

RHÔNE-ALPES ÉCONOMIE

Cloud computing, ERP, CRM, e-croissance...

Les nouvelles stratégies et technologies informatiques offrent aux PME les moyens d'accroître leur agilité et d'accéder à une qualité de services auparavant réservée aux seuls grands comptes. Éclairage en Rhône-Alpes sur des initiatives pilotes, appuyées par des dispositifs collectifs.

PME : comment piloter sa croissance numérique ?

“Synonyme de fluidification de l'information, d'optimisation de l'efficacité, d'amélioration du service client, de réduction des coûts, etc., la mise en œuvre de systèmes d'information concerne toutes les entreprises. À l'instar de nos programmes précurseurs, tels ceux liés à l'environnement, nos actions relatives à l'intégration des outils informatiques dans les entreprises visent à favoriser leur performance et leur compétitivité. Au plus près des entreprises, nos conseillers les aident à anticiper les mutations et à franchir des caps importants en leur proposant des programmes spécifiques, tel le SI PME”, souligne Jean-Paul Mauduy, président de la CCIR Rhône-Alpes. “Il y a cinq ou dix ans, j'aurais dit qu'il était capital de repenser les systèmes

d'information des TPE-PME pour capter de nouvelles parts de marché. Mais si elle ne se penche pas sur la question aujourd'hui, l'entreprise prend un sérieux risque d'en perdre”, prévient Renaud Cornu-Emieux, cofondateur et directeur de l'École de management des systèmes d'information (EMSI), du groupe Grenoble École de Management, un établissement de la CCIT de Grenoble. Parmi les technologies novatrices, le *cloud computing* (ou informatique dans les nuages), signifiant que le software et l'ensemble des services sont désormais exportés sur le Web. Cette puissance informatique, accessible à la demande, présente des atouts maîtres pour les PME. À commencer par les sources d'économies induites, tout autant que la flexibilité d'usage et l'évolutivité du système.

Souplesse d'usage et hypermobilité

“Le *cloud*, via la migration des outils numériques, supprime toute l'infrastructure d'une informatique traditionnelle, dont ses pesanteurs technologiques. Par ailleurs, d'un point de vue comptable, le *cloud* entre dans la catégorie des services et prestations, et non des immobilisations, ce qui est une source d'optimisation dans la présentation des comptes.” Et Renaud Cornu-Emieux de citer l'initiative de Sicom à Montmélian, en Savoie, TPE

88 % des entreprises

de Rhône-Alpes sont équipés de logiciels de bureautique, mais 1 % seulement a opté pour le mode hébergé. Source : observatoire des usages TIC 2010. Espace numérique entreprises.

DOSSIER Informatique

spécialisée dans les solutions d'équipements de talkies-walkies (320 k€ de chiffre d'affaires prévisionnel en 2011, dont un bénéfice en croissance à deux chiffres, avec deux salariés). La société a basculé dans les nuages pour l'ensemble de son système d'information, et dès 2006 pour les télécommunications, moyennant une location annuelle

Le cloud computing garantit souplesse d'usage et hypermobilité

de 4500 euros. Avantages? Le gain de temps et la qualité du service apporté au client. Ainsi qu'une diminution de la surface des locaux de l'entreprise. Cette option pour le *cloud* garantit surtout à la TPE une souplesse d'usage et une hypermobilité, puisque les acteurs de l'entreprise peuvent accéder, *via* Internet, à tous les documents (fichier clients, comptabilité...), où qu'ils soient. Y compris avec un smartphone 24 h/24, ou en haut des pistes! "La solution utilisée nous permet aujourd'hui de piloter notre entreprise au plus juste, avec une situation financière établie chaque début de mois",



