

## Innovation : le paradoxe français

Des aides, des investisseurs privés, pas assez peut-être... Entre collectivités, institutions, cabinets spécialisés, réseaux et même... innovation, comment réussir son lancement ? Et le pérenniser.



Olivier Eschapasse (pôle ICI) et Georges Dao (UPE 06)

Séverine Herlin (Vianoneo) et Jean-Bernard Titz (Dev Help)

**A**cteur incontournable et infatigable de la chaîne de l'innovation, Georges Dao : une implication qu'il concrétise au sein de l'UPE 06, où il anime une commission dédiée. Et son raisonnement n'est pas si éloigné de celui de Séverine Herlin, lui qui l'accompagna dans ses premiers pas d'entrepreneuse. « Il y a trois phases importantes : l'incubateur, et nous sommes relativement efficaces dans les Alpes-Maritimes, surtout en matière d'accompagnants susceptibles d'obtenir des aides publiques. Il y a ensuite le développement, avec d'autres outils à la disposition des jeunes entrepreneurs. Vient ensuite la période de l'amorçage, la plus difficile à gérer : un vrai produit avec une motivation, qu'il faut lancer sur le marché, et là, c'est le parcours du combattant. Les aides existent, mais elles sont disséminées, opaques, sans réelle vision globale. D'où l'idée de l'UPE et de la CCI : créer un guichet unique, sur le modèle lillois qui fonctionne très bien. Un guichet qui devrait être opérationnel dans les six mois à venir. C'est plus qu'important, c'est vital : nous avons ici du potentiel, nous avons tout pour réussir, et nous souffrons pourtant d'un énorme déficit sur l'innovation. » D'où aussi ce désir, via « sa » commission, de rapprocher jeunes entreprises et grands donneurs d'ordre sur les créneaux les plus novateurs. « Mettre aussi la pression sur les institutions et collectivités pour améliorer l'accueil, en pépinières ou en hôtels d'entreprises. L'accompagnement, c'est le cœur de la réussite. »

**Même option pour Jean-Bernard Titz**, à la tête du cabinet Dev Help. Sa spécialité : le montage de business plans autour des activités numériques. Un secteur porteur.

*Les banquiers ? N'y comptez pas avant trois exercices positifs !*

(Georges Dao)

Et par définition innovant. Comme Séverine Herlin, il mise sur l'histoire, valeur ajoutée d'un projet. « Un business plan, c'est comme un roman. Dès la quatrième de couverture, il faut savoir le vendre. » Cet ancien d'IBM au carnet d'adresses bien fourni s'appuie sur les pôles de compétitivité, les initiatives européennes, Oséo et autres Business Angels. « Un seul mot d'ordre, ne pas partir seul. » Interviennent aussi les réseaux : « des rencontres avec des chefs d'entreprise confirmés, trouver auprès d'eux un environnement favorable. Mais attention, un réseau ne marche que si l'on y participe activement, qu'on lui apporte quelque chose. Cela prend du temps, c'est un effort commercial à calculer pour un créateur qui cherche à renforcer sa dynamique. » Clubs de dirigeants ou, plus virtuel, Ecobiz, tous sont plébiscités.

*« Il ne faut pas oublier non plus les projets collaboratifs, qui ouvrent aux pôles de compétitivité ou aux PRIDES. Une démarche différente, mais tout aussi intéressante. »* Le précarré d'Olivier Eschapasse, du pôle Industries de la Créativité et Innovation (ICI), qui lui-aussi insiste sur le positionnement : « un accès au marché, c'est compliqué. Sur 3.000 idées, il n'y en a qu'une qui aboutit véritablement. Ce qui ne veut pas dire que les autres étaient toutes mauvaises... Mais elles n'ont sans doute pas emprunté le bon chemin. » C'est aussi cela, les vertus de l'accompagnement, qu'il soit privé, institutionnel ou virtuel.

Isabelle Auzias

## Quoi de neuf cette semaine ?

### NOS ENTREPRISES

- MAI 2011 -

(Par rapport à AVRIL 2011)

- Créations d'établissements : **492 (576) ↘**
- Constitutions de sociétés : **592 (665) ↘**
- Redressements judiciaires : **42 (63) ↘**
- Liquidations : **64 (96) ↘**

- source annonces légales parues dans les Alpes-Maritimes -

### → LE CHIFFRE

**177€**

C'est le prix moyen d'une chambre d'hôtel à Roquebrune-Cap Martin, le plus élevé de France (malgré une baisse de 2% en 2010) d'après le baromètre Hotels.com

La Côte d'Azur place trois communes dans la liste des villes aux hôtels les plus chers de France : Cap d'Ail avec 159€ (seulement précédé de Megève), puis Cannes à 125€ derrière Deauville et le Mont Saint-Michel.

### → L'AUTRE CHIFFRE

**12 M€**

C'est l'investissement annoncé pour Jean-Pierre Rivère, discret professionnel azuréen de l'immobilier, dans une prochaine augmentation de capital de l'OGC Nice, ce qui le rendrait majoritaire et lui permettrait de fait d'accéder à la présidence. Un changement... capital pour les Aiglons, et avis plutôt favorable du côté du staff rouge et noir et de la municipalité, qui avoue préférer une « solution niçoise » au dossier du Gym.

### → ÇA SE PASSE AILLEURS...

Mais pas loin... A Puget-sur-Argens, dans l'est du Var, où s'est installée BSM Pro au cœur de l'Espace Vernède : une école de commerce dont l'objectif avoué est de « coller aux besoins de l'économie locale dans le domaine de la formation, en proposant des filières adaptées à la diversité des métiers de gestion. » Un enseignement supérieur de proximité en quelque sorte, une alternative aux facultés de Nice ou de Toulon pour les bacheliers du cru qui souhaiteraient se spécialiser dans les secteurs du tourisme, de l'immobilier en passant par la gestion de PME ou de patrimoine. Une quinzaine d'élèves par session, des méthodes pédagogiques personnalisables à l'envi, une autre solution, hors traditionnelles grandes écoles, d'appréhender l'avenir à l'échelon local. Ou plus...

Journée portes-ouvertes ce 11 juin  
infos 04.93.93.35.54

### REPERES

#### L'innovation en trois conseils :

→ **Jean-Bernard Titz**

« Ne jamais partir seul. Chercher le bon accompagnateur. »

→ **Séverine Herlin**

« Ne pas chercher à voir trop loin. Une vision à 6 ou 3 mois, ça suffit pour une entreprise qui démarre. Il faut penser à gagner de l'argent tout de suite. »

→ **Georges Dao**

« L'accompagnement via des actionnaires ? Pourquoi pas, mais modérément, pour créer des effets de levier tout en gardant sa liberté d'action. Et trouver une crédibilité en tant qu'entrepreneur. »