



En bref, suite

Entreprises

UN NOUVEAU RÉSEAU D'AFFAIRES POUR SE DÉVELOPPER

Pour mettre en relation prestataires et acheteurs de services, la CRCI Limousin a mis en ligne il y a quelques semaines un nouveau portail : www.services-limousin.fr. Développé en partenariat avec le Conseil Régional du Limousin et la DRIRE, ce portail a pour ambition de devenir le réseau d'affaires des services aux entreprises. Réunis sur un même site à l'accès entièrement gratuit, entreprises de services et acheteurs professionnels ont la possibilité de se rencontrer beaucoup plus facilement et de profiter des opportunités offertes par le site pour prospecter ou développer des partenariats. Les acheteurs peuvent y chercher des prestataires, lancer une consultation ou un appel d'offres et les prestataires peuvent y développer leur réseau, trouver des partenaires, conquérir de nouveaux marchés et développer leur chiffre d'affaires.

www.services-limousin.fr

Télécommunications

CHANGEMENT DE PRÉSIDENT AU PÔLE ELOPSYS

Joël Mercelat a pris la tête du pôle de compétitivité Elopsys lors de la dernière Assemblée Générale du pôle le 24 mars dernier. Directeur technique du groupe Legrand, leader mondial des produits et systèmes pour installations électriques et réseaux d'information, Joël Mercelat succède ainsi à Dominique Roussel à la présidence du pôle spécialisé dans les technologies micro-ondes, photonique, réseaux sécurisés et design numérique.

Recherche

LE CITRA ANALYSE LE CYCLE DE VIE DES PRODUITS

Labellisé Centre de Ressources Technologiques en décembre 2008, le CITRA (Centre d'Ingénierie en Traitements et Revêtements de surface Avancés) permet aux entreprises qui font appel à ses services de bénéficier du Crédit Impôt Recherche. Un sérieux atout pour le centre de transfert, qui continue en même temps à renforcer ses services et ses moyens.

Dans le domaine de la caractérisation, il dispose ainsi depuis quelques semaines de nouveaux matériels (micromètre, brasimètre circulaire, tronçonneuse de précision ou polisseuse automatique), et a en parallèle renforcé son offre globale avec une nouvelle compétence : l'analyse du cycle de vie. Débuté dans le cadre du projet collaboratif Revébois, ce service permet de mesurer l'impact énergétique d'un produit, en prenant en compte de façon globale, avec ses composants et son environnement énergétique, en passant par toutes les étapes de sa vie (procédé d'élaboration, revêtement, transport...).

« Cette nouvelle offre prend tout son sens lorsque l'on souhaite connaître et mesurer avec précision les conséquences du choix de procédé de traitement d'une pièce » explique Fabien Husson, directeur du CITRA. Outre l'analyse du cycle

de vie complète, l'aide à la décision en éco-conception répond en effet à des préoccupations de plus en plus fréquentes de la part des industriels, et le CITRA entend occuper une place de choix sur ce marché, d'autant qu'aucun bureau d'études n'est spécialisé dans ce domaine en Limousin. Pour ce faire, le centre de transfert s'est doté il y a plus d'un an du logiciel SIMAPRO et d'un ingénieur spécialisé.

Après une année 2008 considérée comme charnière et une structuration plus formelle de son équipe et de son

offre, le CITRA prépare l'avenir avec confiance : programmation d'un nouvel investissement pour la projection thermique, implication dans de nouveaux projets collaboratifs, et engagement dans une démarche de certification ISO 9001.



Le CITRA utilise le logiciel SIMAPRO pour l'analyse du cycle de vie des produits.

L'AVRUL LANCE UN APPEL À PROJETS INNOVANTS

L'AVRUL, Oseo Innovation et la région Limousin lancent un appel à projets à l'attention des instituts de recherche de l'Université de Limoges (XLIM, IPAM, GEIST et SHS). Pour la deuxième édition de « détection innovation laboratoires », l'objectif reste le même : aider les laboratoires à détecter les idées innovantes et à les valoriser sous forme de transferts de technologies, de start up ou de contrats de collaboration.