© V. Court

VILLEFRANCHE

Tables et Matières : le référencement, carte maîtresse

"La pertinence des mots clés lors du référencement sur Internet est un atout décisif pour l'activité de vente en ligne", explique Myriam Jean, fondatrice de Tables et Matières. Depuis 2007, la TPE (CA 2011 : environ 90 k€, avec un salarié) surfe sur la vague des arts de la table, avec trois axes de développement: un site marchand, dédié à la décoration de tables, une prestation de décoration sur mesure pour les temps forts de la vie (mariages...), ainsi qu'une activité vouée aux arts de la table. "La formation SI PME a professionnalisé ma démarche: je me suis approprié les clés du référencement. Mon objectif est d'être le plus autonome possible pour sa réactualisation hebdomadaire." Le site Internet est aujourd'hui étayé par un blog et une page Facebook, générant une communauté d'amateurs en ligne. Depuis, ces initiatives virtuelles ont créé une dynamique vertueuse sur le Web, autour de la décoration et de la cuisine, générant un trafic de 8000 visites par mois sur le site, et quelque 12000 visites mensuelles sur le blog. Les enjeux? Accroître le taux de transformation des visites en achats, de l'ordre de 0,5 % des ventes globales (contre 3 % habituellement).



© E. Tobwinska

NORD-ISÈRE

Ardes France : un ERP pour gagner en visibilité

En 2008, Albert Antoine rachète Ardes France, fabricant de boucles d'identification et de seringues de vaccination animale (neuf salariés, CA : 1,3 M€, dont 90 % à l'export, avec un réseau de 80 importateurs distributeurs dans le monde). Le challenge est alors d'accroître l'activité de l'entreprise et d'améliorer un système d'information devenu obsolète. "Nous n'avions à l'époque aucun outil de suivi des ordres de fabrication, d'approvisionnement ou de stocks. D'où une faible visibilité sur la planification de la production." En 2009, la montée en charge de l'activité augmente les flux d'informations. L'enjeu est alors d'impulser un système d'échanges efficace, *via* SI PME, piloté par la CCIT. "SI PME nous a permis de trouver un cadre, une méthode et des ressources indispensables. Aujourd'hui, les processus d'administration et du commercial export génèrent un flux unique. Reste à affiner la méthode des calculs de besoins pour une gestion optimisée de la production." De fait, le système ERP est intégré de façon prudente et graduée. Ludique, à l'image de sites Web, il présente un coût de 25000 euros, auxquels s'ajoutent 15000 euros de temps dédié à la formation.



© F. Rummilat

AIN

Kario : un système combiné pour maîtriser la relation client

En 2001, le spécialiste des boissons diététiques avait opté pour un système propriétaire qui présente aujourd'hui une faible ergonomie – dont un temps de traitement trop long des données. Autre maillon faible : “La forte dépendance au concepteur, explique Jean-Pierre Pellet, président du laboratoire Kario à Belley, dans l'Ain. Toutefois, la configuration actuelle couvre l'ensemble des fonctionnalités de l'entreprise (gestion comptable, commerciale...), avec une fiabilité et une sécurité maximales.” Après une réflexion amont, et le suivi partiel du dispositif SI PME, relayé par la CCIT de l'Ain, l'entreprise arbitre finalement pour l'installation d'un logiciel CRM dédié à la gestion de la relation client, combinée au système d'information en place. Principal intérêt : le rapport coût/performance. “L'outil répond à tous nos besoins, et en priorité à la maîtrise du fichier client, moyennant la location mensuelle du logiciel à hauteur de 135 euros. L'offre complète SI PME est idéale et totalement aboutie pour notre entreprise mais nécessite pour le moment un trop lourd investissement. Nous conservons l'idée et reportons le projet à la fin de 2012.”

confirme Joël Ollinet, gérant de Sicom. Cette mutation est porteuse d'une révolution des usages informatiques dans les TPE-PME et leur garantit une disponibilité de services autrefois apportée par les seuls grands comptes.

