L'Innovation, la manager et développer la créativité.

INNOVATION  
blossom

new ways to lead performance

**Sylvie Brémond Mookherjee**

Tél. +33 [0]6 08 41 31 92

sylvie.bremond@innovationblossom.com

www.innovationblossom.com

## BLUENOVE

# Les pionniers de l'innovation ouverte et de l'intelligence collective

Créée en 2008, bluenove est rapidement devenu le leader du conseil en Open Innovation. Aujourd'hui, bluenove a développé Assembl, une plateforme d'intelligence collective. Ses clients ? Airbus Group, Société Générale, Orange, ADP, SNCF, Sodexo, ERDF, Michelin ou encore la Ville de Paris.

**A**près avoir levé 1,3 M€ en 2014 avec le fonds Canadien Fondation, bluenove est une société en pleine expansion, présente à Paris et Montréal. Son offre en conseil s'est développée autour de leviers tels que : l'animation de communautés d'innovation ; le lancement de concours d'innovation ; le développement d'une culture d'innovation et d'intrapreneuriat ; la détection de start-up innovantes ou la construction de Lab Innovation...

### Co-construire à 100 millions

bluenove a développé Assembl pour accompagner les organisations dans des démarches d'intelligence collective. Cette plateforme, co-développée avec le

MIT et l'Open University, est autant une méthode qu'un outil. Elle a été initialement conçue pour relever le défi suivant : « Comment co-construire la prochaine Constitution européenne avec la contribution de 100 millions de citoyens ? »

« Avec Assembl, nous sommes dans l'Intelligence collective à partir de 100 et jusqu'à plusieurs milliers de contributeurs, précise Martin Duval, Président de bluenove et COO. La solution Assembl apporte à la fois la plateforme technologique pour co-créer à plusieurs milliers en quelques semaines, et la méthode associée de l'humain qui anime la démarche. »

Une nouvelle discipline émerge ainsi qui s'appuie sur plusieurs rôles : animateur



Martin Duval, Président & COO de bluenove

de communauté éphémère, attrapeur saisissant les idées qui émergent dans les discussions, et synthétiseur pour produire des synthèses itératives pour que chacun puisse régulièrement lire les apports de l'ensemble des autres participants. « La grande promesse, souligne Martin Duval, c'est que toutes les idées sont prises en compte à l'issue du débat, et qu'un véritable saut innovant s'opère au bout de cinq ou six synthèses pour déboucher sur des propositions en rupture face un enjeu posé. »

bluenove  
opening innovation:

Tél +33 [0]1 41 86 21 20

contact@bluenove.com

www.bluenove.com

## NEW MOON

## Agence d'accompagnement de l'innovation et de la créativité



Isabelle Canivet, directrice générale de New Moon

### Des approches fertiles : 1+1=3

Animée d'un esprit start-up, New Moon propose des approches d'innovation et de créativité sur mesure, agiles et opérationnelles, pour créer l'avenir des marques et des produits. « De la même façon que nous cultivons l'empathie avec le monde environnant, à l'écoute des signaux faibles pour anticiper les mouvements du futur, nous mettons cette aptitude au service de nos clients en inventant ou en réinterprétant les méthodologies d'innovation pour les rendre encore plus opérationnelles », précise Isabelle Canivet, directrice générale de New Moon. C'est ainsi que New Moon propose des processus d'innovation inspirés de paradigmes éprouvés comme Blue Ocean,

Design Thinking, ou encore Inno Metrics, méthode patentée New Moon.

### Une palette d'interventions dédiées à l'innovation avec la créativité comme énergie

New Moon intervient sur des missions ayant pour trait commun la créativité et l'accompagnement de ses clients :

- Workshops créatifs de génération de concepts, de la simple journée au « Hackathon by New Moon »,
- Veille et prospective, avec les meilleurs experts pour anticiper tendances sociétales et scénarios du futur,
- Stratégie de marque et Brand content avec storytelling, activation de plateforme de marque/communication,
- Et enfin, formation et coaching en créativité.

New Moon appartient au groupe June Marketing, aux côtés de MSM, institut d'études qualitatives, de Cubes, études



quantitatives, et de June Marketing Asia, son bureau à Shanghai.

Lui font confiance, Lindt, Orangina Schweppes, Nestlé, Savencia, Mumm, Cory, Provalliance, Chanel, PSA, Renault, SNCF, Natixis ou encore Comexposium, etc.

Au premier trimestre 2016, pour faire connaître le Design Thinking, New Moon propose aux entreprises des ateliers d'expérimentation. Nous contacter. Inscription gratuite.



INNOVATION & CREATIVITY

Tél. +33 [0]1 47 30 54 98

icanivet@newmoon.fr

www.newmoon.fr

## PNO Consultants

## Conseil en subventions et aides publiques

Présent dans 12 pays, PNO Consultants est le seul cabinet à couvrir l'ensemble des dispositifs d'innovation et de financements publics qu'ils soient régionaux, nationaux ou européens.

**S**tart-up, PME, ETI ou grands groupes, financer ses projets innovants dans un marché morose demande une stratégie offensive. PNO Consultants est là pour accompagner les entreprises dans leur recherche de financements. « Il existe de très nombreux dispositifs venant accom-



Erik Van Rompay, DG de PNO Consultants

pagner les projets », indique Erik Van Rompay, DG de PNO Consultants en France « notre intervention vise à identifier les aides et subventions possibles puis à préparer les dossiers afin d'optimiser leurs chances de les obtenir ». Pour relever ce défi ambitieux, Erik Van Rompay est également porte-parole pour la France de

l'innovation de rupture auprès de la Commission Européenne.

### 600 appels à projets de la CE

Grâce à sa dimension européenne, PNO monte de grands projets innovants faisant appel à la création de vaste consortia multi-pays. « Nous

travaillons sur des dossiers de toute taille allant de 200 K€ pour les plus petits jusqu'à 80 millions pour les projets d'infrastructure », poursuit Erik Van Rompay « Participer à l'innovation, c'est anticiper l'économie de demain car les entreprises qui innoveront et montent des projets collaboratifs sont celles qui exportent et

embauchent 2 à 3 fois plus que les autres ». Les gagnants de demain sont ceux qui osent innover aujourd'hui.

En octobre, la Commission Européenne a publié plus de 600 appels. « Il nous appartient désormais d'aider les entreprises à candidater » et PNO cherche les projets les plus innovants, porteurs d'une rupture technologique avec un impact sociétal fort. Avec la transformation digitale des entreprises, la période est riche en opportunités et PNO Consultants contribue à en faire une réalité.



Et si vous preniez le chemin le plus court pour innover ?

Tél. +33 [0] 1 44 77 91 00

www.pnoconsultants.fr

## IG CONSULTANTS

## Le Bien-Être, carburant de l'Innovation gagnante

Une nouvelle approche de l'expérience client au service de l'Innovation.

Interview d'Isabelle Goudchaux, fondatrice.

### Quel est le cœur de métier d'I.G.Consultants ?

Société d'études qualitatives, I.G.Consultants met en perspective les mécanismes d'implication émotionnelle vis-à-vis de votre marché, pour en décrypter vos opportunités de business en termes d'Innovation ou d'actualisation de votre stratégie marketing.



Isabelle Goudchaux

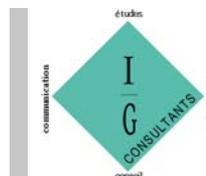
la marque. Or le Bien-être c'est cette sensation de fluidité qui, parce qu'elle enveloppe à la fois le corps et l'esprit en éliminant la moindre tension ou source d'inconfort, nous ressource en profondeur. Le Bien-être ressenti au contact d'un produit ou d'une expérience est ainsi un puissant moteur de fidélisation : ce qui donne du sens à l'innovation c'est sa capacité à introduire de nouvelles composantes de Bien-être dans l'expérience globale avec le produit.

### Quels sont les marchés concernés ?

Chaque marché, chaque marque, chaque produit, génère une expérience de Bien-être qui lui est propre et peut être décodée en analysant les expériences ressenties par

les consommateurs. Il existe ainsi de nombreuses représentations du Bien-être, positionnées autour de deux axes : Connexion / Déconnexion et Mental / Physique.

Par ailleurs, il ne faut pas oublier toutes les composantes annexes qui nourrissent la relation à la marque, au produit, au service (point de vente, rapidité et facilité des démarches en ligne, SAV, représentations véhiculées par le buzz etc.). Lorsque j'accompagne un client nous considérons toutes ces données dès la phase d'élaboration de l'innovation.



i.goudchaux@wanadoo.fr  
Tél. +33 [0] 1 34 94 32 82  
www.ig-consultants.fr

## TIME TO PLANET

## L'innovation responsable en entreprise partagée

« Notre démarche participative et ouverte nous permet d'aider notre clientèle à innover de façon responsable et durable ».

François Prévost, Directeur Associé de Time To Planet.

### Quelle est selon vous la meilleure approche pour innover efficacement ?

**François Prévost :** Nous avons répertorié 12 stratégies d'innovation possibles. Suivant les délais et les moyens financiers de l'entreprise, nous recommandons la meilleure stratégie d'innovation (intégrée, spin-off, consortium, open innovation, frugale, etc.). Ensuite, nous adaptons le management de l'innovation à la culture d'entreprise. C'est pour cela que nous effectuons un diagnostic avant de proposer un plan de travail. Nous privilégions la formation-action car l'efficacité de l'innovation responsable passe par une excellente pédagogie.

### Quelles sont les méthodes de Time To Planet ?

**F. P. :** Nous faisons converger R&D, innovation et développement durable. Cela génère une création de valeur globale avec un triple impact : économique, écologique, sociétal (People, Planet, Profit). Nous avons développé une méthode efficace, la « MATRICE », qui permet d'impliquer les éco-acteurs dans tout le processus. Nous prônons l'évolution plus que la révolution. En cela, nous sommes un cabinet « évolutionnaire » !

### Votre statut de Coopérative d'Activité et d'Entrepreneurs est très original et unique dans le milieu du conseil. Pourquoi avoir choisi ce format d'entreprise ?

**F. P. :** Dans le collectif initial, nous avons voulu inventer l'entreprise idéale. Pour



François Prévost

nous, l'entreprise partagée permet une vraie collégialité. Il y a une forte demande de la part de consultants indépendants d'exercer leur expertise au sein d'une structure visionnaire, avec des outils communs et le partage de la richesse. Nous investissons nos bénéfices dans une meilleure qualité de vie

(excellente mutuelle, tickets restaurant...). Un état d'esprit partagé dans notre réseau Copéa (1 500 salariés, 30 M€ de CA).



Time to Planet  
INNOVATION RESPONSABLE

Tél. + 33 [0]1 45 44 20 90  
fprevost@timetoplanet.com  
www.timetoplanet.com  
Blog : www.timetoplanet.org  
Twitter : @timetoplanet

## CREAGILE

# Mobiliser l'intelligence collective pour faciliter l'innovation

Grâce à une méthodologie de travail collaborative et fédératrice importée des États-Unis, Creagile, société de conseil en innovation, mobilise les collaborateurs pour les impliquer pleinement dans le processus d'innovation.

**P**our toute entreprise, innover est un défi : Comment sonner la mobilisation générale de l'intelligence collective ? Comment passer de l'élaboration des concepts pertinents porteurs de sens et de valeur - tant pour les clients que pour les collaborateurs - à l'engagement dans des actions qui se traduiront par un succès mesurable ?

Pour gagner cette guerre de l'innovation, il faut d'abord remporter la bataille des idées. C'est ce que propose Creagile, société de coaching en innovation et de formation en méthodes collaboratives. Son fondateur, Raphaël Goumot a déjà formé plus de



200 cadres et étudiants de grandes écoles, et mené plus de 500 ateliers pour startups ou entreprises de tous secteurs.

### Innovation Games : la quête collective de l'innovation

« Ces Innovations Games® sont des méthodes de travail qui permettent de produire rapidement et collectivement la vision, la cohésion et le plan d'actions, en interne comme avec les clients et partenaires. Des outils pragmatiques qui transforment les réunions habituelles, valorisent les réseaux sociaux d'entreprise, et diffusent en mode viral une culture collaborative et coopérative totalement innovante. » argumente Raphaël Goumot. Sa société

conçoit et anime des dispositifs créatifs et agiles, de 8 à plusieurs centaines de participants. Ses méthodes audacieuses et simples permettent de co-construire des résultats tangibles en mode itératif, et de maintenir les collaborateurs dans l'action. Des formations et du coaching collectif permettent de développer l'autonomie des équipes et leur performance dans la durée. Pour découvrir et pratiquer ces outils et jeux collaboratifs, Creagile organise jusqu'au 16 décembre un mois de l'innovation collaborative (ateliers de démonstration ou d'entraînement, formations actions, formation certifiante), avec la présence de Luke Hohmann, fondateur des Innovations Games® sur une formation et un Playcamp.

**CRÉ Agile®**

Tél. +33 [0]6 95 606 300  
innovation@creagile.fr  
www.creagile.fr

## MEETSYS

# Où la psychologie de l'innovation

En se basant sur une démarche inédite, axée sur la capitalisation des connaissances et des savoir-faire de l'entreprise, le cabinet d'expertises MeetSYS prouve que face aux problématiques techniques rencontrées lors un processus d'innovation, la réponse se trouve bien souvent déjà dans l'entreprise.

**P**our résoudre des problématiques de management de l'innovation, préparer des stratégies de R&D efficaces, les experts de MeetSYS ont développé une prestation de conseil qui s'appuie sur les fondements de la théorie TRIZ. Cette méthodologie de résolution des problèmes innovants, basée sur la physique fondamentale, permet de cadrer les axes de recherches, et de structurer les réflexions pour résoudre les problématiques. Non content de favoriser la créativité, elle stimule l'innovation. « Notre objectif est d'amener nos clients à regarder ce qui fait le paramètre champion de leur produit et à se poser la bonne question pour savoir comment adapter ce même paramètre à son

environnement » détaille Manuel Balbo, PDG de MeetSYS.

### I2Kn, boîte à [résolution de] problèmes

Depuis 2012, MeetSYS a développé I2Kn, sa propre solution logicielle de résolution de problèmes. Après avoir répertorié les raisonnements des experts de l'entreprise (techniciens, ingénieurs, managers), MeetSYS les capitalise dans une plateforme communautaire intranet privée et sécurisée. Ce réseau vivant des connaissances et savoir-faire de l'entreprise a l'apparence d'un « wikipédia métier ». Sauf qu'en plus de partager de la connaissance en toute confidentialité, I2Kn permet lui,



d'identifier un raisonnement, de le relier à une technologie et de trouver les experts qui y sont associés afin d'accélérer le processus d'innovation.

Enfin, pour que les entreprises aient accès à un plus large réseau de spécialistes, MeetSYS propose un lien vers sa propre plateforme publique de fonctions techniques élémentaires, base collaborative dans laquelle interviennent clients, fournisseurs, labo de recherches, écoles d'ingénieurs...

**MeetSYS**

Bureaux : Tél. +33 [0]1 60 19 43 27  
Siège : Tél. +33 [0]4 73 38 76 15  
info@meetsys.com  
www.meetsys.com

# Infogérance : de la sous-traitance au partenariat

PARCE QUE LE DÉVELOPPEMENT DES NOUVELLES TECHNOLOGIES A FAIT DU SYSTÈME D'INFORMATION LA CLÉ DE VOÛTE DE LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE, SA MAÎTRISE ET SON EFFICACITÉ SONT DES ÉLÉMENTS DÉTERMINANTS DE LA COMPÉTITIVITÉ. FAIRE APPEL POUR CELA À UN PROFESSIONNEL DE L'INFOGÉRANCE A D'ABORD ÉTÉ PERÇU PAR LES DIRIGEANTS COMME UN MOYEN DE SOUS-TRAITER LA GESTION DE L'INFORMATIQUE, POUR SE CONCENTRER SUR LEUR CŒUR DE MÉTIER.

**M**ais aujourd'hui l'infogérance va plus loin, en raison notamment de l'essor de la mobilité et du Cloud, et les professionnels du secteur deviennent de véritables partenaires de l'entreprise. Non seulement pour réduire les coûts et assurer la bonne gestion du système informatique, mais aussi pour garantir la sécurité et être force de proposition pour optimiser en permanence l'architecture informatique, et donc générer d'importants gains de compétitivité.

Le système informatique (SI) représente aujourd'hui l'outil de travail principal de la grande majorité des PME, grandes entreprises et administrations. Les raisons pour lesquelles ces organisations recherchent le meilleur partenaire en matière d'infogérance sont donc aussi nombreuses que stratégiques. L'infogérant



## L'offre s'étoffe et les services proposés sont de plus en plus pointus et intéressants

va assurer la maintenance préventive et curative du SI car, si celui-ci ne fonctionne pas parfaitement, cela peut avoir des conséquences importantes en termes de productivité. Il va

également prendre en charge la sécurité et les sauvegardes, car le SI contient de plus en plus de données, y compris stratégiques, et il faut se garantir contre les risques de pertes ou de piratage.

lesquelles elles sont facturées à l'usage seulement, et qui sont hébergées dans des data centers sécurisés. Charge au partenaire d'assurer l'administration et la maintenance de ces serveurs, pour livrer un service aux résultats garantis par contrat en termes de sécurité, de disponibilité, de plans de reprise de l'activité en cas d'incident, etc.