En savoir plus : Vincent Gloaguen vincent.gloaguen@unilim.fr
Dossiers de candidature disponibles jusqu'au 26 juin : www.region-limousin.fr

Lettre mensuelle • N°60 • Juin 2009

ESTER Limoges Technopole • BP 6901 • 87069 Limoges cedex • Tél. 05 55 42 60 00 • ester@ester-technopole.org
Directeur de la publication : Fabrice Macquet • Comité de rédaction : l'équipe d'ESTER • Rédaction : Céline Auzanneau

Credits photos : ESTER Technopole, Jacques Charon, Yves Bayard/DADAGP Paris 2009, Hydro Service Concept

Imprimé par Graphicolor - Imprimé sur papier issu de forêts durablement gérées - Conception graphique : ITI communication

ISSN : 1779-885X

L'évènement

Les entreprises qui grandissent ou l'art de la performance

KPMG et la Délégation d'ESTER organisent le 09 juillet une table ronde sur le thème des PME performantes. Premier cabinet français d'audit, d'expertise comptable et de conseil, KPMG a publié en 2008 une étude sur les PME qui surperforment. Avec un chiffre d'affaires compris entre 10 et 300 millions d'€ et une croissance quatre fois supérieure à la moyenne de leur secteur d'activité sur 5 ans, elles représentent aujourd'hui 10% de l'économie française. Sans révéler un modèle unique de croissance, l'étude met en avant ce qui différencie ces PME des autres, explique les raisons de la réussite ces locomotives

Une table ronde pour comprendre les raisons du succès de ces PME, leur profil et leurs stratégies.

de l'économie nationale (profil des dirigeants, leviers, mode de management, opportunités...). À l'issue des conclusions de l'étude, présentée par Jacky Lintignat, Directeur Général de KPMG, une table ronde réunira plusieurs acteurs économiques régionaux qui apporteront leurs témoignages et éclairages sur le sujet : Carlos Diaz (groupeReflect, blueKiwi), Rémi Noguera (Ceradrop), Fabrice Gautier (Tonnelleries Saury), Thierry Martignon (Oseo), Fabrice Macquet (ESTER Technopole) et François Lambert (KPMG).

Jeudi 09 juillet 2009 à 18h00, ESTER Technopole (salle Hermès). En savoir plus : www.ester-technopole.org

3 questions/3 réponses

Vincent Gloaguen, Chargé d'affaires valorisation à l'AVRUL (Agence pour la Valorisation de la Recherche Universitaire du Limousin).

Jusqu'à présent Maître de conférences au Laboratoire de Chimie et des Substances Naturelles de l'Université de Limoges, Vincent Gloaguen est chargé de la valorisation de la recherche au sein de l'AVRUL depuis le 1^{er} mai.

En quoi consiste votre mission ?

Jesuis chargé de détecter et promouvoir les innovations issues des activités de recherche des laboratoires de l'Université, afin de les accompagner dans leur démarche de valorisation ou de transfert de technologies. Les laboratoires sont de vrais bouillons de culture, riches d'idées et de compétences, mais les chercheurs ne savent pas nécessairement comment et pourquoi valoriser leurs résultats. C'est à ce niveau que se positionne l'AVRUL, véritable interface entre la recherche et le monde socio-économique.

Comment définiriez-vous ce rôle d'interface ?

Nous faisons fonction de facilitateur : placés à la charnière des mondes de la recherche et de l'entreprise, nous essayons de les connecter. Il nous faut à la fois développer le « réflexe de valorisation » des laboratoires et favoriser les échanges chercheurs - entreprises, en mettant en adéquation l'offre et la demande. Ce travail de détection et d'accompagnement est primordial. L'AVRUL donne aussi aux projets innovants, au travers de son département incubateur, les conditions

nécessaires à leur création et leur développement.

Quels sont les atouts de l'Université de Limoges ?

C'est une Université pluridisciplinaire fortement structurée autour de 4 instituts de recherche, et qui fait le pari de la transversalité : aujourd'hui, les Sciences expérimentales dites dures s'engagent dans des projets partenariaux aux côtés des Sciences Humaines et Sociales. Les rapports croisés sont une des clés d'une bonne valorisation.



L'agenda

9 JUILLET
LES ENTREPRISES QUI GRANDISSENT
OU L'ART DE LA PERFORMANCE
Table ronde

ESTER Technopole - salle Hermès

18 JUILLET
FÊTE DE L'ÉCO-CONSTRUCTION
La Croisille sur Briance

Sur le vif

LA PERFORMANCE INDUSTRIELLE

Développer la performance de l'outil de production pour améliorer le prix de revient.

