



Le sénateur honoraire Pierre Laffitte, président de la Fondation Sophia Antipolis et grand spécialiste des pôles de compétitivité, répond à nos questions.

Concrètement, que gagnent les entreprises à adhérer à un pôle de compétitivité ?

Tout dépend de la façon dont est gérée la gouvernance des pôles. Dans certains cas, le système est effectivement très intéressant. Il peut permettre d'accéder à des financements, et susciter une implication dans un contexte de convivialité et de communauté en matière de R & D. Les pôles peuvent également proposer des plateformes techniques mutualisées, ainsi que des structures d'appui à l'export. Je pense que l'évaluation des pôles devrait ainsi tenir compte en particulier de la façon dont les structures fonctionnent en terme de gouvernance. À mon sens, en Paca, nous disposons de pôles particulièrement efficaces, qui impulsent une dynamique très forte.

Les PME ont-elles toute leur place dans les pôles ?

Non, pas assez. J'estime que l'on devrait davantage tenir compte de ces PME, car ce sont elles qui sont susceptibles de se développer. Il faut les

aider davantage. Mais je pense néanmoins qu'il y a une prise de conscience, depuis quelques années, de la place que doivent effectivement occuper les PME dans les pôles. Une volonté accrue d'appuyer les sociétés innovantes, notamment quand elles se tournent vers l'international.

Quel est le rôle des pôles dans l'attractivité économique de la région Paca ?

Je considère que le territoire régional est absolument l'unité qu'il convient de suivre. Même si c'est difficile, même s'il y a les traditions. Même si je sais que les Niçois voient avec respect, mais tout de même une certaine inquiétude, le développement de Marseille. Mais franchement, vu de Los Angeles, l'antagonisme Marseille-Nice n'a aucun sens... Et il nous faut profiter de notre chance immense, qui est celle d'être tout à fait tournés vers la Méditerranée.

Justement, comment percevez-vous l'enjeu en matière de collaboration interclusters avec les pays voisins, et notamment au sein de l'Union pour la Méditerranée ?

Je suis sidéré par le nombre de structures déjà en place. Il faut construire quelque chose, trouver une formule pour les fédérer. La fragmentation actuelle de l'Europe est encore considérable, en matière d'innovation. L'innovation a besoin d'un espace, mais il n'existe pas, car les financiers sont en retard, ce qui oblige les PME à disposer d'une filiale de commercialisation dans chaque pays. Quant à l'Union pour la Méditerranée, c'est une grande idée qui permet de multiplier par deux le nombre de cerveaux et de marchés. D'autant qu'il y a une attente très forte de tous les pays du Sud...

Paca. Un atout pour l'attractivité du territoire

Parmi les 71 pôles de compétitivité labellisés en France, la région Paca en compte neuf. Des plates-formes qui jouent un rôle important dans l'attractivité économique du territoire.

Les pôles de compétitivité basés en Paca viennent tous de signer - à l'exception de Pass, actuellement en période probatoire - un "contrat de performance" avec l'État, leur permettant de puiser dans une enveloppe globale de 1,5 mds d'euros pour la période 2009-2011, phase 2 de la politique nationale. Depuis leur créa-

tion, ces pôles ont labellisé 973 projets, pour un budget global de 1,4 milliard d'euros, subventionnés à hauteur de 521 M€.

Une manne pour les entreprises adhérentes, et un atout non négligeable pour l'attractivité du territoire, cheval de bataille des agences de développement économique. « C'est un levier majeur, confirme Laurence Vidal, responsable des implantations exogènes à Var Accueil Investisseurs. Lorsque nous démarchons les entreprises industrielles, notre légitimité est d'autant plus forte que nous ratifions notre prospection à une mise en valeur des pôles présents dans la

région, facteur d'émulation et de partenariats ». Et Robert Maury, président de Provence Promotion, d'ajouter : « Plus de 50 % des entreprises qui s'implantent dans le territoire sont motivées par une approche technologique. Nous insistons donc beaucoup sur l'existence des pôles. Les autres atouts de la Provence consistent un "plus" ». Même son de cloche du côté de Philippe Stefanini, directeur de Team Côte d'Azur : « Nous mettons en avant les budgets de R & D levés par les pôles. Nous parlons de financements et d'effets de levier aux entreprises internationales. C'est du concret. D'autre part, le

premier facteur d'une décision d'implantation reste la RH. Or, les pôles permettent d'appréhender au plus juste les compétences du territoire ». Pour autant, s'il voit dans les pôles un « merveilleux produit d'appel », Marc Tassel, directeur de la Mission de développement économique régionale Paca, entend nuancer leur poids en terme d'image : « Nous sommes une région généraliste, avec une multitude de pôles différents. Notre image est donc plus difficile à lire. Nous avons donc choisi de dire aux entreprises internationales : " Il y a tout en Paca ". Et cela fonctionne assez bien... »

Editag. « Une mise en relation d'acteurs complémentaires »

Fondée en 2007, la société Editag, basée à Meyreuil, est spécialisée dans l'édition de solutions de traçabilité, de collecte d'information et de sécurité des objets. La PME porte le projet VineTag, lié au monde viticole, dans le cadre du pôle SCS.

L'éditeur de solutions matériel et logiciel Editag évolue sur trois marchés distincts, bien que liés aux mêmes technologies d'identification par radiofréquence (RFID). Tout d'abord, la collecte d'informations qualité sur les lignes de conditionnement et de production, notamment pour le secteur pharmaceutique. Puis, la sécurité des objets, pour les musées, les galeries d'art, et désormais, les chantiers de BTP. Et enfin, la traçabilité, pour la gestion des parcs et des flux. C'est



Frédéric Pitrou, directeur commercial de la société Editag.

d'ailleurs dans cette dernière niche de marché que s'inscrit le projet VineTag, initié fin 2007 par la société au sein du pôle de compétitivité Solu-

tions communicantes sécurisées (SCS). Visant à mettre au point une solution répondant à une problématique de traçabilité amont dans le domaine viticole, ce projet voit ainsi la PME collaborer avec ST Microelectronics, SPS, Shaktiware, le laboratoire matériaux et microélectronique de Provence, mais aussi des utilisateurs.

Stratégies et compétences

« Nous avons pris l'initiative de ce projet, car nous croyons fermement aux synergies, confie Frédéric Pitrou, directeur commercial d'Editag. Pour nous, 1 + 1 fait toujours plus que 2. Nous sommes donc allés chercher les expertises, via le pôle. Ce type de collaboration, de mise en relation d'acteurs complémentaires, ne peut fonctionner qu'à travers un objectif clair et une méthodologie rigoureuse. Il faut bien définir les périmètres de chacun,

et croiser les agendas au mieux, ce qui nécessite forcément beaucoup de temps ». Au-delà de l'aide au montage et de l'effet réseau généré, l'adhésion à ce projet de pôle représente pour la société une façon de bénéficier de nouveaux financements. « Cela peut nous ouvrir des portes, c'est vrai, admet Frédéric Pitrou. Mais ce n'est pas une condition suffisante. Les pôles ne distribuent pas d'argent. Ils sont là pour faire émerger des projets de qualité. Pour marier au mieux une stratégie et des compétences à d'autres stratégies et d'autres compétences... » Labellisée par le pôle SCS en 2008, l'initiative VineTag devrait se traduire par une commercialisation effective en 2010.

Effectif: 10 - CA: 250.000 €
Tél.: 04.42.61.27.90
www.editag.eu