

## CRITT, des partenaires d'application

Principaux, les Centres Régionaux d'Innovation et de Transfert des Technologies (CRITT), sont au nombre de six pour l'Alsace, dont trois situés dans le Bas-Rhin. « Notre cœur d'activité est l'aide au développement des PME-PMI régionales », explique Rachel Groubet, chargée de communication au CRITT Aériel spécialisé dans l'agro-alimentaire, la lyophilisation et l'ionisation. Nous rayonnons au niveau national, européen et même mondial mais 20 % de nos missions concernent le tissu industriel alsacien. » D'un point de vue pratique, l'échange se passe dans les deux sens.

« L'industrie peut venir vers nous avec une demande précise, elle devient notre client et nous travaillons à partir de ses besoins. Un contrat est alors établi, garant de la confidentialité. Si les travaux aboutissent au dépôt d'un brevet, alors celui-ci appartient à l'entreprise. Par ailleurs, nos contacts quotidiens avec le monde de l'entreprise nous permettent d'anticiper ses besoins et d'orienter nos travaux. Plus en amont encore, nous pouvons faire remonter des orientations vers la recherche fondamentale. Nous anticipons au mieux pour servir l'entreprise. »

■ CONTACT ■ Cécile Thouzeau (ARI)  
03 88 65 54 68

## >> CCI-CEEI ALSACE

### Des actions spécifiques

« La mission du CEEI Alsace consiste à détecter, promouvoir et accompagner les projets de création d'activités innovantes. Très concrètement, nous aidons à la rédaction du Business Plan, à la recherche de financements publics ou privés et à la recherche de partenaires susceptibles de participer au développement des projets », explique Jacques Meyer, conseiller en développement au Centre Européen d'Entreprise et d'Innovation (CEEI Alsace).

de 10 séances, une vingtaine de dirigeants industriels ou des services à l'industrie. Ses membres découvrent successivement des innovations transversales mises en œuvre dans des entreprises de la région. « Le concept est de créer un espace de partage et de réflexion ayant pour but de générer des idées nouvelles de développement », selon le mot de Jacques Meyer, chef de projet GEIST. Réunis quatre fois en 2008, ses membres se retrouveront également six fois en 2009.

■ CONTACT ■ [www.ceei-alsace.fr](http://www.ceei-alsace.fr)

### LE CLUB GEIST

Proposé par l'Union des Industries du Bas-Rhin et animé par le CEEI Alsace, GEIST (le Club Générateur d'Innovations Stratégiques) rassemble, au fil

Votre contact CEEI Alsace à la CCI de Strasbourg et du Bas-Rhin :  
Jacques Meyer  
03 88 76 42 41  
[ceei.meyer@newel.net](mailto:ceei.meyer@newel.net)

## Le nouveau Pass Innovation

Initié par les CCI d'Alsace en partenariat avec les acteurs régionaux, la nouvelle édition du Pass Innovation vient de paraître. À l'intérieur, plus de 80 contacts en Alsace. Il peut être commandé par Internet. Le site comprend également des actualités, un agenda et une rubrique entrepreneurs qui permet d'accéder à un espace d'échanges et à des dossiers thématiques.

■ SITE ■ [www.alsaceinnovation.com](http://www.alsaceinnovation.com)



## >> RENCONTRES DE LA CCI ET DE LA SCIENCE

### Pour créer des réflexes

Lancées en 2005, les rencontres CCI Science en sont à leur septième édition. « Elles ont pour but de favoriser l'échange entre chercheurs, chefs d'entreprises et élus de la CCI », précise leur organisateur Jean Bouleau, animateur du groupe de travail « Innovation et transfert de technologies » à la CCI, lui-même issu du CNRS. Selon lui, il faut multiplier les occasions d'échanges entre le monde de la recherche et celui de l'entreprise, augmenter la prise

de conscience des chefs d'entreprises et des Elus sur le rôle capital de la science fondamentale. Il faut communiquer, instaurer des réflexes afin qu'ils sachent qu'ils peuvent se tourner vers les laboratoires et les chercheurs. Toute occasion d'échanges est importante si l'on veut donner au transfert de technologies la place qui lui revient.

■ CONTACT ■ Jean Bouleau  
06 71 20 01 91

## >> ISMA 360

### Une stratégie marketing au service de l'innovation

Dominique Vian, ingénieur et chercheur, a développé une méthode marketing pour les PME innovantes. En matière de marketing de l'innovation, les outils classiques ne fonctionnent pas toujours ou pas du tout. Fort de cette constatation, Dominique Vian - ingénieur et chercheur au CERAM, école de management basée à Sofia Antipolis - a développé une méthode destinée aux entreprises innovantes. « Celles-ci innovent et proposent de nouveaux produits ou services qui créent un nouveau marché ou modifient le marché existant. Il est donc difficile d'appliquer les règles com-

merciales classiques », explique-t-il. Baptisée ISMA 360, cette méthode permet de définir la stratégie marketing adaptée au lancement d'une innovation. Elle repose sur 35 questions précises que l'inventeur doit se poser : Qu'est-ce que j'ai de différent des autres ? Cette différenciation est-elle attendue ? Mon invention est-elle protégeable ? Qu'est-ce que je vends et à qui ? etc. ISMA 360 a été créée en 2004. Depuis, plus de 60 chargés d'affaires ont été formés, un logiciel a été créé et une association d'utilisateurs se met en place.

■ SITE ■ [www.ceramexpert.net](http://www.ceramexpert.net)

## >> CCI-STRASBOURG

### Votre relais

« Ma mission est d'aller dans les entreprises afin de les sensibiliser à l'innovation », explique Frédéric Papelard, conseiller d'entreprise. Il nous arrive aussi de relayer des inventions auprès d'entreprises qui pourraient être concernées », citant le cas d'un nouveau dispositif de sécurité pour vélo pour lequel il cherche un industriel intéressé par l'usage. La sensibilisation à l'innovation est une tâche complexe. « Certaines entreprises ne sont pas matures, dit Frédéric Papelard, mais c'est en les stimulant et en les accompagnant que l'on créera chez elles une culture de l'innovation. Là où elle existe déjà, notre rôle est de l'amplifier ». Une action qui

nécessite une connaissance fine des acteurs de l'innovation en Alsace et du dispositif mis en place pour la valoriser. « Le CEEI Alsace et la CCI sont des portes d'entrée efficaces expliquent Jacques Meyer et Frédéric Papelard. Notre atout est notre familiarité quotidienne avec le monde des PME-PMI. Nous pouvons jouer pour elles comme un rôle de « GPS », les orienter vers les personnes adéquates et, dans le sens inverse, déterminer avec les inventeurs de tous ordres, les partenaires industriels qui leur conviennent ».

■ CONTACT ■ Frédéric Papelard  
03 88 76 42 07  
[f.papelard@strasbourg.cci.fr](mailto:f.papelard@strasbourg.cci.fr)

FIN DE DOSSIER