Gestion des stocks, des flux, des pannes ou des délais... la performance industrielle suppose une vision globale et des actions coordonnées pour une totale maîtrise de l'ensemble de la chaîne de production. Parce que tous les dirigeants de PME / PMI n'ont pas le temps ou le recul nécessaire à une bonne gestion de leur production, Acielle consultant intervient pour « construire une démarche pérenne créatrice de productivité et de cohésion sociale, dans le respect de la culture d'entreprise », explique Joël Granet. Issu d'un grand groupe industriel, et fort d'un parcours professionnel qui lui a permis d'expérimenter un ensemble de processus et de démarches industriels, il concilie valeurs techniques et humaines, gestion et management de projet. **L'idée d'Acielle consultant, dont il est le fondateur, est de répondre aux besoins d'accompagnement et de conseil des entreprises en la matière.**

Pour améliorer la performance de la production des entreprises, Joël Granet s'appuie sur deux leviers d'actions et une méthodologie rigoureuse. **Premier objectif : réduire les gaspillages en commençant par créer des référentiels de travail et des standards de production. Second objectif : augmenter les compétences de l'entreprise par une définition des emplois et des compétences.** Son intervention débute par un diagnostic à 360° de l'entreprise, à la fois technique et humain, avant l'évaluation des enjeux et la proposition d'un plan d'action en accord avec le dirigeant. Pour cet accompagnement, qui nécessite un engagement dans la durée, Joël Granet procède par immersion totale dans l'entreprise : cela lui permet de comprendre immédiatement d'où proviennent

De plus en plus d'entreprises se penchent sur la performance de leur outil de production pour améliorer leur compétitivité. C'est le pari d'Acielle consultant, qui propose une démarche de conseil, de mise en œuvre et d'accompagnement sur-mesure.

les points de blocage. « Mon apport consiste à identifier et combler les manques de l'entreprise » soutient-il. « Le plus souvent, la mesure de la performance industrielle n'est pas prise en compte par manque de temps : le temps est donc la « denrée » à maîtriser prioritairement ».

Gages de bons résultats, des outils et des méthodes de travail incontournables vont être mis en place. « Il n'y a que ce qui se mesure qui s'améliore » : dès l'installation d'un outil de mesure, un gain de 10% est enregistré. Sur la première année une amélioration de 15 à 20% des coûts de production est possible. Au final, l'amélioration provient d'une gestion de la production beaucoup plus rigoureuse, mesurée précisément et objectivement par des indicateurs et des tableaux de bord.

« La première année, les entreprises peuvent dégager de 15 à 20% d'économie, avant d'atteindre un rythme de croisière de 5 à 6% »

« La seule condition de réussite est de donner du sens puis de mettre en place les compétences clés, comme un technicien méthodes par exemple », confie Joël Granet.



I.ceram

TÉMOIGNAGE

André Kerisit, dirigeant d'I. Ceram

(conception et fabrication d'implants chirurgicaux)

« J'ai rencontré M. Granet par l'intermédiaire du dispositif Plato : il souhaitait vérifier que les entreprises industrielles pouvaient avoir besoin d'un auditeur pour mettre en place des procédures. En février dernier, il a donc fait un bilan de différentes entreprises, notamment I.Ceram, à la suite duquel nous avons débuté un accompagnement. Mon objectif était alors de faire comprendre aux salariés que la cohésion d'équipe et l'utilisation des moyens en place est un élément essentiel à la réussite de l'entreprise. M. Granet a été un élément déclencheur : instantanément il y a eu recentrage sur l'engagement, la discussion et l'échange. Son conseil, qui s'étend globalement à toute l'entreprise, aide avant tout à formaliser les choses. Cette démarche représente un coût important, on ne peut mesurer la portée et la valeur du conseil que dans le temps. »

Autre investissement de taille pour I.Ceram, l'acquisition mi-mai d'une rectifieuse ultra-performante, capable de produire des sphères au micron près. Primée l'an dernier au MIDEST (salon de la sous-traitance industrielle), elle est la deuxième de la sorte à être installée en France. Ce choix, issu de deux ans d'analyse de production menée avec le professeur Louvet de l'ENSCI, va permettre à I.Ceram de réduire son volume de rebut à moins de 1%. « Malgré la crise, nous maintenons nos investissements car seule la qualité du produit peut assurer la pérennité de l'entreprise. C'est un critère non négociable et un engagement perpétuel », explique André Kerisit.