Des gains d'efficacité avec les ERP

Autre source de flexibilité : les ERP (progiciels de gestion intégrés), délivrés

sur abonnement en mode SaaS (*Software as a Service*). Ceux-ci ne coûtent guère plus de 1 000 euros par utilisateur par an. Outil unique, l'ERP harmonise l'ensemble du système d'information de l'entreprise, et reste garant de l'unicité des informations qu'il contient. Concrètement, la saisie d'une vente, par exemple, génère automatiquement une écriture comptable en partie

Glossaire

ERP : l'Enterprise resource planning, ou progiciel de gestion intégré (PGI), vise à homogénéiser le système d'information de l'entreprise à partir d'un outil unique, couvrant un large périmètre de gestion : achats, ventes, comptabilité, contrôle de gestion, production, stocks... Il garantit l'unicité et la mise à jour en temps réel des informations qu'il contient.

Cloud computing : Une démarche de *cloud computing* consiste à exporter chez l'éditeur, sur des serveurs distants, des logiciels et traitements informatiques traditionnellement basés sur un serveur local ou sur le poste de l'utilisateur. Le but est de mutualiser les coûts des infrastructures techniques.

Ces offres intègrent de nombreuses applications qu'il est possible d'homogénéiser entre elles. Certains éditeurs optent pour une “box” qui se branche au réseau de l'entreprise, équipée de solutions préconfigurées.

SaaS : *Software as a Service* (logiciel en tant que service) est une application délocalisée sur Internet, pour un usage unique, comme par exemple Gmail.

double dans le journal des ventes, avec calcul automatique de la TVA collectée, et a une incidence automatique sur le grand-livre et le compte de résultat. Les principaux bénéfices d'un ERP pour l'entreprise ? Les gains d'efficacité, par la mise à jour et l'identification, en temps réel, des informations. Le groupe Sibille Industrie, spécialiste de la sécurité électrique à Valence (lire l'encadré sur la Drôme), illustre cette logique d'optimisation, par l'intégration d'un ERP pour la mise en cohérence des outils informatiques pour tous ses sites. “L'ambition est d'accompagner notre croissance à l'échelon mondial, en adaptant notre système d'information à notre organisation, en fluidifiant les processus et rationalisant

DOSSIER Informatique

les flux”, explique Annick Gaillard, directrice du système d’information. Mais la dématérialisation des services informatiques peut rebuter nombre d’entreprises. De fait, la dépendance aux fournisseurs, les problématiques

Le dispositif SI PME vise l'accroissement de la performance informatique des petites entités

de sécurisation des données et simplement la maîtrise de l’usage constituent encore des freins à l’utilisation. D’où l’enjeu d’un accompagnement professionnel pour orienter la politique de migration informatique de l’entreprise. “La finalité est de restituer les enjeux sur un plan stratégique pour les PME”, souligne François Jourde, expert en stratégie e-croissance (ou webmarketing), intervenant dans le cadre du programme SI PME en Rhône-Alpes. Dispositif collectif à destination des PME, SI PME est soutenu par la Région Rhône-Alpes et l’État (via la Direccte). Il vise l’accroissement de la performance



Yanigav fluidifie sa communication interne et externe

Fin 2009, le spécialiste depuis 40 ans de la mécanisation bois et piquets (broyeurs de branches, fendeuses, écorceuses, scies...) constate l’évolution majeure des comportements d’achats des agriculteurs, ses clients finaux, et des concessionnaires revendeurs. “Le monde agricole, en France, est extrêmement bien équipé en technologie Internet : 300 000 équipements pour 350 000 agriculteurs”, explique Philippe Artaud, dirigeant de Yanigav, distributeur de la marque éponyme en France, et importateur de Jobeau International (2 M€/annuels avec 9 personnes, dont 10 % générés à l’export.) Le distributeur décide alors d’affûter ses liens commerciaux sur le Web, avec SI PME, piloté par la CCIT du Roannais. Remise à plat de la logique d’entreprise, des produits, de l’organisation, des cibles. L’accompagnement SI PME a misé sur la création d’un site d’information non marchand. Le nouveau site constitue ainsi le relais pour une prise de contact efficace (entre 100 et 300 visites enregistrées chaque jour). Pas de prix indiqué, donc. En revanche, tout utilisateur peut imprimer un document commercial à partir du site. Initiative associée, au vu de l’accroissement de l’activité : la mise en place d’une logique GRC (gestion de la relation client). Chaque commercial est relié à une base de données, via son PC portable, lui-même relié au serveur de l’entreprise par une clé 3G. D’où un gain énorme d’efficacité. Une révolution dans le traitement à distance des données pour une PME.



