

La convention d'affaires organisée pour le compte de SAGEM DEFENSE SECURITE a connu un grand succès...

A la croisée de ses missions d'interface d'animation de l'écosystème technologique francilien, mais aussi d'aide au développement des entreprises et à la valorisation économique de la recherche, Opticsvalley vient récemment d'organiser une nouvelle convention d'affaires avec SAGEM DEFENSE SECURITE sur le thème de l'analyse d'image qui a été un vrai succès.

Opticsvalley poursuit ainsi, après la SNCF, la mise en place de cette démarche plébiscitée tant par les PME et laboratoires, pour une mise en relation avec les donneurs d'ordre, difficilement accessibles, que par les grands groupes pour l'identification d'acteurs compétents dans le tissu local.

Cela répond ainsi à la préoccupation des PME et laboratoires de développer leurs relations commerciales, voire de diversifier leurs marchés d'application, mais également à celles des grands groupes d'innover pour rester compétitifs, éventuellement en partenariat avec des acteurs technologiques spécialisés.

Sur la base des besoins exprimés par SAGEM DS dans le cadre de sa stratégie d'ouverture au partenariat technologique, Opticsvalley a ainsi relayé l'information dans ses médias et est entré directement en contact avec 149 PME et laboratoires franciliens identifiés comme compétents.

34 d'entre eux, 16 PME et 18 laboratoires, ont renvoyé le formulaire ad hoc et ont ainsi fait part de leur intérêt pour cette mise en relation avec SAGEM DS.

Après un premier filtrage réalisé par Opticsvalley, 31 réponses ont été transmises à SAGEM DS qui en a retenu 15 comme étant pertinentes sur le projet en question.

Les 5 et 6 avril derniers, les 5 PME et 10 laboratoires ont donc été reçues dans les locaux de SAGEM DS à Massy pour présenter leurs compétences au regard des besoins exprimés et échanger avec leurs interlocuteurs sur des pistes de collaboration, après que le projet de SAGEM DS leur ait été lui-même présenté.

Un certain nombre de ces contacts devraient se poursuivre dans la perspective d'un partenariat technologique à relativement court terme, d'autres intéressent SAGEM DS à plus long terme ou vont même être transmis à d'autres équipes de SAGEM DS pour d'autres projets menés au sein du groupe.

De l'avis de tous, cette opération s'est très bien déroulée et nous espérons qu'elle débouchera sur des partenariats fructueux pour tous les partenaires.

Pour continuer dans cette dynamique, Opticsvalley a plusieurs autres actions en cours de définition avec des donneurs d'ordre et des grosses PME. Enfin, un contact vient d'être engagé avec le Comité Richelieu pour collaborer dans ce rapprochement grand groupe / offreur de technologie dans le cadre du Pacte PME.

Nous vous tiendrons bien évidemment au courant des thèmes d'intérêt exprimés par les groupes de notre réseau.

Mais, même hors du cadre de cette démarche, sur des besoins précis, nous pouvons également vous aider à identifier tant des partenaires technologiques que des prospects commerciaux.

N'hésitez pas à nous contacter...