### Réduire les coûts, et les risques

En cas d'infogérance totale, une option qui a le vent en poupe, l'entreprise ne garde plus chez elle que les terminaux d'accès, c'est-à-dire les ordinateurs, tablettes et téléphones de ses collaborateurs. Pour que le service soit complet, ces derniers disposent d'un help desk, ●●●

### FULL SYNCHRONISATION

Ordinateur et tablette au bureau, PC portable et smartphone personnels, les cadres, techniciens et personnels administratifs ont de plus en plus accès à leurs mails et logiciels métiers depuis des terminaux très différents, grâce au développement exponentiel du Cloud Computing. Cela ne va pas cependant sans poser d'énormes enjeux de sécurité. Il faut bien entendu que les connexions et transferts de données soient sécurisés. Mais il faut aussi que les bases de données soient mises à jour au fur et à mesure, pour être sûr de pouvoir passer en toute fluidité d'un terminal à l'autre sans perte d'informations. La solution pour cela est la Full synchronisation, qui permet de synchroniser entre les différents équipements (serveur, PC, smartphone, tablette, professionnels et personnels) les fichiers, messageries, applications métiers et autres flux d'informations.

Même l'hébergement des serveurs, ces machines qui enregistrent les données et font tourner les applications métier de l'entreprise, est de plus en plus externalisé. Grâce au développement des services Cloud via Internet (SaaS, IaaS, PaaS...), les entreprises renoncent souvent désormais aux lourds investissements et frais de fonctionnement (climatisation, sécurité, entretien, maintenance...) qu'exigent les serveurs, et préfèrent louer à un prestataire des machines pour

LINKBYNET

# Les horlogers de l'IT

Depuis 15 ans Linkbynet s'évertue à faire fonctionner l'informatique de ses clients comme une mécanique bien huilée. Grâce à des services innovants, comme l'orchestration de Clouds, Linkbynet est un véritable allié pour les entreprises en pleine mutation numérique.

« **P**renez votre montre : il est simple d'y voir l'heure. Pourtant, il y a derrière chaque mécanisme un travail de grande précision. Pour les systèmes d'information, la similitude est forte : le client final utilise au quotidien un service a priori simple, qui implique pourtant une imbrication très complexe de serveurs, stockage, applications, réseaux, etc. Nous sommes exactement comme des horlogers : des artisans de précision qui savent régler les systèmes d'information comme une horloge suisse. » Stéphane Aisenberg, cofondateur de Linkbynet, résume en une métaphore ce qui fait le succès de cet infogérant depuis 15 ans. Des services de haute qualité automatisés ou ajustés sur mesure pour près de 800 clients grands comptes ou ETI, comme Sodexo, Saint-Gobain, Michelin



**« Notre approche Cloud Broker est très importante car elle permet aux entreprises d'envisager leur passage au Cloud sereinement, tout en gardant le contrôle. »**

## Le Cloud Service Broker, facilitateur de Cloud

Parce que le passage au Cloud d'un système d'information entier regorge de complexité et de coûts cachés, les DSI peuvent être inquiétés par la démarche. C'est là que le Cloud Broker prend tout son sens. Véritable intermédiaire qualifié entre les différents Clouds et les clients, le Broker endosse toute la complexité, qu'elle soit technique, juridique ou liée aux process. Linkbynet a, dans ce but, mis au point une gamme de services complète, dont un portail en self-service à destination des DSI. SelfDeploy permet de provisionner une machine en quelques minutes sur le Cloud tout en gardant le contrôle. Linkbynet s'est allié avec les plus grands Clouds pour parvenir à cette orchestration tels que Amazon, Microsoft Azure, IBM Softlayer... Nombre de sociétés de toutes tailles ont déjà repris la main sur leurs projets Clouds grâce aux services Linkbynet.

ou LVMH, pour qui la disponibilité de leur informatique est évidemment un enjeu critique. Linkbynet sait aussi faire le tour du cadran pour répondre à tous les besoins aux quatre coins de la planète : une présence mondiale qui lui permet d'offrir ses services en mode « follow-the-sun », c'est-à-dire 24h/24, 7j/7 et 365 jours par an.

## Catalyseur de transformation numérique

Mais la digitalisation rapide et forcée des entreprises oblige aujourd'hui les DSI à se remettre en question et à rechercher les meilleures solutions pour ne pas passer à côté de cette transformation. « Linkbynet se positionne comme un facilitateur, un accélérateur de la transformation numérique des entreprises, grâce au savoir-faire unique de nos experts, des services innovants et des partenariats bien choisis », résume Stéphane Aisenberg. « Chez nos

clients, la transformation numérique implique notamment un usage conséquent du Cloud et à ce titre, notre approche d'orchestration est très différenciante », reprend-il (voir encadré). En effet, de nombreuses entreprises, séduites par les qualités intrinsèques des Clouds – agilité, élasticité, modèle économique –, veulent migrer une partie de leur informatique dans les nuages, voire vers plusieurs nuages, un projet souvent vu comme un casse-tête, que Linkbynet sait résoudre.

## Une entreprise internationale qui explose en Asie

Avec des bureaux en France, au Canada, aux États-Unis, à l'Île Maurice et en Asie, Linkbynet emploie plus de 650 collaborateurs à travers le monde. Un plus pour les clients grands comptes qui disposent de multiples filiales.

En Asie, dont les bureaux ont ouvert depuis un an, la demande explose. De nombreux clients français qui souhaitent s'y implanter trouvent en Linkbynet un partenaire de choix capable de faire la passerelle entre la France et l'Asie. Outre ses partenaires habituels comme Amazon, Microsoft ou IBM, Linkbynet s'est d'ailleurs allié à l'un des plus grands Cloud local, AliCloud (filiale du géant du web chinois Alibaba), qui lui permet de répondre aux besoins Clouds en Chine.



Tél. +33 (0)1 48 13 00 00  
sales@linkbynet.com  
www.linkbynet.com

●● d'un service d'assistance à distance, qui se doit d'être très disponible et professionnel, pour répondre à leurs questions et résoudre les incidents. Le partenaire informatique règle ainsi la majorité des problèmes à distance, et intervient sur site dès que nécessaire, dans des délais à fixer par contrat.

« De plus en plus de PME se tournent ainsi vers des solutions "all inclusive" regroupant le matériel, l'hébergement et la maintenance sous forme de locations longue durée, plus avantageuses financièrement que de l'acquisition ferme, du fait de l'obsolescence à moyen/court terme des SI, indique Nabil Guerroudj, consultant Systèmes et Réseaux, dirigeant d'Appitel. La mobilité est l'un des autres enjeux majeurs de la relation entre une entreprise et son partenaire

informatique : l'accès nomade à un espace de travail n'est plus un luxe aujourd'hui, mais une nécessité pour beaucoup d'entreprises, et les coûts de mise en place se sont très largement démocratisés au cours des cinq dernières années. Les professionnels de l'infogérance assument également un rôle important de conseil et de veille, car il est impossible pour un profane de se tenir informé de l'ensemble des évolutions technologiques et de leur impact sur la vie d'une entreprise. »

Investir de façon judicieuse dans un service d'infogérance externalisé peut donc s'avérer extrêmement rentable, non seulement parce que cela va permettre de réduire les coûts d'investissements et de mutualiser les frais de fonctionnement, mais aussi parce que cela va réduire ●●

## Définitions de l'infogérance

L'infogérance est un cas particulier d'externalisation, que l'Agence française de normalisation (Afnor) identifie comme suit dans sa norme AFNOR Z 67 801-1 : « L'infogérance est un service défini comme le résultat de l'intégration d'un ensemble de services élémentaires, visant à confier à un prestataire informatique tout ou partie du système d'information du client dans le cadre d'un contrat pluriannuel, à base forfaitaire, avec un niveau de service et une durée définis. »

Le Syntec, fédération regroupant dans ses syndicats constitutifs plus de 3 000 groupes et sociétés françaises spécialisés dans les domaines de l'Ingénierie, du Numérique, des Études et du Conseil, de la Formation professionnelle et de l'Événement, donne quant à lui cette définition : « Le facilities management (Infogérance) est la prise en charge partielle ou totale de la fonction informatique d'une entreprise. La SSII peut reprendre avec ou sans délocalisation, tout ou partie des ressources informatiques (ordinateurs, logiciels, équipes, locaux d'une entreprise) pour assurer la gestion de l'activité informatique correspondante dans le cadre d'une relation pluriannuelle avec un engagement sur les résultats. »

L'infogérance se caractérise donc par un contrat pluriannuel, des engagements de résultats, une délégation totale ou partielle de la gestion et de l'hébergement du système informatique, mais aussi de la gestion de projets, de la sécurité, du support et des formations.

## JIGA

# Une DSI externalisée pour PME

Parce que l'informatique est devenue un outil de production, toutes les entreprises, dès le 1<sup>er</sup> ordinateur installé, ont besoin d'un expert qui dépanne et conseille. Interview de Jean Bertier, fondateur de Jiga

### Que proposez-vous aux PME ?

Jiga intervient comme une direction informatique externalisée. Nos prestations vont du simple dépannage jusqu'à la prise en charge complète des fonctions informatiques. Les PME n'ont pas toujours de compétences informatiques en interne en revanche elles ont les mêmes impératifs que les grands groupes : sauvegarde, sécurité, gestion des serveurs, VoIP, virtualisation, déploiement de nouvelles applications, etc. nous les accompagnons. Elles ont ainsi un interlocuteur unique pour l'ensemble de leurs besoins informatiques.

### Comment leur simplifiez-vous l'informatique ?

Parce que les PME veulent une solution simple et financièrement compréhensible, nous avons créé le PC As a

Service : avec un abonnement mensuel défini, nous apportons un PC, ses applications, l'assistance, la sécurité et la maintenance. Nous appliquons ce mode de fonctionnement à tout équipement : serveur, passerelle, etc.

### Qu'est ce qui garantit votre qualité de service ?

Jiga commercialise ses packages avec un engagement de résultat. Nous rendons l'informatique de nos clients parfaitement opérationnelle afin qu'ils se déchargent de cette contrainte. Pour l'externalisation des données (messagerie, stockage), Jiga travaille avec un Data Centre français. Enfin, notre équipe de hotline est installée dans nos locaux parisiens. À l'instar de ce que nous proposons : Jiga maîtrise ses ressources et ses services.



### Créer du lien

Entreprise socialement responsable, Jiga met l'homme au centre de ses préoccupations. Pour créer du lien entre art et industrie, Jiga accueille les œuvres d'artistes dans ses locaux. [www.lesespritslibres.net](http://www.lesespritslibres.net)



Tél. +33 [0]1 53 20 67 00  
contact@jiga.fr  
[www.jiga.fr](http://www.jiga.fr)

## SWAP INFORMATIQUE

# Et si l'informatique s'adaptait à vous ?

Pour les TPE, PME, PMI, Commerçants, Professions Libérales, quels que soient leurs effectifs et leurs secteurs d'activité, Swap Informatique apporte des solutions d'infogérance réellement adaptées aux besoins et au budget.

« Le client veut se sentir considéré, écouté, être bien équipé dans les limites que lui impose son budget, notre rôle est donc de bien écouter, d'étudier ses problématiques pour ne pas lui vendre des packs, mais des solutions qu'il utilise à 100 %, et évolutives, affirme Clovis Amiaud, Directeur technique de Swap Informatique. Nous ne vendons pas de packages avec 30 % d'utile et 70 % d'inutile, mais un équipement, un service sur mesure, un suivi qualitatif, du conseil, avec des prix très corrects, notre but étant de fidéliser notre clientèle, ce que jusqu'ici nous sommes parvenus à réaliser. »

Swap Informatique rend ainsi accessible l'infogérance aux petites entreprises, qui en ont fortement besoin mais hésitent trop souvent à franchir le pas, de crainte de mettre en place un dispositif complexe et onéreux. « Nous avons toujours travaillé sur les environnements à moins de 150 personnes, notre démarche n'est pas celle d'un rouleau qui s'impose, notre offre et nos tarifs sont adaptés aux besoins du client, poursuit Clovis Amiaud. Nous travaillons

### Flexi-Sécurité

L'évolution des offres vers le Cloud, l'intégration de la mobilité et le renforcement de la sécurité sont trois enjeux majeurs auxquels répond Swap Informatique. Les données sont stockées dans des data centers situés en Île-de-France et équipés des dernières technologies de pointe. Les données et applications sont disponibles à tout moment grâce à des ressources virtuelles performantes et à un service d'infogérance dédié qui veille d'une manière proactive à la disponibilité, à la sécurité et à l'intégrité des informations. « Notre expertise dans le domaine du Cloud nous permet de proposer plusieurs solutions, Cloud Computing, Cloud hybride, etc., avec comme prérequis la garantie de la sécurité et de la disponibilité des données », souligne Clovis Amiaud.



« Des solutions informatiques conçues avec, et pour nos clients. »

beaucoup sur le service, jusqu'au poste de travail, et sur la relation clientèle, avec un environnement serveurs ou Cloud pour lequel nous proposons un large panel de solutions. »

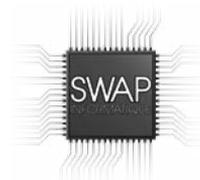
### Suivi proactif

Swap Informatique réalise un audit de l'existant, pour comprendre le système informatique de l'entreprise et apporter les solutions adaptées. Il propose une assistance téléphonique illimitée du lundi au vendredi de 9h à 19h sans interruption, avec un technicien dédié pouvant effectuer une prise en main distante. Si besoin, un déplacement sur site est réalisé dans les 24h pour les postes de travail, et dans les 4h pour les serveurs, ces déplacements étant illimités dans le cadre de ses contrats. Swap Informatique assure également l'administration et le suivi proactif du système informatique, et la mise en place d'une véritable stratégie de sécurité de l'infrastructure.

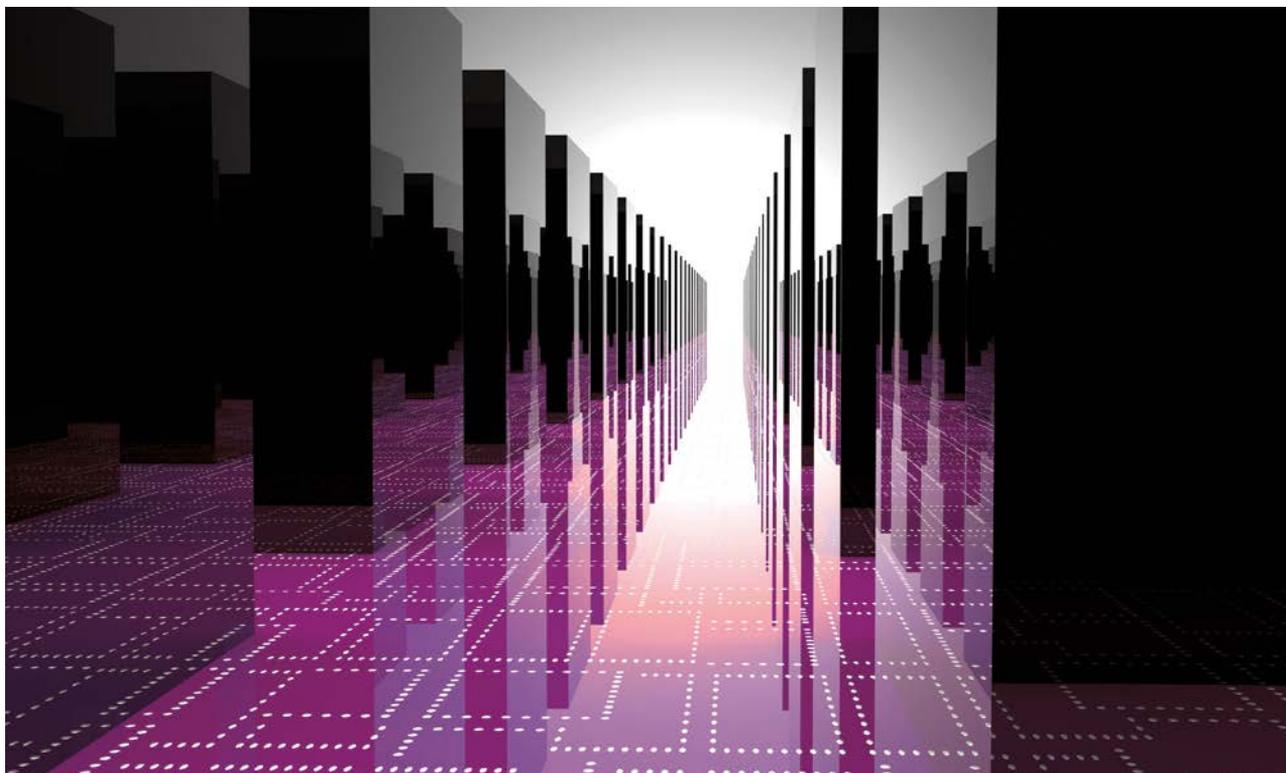
### Stabilité et sécurité

Le sens du service de Swap Informatique l'amène à jouer un rôle proche du DSI,

pour être force de proposition et guider le chef d'entreprise ou son responsable informatique sur des choix potentiellement stratégiques. Il sert également d'interface avec les différents prestataires IT : téléphonie, fournisseurs d'accès Internet, éditeurs de logiciels métiers, etc. « Cet accompagnement permet de faire gagner du temps aux entreprises et de leur apporter un environnement informatique stable et sécurisé, tout en restant évolutif, résume Clovis Amiaud. Nous travaillons aussi sur le PRA et le PCA, pour apporter le meilleur des services dont bénéficient les grands groupes. » Swap Informatique élabore ainsi des solutions informatiques conçues avec, et pour ses clients.