Snowstar : un ERP pour la gestion d'affaires

Pour Snowstar, concepteur et fabricant de dispositifs de neige de culture (ou canons à neige), SI PME, relayé par la CCIT de la Savoie, a consisté à analyser les processus d’information, en vue de la définition d’un cahier des charges ERP. “Il nous manquait un outil de gestion d’affaires pour intégrer la planification des commandes par des nomenclatures précises, pour générer en temps réel des stocks, des fournitures... L’objectif était aussi de pouvoir anticiper les tâches du personnel et des sous-traitants”, note Marc Hutter, dirigeant de la filiale française du groupe italien, basé à Brescia (CA 2010 : 6,5 M€, avec 16 personnes utilisatrices au quotidien). Suivi dans sa version courte (module de cinq mois), le programme a permis une remise à niveau du système, avec une idée-force : adapter l’outil au process, et non l’inverse. “Le bureau d’études a été entièrement automatisé (CAO, DAO...). Des automaticiens ont développé des logiciels spécifiques pour nos applications métier – logiciels de gestion de conduite et des installations – qui requièrent un niveau d’expertise élevé. Et une formation technique a été délivrée à l’ensemble du personnel sur les nouveaux processus.”

informatique des petites entités. Parmi d'autres initiatives clés en main, dédiées à l'amélioration des systèmes d'information, la CCIT du Roannais, en partenariat avec l'association Loire Numérique, a conçu les Mini-diag TIC. Un expert se rend gratuitement dans l'entreprise pour faire un point sur l'utilisation des TIC et proposer des pistes d'amélioration. "Globalement, les procédures de sécurité et de sauvegarde informatique sont sous-estimées, analyse Bruno Demont, responsable du service informatique de la CCIT. Il en est de même des aspects juridiques liés à l'utilisation d'une messagerie par les salariés. Or, une simple charte d'utilisation connue par tous peut suffire à éliminer beaucoup de problèmes." De son côté, la CCIT de Haute-Savoie sensibilise et accompagne les PME sur les nouveaux usages liés à l'Internet, et notamment la dématérialisation électronique avec la délivrance de certificat de signature électronique Chambersign. Une action également portée par l'ensemble des CCIT.

Générer des flux d'informations qualitatifs

Tout l'enjeu des NTIC de seconde génération est bien de produire des flux

SI PME : une logique de projets et de résultats

Quel logiciel pour piloter mon activité? Comment déployer un site de e-commerce? Gagner en compétences informatiques est l'enjeu du programme d'accompagnement SI PME (systèmes d'information PME), qui vise l'amélioration de la performance informatique des entreprises de Rhône-Alpes. Une logique de résultats est clairement affichée, à travers la mise en place d'un plan d'actions. Ce programme est soutenu par la Région Rhône-Alpes et l'État, à hauteur de 65 % du coût de l'accompagnement pour l'entreprise, et permet la prise en charge partielle du financement du consultant.

Deux formules d'accompagnement coexistent :

- Un format long de 12 à 18 mois, pour les projets conséquents (développement ou aide à l'évolution d'un ERP).
- Un format plus court, de 4 à 6 mois, portant sur un périmètre d'intervention plus limité : mise en place d'un logiciel PAO ou GRM (gestion relation clients), e-commerce...

