

COMMUNIQUÉ

e-Commerce 2006 : tirer profit de la nouvelle donne

Quelles stratégies gagnantes pour saisir les nouvelles opportunités et faire face aux nouveaux défis ? Réponses des professionnels et experts au cours du nouveau forum Benchmark Group le 17 octobre à Paris.

Laurent Anne (Distene): "System@tic nous permet de toucher plus efficacement les grands donneurs d'ordres"

Spin-off de Simulog, première start-up de l'INRIA, Distene est un éditeur dans le domaine de la simulation numérique. Elle a été à l'origine des premiers projets lancés par le pôle.

24 Juillet 2006 *Spin-off de Simulog, première start-up de l'INRIA, Distene est un éditeur de composants et solutions logiciels (de pré et post-traitement) dans le domaine de la simulation numérique activité visant à assurer la modélisation informatique de phénomènes physiques. Son directeur des ventes et co-fondateur revient sur l'implication de la société dans l'un des tous premiers projets lancés par le pôle System@tic.*

JDN Solutions. Comment Distene a-t-elle été amenée à s'engager dans le pôle System@tic ?



Laurent Anne. Distene a été à l'origine d'un des trois premiers projets labellisés par System@tic, baptisé IOLS [*ndlr : Infrastructure and software tools for simulation*].

Cette implication très en amont a été facilitée grâce aux liens historiques que nous entretenons avec l'INRIA, qui fait partie des organes fondateurs du pôle. Rappelons que Distene est le résultat du rachat de Simulog Technologies, une filiale de Simulog, elle-même filiale de l'INRIA.

Au sein du projet IOLS, nous avons pris la tête d'un groupe de travail centré sur les technologies de maillage, l'une des briques supportant le processus de simulation numérique. Ce chantier a aujourd'hui abouti. Sur la base de cette initiative et des premiers projets lancés par le pôle, l'objectif pour System@tic est de poursuivre dans le même sens, en sélectionnant des projets cohérents, avec pour volonté d'inclure un nombre plus important de PME/PMI.

Quels ont été les principaux apports de cette implication ?

A travers le projet IOLS, nous avons été amenés à travailler avec des acteurs que nous connaissions déjà, EDF, le CEA ou encore Dassault Systèmes par exemple, et d'autres un peu moins, comme c'est le cas de Thales et d'EADS. De fait, l'écosystème créé par le pôle est intéressant. Il nous permet de rentrer en contact avec d'autres entreprises, notamment des donneurs d'ordres, avec lesquels nous aurions eu beaucoup de mal à dialoguer au travers une démarche de prospection commerciale en tant que PME et acteur de niche. C'est une occasion pour nous de présenter notre plus-value et de la vendre.

"Le pôle permet de toucher les clients du haut en bas de chaîne de décision"

C'est une vraie problématique pour nous. Les services achats des grands comptes ont tendance à pousser à la réduction du nombre de fournisseurs en vue d'optimiser les dépenses, ce qui les conduit à exclure les sociétés comme la nôtre même. Convaincre un responsable ou un ingénieur d'un département n'est pas forcément gage de réussite.

Face à cet enjeu, le pôle nous permet de toucher les clients susceptibles d'être intéressés par notre technologie du haut en bas de chaîne de décision.

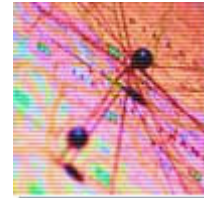
Quelles sont pour vous les perspectives à plus long terme ?

Nous lançons la deuxième phase du projet IOLS. Il vise à poursuivre le développement de la technologie de maillage que nous avons décliné en composants d'optimisation, de génération et d'adaptation. Comme je l'ai dit, le principal enjeu va être d'impliquer de nouvelles PME/PMI. Au sein de notre groupe de travail, nous sommes notamment intéressés par l'instauration de liens plus étroits avec certains laboratoires.

Notez que System@tic considère également des perspectives à l'international. L'idée serait notamment de développer des relations avec des pôles à l'étranger planchant

» Enquête

Pôles de compétitivité



- ▶ Introduction
- ▶ De fortes disparités dans l'avancement des pôles
- ▶ Laurent Anne (Distene)
- ▶ Thomas Vincent (Elopsys)

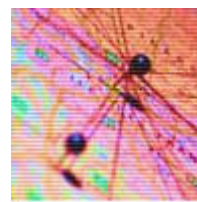
» Enquête

Pôles de compétitivité

sur des thématiques similaires, en tirant notamment partie des technologies réseau et collaboratives. Mais nous attendons d'abord de renforcer encore les synergies locales.

Il y a déjà suffisamment à faire au niveau régional avant de se lancer dans une telle entreprise qui est plus difficile à mettre en place.

Antoine CROCHET-DAMAIS, JDN Solutions



- ▶ Introduction
- ▶ De fortes disparités dans l'avancement des pôles
- ▶ Laurent Anne (Distene)
- ▶ Thomas Vincent (Elopsy)

Copyright 2006 Benchmark Group - 4, rue Diderot 92156 Suresnes Cedex, FRANCE

Lancer l'impression