Tél. +33 [0]1 34 69 60 60  
 infos@swap-informatique.com  
 www.swap-informatique.com



●● le risque d'accidents aux lourdes conséquences commerciales et financières, et apporter à l'entreprise les moyens de faire évoluer à temps son SI en fonction de l'évolution du marché pour préserver ou booster sa compétitivité.

### Un marché en pleine expansion

Le marché de l'infogérance en France est en pleine croissance, avec une valeur annuelle des contrats d'externalisation

signés en hausse de 125 % en 2014 par rapport à 2013. De plus en plus d'entreprises franchissent le pas, avec un nombre de contrats en progression de 75 % sur la même période. Pourquoi un tel succès ?

D'abord, l'offre s'étoffe et les services proposés sont de plus en plus pointus et intéressants. Ensuite, l'infogérance permet de répondre à deux enjeux majeurs : profiter des gains de productivité considérables apportés par les

## La rédaction du contrat d'infogérance est un exercice crucial pour la bonne marche de la future relation

services Cloud d'infogérance, et se mettre en conformité sur le plan de la sécurité.

Portés par ce marché, se développent ainsi aux côtés des grands groupes de nombreux acteurs de proximité, régionaux ou spécialisés par secteurs d'activité ou par métiers (CRM, hébergement, gestion de la paie, sécurité des données...), mais aussi des PME généralistes de l'infogérance capables d'apporter des services complets.

Selon le cabinet de conseil Information Service Group, l'Europe occupait en 2014 la première place sur le marché de l'infogérance, avec 9,5 milliards d'euros de contrats signés sur l'année, soit une croissance de 7 % par rapport à 2013. L'Allemagne et le Royaume-Uni font partie des locomotives du secteur, sans oublier la France qui, avec une croissance de 75 %

des contrats signés, fait 10 fois mieux que la moyenne européenne !

« La croissance du marché de l'infogérance est un phénomène de fond, d'ampleur mondiale, et qui va durer, analyse Stéphane Cohen, Président d'Iguane Solutions. D'une part en raison de l'accroissement d'une pénurie de la main-d'œuvre qualifiée : malgré les efforts de formation de différents acteurs publics et privés, la digitalisation de l'économie mondiale fait croître la demande à un rythme plus élevé que l'offre. La rareté de ces profils les rend plus difficiles à manager et augmente le coût d'internalisation pour l'entreprise. D'autre part, le pivot technologique majeur auquel le marché est confronté avec l'avènement de la virtualisation de l'ensemble des infrastructures techniques qui ●●

### L'INFOGÉRANCE APPLICATIVE

L'infogérance applicative est plébiscitée en particulier par les PME, qui ont rarement les moyens en interne de créer et de faire vivre leurs propres applications métiers. Pour s'assurer le meilleur service aux utilisateurs que sont les salariés en termes d'efficacité, de délais, de disponibilité et d'évolutivité, elles font de plus en plus souvent appel à une société d'infogérance pour co-construire un projet de nouvelles ressources applicatives. Elles obtiennent ainsi des garanties en termes de délais et de qualité de service, une sécurisation notamment pour le respect des normes encadrant leurs différentes certifications, et un service d'assistance efficace pour l'ensemble des collaborateurs, y compris, si le contrat d'infogérance le prévoit, lorsqu'ils sont en mobilité et utilisent d'autres terminaux que leur ordinateur professionnel.

A2i

# Service compris !

L'informatique est devenue incontournable pour la vie des entreprises : pour que ses clients tirent le meilleur parti de leur système d'information, A2i le leur prend en infogérance, et l'informatique devient facile. **ITV de Thierry Useldinger.**

## Quel est le métier de A2i ?

Nous sommes une DSI externalisée pour nos clients. Cela signifie que nous prenons en charge de façon transversale toute leur informatique. Sécurité, installation de postes, serveurs de messagerie, accès Internet, mobilité, nous suivons toutes leurs problématiques, comme le ferait un DSI interne. Nous avons une vision globale et généraliste de l'informatique ce qui nous permet de couvrir les besoins de la TPE à la PME internationale.

## Qu'est ce qui caractérise votre approche ?

A2i est une société orientée service et proximité. Service parce que nous sommes la direction informatique de nos clients. Experts-comptables, sociétés de production, entreprises du bâtiment, nos clients se reposent sur notre capacité à leur fournir des outils disponibles, fiables et performants pour travailler. Quant à la proximité, elle s'exprime par notre présence. Nous nous déplaçons pour les rencontrer, comprendre leurs besoins et répondre efficacement à leur spécificité.

## Quelles sont vos offres de services ?

Nous avons plusieurs contrats de services complémentaires. Le contrat Liberté est facturé au temps réel passé. Le client



Thierry Useldinger, Directeur Général A2i



maîtrise son budget, il sait combien coûte notre intervention et la déclenche quand il le souhaite. Le contrat Flexibilité est généralement retenu par les entreprises plus importantes. Après avoir audité leur informatique nous définissons ensemble le temps nécessaire à son administration et nous établissons un forfait mensuel. Ici encore le client a une visibilité parfaite de son budget.

## Sur quelle problématique êtes-vous le plus sollicités ?

La sécurité sans aucun doute, avec toutes ses déclinaisons : sauvegarde, redondance, PRA (Plan de Reprise d'Activité), accès distants, confidentialité, etc. Nous hébergeons les serveurs de certains clients. Cet hébergement se fait dans un Data Center aux portes de Paris, nous souhaitons que nos clients conservent cette proximité essentielle avec leurs données. Mais on nous consulte aussi pour gérer des messageries, optimiser la bureautique, déployer du Wifi ou concevoir une architecture réseau.

## Travaillez-vous à l'export ?

Nous avons des clients qui sont implantés à l'international et nous les accompagnons. Nous gérons par exemple le système d'information d'une entreprise pétrolière qui compte plusieurs filiales en Afrique. Pour eux nous avons déployé un PRA qui sécurise l'ensemble des serveurs du siège, et assurons l'interconnexion des sites.

## Mieux gérer ses ressources informatiques

La transformation numérique des entreprises tend à faire exploser leur budget informatique. Faisant preuve de pragmatisme, A2i cherche à proposer des solutions simples à ses clients pour reprendre la maîtrise de leurs dépenses en la matière. « Il est par exemple possible de faire de l'allocation de bande passante en allouant un certain débit aux réseaux sociaux », indique Franck Guénard, directeur commercial d'A2i, « de cette façon, les entreprises donnent accès à ce média à leurs collaborateurs sans avoir à démultiplier leur bande passante, ce qui peut s'avérer onéreux ». D'autre part A2i a conçu une offre de gestion du système d'information « par poste de travail », cet abonnement [à l'instar de ce qui se pratique dans la téléphonie] s'adresse aux sociétés qui ont des effectifs évolutifs selon la conjoncture ou à celles qui veulent une offre de service complète par utilisateur.

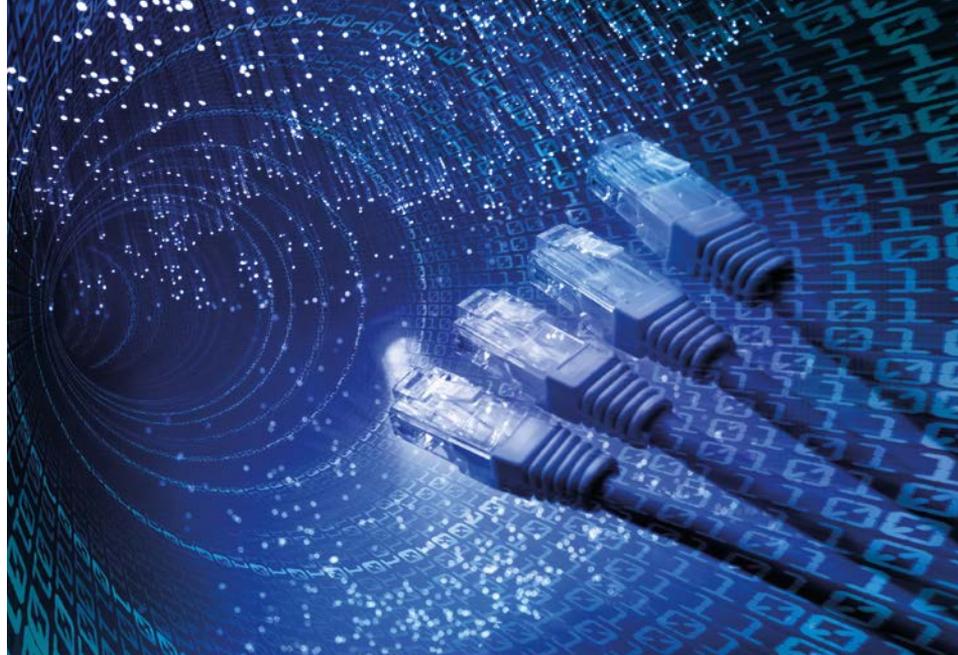


Tél. + 33 (0)1 44 53 28 70  
[info@a2i.fr](mailto:info@a2i.fr)  
[www.a2i.fr](http://www.a2i.fr)

... met souvent en défaut les équipes en place dans les entreprises, trop occupées par le suivi de la production pour avoir le temps d'assimiler le savoir-faire nécessaire à la migration et à la gestion d'infrastructures virtualisées de nouvelle génération. »

## Comment bien choisir son partenaire ?

La rédaction du contrat d'infogérance est un exercice crucial pour la bonne marche de la future relation, puisque ce contrat va définir le niveau de service attendu, les modalités d'intervention de l'infogérant, ses engagements de résultats, ses obligations pour faire évoluer le SI en fonction des évolutions technologiques, etc. Une collaboration réussie, c'est aussi, et peut-être avant tout, une relation de confiance. Le prestataire a entre ses mains le principal



outil de travail de ses clients, il faut donc une transparence totale et une habitude importante du dialogue. La question du coût est aussi déterminante : l'infogérance doit coûter moins que l'investissement en interne, mais attention, il faut aussi correctement dimensionner le

contrat, car un sous-investissement dans l'infrastructure informatique peut générer des dysfonctionnements dont le coût peut se révéler supérieur aux économies réalisées. Tout est donc question d'équilibre, et le partenaire infogérant a un rôle important de conseil à jouer, en

amont du contrat, mais aussi tout au long de la relation : le partenaire doit régulièrement informer son client de l'état de son système, des évolutions et améliorations à venir, de leur pertinence, des dangers à éviter, afin qu'il puisse en permanence optimiser son système informatique. ...

## WEB-HÉBERGEMENT.NET (ALTEO)

### Pour des sites 100 % disponibles

Alteo, via son service Web-hébergement.net, accompagne les entreprises ayant de fortes exigences en matière d'hébergement web mais n'ayant ni le temps, ni les connaissances, ni l'expérience pour gérer une infrastructure sans faille.

« **W**eb-hébergement.net rencontre un grand succès en France et à l'International, car de plus en plus d'entreprises préfèrent déléguer cette activité très spécifique. Nos équipes ont pour cela des compétences très pointues », explique Cyril Gastebois, son Responsable Commercial. Pour assurer une disponibilité à 100 % des serveurs même en cas de panne, de trafic massif ou de cyber-attaque, Alteo se repose sur les infrastructures et les services innovants d'OVH. Alteo conçoit des infrastructures sur-mesure : « Pour le site EyesLipsFace, par exemple, nous avons débuté avec un hébergement mutualisé, puis l'avons fait évoluer vers une infrastructure multi-serveurs qui lui permet de supporter un trafic

très important, même récemment, après un reportage télé sur Envoyé Spécial », indique Cyril Gastebois.

#### Taux de satisfaction : 5/5

Parce que ses clients attendent aussi Assistance et Conseil, Web-hébergement.net propose un service support performant. Les équipes sont ainsi organisées par fonction et l'équipe Monitoring surveille 24/7 l'ensemble des serveurs via des outils de monitoring conçus sur mesure, gère les mises à jour et optimisations. Un système d'alerte interne avec envoi de SMS permet d'intervenir sur le champ à tout moment. L'équipe Support se charge des demandes clients, l'équipe Migration assure le transfert de l'hébergement sans que le client ne



**« Nous garantissons une disponibilité maximum et un support réactif, exigence stratégique de nos clients. »**

perdre rien en disponibilité. Enfin l'équipe commerciale conseille les clients et conçoit une architecture à la carte, en définissant avec eux leurs besoins selon les technologies, le trafic, le budget. Avec un taux de satisfaction moyen éloquent : 5/5.

**WEB-HÉBERGEMENT**  
HÉBERGEMENT INFOGÉRÉ DÉDIÉ AUX PROFESSIONNELLS

Tél. +33 (0)1 84 24 05 44  
info@web-hebergement.net  
www.web-hebergement.net

## ITS GROUP

## Une offre large, et évolutive

Classé 11<sup>e</sup> du TOP 100 des sociétés de distribution et services 2015\*, ITS Group propose une large offre d'infogérance y compris dans le Cloud et un service de proximité efficace grâce à une présence nationale.

« **S**écialistes des services autour de l'infrastructure et de la production, nous intervenons du conseil jusqu'à l'exploitation, en passant par l'intégration, l'administration et la direction de projets sur site », indique Denis GUIBE, DG Adjoint d'ITS Group. L'offre d'infogérance d'ITS Group est basée sur un mode forfaitisé pluriannuel avec engagements de résultats. Elle s'adapte totalement aux besoins du client et se décline de façon modulaire. D'une part avec des équipes sur site, chez le client, qui réalisent des prestations d'exploitation, d'intégration applicative, etc. D'autre part avec des services externalisés chez ITS Group : pilotage, exploitation quotidienne, support, etc. Et pour une externalisation complète, ITS Group propose des services

hébergés à valeur ajoutée au sein de ses différents data centers.

En tant qu'infogérant et intégrateur, ITS Group est force de proposition pour que l'entreprise fasse évoluer son SI, le sécurise et réalise des économies sur l'ensemble de son infrastructure.

### Des solutions Cloud sur-mesure

« Nous proposons aussi des solutions Cloud en mode SaaS et des offres transverses, basées sur notre capacité d'hébergement et notre expertise en conseil, et cela, en nous entourant de partenaires de qualité tels que EMC, Documentum, Easyvista, etc. », ajoute Geoffroy DE LAVENNE, DG d'ITS Integra, filiale spécialisée sur l'hébergement à valeur ajoutée. Dans ce cadre, ITS Integra travaille actuellement avec Oracle sur une



Denis GUIBE, DG Adjoint d'ITS Group  
et Geoffroy DE LAVENNE, DG d'ITS Integra

offre de base de données à la demande. Un service complet qui a séduit des entreprises comme Midas, qui trouve en ITS Group un partenaire de proximité capable de l'accompagner dans l'hébergement et l'infogérance de ses applications métiers.

\* Classement 2015 Channelnews



Tél. +33 [0]1 78 89 35 00  
contact@itsgroup.com  
www.itsgroup.com

## SECURINFOR

## La force de la proximité

SECURINFOR répond aux besoins de ses clients avec ses atouts de PME, que sont la proximité, la flexibilité et la réactivité. Ses références comprennent aussi bien des grands comptes (banque, énergie, transport) que des ETI, marchés publics, etc.

« **N**otre métier, c'est l'infogérance des postes de travail, nous apportons tous les services dont ont besoin les utilisateurs de nos clients sur l'ensemble de leurs postes de travail et outils de mobilité, avec une obligation de résultats et non pas de moyens, indique Michel Meunier, Directeur général de SECURINFOR. Notre force, c'est que nous sommes très proches de nos clients, nous savons nous adapter, et faire évoluer notre service via des plans d'amélioration. Nos outils et méthodes industriels nous



Michel Meunier, Directeur général de  
SECURINFOR.