L'intervention peut se faire très en amont du projet, avec la définition d'une stratégie à déployer pour le système d'information, l'élaboration du cahier des charges, la consultation des prestataires, l'aide à la sélection, enfin, la contractualisation et la mise en œuvre. Les consultants sont labellisés et neutres (non affiliés à une solution). L'Espace numérique entreprises (ENE), à Lyon, est assistant à la maîtrise d'œuvre du dispositif SI PME, et relais pour le territoire du Rhône. Thésame est relais pour la Haute-Savoie, le Pôle numérique de Valence pour l'Ardèche et la Drôme. La plupart des CCIT en Rhône-Alpes le relayent auprès des entreprises. Environ 200 entreprises rhônalpines ont suivi ce dispositif pilote en France.

d'informations hautement qualitatifs. "Le projet de performance tient à la maîtrise des processus de circulation", confirme Frédéric Bellotti à l'Espace

numérique entreprises (ENE), à Lyon, maître d'œuvre chargé du programme SI PME pour la région Rhône-Alpes, qui pilote 10 chefs de projets, consul-

Sibille Industrie passe la vitesse supérieure avec le projet @NIS

A New Information System, ou projet @NIS, vise à substituer un ERP à des solutions logicielles indépendantes déployées par les filiales de Sibille Industrie. Le groupe familial spécialiste de la sécurité électrique dispose de 10 000 produits référencés, vendus dans 90 pays. Objectif du projet : accompagner la croissance organique et externe du groupe, via l'intégration de nouvelles filiales, et lui permettre de devenir un acteur majeur dans le domaine de la sécurité électrique au niveau mondial. Le projet comprend notamment la mise en œuvre de données communes et partagées pour une meilleure interaction entre les acteurs de l'entreprise, et la structuration des processus métier. L'initiative d'envergure, portée dans le cadre de la démarche SI PME, pilotée par le Pôle numérique de Valence, vise aussi à accroître la performance et la prédictibilité commerciale, tout autant qu'à parfaire l'efficacité opérationnelle (meilleure rotation des stocks...) et la gestion financière. En 2011, Sibille Industrie table sur un chiffre d'affaires de 80 M€, avec 380 personnes.



tants auprès des PME. “Un exemple: le contrôle des coûts suppose d’identifier grâce au système informatique à quel moment l’entreprise commence à perdre de l’argent. Les systèmes actuels offrent cette pertinence, en temps réel. Ils suppriment les pertes et les ressaisies

L’optimisation des systèmes d’information se révèle l’un des vecteurs clés de compétitivité des PME

d’informations, du devis jusqu’à la commande et la livraison. D’où des gains majorés. L’idée est bien de fluidifier et de sécuriser l’information, et d’offrir les leviers pour une réactivité immédiate.”

Accroître la visibilité de l’entreprise

Gagner en performance informatique, pour générer plus de croissance, telle est l’ambition des programmes d’accompagnement dispensés par les CCIT de Rhône-Alpes aux PME, dont SI PME, qui s’appuie sur un triptyque: toucher de nouveaux clients, viser de nouveaux marchés et offrir un service optimisé pour se démarquer. L’exemple de GPF Fermetures, à Balbigny dans la Loire, est probant. En 2007, déjà, Christophe Guillaume, son dirigeant, avait fait le choix d’intégrer un ERP pour fluidifier la communication entre la production et le commercial. “Mais, fin 2008, la crise financière a mis à mal l’activité de l’entreprise sur le marché de la rénovation et de la construction, où le matériau alu-PVC régnait en maître.” Appuyé par François Jourde, son consultant, Christophe Guillaume décide de la mise en œuvre d’une stratégie d’e-croissance. Deux objectifs sont retenus: positionner, en France, le savoir-faire quarantenaire de la menuiserie industrielle, spécialiste du volet en bois (45 salariés et plus de 4 M€ prévus en 2011), et générer des contacts qualifiés. “En 2010, Internet est apparu comme une opportunité



