



AEF Dépêche n°477981
Paris, le 25/03/2014 16:27:00

Imprimé depuis le site www.aef.info
Compte : anneclaireo (103142) - 31.34.14.199

Toute reproduction ou transmission de cette dépêche est strictement interdite, sauf accord formel d'AEF.

Enseignement
/ Recherche

"Il est normal qu'une Satt passe par un pôle pour trouver des technologies à transférer" (J-P Saintouil, Satt Toulouse)

Par Julien Jankowiak

"Nous sommes aptes à aller chercher des technologies qui vont répondre aux entreprises des pôles", déclare Jean-Pierre Saintouil, directeur du pôle santé de la Satt Toulouse Tech Transfer. Il s'exprime lors d'un séminaire de la DGCIS intitulé "les relations entre pôles de compétitivité et Satt : comment ça marche ?", dans le cadre des RUE (rencontres universités-entreprises) organisées par AEF à Paris, jeudi 20 mars 2014. "Il est naturel et normal qu'une Satt passe par un pôle pour trouver des technologies à transférer", poursuit-il. "Chaque structure contribue à la réussite de l'autre", assure pour sa part Gérard Le Bihan, directeur général du pôle Images & Réseaux (Bretagne). "Nous avons besoin de relais, de réceptacles pour nos technologies", confirme Vincent Lamande, président de la Satt Ouest Valorisation.

"Il y a une complémentarité évidente entre les pôles de compétitivité et les Satt. Toutefois, elle nécessite d'être mieux structurée pour booster la croissance des entreprises innovantes françaises", considère Didier Noël, directeur exécutif "licensing et création d'entreprises" de la Satt Sud-Est lors d'un séminaire sur les relations entre les pôles de compétitivité et les Satt, organisé par la DGCIS dans le cadre des RUE (rencontres universités-entreprises), le 20 mars à Paris. "Les Satt et les pôles sont des objets complémentaires", appuie Pierre-Louis Autin, chef du département partenariat et valorisation à la DGRI du ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.

DÉTECTER LES BONNES ENTREPRISES GRÂCE AUX PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ

"Les Satt apportent des technologies aux pôles de compétitivité, dont les entreprises ont besoin d'avoir un coup d'avance", reprend Didier Noël. "Sur un territoire donné, il est très facile de trouver une entreprise américaine leader mondial alors que c'est plus difficile de détecter la toute petite PME", pointe-t-il. "Les pôles vont nous aider en cela et notre approche des entreprises existantes (PME, ETI et grands groupes) s'appuie principalement sur eux alors que l'accompagnement des start-up issues des actionnaires de la Satt s'appuie sur les incubateurs des régions Paca et Corse", fait-il observer. En particulier, Didier Noël identifie trois domaines de collaboration entre la Satt et les pôles : "l'orientation du transfert vers les thématiques du pôle", "la validation et l'enrichissement des domaines d'application du pôle" et "la mise en relation avec les entreprises cibles à travers des rendez-vous communs". "Les pôles nous apportent également un support pour nos analyses technico-économiques", précise-t-il.

Interrogé sur le fait de savoir si ces analyses et autres travaux réalisés par les pôles pour le compte des Satt sont

facturés par ces dernières, Didier Noël répond par la négative. Thomas Ailleret, chef du bureau de la politique des pôles de compétitivité à la DGCIS, estime à ce titre "qu'il est important que les Satt et les pôles soient dans une optique gagnant-gagnant qui ne doit pas donner lieu à des facturations, ou alors uniquement dans certains cas particuliers". En revanche, il plaide pour que "les deux structures travaillent dans la même direction via des échanges mutuels".

LES SATT PEUVENT AIDER À NÉGOCIER LES CONTRATS DE PI DANS LES PROJETS FUI

Didier Noël rappelle que la Satt Sud-Est a signé en mars 2013 une convention avec le pôle de compétitivité SCS (solutions communicantes sécurisées) (lire sur AEF). "Un prospect a été identifié et un projet de transfert est en cours. En 2014, deux revues de projets sont prévues, ainsi qu'une participation commune à des salons à dimension internationale", détaille-t-il. Des propos corroborés par Nathalie Lenne, business developer santé à la Satt Conectus Alsace et Mona Boyé, business developer au pôle de compétitivité Alsace Biovalley, qui font également part des synergies entre leurs deux structures. "Nous avons des locaux à proximité, une interaction rapprochée individualisée au niveau opérationnel et de la direction, et des représentants industriels communs au conseil d'administration du pôle et au comité d'investissement de la Satt", énumèrent-elles. "Nous organisons une réunion tous les deux mois entre les équipes de business developers, au cours de laquelle nous passons en revue les projets de maturation et mettons à jour le portefeuille des offres de technologies", poursuivent-elles.

Pour Jean-Pierre Saintouil, par ailleurs ancien directeur du pôle de compétitivité Cancer-Bio-Santé, "la négociation des contrats de recherche est également au cœur de l'expertise des Satt. Elle peut apporter un cadre contractuel structuré et rassurant pour les entreprises des pôles et facilite le processus de négociation des accords demandés par le FUI (fonds unique interministériel), dans le cadre des projets des pôles de compétitivité." "Dans les projets FUI, de plus en plus d'industriels veulent négocier très rapidement la propriété intellectuelle. La Satt peut intervenir dans ce cadre-là", illustre-t-il.