« **La plus-value que nous apportons, consiste à accompagner nos clients dans la recherche permanente d'économies tout en garantissant la satisfaction totale des utilisateurs.** »

permettent d'avoir une visibilité en temps réel sur l'activité de chacun de nos clients. Nos prestations sont réalisées soit depuis notre centre de services, soit directement sur les sites de nos clients. »

Chez certains clients, SECURINFOR a développé un concept novateur d'espaces boutiques IT, destinés à l'assistance

immédiate des utilisateurs dans les domaines formation, mobilité (smartphone, tablette), prêt de matériel, démonstrations, etc.

### Des projets à grande échelle

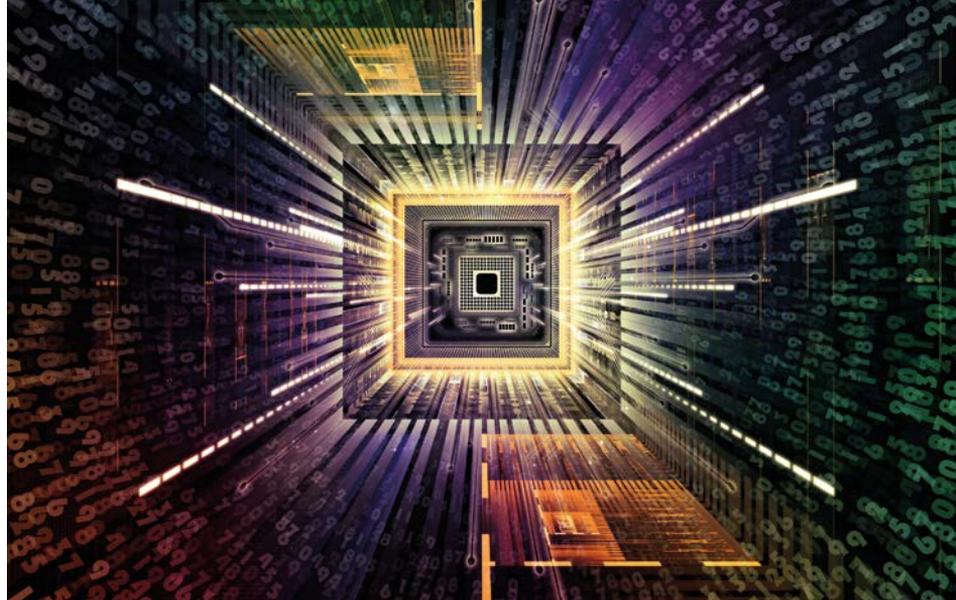
SECURINFOR réalise actuellement la migration vers Windows 7 de 17 000 postes d'une grande entreprise de transports en commun ou encore le déploiement de 10 000 postes dans 2 200 agences d'un acteur majeur du secteur bancaire. « La plus-value que nous apportons, conclut Michel Meunier, consiste à accompagner nos clients dans la recherche permanente d'économies tout en garantissant la satisfaction totale des utilisateurs. »



Tél. +33 [0]1 41 73 56 00  
marjory.mercier@securinfor.fr  
www.securinfor.fr

●●● Le partenaire informatique sera d'autant plus important lors des phases clés d'évolution du SI, comme la migration vers un nouveau système d'exploitation, qui peut prendre des mois et impacter le quotidien de l'ensemble des utilisateurs de l'entreprise. L'offre de formation est également, dans ce cas comme dans d'autres, particulièrement stratégique, pour accompagner les collaborateurs dans la prise en mains de leur nouvel environnement de travail. Le bon partenaire est alors celui qui pourra anticiper les besoins et mettre en œuvre les solutions adaptées aux réalités opérationnelles de son client.

Selon la plupart des professionnels du secteur, la sécurisation du système informatique de l'entreprise est l'un des deux enjeux



## La sécurisation du système informatique de l'entreprise est l'un des deux enjeux clés de l'infogérance à court terme.

clés de l'infogérance à court terme, dans un contexte où il est appelé à évoluer sans cesse en raison des percées technologiques qui se succèdent à un rythme effréné. L'autre enjeu de taille étant le passage dans le Cloud de

l'offre d'infogérance. Avec une flexibilité accrue et des coûts réduits, le Cloud apporte en effet des solutions innovantes en matière de stockage, de mise à disposition de ressources virtuelles ou encore de processing pour automatiser

par exemple l'encodage des supports audio et vidéo. Les évolutions de l'infogérance sont donc à suivre de près par les dirigeants, et à anticiper si possible, afin de garantir l'entreprise contre le risque de perte de compétitivité. ●

## Groupe INFODIS

### L'infogérance en 3 questions clés

Interview de David Di Mascio, DSI-adjoint du Groupe Métropole Télévision-M6, qui fait confiance à Infodis IT.

#### Quels ont été les critères déterminants pour confier votre infogérance à Infodis IT ?

David Di Mascio : Nous avons consulté de grands prestataires du marché, en incluant quelques acteurs de taille moyenne. Infodis IT s'est largement distinguée car leur proposition fonctionnelle comportait une analyse minutieuse et pertinente de nos particularismes. Leur offre comportait une vision très ajustée du modèle de services, flexible et évolutive, avec des réponses concrètes et opérantes. Nous sommes partis sur de bonnes bases grâce à ce travail fondateur.

#### La réversibilité est souvent une phase délicate, quel est votre retour d'expérience ?

Infodis IT a immédiatement maîtrisé le backlog de notre ancien prestataire, qui

a été résorbé en un mois. En parallèle, un plan d'action exhaustif nous a été soumis pour les pratiques qui méritaient des améliorations, et nous avons validé ces préconisations. Nous pensions cette étape de lancement délicate, mais finalement Infodis IT a structuré la montée en charge opérationnelle avec cette méthodologie, pour délivrer rapidement des prestations très probantes.

#### Quels bénéfices avez-vous retiré de ce changement de prestataire ?

Nous avons réduit de près de 25 % le nombre de sollicitations utilisateurs, Infodis IT a tenu son engagement de plan de transformation, sans négliger nos optimisations financières. Nos utilisateurs disposent d'une meilleure autonomie, nos VIP apprécient la forte réactivité offerte. Le taux



**« Infodis IT a structuré la montée en charge opérationnelle pour délivrer rapidement des prestations très probantes. »**

de résolution immédiat des incidents a été accru de 5 %, et la durée de traitement des incidents a été réduite. Avec Infodis IT, nous disposons d'interlocuteurs clés, stables, qui pilotent notre infogérance, nos évolutions ITSM, nos projets d'ingénierie et aussi nos déploiements.

**infodis**  
Groupe

Jacques Gourseaud,  
Directeur Général  
Tél. +33 (0)1 49 38 90 90  
infodis@infodis.com  
www.infodis.com

## IGUANE SOLUTIONS

# Une longueur d'avance

Iguane Solutions, c'est non seulement un éditeur de solutions Cloud et un spécialiste de l'hébergement, de l'infogérance et des réseaux, c'est aussi une expérience unique dans l'accompagnement des montées en puissance très rapides des infrastructures pour les projets à fort potentiel.

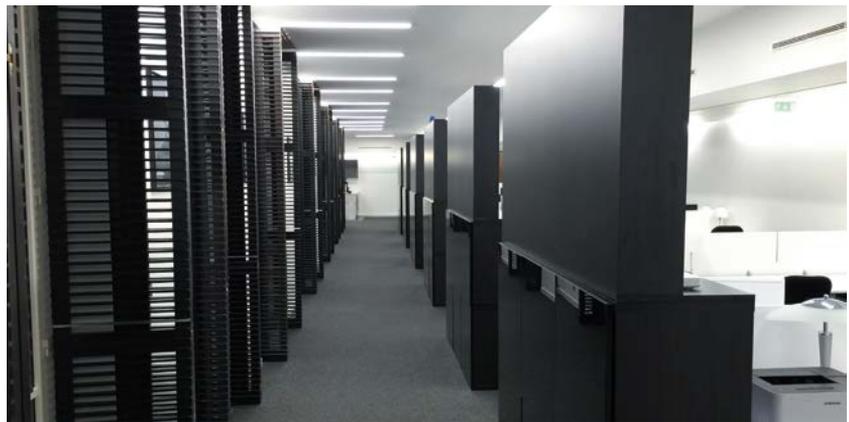
« **Q**ui peut le plus peut le moins : quand on sait gérer une plateforme comme DailyMotion ou Deezer, on sait aussi apporter l'infrastructure et le service nécessaires à des plateformes de toutes tailles, quel que soit le secteur d'activité », explique Stéphane Cohen, dirigeant d'Iguane Solutions. Et ce fleuron de l'infogérance suit en effet plus de 300 clients, parmi lesquels Lacoste, Spartoo, Vestiaire Collective, l'Argus de la presse, Fragonard, Auto Distribution, etc. « Nous avons des contrats à 16 €/mois pour de petites structures, des grands comptes, et même des prestations gratuites pour des start-up que nous soutenons », résume Stéphane Cohen.

**« Que ce soit pour un développement critique ou dans des conditions plus stables, les gens viennent chez nous pour que nous leur évitions de faire des erreurs. »**

« Côté sous-traitance, poursuit Stéphane Enten, directeur technique, nous avons l'expérience des développements de services en très forte croissance. Ce sont des phases très particulières, lors desquelles la clientèle pousse à adapter et à développer en permanence l'infrastructure. Il faut donc adapter la réponse technique, et nous apportons pour cela à la fois l'expérience et la structure nécessaires, en termes de matériel, de managers expérimentés pour



Stéphane Cohen, dirigeant d'Iguane Solutions



l'organisation, de système d'astreintes, etc. Que ce soit pour un développement critique ou dans des conditions plus stables, les gens viennent chez nous pour que nous leur évitions de faire des erreurs. »

### Une souplesse considérable

Autre activité d'Iguane Solutions, l'édition de logiciels d'infrastructure, IaaS et SaaS, avec par exemple VDOencode.com, plateforme d'encodage en ligne utilisée par de nombreux clients. « Quand vous écoutez un morceau sur Deezer, indique Stéphane Enten, nous traitons le fichier de la major et l'encodons de manières différentes en fonction de votre profil et du device sur lequel vous l'écoutez. Avec le californien StreamNation, les utilisateurs poussent leurs vidéos, en ligne, nous les encodons et nous les mettons à disposition. »

Avec plus d'un million d'euros de chiffre d'affaires en Saas d'encodage en 2015, et 500 % de croissance en trois ans, Iguane Solutions allie la force du sur-mesure et celle de l'industrialisation. L'une de ses forces est ainsi son double savoir-faire d'éditeur de logiciels et d'hébergeur/infogérant. « Cela permet une intégration beaucoup plus forte et donc un niveau d'expertise et un rapport qualité/prix du service supérieurs », souligne Stéphane Cohen. Avec en plus une souplesse considérable, car nous pouvons bien sûr adapter nos solutions, que nous éditons nous-mêmes, aux besoins

du client. » Ce qui explique sans doute que le Groupe, qui dispose d'une filiale à New York depuis 2012, affiche depuis plus de cinq ans entre 25 % et 30 % de croissance annuelle.

### Une belle histoire

Iguane Solutions n'est pas un hébergeur, comme les autres, et son histoire le prouve. Son fondateur est aussi le fondateur de Dailymotion, qui après son fort développement a fait un spin off tout en restant en contrat d'infogérance avec Iguane Solutions. Stéphane Cohen a alors pris, fin 2005, la direction d'Iguane Solutions, et décidé d'interrompre l'activité création de sites pour se consacrer à l'hébergement et à l'infogérance. Mais Iguane Solutions a su garder sa nature de pépinière, en aidant par exemple à Deezer à se lancer, en finançant ses premières machines et en assurant l'hébergement. Aujourd'hui, cet esprit start-up, cette capacité à détecter les talents et à faire des paris perdurent, avec l'accompagnement par exemple du service Molotov.tv



Tél. +33 (0)1 40 17 98 44

contact@iguanesolutions.com  
iguanesolutions.com

SCC

# L'architecte de vos infrastructures

SCC, acteur majeur européen des services informatiques d'infrastructure et premier groupe informatique privé en Europe, apporte des solutions d'infogérance alliant la compétitivité de l'industriel et l'exigence du sur-mesure.

Nous sommes l'architecte de vos infrastructures



## À propos de SCC

Fondé par Sir Peter RIGBY, SCC est présent dans cinq pays avec plus de 5 000 collaborateurs. Après 40 ans de croissance soutenue et profitable, il affichait en 2015, 2,1 milliards d'euros de CA.

SCC en France, c'est 1,03 milliards d'euros de CA, 2 000 collaborateurs dont 1 400 dédiés aux services et le plus grand centre technique et logistique de France, avec 31 300 m<sup>2</sup> d'entrepôts logistique/support technique à Lieusaint [77]. Sa présence régionale avec 23 agences mixtes, commerciales et techniques, lui permet d'agir dans la plus grande proximité avec ses clients sur tout le territoire.

## Les 4 familles de SCC

**Le succès de SCC repose sur une offre complète autour de 4 grandes familles de services :**

- Service d'infogérance
- Service de conseil et d'intégration : virtualisation, stockage, mobilité, archive...
- Service d'approvisionnement, de logistique, et de financement avec SCH Leasing, sa propre unité de financement qui permet de construire en Opex
- Green IT : gestion du cycle de vie du hardware avec son site Recyclea de Montluçon et des démarches internes de réduction de l'impact de l'activité sur l'environnement



Fort de son expérience d'intégrateur informatique dans les années 80, SCC accompagne aujourd'hui ses clients sur l'ensemble du cycle de vie de leurs infrastructures. « La transformation digitale des entreprises génère de nouveaux enjeux pour nos clients qui doivent faire face à une forte standardisation technologique tout en répondant à une personnalisation croissante des usages, à des environnements de travail multiformes et mobiles, à des utilisateurs qui doivent s'approprier des nouveaux outils », indique Sylvie Depardon, directrice commerciale Secteur privé de SCC France. Le rôle de SCC est de les aider à concrétiser le potentiel de développement offert par l'utilisation des nouvelles Technologies, tout en gérant l'impact des transformations informatiques sur l'organisation.

**« L'étendue de nos savoir-faire nous permet d'offrir de façon autonome et intégrée des services packagés et sur-mesure à destination des utilisateurs finaux. »**

Les centres de services, de logistique et de recyclage permettent à SCC d'offrir un service de bout en bout pour ses clients (voir encadrés). « On parle de plus en plus de modèles à l'usage, souligne Michel Ferrand, directeur de l'Avant-vente et des Offres, et avec cette offre opérationnelle complète

associée à nos services de financement en propre, nous pouvons facilement trouver la bonne solution alliant montage industriel et service sur mesure répondant à chaque contexte client. »

## Un partenaire stratégique

Parce que l'infogérance ne se conçoit plus comme l'externalisation d'un problème mais comme un outil de management stratégique, les entreprises attendent une optimisation des prix mais aussi un service à la demande. « Pour nous, l'utilisateur prime, et nos interlocuteurs sont les métiers, affirme Sylvie Depardon. Mais tout cela reste sous-tendu par des technologies qui deviennent la clé, même si elles doivent rester transparentes pour l'utilisateur. Notre savoir-faire historique de distributeur, intégrateur et architecte extrêmement proche des constructeurs et éditeurs du marché nous permet d'être complètement imprégnés des évolutions technologiques qu'ils mènent. Nos contrats sur 3 à 5 ans sont suffisamment longs pour comprendre une dimension Transformation, et nous savons accompagner nos clients dans l'évolution de leurs besoins. L'étendue de nos savoir-faire nous permet d'offrir de façon autonome et intégrée des services packagés et sur-mesure à destination des utilisateurs finaux, que nous accompagnons dans la Transformation. »



Tél. +33 [0]1 41 91 33 33

comscc@fr.scc.com

http://france.scc.com/

Blog : www.aucoeurdesinfras.fr

Blog : http://www.aucoeurdesmetiers.fr/

Réseaux sociaux :

twitter.com/SCC\_info

www.facebook.com/SCCINFO

PROXIVAL

# Un engagement de résultat

Proxival propose une offre forfaitaire d'externalisation de la fonction informatique pour les moyennes organisations, privées ou publiques, avec un engagement de résultats conforme à la norme ISO 20000. Sa force : un haut niveau de Qualité, une forte démarche terrain, et un développement maîtrisé.