La nouvelle rectifieuse d'I.ceram

Contact
Acielle consultant
Joël Granet
Joel.granet@wanadoo.fr
05 55 00 48 37 / 06 16 19 75 24

En bref

Ingénierie

PHONE VISION LANCE MY EASY SMS

Créer et diffuser une campagne SMS ? Rien de plus simple avec My easy SMS, le tout nouveau service conçu par Phone Vision pour les commerçants, restaurateurs, professions libérales, artisans...



Avec cette solution clé en main, la jeune agence de communication en marketing mobile et interactif permet aux professionnels de contacter directement et instantanément leurs clients. **Via Internet et une seule interface, ils peuvent désormais rédiger et diffuser leurs messages en toute autonomie, pour soutenir ou planifier leurs opérations de promotion, fidélisation ou de prospection.** « My easy SMS peut également être utilisé pour effectuer des rappels de rendez-vous. Le client a même la possibilité d'envoyer un SMS anniversaire en automatique à son client final, il lui suffit d'enregistrer la date de naissance et notre outil fait le reste. My Easy SMS est une plateforme d'envoi très complète, qui réserve d'autres possibilités toutes aussi intéressantes » complète Aline Boissou, co-fondatrice de Phone Vision. « Plus généralement, cet outil marketing peut permettre aux professionnels d'accroître leur chiffre d'affaires, de créer du trafic sur leur lieu de vente et de mesurer le retour sur investissement poursuit Anthony Pelletier, car il est capable de mesurer les taux de réception et de lecture des messages envoyés ». Déjà adopté par un institut de beauté sur Limoges et une boutique de vêtements sur Brive, My Easy SMS est disponible en

différentes formules d'abonnement, de 1 à 12 mois.
En savoir plus : contact@phonevision.fr
05 55 74 42 03

TIBCO, UNE OFFRE GLOBALE DE SERVICES EN INFORMATIQUE & TÉLÉCOMMUNICATION

Après le rachat de l'entreprise locale Serdie en février 2008, Tibco Solutions Entreprises a choisi il y a quelques mois la Technopole pour consolider son implantation en Limousin. **Objectif affiché : prendre la place de leaders sur les métiers des télécommunications et de l'informatique, et multiplier par deux le chiffre d'affaires dans les 3 ans.**

Grâce à une offre de services globale, Tibco accompagne les PME, PMI & collectivités locales dans leurs projets, sur différentes prestations : analyse, conseil, intégration, déploiement, formation, maintenance, exploitation... et intervient en support pour toute question matériel, logiciel, téléphonie, réseaux, applicatifs de gestion ou solutions d'impression. « L'équipe de Limoges, constituée de consultants, techniciens, commerciaux et administratifs, est multi compétente : c'est un atout car cela nous permet d'être efficaces et réactifs quel que soit le besoin » explique Thierry Chesnay, Directeur Commercial de Tibco Solutions Entreprises. Le groupe Tibco, basé à Nantes, déjà fort de 68 agences en France & 1250 collaborateurs, entend poursuivre son développement sur les régions Centre et Poitou-Charentes par le biais d'opérations de croissance externe.

HYDRO SERVICE CONCEPT FÊTE SES 25 ANS

Spécialiste en conseil et négoce hydraulique et pneumatique dans les domaines de l'industrie et de l'agricole, Hydro Service Concept fête cette année ses 25 ans. Créée en 1984 par Jean-Philippe Henry, l'entreprise est devenue depuis le leader incontournable de son domaine d'activités sur la région Limousin Poitou Charentes. Installée sur le parc



d'ESTER depuis quelques mois, elle a profité de l'occasion pour inaugurer ses nouveaux locaux, son magasin dédié aux réparations instantanées et à la confection immédiate de flexibles hydrauliques, et son espace d'accueil réservé à l'exposition des différentes technologies.

Environnement

TOUT SAVOIR SUR L'ÉNERGIE PHOTOVOLTAÏQUE

Le photovoltaïque, comment ça marche ? Quelles sont ses performances ? Est-ce un bon investissement ? Pour répondre à toutes ces questions, la Communauté d'Agglomération Limoges Métropole et le pôle éco-construction Limousin organisent une journée technique sur ce thème. Le 24 juin, au cours d'un mercredi du développement durable consacré à « l'énergie photovoltaïque, mode d'emploi », experts, spécialistes et utilisateurs se reliaient pour dresser un panorama complet de cette technologie et pour fournir les outils nécessaires aux collectivités à la mise en place du photovoltaïque sur les toitures ou en centrale au sol.



Mercredi 24 juin, 14h00 - 17h30, ESTER Technopole (salle Hermès).
En savoir plus : www.ester-technopole.org