

Appel à projets ULIS - Résultats 2007

**12 projets sélectionnés :
80 PME régionales s'engagent**

Le développement et la pérennité d'une entreprise dépendent de plus en plus de sa capacité à collecter, analyser l'information, mais aussi à protéger ses données sensibles.

La DRIRE a donc lancé en juin 2007 l'appel à projets ULIS pour l'Utilisation de L'Information Stratégique. Son but : renforcer la maîtrise de l'information dans les PME régionales. Cet appel à projets donnait carte blanche à des regroupements d'au moins 3 PME, partageant des problématiques communes en matière de gestion de l'information.

Les PME ont relevé le défi : 15 projets déposés, une centaine de PME régionales impliquées, sur des sujets aussi variés que la veille technologique, commerciale, la conception de nouveaux produits, ou le développement international.

Après examen par le comité de sélection, **12 projets collectifs, associant plus de 80 PME régionales, ont été retenus, pour un montant total de 1,5 million d'euros.**

Préserver ou développer son avance sur le marché, gagner ensemble les marchés de grands donneurs d'ordres, proposer une nouvelle offre produits (co-conception, développement à l'international), améliorer ses pratiques d'achats... telles sont les grandes thématiques des projets retenus dans le cadre d'ULIS.

La diversité des secteurs d'activité, des implantations géographiques, des dimensions des PME régionales est largement représentée. On peut citer entre autres les secteurs de l'automobile, la mécanique, les TIC, les services aux entreprises, les éco-entreprises. Le panorama des projets en annexe reflète cette diversité.

Appel à projets ULIS - Résultats 2007

Panorama des projets sélectionnés

Préserver ou développer son avance sur le marché

Assistance à la création d'entreprise

« L'expérience acquise par APUI en matière d'incubation a permis de constater qu'à un moment donné de l'incubation, les porteurs de projet avaient les mêmes interrogations. APUI se propose de rendre ces informations accessibles à tous les porteurs grâce à un logiciel».

La création du logiciel d'assistance à la création d'entreprise consiste à accompagner et sensibiliser les porteurs de projet sur des thématiques qui ne leurs sont pas familières. Les sujets traités par ce logiciel sont liés à la problématique de rédaction du plan d'affaire : technique, juridique, financier, commercial, relationnel, managérial ... Sa validation s'appuiera sur les expériences et les besoins des créateurs incubés par APUI.

Convergence 3D

« IBM mise gros sur Second Life, 230 employés de la compagnie y travaillent directement. Ce projet nous permettra de valider les retombées de l'Internet 3D et de son application dans SecondLife sur nos activités mais aussi de développer notre notoriété »

Dans le domaine des TIC, on sépare souvent les besoins des entreprises offreuses et utilisatrices de technologie. Le projet convergence 3D regroupe 5 entreprises offreuses et utilisatrices qui souhaitent faire de la veille et réaliser un démonstrateur commun dans le domaine de l'internet 3D et notamment sur la plate-forme la plus médiatisée « Second Life ». Nouveaux services dans le domaine des espaces virtuels, nouvelles fonctionnalités d'e-learning, création d'outils TIC dédié à la représentation 3D, maquette virtuelle en ligne seront les premières applications de ce projet. En cas de succès ce projet pourra être étendu à l'ensemble de la filière TIC voire d'autres filières traditionnelles.

Futuro-matériaux

« Nos clients sont en permanence en recherche de matériaux innovants. On ne présente à nos clients que les matériaux que nous connaissons. Nos équipes réalisent déjà une veille mais nos moyens sont limités. »

Futuro-matériaux rassemble 3 entreprises du secteur de l'agencement et du meuble pour réaliser une veille matériaux dans le secteur de l'habitat. L'objectif est d'être en mesure de proposer aux clients des « concepts-rooms » à la manière des « concept-cars »

associant des matériaux innovants dont les agences maîtriseront la conception, la mise en œuvre mais aussi le retraitement lors de la rénovation.

Réseau Environnement

« Depuis 1989, nous pratiquons le travail en réseau et nous collaborons entre nous spontanément en partageant des informations techniques, commerciales ou en travaillant sur des projets communs. Le projet soutenus par ULIS nous permettra à notre action d'être organisée et structurée, pour une meilleure maîtrise de l'information. »

Le réseau environnement regroupe une vingtaine d'éco-entreprises. Dans un secteur où les normes, les règles, les besoins et les attentes de leur client changent rapidement, l'échange informel d'informations qu'elles pratiquent ne répond pas entièrement à leur besoin. Bien qu'inventives, elles protègent mal leurs innovations et se rendent vulnérables. 13 d'entre elles ont déjà adhéré au projet soutenus par ULIS. En plus de la mise à disposition d'informations techniques et commerciales elles bénéficieront d'expertises techniques en propriété intellectuelle ou commerciales en étude d'image.

S2020 - Hainaut

« Notre ambition, notre vision à long terme, s'appuient sur la volonté de faire travailler ensemble les différents partenaires et acteurs économiques, publics et privés, de faciliter les rapprochements, les échanges, et de contribuer ainsi à la croissance de la filière mécanique. »

Au travers de la mise en place d'un Pôle de Compétences Régional Mécanique, Matériaux et Biens d'Équipements Industriels, ce projet initié par la CCI Avesnes vise à faire du HAINAUT le territoire de la Mécanique à l'horizon 2020, un véritable creuset de compétences, avec un rayonnement régional et national.

Un Club Mécanique, regroupant 10 entreprises, travaille déjà sur des actions communes telles que les achats, les ressources humaines ou la qualité, et devra s'appuyer notamment sur une plate-forme collaborative qui mettra à leur disposition une veille économique et technologique ainsi que des informations en temps réel sur les différentes offres techniques, de formation et d'organisation.