Créée il y a 10 ans par Benoît Frachon, Proxival connaît depuis une croissance continue sur le marché porteur des PME et des administrations. Son offre : une externalisation des SI avec une délégation totale de la gestion de l'informatique, en adaptant les contrats d'infogérance aux besoins de ses clients. « Notre particularité, est que nous sommes depuis le départ sur un engagement de résultats, et pas de moyens, avec en plus une offre certifiée ISO 20000, souligne Benoît Frachon, Président de Proxival. Nous sommes très orientés Services, avec des processus orientés Qualité identiques quels que soient nos contrats. »

L'offre de Proxival va de l'infrastructure à l'exploitation de salles informatiques sur site, en passant par la gestion des postes de travail, le support utilisateur, etc. Son offre intégrée d'assistance MOA est indépendante de tous les éditeurs et fabricants, pour une meilleure gestion des appels d'offres.

« Notre autre spécificité est que nous finançons l'ensemble des infrastructures et des postes de travail pour les mettre ensuite à disposition de nos clients, qui ne paient alors que le service, poursuit Benoît Frachon. Nous définissons les objectifs à atteindre avec le client, puis nous investissons ce qu'il faut pour atteindre le résultat attendu. Comme le ferait une DSI interne, mais avec des contrats facturables au mois, en fonction de l'usage. »

## PROXIVAL, entreprise responsable

Le succès de Proxival repose autant sur la satisfaction de ses clients que sur celle de ses salariés. Proxival a ainsi décroché le Trophée RSE 2014 en Bourgogne, et va postuler au niveau national pour mettre en valeur ses engagements pour ses salariés, son implication dans la vie sociale, son action pour l'environnement avec l'utilisation d'énergies renouvelables, grâce notamment à une SmartFlower.



**« Nos clients restent parce qu'ils sont satisfaits de nos services et non parce qu'ils sont retenus par des clauses contractuelles »**



## Engagement, proximité, flexibilité

Proxival est présent chez ses clients au moins une fois par semaine pour assurer la relation clients, former des utilisateurs, donner des conseils sur des projets, etc.

Proxival garantit enfin la flexibilité pour les PME, avec des clauses de réversibilité très claires, et des contrats d'un an renouvelables. « Nos clients restent parce qu'ils sont satisfaits de nos services et non parce qu'ils sont retenus par des clauses contractuelles », résume Benoît Frachon.

Ce modèle économique innovant sur le marché est possible grâce à une trentaine de salariés impliqués, à des fonds propres bien structurés, à un portefeuille de 30 clients avec 3 millions de CA, et une volonté de rester dans une croissance annuelle maximum de 15 à 20 %, pour gérer confortablement la montée en charge, sans croissance externe.

## TÉMOIGNAGE

### « Une grande réactivité ! »

« Au départ, la clinique Notre-Dame était une petite structure de psychiatrie générale, et en peu de temps nous avons connu une forte évolution, avec également de nouvelles obligations sanitaires, témoigne Martine Jechou, directrice adjointe de la Clinique Notre-Dame, du Groupe Orsac, à Lyon. Notre ancien prestataire n'a pas su anticiper nos nouveaux besoins. La problématique principale était de réduire l'insécurité de notre informatique, de repenser la gestion de notre système dans sa globalité et non plus au "coup par coup", et de redonner confiance aux utilisateurs dans leur outil informatique. Avec une grande réactivité et une présence terrain soutenue, une astreinte 24/7 très bien gérée, Proxival nous a permis d'atteindre nos objectifs. »



**PROXIVAL**  
Les valeurs de l'infogérance

Tél. +33 (0)3 71 77 00 23

contact@proxival.com

www.proxival.com

# 24<sup>ÈME</sup> RENCONTRES DU RISK MANAGEMENT

LILLE 2016 | AMRAE  
3 AU 5 FÉVRIER

LE RENDEZ-VOUS ANNUEL  
DU RISK MANAGEMENT,  
DE LA MAÎTRISE DES RISQUES  
ET DES ASSURANCES DE L'ENTREPRISE

- 3 JOURS DE RENCONTRES ET D'ÉCHANGES, EN « SOCIÉTÉ SAVANTE »
- SESSIONS PLÉNIÈRES AVEC D'ILLUSTRES INTERVENANTS
- 40 CONFÉRENCES ET ATELIERS
- 2 500 CONGRESSISTES



Inscription en ligne sur [www.amrae-rencontres2016.fr](http://www.amrae-rencontres2016.fr)  
Plus d'informations au 01 42 89 32 72 ou par mail : [rencontres.amrae@amrae.fr](mailto:rencontres.amrae@amrae.fr)



## LAKOTA-GROUPE5COM

### Quand qualité rime avec proximité

Du conseil à la maintenance informatique, en passant par le déploiement de réseaux, et la gestion de projets, Lakota-Groupe5COM, spécialisé dans l'infogérance de parcs informatique, est devenu le partenaire privilégié des PME-PMI et des TPE.

**R**éactivité, anticipation, esprit de proximité, management expérimenté aux solides compétences, telles sont les principales valeurs sur lesquelles s'appuie la société Lakota-Groupe5COM, pour répondre aux problématiques de réseaux de sa clientèle de PME-PMI, TPE. Spécialisée dans l'installation, l'assistance et le dépannage informatique cette société a développé au fil des ans une gamme de services qui couvre la maintenance, la réalisation de projets tels que la mise en place de vidéosurveillance ou d'un wifi public, l'audit d'infrastructures existantes, et ce, en complète adéquation avec les critères de choix et de budgets de sa clientèle. « Nous disposons d'administrateurs systèmes et réseaux capables d'étudier et mettre en place une infrastructure de A à Z » assure

Laurent Trolé, responsable de l'agence Lakota-Groupe5COM.

#### Sécurité, maintenance et résolution de tout problème

Cabinets d'avocats, d'architectes, d'expertise comptable, d'orthodontie, complexes hôteliers ont recours à ses services pour assurer la sécurité de leur parc informatique. Grâce à ses solutions de monitoring et de télémaintenance, Lakota-groupe5COM peut intervenir instantanément à distance, pour maintenir, sécuriser et mettre à jour en temps réel serveurs et outils informatique afin d'éviter toute interruption d'activité. Elle peut également dépêcher une équipe sur place pour régler un problème physique (câblage, connexion internet...). Et désormais, elle dispose d'un



« Nous disposons d'administrateurs systèmes et réseaux capables d'étudier et mettre en place une infrastructure de A à Z » assure Laurent Trolé, responsable de l'agence Lakota-Groupe5COM.

espace atelier entièrement dédié à sa clientèle, pour procéder à du dépannage ou des réparations de tout type de matériels informatique.



Tel. + 33(0) 1 44 54 00 10  
[info@lakotanet.com](mailto:info@lakotanet.com)  
[www.lakota.fr](http://www.lakota.fr)

## APPITEL

# La force de l'infogérance totale

Les solutions serveurs hébergés d'Appitel répondent aux quatre exigences principales des entreprises : sécurité, mobilité, disponibilité et coût par utilisateur. Les explications de Nabil Guerroudj, cofondateur et associé d'Appitel.

### Appitel propose une infogérance totale, c'est-à-dire ?

**Nabil Guerroudj** : Appitel installe et maintient des solutions informatiques internalisées, mais nous proposons également des solutions complètes d'hébergement, en ne laissant que les postes de travail chez le client. Tout le système est sur nos serveurs, hébergés exclusivement dans des data centers en Île-de-France, ce pourquoi nous bénéficions du label Hébergé en France. Ces serveurs sont ainsi soumis à la loi Informatique et libertés française, la plus draconienne au monde, un gage de confidentialité et de protection contre la fuite des données. Beaucoup de cabinets d'avocats et d'experts-comptables, par exemple, choisissent nos solutions.

### Quels sont les avantages des serveurs hébergés ?

D'abord, la sécurité : l'accès à un data center est extrêmement réglementé et sécurisé, les serveurs sont redondés, protégés contre les incendies et les inondations, et surveillés 24/7 par des équipes techniques. L'avantage est aussi financier : plus d'acquisition de matériel puisqu'il s'agit de location longue durée, plus de coûts d'infrastructure interne, pas de limites d'utilisateurs, et réduction du coût par utilisateur. 80 % à 90 % de nos clients qui avaient des serveurs chez eux sont passés en serveurs hébergés.

### Le client a-t-il pour autant ses propres serveurs ?

Nous mutualisons les coûts et la sécurité,



Nabil Guerroudj, cofondateur et associé d'Appitel.

mais chaque client peut avoir des serveurs dédiés. Nous démocratisons ainsi l'accès aux serveurs hébergés, à partir d'un utilisateur et de 50€/mois/utilisateur, pour un serveur hébergé, la suite Office, la maintenance, le stockage, et la possibilité d'ouvrir en mobilité des applications métier installées, des messageries configurées, etc.

**appitel**<sup>®</sup>

Tél. +33 [0]1 76 21 03 00  
[contact@appitel.fr](mailto:contact@appitel.fr)  
[www.appitel.fr](http://www.appitel.fr)

## QUANTIC SUPPORT

# Une expertise sur mesure pour les PME



Roger Idiart, Président de Quantic Support

Quantic Support est la filiale du Groupe Quantic dédiée à l'infogérance et à l'administration du SI. Elle répond avec un haut niveau d'expertise aux besoins informatiques quotidiens des PME, en adaptant pour elles le savoir-faire développé par Quantic pour les grands comptes.

**Q**uantic Support a été créée pour apporter aux PME la qualité de services d'infogérance que sa maison-mère, Quantic, apporte à des groupes tels que Total, Natixis, la CNP ou Engie. « Nous proposons trois niveaux de prestations, indique Roger Idiart, Président de Quantic Support : au niveau 1, un technicien vous accompagne ; au niveau 2, un ingénieur généraliste intervient ; au niveau 3, c'est un expert qui prend en mains une problématique très pointue, et nous disposons pour cela chez Quantic de 150 ingénieurs grands comptes disponibles pour intervenir en mode incidents et surtout en mode projets, avec un niveau de qualification auquel les PME n'ont généralement pas accès. »

### Rigueur et flexibilité

Postes de travail, serveurs, réseaux, mobilité, sécurité... : Quantic Support, c'est pour les PME la porte d'entrée vers des compétences en méthodologie amont (ITIL, eSCM, CMMI...) et en savoir-faire

(délivrables, plans d'assurance qualité, procédures...) alliés à la technique. « Nous prenons les bonnes pratiques des grands comptes pour les appliquer aux PME en les adaptant, pour qu'elles gagnent en rigueur et en sécurité, tout en gardant leur flexibilité, résume Roger Idiart. Et nous nous spécialisons dans les offres Cloud, notamment pour les Plans de Reprise d'Activité, pour compléter nos offres de sauvegarde existantes. »

Enfin, Quantic et ses différentes sociétés sont capables de combiner leurs expertises – Conseil, Études, Ingénierie, Solutions, Support et Recrutement – pour répondre aux problématiques complexes des DSI.

 **Quantic**  
 SUPPORT

Tél. +33 [0]1 85 33 01 30  
[contact@quantic.fr](mailto:contact@quantic.fr)  
[www.quantic-support.fr](http://www.quantic-support.fr)

# E-business : besoin de visibilité sur le net

SANS FLÉCHIR, INTERNET S'EST IMPOSÉ COMME NOUVEAU CANAL DE VENTE. SI LES ENTREPRISES QUI ONT CHOISI LE COMMERCE EN LIGNE S'EN SORTENT BIEN, POUR LES AUTRES, IL FAUT RÉUSSIR À AFFIRMER SA PRÉSENCE SUR CE MÉDIA QUI RÉPOND À DES RÈGLES TRÈS DIFFÉRENTES DES OUTILS MARKETING CLASSIQUES.

Inexorablement, le commerce en ligne continue à gagner des parts de marché. La Fevad (Fédération du e-commerce et de la vente à distance) table sur une année 2015 à la hausse : 11,5% sur l'ensemble de l'année quand le commerce traditionnel ne gagne que 1,1%. En terme de chiffre d'affaires, 2015 sera encore une année record avec le passage du cap des 60 milliards d'euros. Preuve que l'achat en ligne est définitivement rentré dans les mœurs, ce mode de consommation compte 34,7 millions d'acheteurs, soit 79% des internautes français.

## Nouveaux outils

Sur Internet et dans le e-commerce, on rencontre tout d'abord des entreprises qui ont choisi d'emblée de vendre via ce canal. Pour ces « natifs » du web 2.0, l'intuitive design, la visibilité, le référencement, l'Urban drive ou la fluidité de la navigation, constituent des notions acquises avec lesquelles ils jonglent. Reste la majorité des entreprises, venue sur le Web plus tardivement. Leurs équipes peinent à acquérir, à cerner ou à comprendre les impératifs d'une présence virtuelle.

**Inexorablement, le commerce en ligne continue à gagner des parts de marché**

C'est là que les professionnels du e-marketing interviennent. Car il s'agit bien de nouveaux métiers, de référentiels



entièrement différents, d'une approche qui ne ressemble à rien de connu.

## Transformation numérique

Plutôt que de se limiter à du e-marketing, un nouveau terme apparaît plus proche de la réalité : le marketing technologique. Car il est question d'allier des actions pour augmenter la fréquentation, cibler un visiteur ou mettre en avant un produit avec la conception d'une architecture ou d'outils (leviers, etc.) qui vont optimiser tout cela. Donc aux côtés du profil utilisateurs plus facilement maîtrisable, il faut s'attendre à parler BigData, DMP, web services, RTB, CRM, programmation, cookies, DSP, POP, IMAP... Pour les entreprises, l'apprentissage est rude. Les prestataires qui réussissent le mieux

sur ce marché sont ceux qui savent vulgariser ces notions sans noyer leurs interlocuteurs dans un jargon technique opaque. Avec le e-marketing, les marketeurs s'approprient des outils hier réservés aux informaticiens.

## Question de contenus

Obtenir de la visibilité sur le web passe aussi par le contenu des sites. Il n'est plus uniquement question de présenter des produits, des services et des entreprises. Les internautes, ●●●

## QUAND NOËL SE JOUE SUR LA TOILE

Cette année à nouveau, à l'approche des fêtes de fin d'année, Médiamétrie//NetRatings, en partenariat avec la FEVAD, a interrogé les internautes sur leurs intentions. Les cyberacheteurs recherchent avant tout les économies de temps, d'argent et de trajets, et aussi la praticité. 59% des cyberacheteurs considèrent que les prix sont moins élevés sur internet qu'en magasin et 25% d'entre eux en profitent pour économiser le coût d'un déplacement en voiture. En 2015, les cyberacheteurs sont plus nombreux à prévoir la majorité de leurs achats après le 15 décembre. Ces nouveaux consommateurs sont globalement satisfaits, un point essentiel à prendre en compte pour les marques et entreprises. 98% des cyberacheteurs satisfaits des achats qu'ils ont effectués au cours des 6 derniers mois.

## INFLEXIA

# Une vision pragmatique du Web marketing

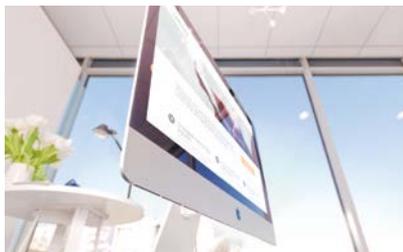
Société conseil en développement marketing & performances commerciales, Inflexia mise sur la simplicité, la créativité et la pertinence technique des idées. Interview de Kevin Gallot, cofondateur d'Inflexia

## Quels sont vos domaines de prédilection ?

Inflexia travaille sur la performance avec une forte orientation sur les usages. Nous proposons trois typologies de services : la définition de stratégies marketing (avec en particulier l'aide à la décision marketing), le marketing opérationnel et la formation (sur-mesure et adaptées au client).

## Qu'est ce que le principe du Growth hacking tel que vous le pratiquez ?

Le Growth Hacking est un ensemble de



moyens combinés pour favoriser la croissance. Il s'agit de mêler du marketing, de l'analyse de données et des techniques de développement Web tout en s'attachant à la simplicité.

## À quels marchés vous adressez-vous ?

Tourisme, services aux entreprises, SSII, organismes publics, marché du luxe, les expériences passées des associés nous confèrent un panel d'expertises vaste. Les services sont adaptés en fonction de la taille d'entreprise. Les grands-comptes sont en attente d'Assistance à Maîtrise d'Ouvrage

(AMO) et d'aide décisionnelle avec leurs équipes en place ; alors que les TPE et PME attendent un accompagnement plus complet (avec du marketing opérationnel).

## Quelle est l'actualité de l'entreprise ?

Nous accompagnons nos clients au-delà des frontières. Aujourd'hui Inflexia se rapproche de Asia Media et commence à développer un portefeuille clients en Asie du Sud Est. Nous annonçons aussi le lancement pour 2016 d'un grand pôle d'activité autour du marketing sensoriel : l'olfactif, le visuel et le sonore (notamment pour des événements ou points de vente).