La Remorque mandrinoise: le Web pour dynamiser les contacts clients

Aux prémices de la crise de 2008, Jean Broglio, président de la Remorque mandrinoise (2 M€ de chiffre d’affaires annuel, 16 salariés), dans l’Isère, constate l’évolution rapide des comportements d’achats: “Nos prospects arrivaient sur les salons professionnels munis d’une documentation commerciale imprimée à partir de notre site non marchand. Dans le même temps, nos clients devenaient plus volatiles, avec dans la foulée une baisse d’activité de l’entreprise.” Pour le concepteur et fabricant de remorques, la question s’est alors posée de rendre plus pertinente la communication sur le Web. Deux objectifs ont été retenus pour la refonte du site: améliorer la visibilité, dans le but de conquérir une nouvelle clientèle, et fidéliser les clients récurrents. En ligne de mire, la réduction de 50 % du budget communication de l’entreprise. La direction a donc fait le choix d’entamer un programme SI PME court avec la CCIT de Grenoble, en 2010, porté par un bilan de l’existant et une évaluation des résultats. À la clé: réflexion sur le référencement, l’architecture, et bientôt la convivialité du site. Aujourd’hui, quelque 200 000 visites sont enregistrées, contre moitié moins un an auparavant. Et le taux de conversion en achats a pratiquement doublé. À noter, la participation active de la force de vente, qui a su percevoir les enjeux du Net: l’entreprise est plus réactive, les clients mieux ciblés, la réponse plus adaptée.

offerte à l’entreprise de reprendre la main sur l’approche commerciale de ses différentes cibles: les particuliers, portés par l’engouement des fermetures en bois, et le réseau de distribution et les intermédiaires (architectes, bureaux d’études, designers...). Nous avons donc imaginé une base de données avec configurateur technique

pour permettre aux professionnels – et à leurs clients – de modéliser entièrement leurs produits. De la sorte, ce sont les clients qui deviennent les prescripteurs de solutions en bois.” Aujourd’hui, le référencement soigné du site, sa configuration très fonctionnelle, son architecture, assurent un second souffle commercial à l’entreprise.

Créer une communauté numérique

L'optimisation des systèmes d'information se révèle ainsi l'un des vecteurs clés de compétitivité des PME. "Tout projet de systèmes d'information est structurant et décloisonnant. Mais seulement s'il respecte trois impératifs : informer, impliquer (quels sont les besoins des salariés en termes d'usages), communiquer sur l'avancement du projet et former les utilisateurs. Car l'outil ne doit pas être une contrainte, mais apporter de la souplesse à l'utilisateur ! D'où son ergonomie, essentielle, notamment pour la génération Y, aguerrie aux NTIC", soutient Frédéric Bellotti.

Pour favoriser l'adhésion des salariés, SI PME propose des ateliers thématiques sur l'intelligence économique, le e-commerce (mesure des impacts sur les processus de l'entreprise), le télétravail (management des hommes, cadre juridique...), le travail collaboratif, le passage au SaaS... "SI PME permet d'avoir du recul sur les solutions actuelles et de demain, ainsi qu'une vision globale et juste. Sans compter les échanges avec les entreprises participantes qui s'avèrent fructueux pour trouver des solutions ensemble", analyse Jean-Pierre Pellet, président du laboratoire Kario à Belley, dans l'Ain, qui s'est doté d'un logiciel CRM, combiné au système existant, pour affiner sa relation client. Même analyse du dispositif pour Marc Hutter, gérant de Snowstar, à Francin en Savoie, dont la structure a évolué vers une solution ERP. "Le bilan est très positif : nous avons pris le temps d'une mise à plat du système, avec l'instauration, essentielle, d'un travail d'équipe pour son appropriation." (Lire l'encadré Savoie.)