Gagner ensemble les marchés des grands donneurs d'ordres

Business Intelligence Plate-forme pour les TIC

« Le marché des TIC est croissant en volume mais aussi en complexité. Les PME de la région laissent passer des opportunités de contrat non pas parce qu'elles n'ont pas les compétences, mais parce qu'elles n'ont pas la capacité logistique à créer les partenariats ponctuels ou pérennes autour de la réponse à un besoin du marché »

BIP – Business Intelligence Plate-forme rassemble 7 entreprises de la filière TIC Nord-Pas-de-Calais. Aujourd'hui elles renoncent à répondre des appels d'offres publics et privés faute de connaître et de pouvoir mobiliser rapidement les compétences dont elles ont besoin chez leurs partenaires. Elles souhaitent mettre en œuvre une plate-forme collaborative qui leur fournissent en plus des appels d'offres les concernant des schémas de réponses avec des partenaires.

Plate-forme collaborative AVAD

« Nous nous réunissons régulièrement pour échanger sur les opportunités de marchés. Ce projet nous de capter plus efficacement les demandes des grands donneurs d'ordres et d'élaborer d'une stratégie de développement commercial collectif »

Les adhérents de l'association AVAD se connaissent bien. Ils se rencontrent régulièrement pour échanger notamment sur les marchés qu'ils gagnent individuellement ou collectivement. Chacun réalise selon ses moyens une veille commerciale pour l'ensemble du groupe. Les échanges d'informations se font de manières informelles en réunion ou par mail. L'appel à projets ULIS représente pour les membres du groupement l'opportunité de passer à la vitesse supérieure et surtout de définir une stratégie de développement commercial basée sur l'expérience qu'elles ont acquises.

Indureg

« Les donneurs d'ordres industriels nous sollicitent pour trouver des prestataires locaux capables de concevoir et de produire des sous-ensembles mais aussi d'assurer la sûreté et la sécurité des informations. Nous avons créé l'association Indureg pour nous préparer à la réponse à ces appels d'offres »

Suite à ce constat, 14 PME aux compétences complémentaires ont décidé de créer l'association Indureg pour travailler ensemble dans les secteurs aéronautique, spatial, ferroviaire et automobile. Après l'élaboration d'une cartographie des compétences et pratiques de chacun, le projet prévoit la création d'outils et de plans marketing pour pouvoir proposer des offres globales « études et réalisation de sous-ensembles » avec une politique de service client adaptée aux besoins de chaque marché.

Proposer une nouvelle offre

Dématérialisation à destination des PME

« Nous voulons élaborer une offre commerciale et technique compétitive, répondant aux évolutions du marché, en proposant une prestation souple et efficace à destination des PME.»

3 PME aux compétences complémentaires sur le marché de la GEIDE se sont regroupées pour développer une nouvelle offre de service à destination des PME. Plus que la simple étude de l'état de l'art ce projet prévoit la construction d'une offre commune technique et financière à partir de l'analyse des besoins et motivations d'achats. Le développement des outils fera l'objet d'une validation par leurs clients mais aussi leur personnel. Car au-delà d'un marché, ces PME partagent la même culture notamment en ce qui concerne l'insertion des salariés.

Développement international

« Nous percevons les exigences nouvelles de nos clients comme une opportunité historique de conforter nos bases en nous développant à l'international »

Trois équipementiers automobiles régionaux, partenaires industriels anciens sur le territoire se sont regroupés pour un projet commun de développement international. Leur objectif : s'implanter à l'étranger pour accompagner leurs clients actuels dans leurs nouvelles implantations mais aussi conquérir de nouveaux clients français et internationaux. Choix du lieu d'implantation, études de marchés, définition des

informations nécessaires à la gestion des deux sites sont les facteurs clés qui permettront aux dirigeants de concrétiser cette « opportunité historique ».

Traçabilité en milieu agressif

« Nous développons aujourd’hui des moutons à 5 pattes pour chacun de nos clients. Ce projet nous permettra de développer une offre produit et de devenir une référence internationale en RFID ATEX »

4 PME se sont regroupées afin de concevoir, développer, breveter et commercialiser d’un système de traçabilité en milieu agressif (abrasif et explosif). Chacune mettra à disposition du groupement ses compétences : conception d’une installation in situ, conception et maintenance de matériel, marketing relationnel. Elle formaliseront leur partenariat sous forme d’un contrat-cadre inter-entreprises, en vue de fournir une nouvelle solution clé-en-main à leurs clients (déploiement, mise en service, entretien et maintenance).

Améliorer ses pratiques d’achats

Compétitivité par la rationalisation des achats

« Nous avons identifié l’évolution du poste « consommations externes » comme une des principales explications à la stagnation du résultat des entreprises malgré l’amélioration générale de leurs performances. L’amélioration de notre compétitivité passe par l’engagement d’une démarche collective, la mutualisation des informations et des savoirs de l’ensemble des entreprises. »

Le GIE Opale Achat regroupe des entreprises de l’aval de la filière « Produits de la Mer » du Boulonnais. Malgré leurs efforts que ce soit en matière d’innovation produits ou en matière de dynamisme commercial, le suivi régulier de ces entreprises montre que malgré le développement de leur chiffre d’affaire, la défense de leurs marges et la maîtrise de leurs dépenses de personnel, l’excédent brut d’exploitation stagne, et parfois s’effrite. C’est sur l’analyse de ces éléments financiers qu’elles ont décidé de mettre en commun leur pratique d’achat. Un collaborateur sera recruté dont la mission consistera en la proposition de pratiques d’achats communes, la mise en place d’une plateforme collaborative, la création d’un outil de collecte et de traitement de l’information nécessaire à la pérennité du groupement.