**inflexia**

Tél. +33 [0]1 30 17 10 17  
info@inflexia.com  
www.inflexia.fr

## EYEOONLINE AGENCY

# Marketer au-delà des frontières

Spécialiste du marketing opérationnel, EyeOnline agency propose de développer et d'implémenter des outils, en France comme à l'international, en respectant les spécificités propres à chaque culture locale. ITV de Lisa Lueg-Althoff, fondatrice de l'agence

## Comment se caractérise l'approche d'EyeOnline agency ?

Nous apportons deux éléments distinctifs : le réalisme et l'international. En matière d'outils marketing, nous cherchons soit à en créer de nouveaux soit à optimiser l'existant. L'objectif premier, c'est d'être suffisamment opérationnels et proches des besoins de nos clients pour aider à la vente de leurs produits ou services. De plus, le Web a ceci de particulier qu'il permet d'atteindre différents marchés (hors de France) sans obligatoirement que des filiales y soient



Lisa Lueg-Althoff, fondatrice d'EyeOnline Agency

présentes. Encore faut-il être capable de localiser ses outils marketing ! La traduction n'est pas suffisante : si l'on veut réussir il faut prendre en compte la culture locale.

## Quelle est la place de l'international dans votre démarche ?

L'international est au centre de notre approche, avec une capacité trilingue (français, allemand et anglais) d'adaptation des outils. C'est aussi

une ambition que nous avons pour nos clients : les accompagner dans leur volonté de dépasser l'Hexagone. C'est essentiel pour être en phase avec le Web et Internet :

ce sont des vitrines sur le monde, il faut que leurs outils e-marketing reflètent cette réalité.

## Quels sont vos secteurs de prédilection ?

Nous intervenons plutôt en BtoC et sur des produits innovants à forte valeur ajoutée. Informatique, formation, immobilier, e-commerce, les marchés sont variés, pour de nombreux clients, nous sommes un service marketing externalisé.



**eyeonline  
agency**

Tél. +33 [0]6 85 31 50 88

llueg@eyeonline.fr

www.eyeonline-agency.com

qu'on soit en BtoB ou en BtoC, sont friands des sites qui leur apportent des réponses, des éléments d'information qui vont faciliter leurs recherches ou leur compréhension d'un marché. Le « Storytelling », les univers narratifs et autres histoires viennent renforcer les actes d'achat.

### S'adapter à la mobilité

Comme si appréhender Internet ne suffisait pas, il faut désormais des sites Responsive Design. Pour l'internaute, c'est une évidence : il veut accéder aux informations depuis son Smartphone, sa tablette ou son PC, jongler de l'un à l'autre sans autre préoccupation que son confort de navigation. On le comprend, les exigences de chaque terminal ont peu de choses en commun. Désormais, le site Internet de l'entreprise doit s'adapter seul à ces changements dans la navigation,



## Avec le e-marketing, les marketeurs s'approprient des outils hier réservés aux informaticiens.

c'est le principe du Responsive Design. Ici aussi, il faut se tourner vers un professionnel pour refondre la navigation, minimiser les temps de télécharge-ments ou véritablement

simplifier le Web « mobile ». Et si parler de l'internet des écrans est rentré dans les mœurs, il faut bien comprendre que cette révolution ne fait que commencer. Désormais, les

entreprises vont aussi devoir composer et faire rentrer dans leurs plans marketing l'internet des objets : le réfrigérateur numérique, la montre connectée, la raquette digitale, etc. ●

## TALENCO

# Le Mercator est mort !

Le marketing digital signe la fin de la logique « push produit » d'hier. Jean-Baptiste Gouin, fondateur de TalenCo, spécialiste de la formation aux impacts du Digital, revient sur cette révolution qui touche aussi bien les process métiers que les compétences.

### Quels sont les bouleversements majeurs engendrés par la transformation digitale ?

#### Jean-Baptiste Gouin :

« Elle a entraîné une véritable révolution au niveau des comportements client et de leurs parcours d'achat qui se sont extrêmement complexifiés. Plus de 80 % des clients passent par Internet avant de se rendre sur un point de vente. Tout l'enjeu



Jean-Baptiste GOUIN, fondateur et CEO de TalenCo

désormais, pour l'entreprise, est d'être présente sur l'ensemble de ce parcours d'achat avec le bon message au bon moment et sur le bon canal. »

### Le marketing est donc une des fonctions les plus impactées par cette révolution ?

**J.-B. G. :** « Tout à fait. Le digital impose aujourd'hui le déploiement d'un marketing ciblé, bien loin du Mercator. En conséquence, les compétences doivent évoluer et les équipes Marketing doivent désormais ma-

triser l'ensemble des canaux digitaux, toutes les techniques d'acquisition et de conversion de trafic afin de pouvoir mettre en place un dispositif cross canal efficient. »

**« Le marketing est le métier le plus impacté au niveau des compétences par cette transformation digitale. »**

### De nouvelles compétences qui vont devenir de sérieux critères d'employabilité à l'avenir ?

**J.-B. G. :** « C'est incontestable. C'est pourquoi, nous avons développé un cycle certifiant de Responsable marketing digital en partenariat avec l'Institut de l'Internet et du Multimédia (IIM – Pôle Léonard de Vinci). Une vraie réponse à ce besoin de validation de compétences identifié auprès des entreprises. Pour 2016, nous lançons avec l'IAE Paris Panthéon Sorbonne un autre cycle certifiant dédié, cette fois, au Responsable communication digitale. »

**talenCO**

DIGITAL TRANSFORMATION

Tél. +33 (0)1 82 88 50 00

contact@talenco.com

www.talenco.com

## LEADFORMANCE

# Avec BRIDGE, mettez vos clients à un click de vos magasins

Un enjeu de taille lorsque l'on sait qu'en Europe, près de la moitié des achats en magasin ont été initiés sur internet ! D'où l'intérêt, pour les points de vente, de digitaliser leur boutique. Cyril Laurent, cofondateur de Leadformance revient sur BRIDGE, qui révolutionne l'expérience d'achat on et offline.

**Qu'est-ce qui vous a poussé à créer cette plateforme de gestion de réseaux qui est aujourd'hui adoptée par 200 clients et 250 000 points de vente, dont plus de 60 % hors de France ?**

**Cyril Laurent :** « Un simple constat à savoir que sur les sites des marques, la rubrique type "nos boutiques" était celle qui était la plus cliquée. Clairement, cela signifiait que les internautes souhaitaient poursuivre leur visite et leur parcours d'achat dans le réseau de distribution physique. Et pour cela, ils étaient en demande d'informations locales. Constat confirmé par Google qui indique qu'une recherche sur quatre sur ordinateur et une sur trois en mobilité intègre un terme géographique. Quand on sait que pour des entreprises qui sont multi canal, 80 % des ventes amorcées online sont encore finalisées en boutique ; cela nous a sérieusement interrogés. Et c'est pour cette raison qu'en 2009, nous avons développé cette plateforme logicielle dédiée au marché du Web to store. »

**BRIDGE est aujourd'hui l'une des plateformes les plus utilisées au monde, qu'est-ce qui signale son succès ?**

**C. L. :** « L'intelligence, la souplesse et l'évolutivité permanente de la solution certainement. C'est vrai que nous sommes leader en Europe et qu'aujourd'hui plus de 250 000 points de vente l'utilisent quotidiennement pour exister, être localisés sur internet, accueillir, attirer et adresser leur client en magasin. Elle répond parfaitement à deux exigences des marques : canaliser le parcours d'achats client et stimuler les points de vente. »

**BRIDGE semble avoir l'art de peaufiner la relation-client online comme si l'on était en boutique ?**

**C. L. :** « C'est vrai. Le point de vente ainsi digitalisé permet d'assurer une réelle



Cyril Laurent, Cofondateur et Directeur Général de Leadformance

relation entre le vendeur en magasin et son client online, mais aussi de le rassurer. À chaque recherche d'un point de vente est associée une page locale intégrée au site officiel de la marque avec une multitude de services à forte valeur ajoutée tels que prise de rendez-vous, tchat avec un vendeur du magasin, disponibilité des produits et réservation online, promotions en cours dans le magasin, diffusion des horaires d'affluence dans le magasin... La page locale est la 1re porte d'entrée du point de vente où le consommateur sera accueilli comme en magasin. Une boutique digitale ouverte 24h/24 et 7j/7. »

**Côté ventes, vous êtes catégorique, votre Store Locator accroît le chiffre d'affaires des points de vente !**

**C. L. :** « La fidélité de nos clients en est la preuve. BRIDGE assure un réel retour sur investissement avec en moyenne sur un an, une multiplication par 9 du trafic sur les pages locales de nos clients. Et comme plus de 70 % des visites sur site débouchent sur une vente en magasin, cela veut dire que si vous augmentez votre trafic sur internet, vous développez vos ventes. Avec BRIDGE, c'est garanti. »

**Donc avec BRIDGE, chaque magasin gère directement sa communication locale en ligne ?**

**C. L. :** « Tout à fait, c'est le magasin qui est acteur du contenu de sa page locale. BRIDGE lui permet de déployer des campagnes marketing au niveau local très ciblée, mettre en avant ses produits en destockage et élargir ainsi sa surface de vente, mais aussi de disposer d'une véritable banque de données sur ses clients instantanément enrichie. De plus, c'est un formidable outil animer son réseau avec précision. »

**Quelques mots sur les futures applications de BRIDGE ?**

**C. L. :** « Nos 200 clients et 250 000 retours d'expérience en points de vente nous permettent de faire évoluer les services de BRIDGE en permanence. L'avenir préfigure des campagnes d'emailing ciblées pilotées par le point de vente, la diffusion d'information sur tous les carrefours d'audience, la possibilité de fournir l'exhaustivité des informations sur un produit sur un point de vente le plus vite possible... jusqu'aux technologies embarquées d'identification du client dans le magasin... une vraie révolution. »

## BRIDGE

Tél. +33 (0)1 58 05 18 30

contact@leadformance.com

www.leadformance.com

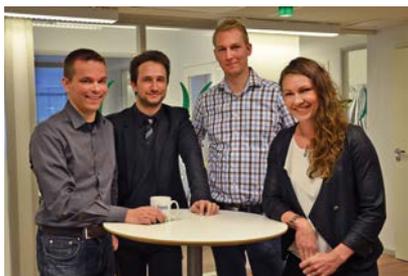
Témoignages clients :

<https://vimeo.com/channels/leadformancebrigtvfr>

## LIANA TECHNOLOGIES

# Le sur-mesure du marketing digital !

Un accompagnement client plébiscité par 90 % des utilisateurs, une offre complète, innovante et personnalisable, des solutions en mode SaaS, des outils responsive... Le leader finlandais en marketing digital change résolument la donne. Découvrez.



Jérémy Barry, Country Manager France (milieu gauche) entouré par Samuli Tursas (PDG de Liana Technologies), Lari Suomalainen (VP of Sales) et Riina Vasala (Directrice du PR Cloud)

Installée depuis plus d'un an à Paris, cette entreprise de marketing digital, n°1 en Finlande, affiche ses différences à travers une offre produits des plus complète stockée sur le Cloud pour un accès unique et simplifié, mais aussi la qualité de sa

relation client. Un vrai conseil qui permet de bénéficier d'un accompagnement personnalisé en face to face (audit du besoin, proposition de solutions, anticipation sur les évolutions à venir...), d'une assistance à la prise en main et... d'un référent dédié. Engagement plutôt rare sur ce marché qui signe la griffe de Liana Technologies à l'origine de solutions conçues pour fonctionner de façon indépendante comme en synergie et être accessibles sur une seule interface.

### Marketing Cloud : création et gestion de site web, emailing et newsletter, outils d'analyse

Une gestion globale de son marketing digital qui a déjà séduit de grands groupes tels que Mazda, Land Rover, Lapland Hotels... Avec l'avantage, notamment

pour les campagnes d'emailing, de disposer d'un adressage illimité à une population cible référencée et de newsletters créées sur mesure pour le projet.

### PR Cloud : une prise en main optimale de vos relations publiques

Grâce à cette solution, plébiscitée entre autres par Ikea, WWF..., il devient aisé de prendre le contrôle de l'ensemble de ses RP en ligne au travers de publications et d'envois de communiqués de presse ciblés à partir d'une base de données mise à jour régulièrement. Mais aussi, de bénéficier d'une vieille simultanée sur les réseaux sociaux et médias digitaux.



1 passage du Génie - 75012 Paris  
Jeremy.barry@lianatech.com  
www.lianatech.fr



## CLEVER AGE

Assembleur de cocktails digitaux 100% indépendant



*"Notre indépendance nous permet d'avoir un œil impartial sur les différents éditeurs du marché.*

*Nous vous proposerons d'étudier les architectures gagnantes pour optimiser l'implémentation de votre stratégie omni-canal.*"

Avec plus de 150 experts et une présence internationale, Clever Age est un leader du marché, du conseil et de l'intégration des projets digitaux.

Retrouvez-nous sur [www.clever-age.com](http://www.clever-age.com)

## INVITATION

**Les briques e-Commerce & e-Marketing enfin expliquées !**  
On vous dit tout sur la digitalisation.

**Clever Age vous invite à son Meeting Digitalisation des entreprises**

**PARIS**  
le 14.01.2016

**LYON**  
le 21.01.2016

**BORDEAUX**  
le 28.01.2016

**Inscrivez-vous !**

<http://events.clever-age.com/digitalisation>



## BASE AND CO

# L'e-marketing intégré : de la création à la diffusion

Pour recruter et qualifier de nouveaux prospects sur Internet, Base and Co accompagne les entreprises. L'agence crée pour eux des opérations événementielles Web sur mesure afin de les promouvoir sur différents leviers de communication. Efficacité éprouvée.

**M**edia très puissant, le Web demande une véritable expertise pour en optimiser le potentiel, notamment en matière de prospection. C'est dans ce domaine qu'intervient Base and Co : agence e-marketing à la performance. « Nous accompagnons nos clients dans l'optimisation de leurs bases de données de prospects », indique Edouard Lhuerre, fondateur de Base and Co « nous multiplions les opérations, leviers et entrées pour favoriser le recrutement de prospects de qualité ».

Au fur et à mesure de ses campagnes, Base and Co a notamment développé son expertise sur les entreprises qui proposent aux consommateurs des produits en matière d'Habitat. Abrisud (leader européen pour la fabrication d'abris de piscine), Bose (leader mondial en matière de technologie audio et sonore), Culligan (spécialiste du traitement de l'eau en France), Securitas Direct (n°1 des alarmes avec télésurveillance en Europe), Kinèdo (n°1 en Europe du marché Balnéo et Spa), Icade (groupe immobilier français).



## Créativité et visibilité

Campagnes promotionnelles, jeu concours, demande de documentations, Base and Co démarre son intervention dès la définition du support promotionnel. « Ce qui nous distingue c'est notre capacité à comprendre le vrai besoin du client pour qualifier l'opération que nous allons concevoir », ajoute Edouard Lhuerre « nous avons aussi la maîtrise complète de chaque maillon de la chaîne ». Alors que d'autres agences se contentent de créer des événements, confiant ensuite leur diffusion à des sous-traitants, Base and Co va jusqu'à l'implémentation de ses opérations en direct.

Une maîtrise complète qui lui permet notamment d'innover. E-mailing, réseaux sociaux, corégistration améliorée, adsense



Edouard Lhuerre, fondateur de Base and Co

ou Invibes : une équipe interne dédiée construit pour chaque client de véritables plans média. « Le fait de tout traiter en interne autorise aussi une plus grande réactivité et une vraie maîtrise et optimisation du budget ».

Récemment, Base and Co s'est distinguée en concevant une solution unique destinée à diversifier les leviers afin de proposer une alternative à la publicité classique sur Internet.

## Reporting visuel

Pas de campagne de recrutement réussie sans reporting. Là encore, Base and Co a souhaité internaliser cette fonction. L'agence lance en novembre BazTrack son outil statistique qui mesure les performances par opération et par levier. Nombre de clics, impressions, prospect recrutés, BazTrack apporte les éléments nécessaires au pilotage d'un budget. Base and Co a voulu son outil proactif : plutôt que de laisser son client se connecter et chercher les données qui l'intéressent, BazTrack envoie chaque jour, de manière proactive, un reporting complet et visuel. De cette façon les clients visualisent vite et bien l'impact de leurs opérations, ils peuvent aussi réutiliser ces éléments dans la présentation de leurs reporting internes.

## Prospection à l'international

Base and Co a lancé des campagnes de prospection à l'international à la demande d'un de ses clients. « Nous sommes présent en Belgique et au Pays Bas », indique Edouard Lhuerre. Face aux succès rencontrés et pour répondre accompagner des déploiements à l'international, Base and Co crée un pôle d'acquisition qui couvrira en plus l'Italie, l'Espagne, l'Allemagne et l'Angleterre. « Nous avons eu une première phase de test concluante qui nous permet d'apporter un service à des clients mal représentés pour l'instant sur ces pays ».