La présence dans les entreprises d'une génération Y, en prise directe avec les nouveaux usages, la qualité accrue des flux d'informations, digne de celle des groupes internationaux, la flexibilité et l'hypermobilité générées par ces outils ultra-performants de seconde génération signent une ère nouvelle pour les PME françaises sur la scène virtuelle, en France ou à l'international. Dans le domaine des systèmes d'information, l'heure est à l'action ! ■ A. Le Men



HAUTE-SAVOIE

Luxalp : une communication plus efficace et performante

En 2011, le concepteur et fabricant de produits électromécaniques de verrouillage, à Villaz, en Haute-Savoie, entreprend la refonte intégrale de son système d'information. Objectifs : améliorer la communication transversale entre les services et accélérer l'accès à l'information. "L'Intranet s'est avéré être la solution la plus pertinente pour personnaliser l'environnement de travail et accéder facilement aux données, sans connaissance préalable de la logique de l'arborescence", explique Nicolas Krauss, responsable du système d'information et qualité à Luxalp (CA de 5 M€ en 2010, avec 36 personnes). D'où un gain d'efficacité et de performance pour chacun. Deuxième étape en cours : Luxalp met en œuvre, dans le cadre d'un programme SI PME, une stratégie d'e-commerce pour le lancement d'un site marchand, fin 2011. "L'ambition est d'augmenter notre chiffre d'affaires, en facilitant les prises de commandes en ligne, en particulier pour les petites quantités, et d'être le pionnier dans notre secteur", souligne Magalie Delavaud, technico-commerciale et chef de projet e-commerce. À terme, l'idée est d'établir des liens entre l'Intranet et le site e-commerce, via une gestion électronique de documents. Cette démarche vise à rationaliser et à accroître la disponibilité de l'information, support de croissance de l'entreprise.

Ce dossier, réalisé pour la Chambre de commerce et d'industrie de région, est diffusé par les magazines :

Présences, Grenoble (34 000 ex.), *Impulsion*, Haute-Savoie (30 000 ex.), *Partenaires Savoie* (25 500 ex.), *Grand Angle 01*, Ain (22 000 ex.), *Informations économiques*, *L'Économie drômoise* (20 500 ex.), *Saint-Étienne-Montbrison* (20 000 ex.), *Nord-Isère économie* (14 400 ex.), *Roanne éco* (10 000 ex.), *Entreprendre en Beaujolais* (6 000 ex.).

Photos : E. Tolwinska (Isère, Nord-Isère), T. Béguin (Roanne), V. Gout (Villefranche), D. Lattard (Drôme), G. Piel (Haute-Savoie), F. Rumillat (Savoie et Ain).

Contact : *Présences*. Tél. : 04 76 28 28 76.

Le dossier est consultable en ligne sur le site www.rhone-alpes.cci.fr

Innover devient plus simple

Quel que soit votre projet, votre attente

Innovation produit, process, procédé, innovation services, managériale...

Quel que soit son stade

Idée, recherche, développement, mise sur le marché...

Quels que soient vos besoins

Réflexion stratégique, financements, accompagnements techniques, recherches de technologies, de partenaires, propriété industrielle...

Dans chaque CCIT, les conseillers de l'Espace innovation vous proposent :

- une écoute et une analyse de votre projet,
- un accompagnement personnalisé,
- leurs compétences à l'international, au développement commercial, à l'environnement...
- leur réseau de partenaires : Oséo, Inpi, laboratoires, centres techniques, enseignement supérieur, Enterprise Europe Network, pôles de compétitivité, clusters, réseau de développement technologique...

www.innovation.rhone-alpes.cci.fr

Le site des espaces innovation :

- Accès aux services des CCIT, de la CCIR Rhône-Alpes et de leurs partenaires
- Des informations sélectionnées par les conseillers des CCIT.

Partenariat

Financement

Stratégie

Compétitivité

Performance

Développement

Osez l'innovation avec les CCIT de Rhône-Alpes