Tél. +33 (0)1 58 36 02 35  
 abrachemi@baseandco.com  
 www.baseandco.com

# Intelligence Économique : un atout à ne pas négliger

D'ABORD RÉSERVÉE AUX GRANDS GROUPES INTERNATIONAUX, L'INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE INTÉRESSE AUJOURD'HUI UN NOMBRE CROISSANT DE PME, GRANDES ENTREPRISES ET ACTEURS PUBLICS CHERCHANT À OPTIMISER LEUR DÉVELOPPEMENT. POUR INTÉGRER LES BONS OUTILS, CES ORGANISATIONS SE TOURNENT ALORS VERS DES SPÉCIALISTES À MÊME DE LEUR APPORTER L'EXPERTISE ET LES RÉSEAUX NÉCESSAIRES.

**L'**Intelligence Économique repose sur le triptyque veille, protection des informations et influence, trois domaines clés pour lesquels le succès repose autant sur l'expérience et la formation que sur les outils à intégrer à son organisation.

En termes de veille, il s'agit de se mettre en position de ne pas manquer une information stratégique sur son marché ou, plus globalement, dans son secteur d'activité. La profusion des informations disponibles, notamment depuis le développement d'Internet, rend en effet difficile pour les équipes dirigeantes la maîtrise de leur environnement. Penser en termes d'Intelligence Économique, c'est prendre le temps de l'observation et de l'analyse pour sécuriser ses décisions, mais aussi pour gagner



dans l'entreprise nécessitent également un effort de formation, mais aussi, bien sou-

ou d'exportation, dans une démarche de co-construction.

## S'ouvrir tout en se protégeant

La protection des informations est un autre des piliers de l'Intelligence Économique. Autant il est important de suivre ce que les concurrents réalisent sur le marché, de suivre leurs évolutions et innovations, autant il faut veiller à protéger ses propres données sensibles pour réduire sa vulnérabilité. Cela est particulièrement vrai lorsque l'entreprise ou la collectivité noue des alliances avec des partenaires, puisqu'il faut alors savoir évaluer le degré d'informations stratégiques à partager, et mettre en place des dispositifs de suivi pour contrôler le partage d'informations sans pour autant nuire au

partenariat ou à l'innovation. La systématisation de ces précautions nécessite l'intervention de spécialistes, y compris, par exemple, des avocats à même de ciseler les contrats tout en garantissant un haut niveau de confidentialité.

L'Intelligence Économique, enfin, est également synonyme d'influence. Il s'agit alors de savoir diffuser la bonne information, de la bonne manière, aux bonnes personnes et au bon moment afin de faciliter la mise en œuvre de sa stratégie d'entreprise. Les spécialistes de l'Intelligence Économique sont alors là non seulement pour co-élaborer la stratégie d'influence et de communication avec leurs clients, mais aussi pour mettre à leur disposition leur carnet d'adresses.

**Penser en termes d'Intelligence Économique, c'est prendre le temps de l'observation et de l'analyse pour sécuriser ses décisions, mais aussi pour gagner en réactivité et en compétitivité.**

en réactivité et en compétitivité. Pour cela, il ne faut pas seulement agréger les informations, mais les structurer, afin qu'elles soient opérationnelles. Des outils informatiques existent, qui permettent de filtrer les informations, puis de les relier entre elles pour leur donner du sens. La maîtrise de ces outils et l'intégration d'une culture d'Intelligence Économique au niveau individuel ou collectif

vent, un partenariat avec un conseil spécialisé dont c'est le cœur de métier. Ce conseil peut non seulement livrer de l'information pertinente structurée de manière ponctuelle, autour d'un projet, ou de manière régulière, dans une logique de veille, mais il peut aussi accompagner de façon très opérationnelle l'entreprise dans ses projets d'innovation, de déploiement

## SQUARE STRATEGY

# Cap vers les marchés émergents avec un accompagnement stratégique sur-mesure

Square Strategy, société de conseil en stratégie spécialisée dans l'information décisionnelle et opérationnelle, réalise des missions d'accompagnement au développement international. Son cœur de métier : la conquête de nouveaux marchés dans les pays émergents.

### Pourquoi l'accompagnement stratégique à l'international est-il primordial ?

Les entreprises occidentales font face à une concurrence accrue sur leurs marchés domestiques, caractérisés par une faible croissance. Pour saisir de nouvelles opportunités sur des marchés à fort potentiel, elles doivent aujourd'hui se tourner vers les zones émergentes. Mais celles-ci présentent de nombreux risques et inconnues, qu'il importe de connaître et de maîtriser.

### Quelles sont les problématiques pour lesquelles vous êtes sollicités ?

Nos clients, tous secteurs confondus, sollicitent Square Strategy dans le cadre de

leurs projets internationaux (pénétration de marché, identification/validation de partenaires locaux, acquisition, joint-venture, appel d'offres...). Face à des environnements complexes, ils expriment des besoins en informations, analyses et recommandations stratégiques et opérationnelles. Notre mission est d'identifier les risques et de lever les incertitudes pour les aider à mieux appréhender les réalités et les enjeux de l'environnement dans lequel ils vont évoluer.

### Avez-vous un exemple concret de mission et la valeur ajoutée apportée par Square Strategy ?

En 2015, pour accompagner un leader mondial des équipements paramédicaux

au Nigeria, nous avons réalisé une étude du marché, analysé l'environnement des affaires, identifié et interviewé des experts, rencontré et présélectionné des partenaires locaux, souligné les facteurs clés de succès et recommandé des actions opérationnelles. La valeur ajoutée apportée par Square Strategy a résidé dans un décryptage des enjeux et dynamiques du marché, l'appréhension des risques et opportunités et une liste qualifiée de partenaires éligibles. La mission a permis au client d'affiner les modalités d'entrée sur ce marché et d'engager son déploiement opérationnel avec plusieurs mois d'avance sur son calendrier.



Tél. +33 [1] 47 63 18 18

[www.square-strategy.com](http://www.square-strategy.com)

[contacts@square-strategy.com](mailto:contacts@square-strategy.com)

## ARTEM INFORMATION & STRATEGIES

# Se préparer aux crises

Pour appuyer les équipes et former les dirigeants à affronter les situations de crise et les enjeux de continuité d'activité, ARTEM Information & Stratégies réalise des simulations de crise dynamiques et opérationnelles.



Indisponibilité des infrastructures, de l'IT ou des personnels, PCA, attentat, « leaks », atteinte à l'image, troubles géopolitiques... Face aux risques qui pèsent sur les entreprises et les institutions, ARTEM-IS construit des simulations adaptées aux métiers et enjeux particuliers de ses clients (banque, armées, industrie, énergie, grandes écoles, chimie, agroalimentaire, services ou encore grande distribution). ARTEM-IS a ainsi réalisé plus de 450 exercices de crise en France comme à l'étranger (Turquie, Brésil, Algérie, Luxembourg, EAU, Malaisie, Pologne, Maroc, etc.). « La crise n'est pas qu'un enjeu de résilience,

**« La crise n'est pas qu'un enjeu de résilience, c'est aussi un enjeu de responsabilité. »**

Patrick Cansell, directeur et fondateur d'ARTEM-IS.

c'est aussi un enjeu de responsabilité » précise Patrick Cansell, fondateur d'ARTEM-IS, docteur en sciences de l'Information et de la Communication, enseignant à l'École des Mines de Paris et à l'Université Paris-Est Marne-la-Vallée (M2 ISART).

ARTEM-IS conçoit et anime des simulations de crise pour former dirigeants et managers aux principes et méthodologies de gestion de crise : organisation de cellules de crise, communication de crise, analyse des enjeux et attentes de parties prenantes critiques, prise de décision, etc. ARTEM-IS accompagne ses clients pour actualiser et améliorer leurs procédures, sensibiliser et mobiliser leurs équipes et assurer la continuité ou la reprise de leurs activités. « Nos débriefings à chaud permettent de faire bénéficier immédiatement des retours d'expériences et analyses critiques que génèrent nos exercices » ajoute Patrick Cansell. Le cabinet s'appuie sur un réseau d'experts et facilite la participation d'acteurs institutionnels (par exemple BSPP, RAID, militaires, élus ou Sécurité civile).



Patrick Cansell

Tél. +33 [0]6 75 65 59 86

[contact@artem-is.fr](mailto:contact@artem-is.fr)

[www.artem-is.fr](http://www.artem-is.fr)





## MASTER INTELLIGENCE ÉCONOMIQUE

### Former les Professionnels

Professionnalisant, concret, le Master Intelligence Économique de l'Université Paris-Est Marne-La Vallée, unique en son genre, est une parfaite articulation entre le milieu socio-économique, les réseaux professionnels et le monde universitaire.



**R**ares sont les cursus de l'enseignement supérieur universitaire qui forment des étudiants sur les problématiques de l'intelligence économique. C'est pourtant ce que propose le Master Intelligence Économique de l'Institut Francilien d'Ingénierie des Services, au sein de l'Université Paris-Est Marne-La-Vallée. Ce cursus original se décline en trois parcours : ISART (Information Stratégique,

Analyse des Risques et Territoires), le plus ancien Master IE de France créé en 1993, ILMS (Influence, Lobbying et Médias Sociaux) lancé en 2015 et enfin GCPII (Gestion des Connaissances, Patrimoine Immatériel et Innovation).

#### Accès à la professionnalisation

Basé sur le référentiel de formation d'Alain Juillet (ancien HRIE) et adapté aux problématiques actuelles, ce Master intègre désormais les dimensions « intelligence territoriale » et « médias sociaux ». Il est configuré de manière à faciliter la professionnalisation, tant par le biais de la formation continue que de l'alternance ou de la validation des acquis professionnels. L'accès au diplôme par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) rencontre

ainsi un réel succès. « Nos étudiants n'ont qu'une journée de cours par semaine, ce qui leur permet d'être particulièrement disponibles et opérationnels pour les entreprises qui les emploient en alternance. Ce rythme permet également à des salariés de suivre le cursus », précise Renaud Eppstein, maître de conférences à l'Université.

Employabilité optimale, intervenants de haut niveau et cas concrets sont autant d'atouts proposés dans ces formations.



#### Master Intelligence Économique (ISART / ILMS / GCPII)

Contact : [contactifis@u-pem.fr](mailto:contactifis@u-pem.fr)

<http://ifis.u-pem.fr>

Responsables : C. Bourret, P. Cansell, L. Desmoulin, R. Eppstein, K. Fraoua

Modalités de candidature :

Tél. +33 [0]1 60 95 78 14

<https://candidatures.u-pem.fr/>

Candidature Alternance, FC et VAP

à partir de fin février sur :

<https://candidatures.u-pem.fr>

Candidature VAE : toute l'année

## ANT'INNO

### Et le stockage d'informations devient un jeu d'enfants...

Édité par la société ANT'Inno, le logiciel de gestion intuitive de documents, ANT'box facilite et incite au partage d'informations et au travail collaboratif sur les documents à sauvegarder dans l'entreprise.

**B**onne nouvelle pour toutes les entreprises intéressées pour partager leurs données de manière aussi simple que pertinente. La société ANT'Inno a édité une solution de gestion collaborative de documents, sécurisée et innovante, dénommée ANT'box. Ce logiciel permet de stocker des milliers de documents dans une base d'informations, sans aucune obligation de classement, ni d'indexation manuelle. Pour alimenter son contenu, un simple envoi de document par email, ou par « glisser-déposer », depuis le poste de travail, permet de créer automatiquement une fiche (avec date, nom du document et



Pascal Sei, président d'ANT'Inno

de l'auteur). Intégralement analysé et indexé, le document est aussitôt sauvegardé. Pour le retrouver, une simple interrogation textuelle en langage naturel suffit. « Non content de réduire les contraintes, nous simplifions et améliorons la recherche de documents en présentant les documents utiles, regroupés par ordre de pertinence, quelque soit leur langue », précise Pascal

Sei, président d'ANT'Inno.

#### Airbus Hélicoptère, IRSN parmi ses clients

Les documents gérés par ANT'box peuvent effectivement être stockés en français,

anglais, espagnol, arabe, allemand (et bientôt en chinois, japonais et coréen). En termes d'usage, cette solution a par exemple été retenue par le gouvernement de Mauritanie pour la gestion de ses lois et décrets écrits en arabe et en français. Airbus Hélicoptère utilise également ce logiciel pour sa veille concurrentielle et ses avants-projets. Tout comme l'IRSN, l'Institut de Recherche et de Sécurité Nucléaire, qui a stocké et lié par thématique dans ANT'box, quinze années de documentation (rapports techniques, comptes rendus de réunions).



Mob. +33 [0]6 30 63 23 86

Tél. +33 [0]4 66 33 68 02

[pascal.sei@antinno.fr](mailto:pascal.sei@antinno.fr)

[www.antinno.fr](http://www.antinno.fr)

## MÉTAMÉTIS

## Savoir, comprendre, agir

MétaMètis affiche une conviction forte : l'information est un support de décision et un levier de performance.

**D**iplômés de l'Essec et spécialisés en Intelligence Économique et Stratégique, Christine Euvrard et Olivier Guy ont créé MétaMètis autour d'une conviction commune : les décideurs ont besoin de construire une vision globale de leur environnement économique et d'anticiper son évolution.

« L'information utile est le plus souvent disponible, relève Christine Euvrard, mais dispersée et volumineuse : il faut donc savoir identifier les bonnes sources, collecter, organiser et synthétiser l'information de façon efficace, pour pouvoir se concentrer sur l'analyse et donner du sens. Nos interventions s'appuient sur quatre piliers essentiels : méthodologie, technologies numériques, représentations visuelles, et travail d'équipe. »

« Nous opérons de manière transversale, poursuit Olivier Guy. Pour une étude prospective sur le secteur parapétrolier d'Asie Centrale, nous avons inclus une analyse des systèmes politiques et des circuits de décision par pays, ainsi qu'une cartographie des sites industriels et des sociétés qui les exploitent. »

## La richesse des think tanks

« Convaincus qu'il faut réconcilier la pensée à long terme et l'action, nous nous intéressons à une source souvent négligée par les entreprises : les think tanks, explique Christine Euvrard. Ces laboratoires d'idées – plus de 6 000 dans le monde –, produisent des milliers d'études, rapports et notes de synthèse regorgeant d'analyses, d'idées et de données sur l'état du monde. » MétaMètis va donc déployer début 2016



Christine Euvrard et Olivier Guy, fondateurs de MétaMètis

**« La plateforme Gullivern permettra d'accéder à la connaissance et aux idées produites par les think tanks du monde entier. »**

sa plateforme Gullivern, qui recensera systématiquement les publications des principaux think tanks et proposera des fonctionnalités de navigation et de recherche. MétaMètis s'appuiera sur cet outil, qui sera mis progressivement à la disposition de ses clients, pour produire ses propres synthèses.



MÉTAMÉTIS

Tél. +33 [0]1 43 44 04 99  
contact@metametis.fr  
www.metametis.fr

## RIPPLE EFFECT

## Démocratiser l'Intelligence Économique

Valentin Hueber a fondé Ripple Effect pour apporter sa maîtrise de l'Intelligence Économique (IE) aux entreprises, organisations et collectivités de toutes tailles. Ses atouts : un réseau d'experts et de dirigeants ainsi qu'une solide formation en marketing et en stratégie.

« **N**on seulement tout le monde a intérêt à mener des actions d'IE, c'est acquis, mais tout le monde peut, et même doit oser se lancer, affirme Valentin Hueber, Président de Ripple Effect, qui a fait ses armes notamment au sein de la principale fédération professionnelle de l'Ingénierie industrielle. Mon credo, c'est de mettre les outils de l'IE à disposition de tout le monde, y compris les PME, PMI et ETI. »



Valentin Hueber, Président de Ripple Effect

**« Quand avoir la meilleure offre ne suffit plus, l'Intelligence Économique est un atout maître auquel tout le monde doit pouvoir accéder. »**

stratégiques, en développant leur influence auprès des pouvoirs publics, mais aussi des autres entreprises, de leurs partenaires, du grand public ou encore des partenaires sociaux pour maîtriser davantage leur écosystème. Ripple Effect signifie effet papillon, effet dominos ; ou comment, en agissant par petites touches mais en prévoyant des coups de billard à deux ou trois bandes, on parvient à de grandes fins. Il s'agit aussi de mieux connaître son environnement

concurrentiel. « L'IE, ajoute Valentin Hueber, permet également d'avoir une vision claire du patrimoine informationnel de l'organisation, que ces informations soient techniques, commerciales, marketing, juridiques ou financières, pour mieux les valoriser, mais aussi pour les protéger. » L'identification puis la mise en forme et surtout l'utilisation de ces informations sont stratégiques, et Ripple Effect apporte toute son expertise tant dans la conception des messages clés qui permettront d'atteindre ses objectifs, que dans leur diffusion via les médias, réseaux sociaux et relations institutionnelles.



Tél. +33 [0]6 63 06 92 26  
contact@ripple-effect.eu  
www.ripple-effect.eu

## Atteindre sa cible

Il s'agit pour toutes les organisations de mieux atteindre leurs objectifs

# Impression 3D : la 3<sup>e</sup> révolution industrielle

L'IMPRESSION 3D EST EN TRAIN DE RÉVOLUTIONNER NON SEULEMENT LA CONCEPTION D'OBJETS, MAIS ÉGALEMENT LEUR PRODUCTION EN SÉRIE, Y COMPRIS DANS LES SECTEURS DE HAUTE TECHNOLOGIE. UN VIRAGE À NE PAS MANQUER POUR NOMBRE D'ENTREPRISES, SI ELLES VEULENT MAINTENIR LEUR COMPÉTITIVITÉ.

Toutes les entreprises sont concernées par la révolution 3D : de la grande industrie au petit outillage, des professionnels ayant besoin de maquettes et prototypes aux PME cherchant à réduire leurs productions en série, l'impression 3D s'impose de plus en plus comme un procédé permettant de réduire le coût et les temps de production. Que ce soit pour des objets en polymère ou en métal, obtenus par des procédés laser, de thermoplastie ou par dépôt de matière en fusion, l'impression 3D, ou impression tridimensionnelle, n'en finit pas de développer ses potentialités.

## Des outils opérationnels

L'impression 3D est désormais une technologie simple et abordable, qui permet d'opérer de différentes manières. Les développeurs de solutions proposent par exemple des imprimantes prêtes à l'emploi pour les prototypes et les créations en quelques clics et sans aucune connaissance technique. Ces machines sont opérées à partir de logiciels de Conception Assistée par Ordinateur (CAO), et peuvent être intégrées aussi bien par des designers que par des services de Recherche et Développement ou des établissements scolaires. De plus en plus, des machines industrielles d'impression tridimensionnelle sont également intégrées dans les processus de production car elles sont



De plus en plus, des machines industrielles d'impression tridimensionnelle sont également intégrées dans les processus de production

devenues abordables financièrement, faciles d'utilisation, avec des logiciels de plus en plus intuitifs, et assurent une qualité des productions en permanente progression, avec des résolutions d'impression pouvant atteindre les 50 microns (50 millièmes de millimètre). Il s'agit alors de faire appel au bon prestataire pour

les quelques compétences-clés : maîtrise des logiciels, formation des opérateurs, maintenant de la machine, etc. Les professionnels de l'impression 3D collaborent avec leurs clients pour adapter les procédés de la production de biens de consommations, de pièces pour l'automobile, l'aéronautique, etc. Signe du potentiel

de cette technologie, et de sa forte évolutivité, l'Agence Spatiale Européenne a lancé en janvier 2013 le projet Amaze pour produire de manière industrielle des éléments pour l'aérospatiale et autres domaines à fortes contraintes.

## Relocaliser l'économie ?

Le génie civil et le génie militaire voient dans l'impression 3D adaptée aux grosses constructions un procédé fiable permettant de faire faire par la machine ce que seul l'homme était jusqu'à présent à même de réaliser : constructions de ponts, de bâtiments, de pistes d'atterrissage, etc. L'impression 3D permettant de réduire la part du coût de la main-d'œuvre dans le coût final du produit, certains y voient même un outil de relocalisation dans les pays développés, dans l'industrie manufacturière notamment. Le Président étasunien Barack Obama a ainsi souligné l'importance d'investir dans ce secteur lors de son discours sur l'État de l'Union de février 2013, pour dynamiser l'innovation et créer des emplois. En France même, le ministère du redressement productif a lancé en 2013 un appel à projets pour le lancement de 14 Fablabs permettant de mettre ces technologies au service des entreprises. L'impression 3D est donc en plein développement, et elle doit sans aucun doute être prise en compte par les dirigeants d'entreprises dans leurs stratégies d'innovation. ●

XTENSYS

## Vendeur de rêve

En se positionnant très tôt sur le marché des imprimantes 3D, la société Belge Xtensys, spécialisée dans la vente d'imprimantes 3D et de matériels associés, a anticipé une demande vouée à devenir exponentielle. Fort de son expérience dans tous les domaines de l'impression 3D, Xtensys fait désormais figure d'expert dans son domaine.

**C**réation de valeur ajoutée, gains en termes de coût et de temps de production, prix de revient en baisse, accélération des processus de production... Les nouvelles capacités de réalisation offertes par l'impression 3D, qui consiste à fabriquer ou reproduire un objet en additionnant plusieurs couches de matières, sont en train de modifier toutes les règles de l'industrie manufacturière. En somme, nous assistons là à une troisième révolution industrielle. La preuve en chiffres : Le marché mondial de l'impression 3D devrait passer de 3 milliards de dollars en 2013 à 21 milliards de dollars en 2021.

En 2015, ce sont 217 000 imprimantes 3D qui auront été vendues au niveau mondial. Selon les projections, ce nombre devrait atteindre les 2,3 millions d'appareils en 2018.

Un engouement que n'a pas attendu, Xtensys, spécialiste Belge de la vente d'imprimantes 3D et d'accessoires. Dès 2012, cette société s'est concentrée sur la promotion de cette technologie émergente, tant à destination des entreprises que des particuliers.

### Les leaders mondiaux lui font confiance

« Cette technique qui consiste à fabriquer un objet, à partir d'un fichier 3D par superposition de couches de plastique ou de résine à la place de l'encre, ce qui permet une liberté de création illimitée. Que ce soit un objet simple comme un logo, une tasse, ou un objet muni d'une structure très complexe, comme une maquette 3D ou une pièce aéronautique, tout est possible » commente Caroline Brohé, Sales Representative, Communication & Press Officer chez Xtensys.

Cette société s'appuie sur une dizaine de marques de fabricants d'imprimantes 3D, parmi lesquels les leaders mondiaux américains 3D Systems et Stratasys, mais aussi Makerbot, Zortrax, ou Witbox, qui proposent des machines avec des spécificités très précises pour répondre à des besoins



**« Il faut quatre à cinq semaines pour envoyer une pièce en Chine pour faire un prototype, alors qu'aujourd'hui avec cette technologie, nous sommes en mesure de faire 4 à 5 prototypes par jour » Caroline Brohé, Sales Representative, Communication & Press Officer chez Xtensys.**

spécifiques. « Il faut quatre à cinq semaines pour envoyer une pièce en Chine pour faire un prototype, alors qu'aujourd'hui avec cette technologie, nous sommes en mesure de faire 4 à 5 prototypes par jour » Qu'il soit éducatif, professionnel ou entrepreneurial, tout projet de conception peut chez Xtensys trouver une réponse concrète en un minimum de temps.

### De revendeur à expert

Xtensys est également très en pointe sur les matières utilisées par les imprimantes 3D. Le plastique en filament, disponible dans toute une gamme de couleurs, est le plus couramment utilisé. Tel que le PLA, un polymère écologique et biodégradable élaboré à partir d'amidon de maïs, idéal pour une utilisation domestique, ou encore l'ABS, matière plastique issue du pétrole pour une utilisation plus professionnelle, du fait de sa résistance aux chocs et aux températures élevées. Cependant aujourd'hui toute une gamme de filaments hybrides et flexibles sont en train de pénétrer avec succès le marché. Certains ont

l'apparence et les propriétés du fer, cuivre, bronze, nylon, laiton ou encore de la pierre calcaire. En outre, Xtensys utilise des logiciels de plus en plus intuitifs pour lancer en quelques clics la modélisation d'un objet, mais aussi pour l'emploi des scanners et stylets 3D, afin de reproduire ou de concevoir toutes sortes d'objets usuels ou personnels. In fine, la société se positionne désormais en tant qu'expert dans le domaine de l'impression 3D. Elle est susceptible de prodiguer conseils et formations, pour que tout un chacun puisse prendre part à cette grande aventure industrielle.

  
**XTENSYS**  
3D PRINTERS RESELLER & DISTRIBUTOR

**Caroline Brohé**  
Sales Representative, Communication & Press Officer  
Tél. +32 485 183 673  
c.brohe@xtensys.be

## POLY-SHAPE

# L'exception technologique française de la fabrication additive

En l'espace de huit ans, grâce à ses procédés de fabrication additive totalement innovants, Poly-Shape est devenu la principale référence française dans la conception et dans la fabrication additive de pièces métallurgiques sur mesure.

**S**i Airbus Defense & Space, mais aussi Thalès Alenia Space ou encore Dassault Aviation ont recours à ses procédés de fabrication additive pour produire des pièces stratégiques, c'est parce que Poly-Shape s'est aujourd'hui imposé comme un des principaux acteurs français dans son domaine. Spécialisée dans la conception et fabrication tant de pièces prototypes fonctionnelles, que de petites séries, cette PME d'excellence s'appuie sur un parc de vingt-huit machines, dont la technologie totalement innovante de fabrication par fusion laser sur poudre offre d'incroyables opportunités aux industriels de l'aéronautique, du spatial mais aussi du secteur médical ou de l'automobile : flexi-

bilité dans le design, rapidité de fabrication ou encore haute fonctionnalité des produits. « Notre philosophie est d'exploiter la valeur ajoutée de cette technologie innovante, pour offrir à nos clients des gains en termes de performance, de coûts et de temps », analyse Stéphane Abed, président de Poly-Shape.

### Présente en amont et en aval de la partie production

Outre sa totale maîtrise du process de fabrication, Poly-Shape, qui s'appuie sur trois sites de production (deux en France, un en Italie), accompagne également ses donneurs d'ordres dans la conception et dans le co-design de leurs produits, grâce à son propre



bureau d'études. Elle est présente aussi en bout de chaîne avec son laboratoire spécialisé dans la métallurgie qui garantit un savoir-faire unique autour de la fabrication additive. « Vis-à-vis de nos clients, nous voulons être le plus complet possible et développer toujours plus de compétences » conclut Stéphane Abed.

**POLY-SHAPE**  
addiCtive manufacturing

Tél. +33 [0]4 13 22 19 10  
info@poly-shape.com  
www.ploy-shape.com

## ELECTRO OPTICAL SYSTEMS

# Une offre révolutionnaire

EOS, fondé en 1989 en Allemagne par les docteurs Hans J. Langer et Hans Steinbichler, s'est depuis positionnée comme le leader du marché de l'impression 3D industrielle et en particulier du Procédé de fusion laser de poudre [DMLS].

**D**e l'aéronautique au médical, en passant par l'outillage, l'automobile, et tous les secteurs industriels, EOS offre une gamme de solutions modulaires d'impression 3D. Machines, matériaux, systèmes, logiciels, maintenance, formation, consulting pour des applications spécifiques... : EOS apporte une offre structurée pour conduire les entreprises jusqu'à la production en série de pièces d'un haut niveau de qualité, qu'elles soient en polymère ou en métal.

« Grâce à notre offre modulaire complète et unique, nous sommes capables d'accompagner nos clients sur chaque phase d'intégration de notre technologie dans leur process, explique André Surel, directeur EOS France. Notre offre est donc sur-mesure, et



notre service après-vente est une organisation rodée depuis plus de vingt ans, avec un fort engagement de la maison-mère dans le support aux clients. La robustesse du procédé DMLS et la qualité métallurgique

des pièces ainsi produites sont largement reconnues par les utilisateurs industriels, et non des moindres. »

EOS compte en effet parmi ses clients plusieurs entités des groupes Safran et Airbus, des sociétés de services tournées vers l'aéronautique comme Volum-e, Initial, Spartacus 3D, Fusia ou Poly-Shape, mais aussi de grands groupes automobiles tels que PSA, Renault ou Valeo.

### Un solide avantage concurrentiel

EOS propose une technologie d'impression 3D révolutionnaire qui accélère le développement de produit, offre une liberté de conception, facilite l'optimisation des structures de pièces, permet des structures légères et favorise l'intégration de fonctions. Ainsi EOS offre à ces clients de solides avantages concurrentiels.



e-Manufacturing Solutions  
Tél. +33 [0]4 37 49 76 76  
eos-france@eos.info  
www.eos.info

LM3D

# Tapis rouge pour l'industrie cinématographique

Indispensables à l'industrie cinématographique, les accessoires, costumes, décors, sont désormais susceptibles de bénéficier des techniques innovantes de l'impression tridimensionnelle. C'est le pari que vient de relever la jeune société Belge LM3D, prestataire de services en impression 3D pour le cinéma.

Le 22 août 2012, « L'Étrange pouvoir de Norman » sort en salle. C'est le premier film cinématographique à avoir recours à des imprimantes couleurs tridimensionnelles. Cette technologie innovante a ainsi permis à quarante-cinq animateurs de créer plus de 31 000 têtes de rechanges. Jusqu'alors le simple travail de confection d'une marionnette faite de silicone, mousse, latex, résine et métal, nécessitait trois à quatre mois de travail et mobilisait pas moins de soixante personnes... C'est une évidence, appliquée au cinéma, l'impression 3D va littéralement révolutionner le champ d'applications de cette industrie. La société Belge LM3D, créée fin 2015, fait d'ores et déjà figure de pionnière dans ce domaine, qu'elle vient d'investir en tant que prestataire de services en impression 3D.

## Création d'accessoires ? Simple comme un clic

Elle est ainsi susceptible de répondre à n'importe quelle demande de création d'accessoires. En théorie, pour confectionner ces pièces, un accessoiriste commence à proposer une première ébauche de sa création, (généralement dessinée à la main et fabriquée à base d'argile), au réalisateur. Si ce dernier veut y apporter quelques modifications, l'accessoiriste doit tout reprendre à zéro. « Avec LM3D, ce processus long et coûteux est de l'histoire ancienne. L'accessoire est maintenant dessiné à l'ordinateur et permet d'intégrer toutes les modifications possibles avant de faire une impression 3D » argumente Caroline Brohé. Sales Representative, Communication & Press Officer chez LM3D. Grâce à une imprimante tridimensionnelle à très faible résolution (jusqu'à 28 microns), les couches additionnelles de matériaux (par exemple



**L'accessoire est dessiné à l'ordinateur et permet d'intégrer toutes les modifications possibles avant de faire une impression 3D » Caroline Brohé. Sales Representative, Communication & Press Officer chez LM3D**

de la poudre imprimée en couleur pour un masque conforme de celui d'Iron Man) deviennent invisibles. Une fois la pièce finale validée, elle peut servir de moules pour multiplier les tirages. Temps de réalisation : quinze heures...

Plus facile, plus rapide, l'impression tridimensionnelle rend la réalisation de ces accessoires moins onéreuse. Elle ouvre surtout vers d'innombrables possibilités pour refaire une tête d'Alien, une prothèse de main...

## Quand costumes, décors et animatronique deviennent un jeu d'enfants

LM3D s'est également positionnée au niveau de la confection de costumes qui doivent d'être parfaitement adaptés à la

morphologie des acteurs, là encore d'un simple clic.

La société cible également les décors que ce soit pour le cinéma ou les parcs d'attractions. « Au lieu de faire des maquettes et des moules sur ordinateur, nous proposons de les faire en trois dimensions, pour faire gagner du temps » note Caroline Brohé.

Enfin, la jeune société Belge privilégie également le secteur de l'animatronique. C'est là que l'on trouve des créatures animées robotisées, élaborées à partir de peau de latex et doté d'une mécanique interne permettant de leur donner une apparence de vie. LM3D peut par exemple imprimer les pièces qui serviront à concevoir le squelette articulé d'une créature.

Créer ses propres objets en quantité limitée, là où chaque accessoire, chaque costume, chaque élément du décor doivent être réalisés de manière unique, tout en générant des économies réelles qui vont se répercuter au niveau du montage ou de la post-production. Voilà les grands défis

de l'industrie cinématographique auxquels LM3D peut répondre en proposant d'y associer les avancées de la technologie d'impression 3D.



**Caroline Brohé**  
Sales Representative, Communication & Press Officer  
Tél. +32 485 183 673  
c.brohe@xtensys.be



21 bd Haussmann - Opéra - Bourse - Paris 9<sup>e</sup>

# Les plus belles adresses à Paris

## à partir de 119 € par mois

Si votre nouvelle adresse devenait :

**101 av. des Champs-Élysées**

Georges V, Paris 8<sup>e</sup>

T | + 01 56 52 91 23

ou

**21 bd Haussmann**

Opéra - Bourse, Paris 9<sup>e</sup>

T | + 01 56 03 67 76

Servcorp, la solution sur-mesure  
partenaire de votre succès

- Adresse prestigieuse pour votre domiciliation d'entreprise
- Permanence téléphonique multilingue et personnalisée
- Location de salles de réunion et de bureaux privatisés



101 av. des Champs-Élysées - Georges V, Paris 8<sup>e</sup>

# SERVCORP.FR

LONDRES • BRUXELLES • NEW-YORK • DUBAÏ • TOKYO + 140 ADRESSES DANS LE MONDE