

LE TRANSFERT DES PETITES

Savez-vous gérer votre technologie et vos informations dans votre entreprise ? Si du point de vue purement marketing une entreprise peut se juger au portefeuille de produits - et aussi de marques-détenus, au point de vue stratégique, on peut aussi juger son portefeuille de technologies. Il en découle directement l'importance de la mise en place d'une veille technologique et concurrentielle ciblée, visant le dépôt de brevets comme ceinture de sécurité de l'innovation et une politique réfléchie de transfert de techniques et savoir-faire comme moyen de développement.

Ces techniques ne sont pas réservées aux grosses structures mais sont souvent le meilleur moyen de développement de petites entreprises.

1- Le transfert de technologie pour ouvrir les marchés étrangers.

* Le cas de l'entreprise E

Ce fabricant de machines d'emballages se trouvait limité à l'Europe dans sa stratégie export à cause du poids des machines rendant le transport très onéreux et pénalisant ainsi le prix rendu de la machine. Comme il avait mis sur le marché une nouvelle machine dotée d'une technologie originale, nous nous sommes rendu sur le salon de Düsseldorf pour tester le produit au niveau européen. Une entreprise canadienne rencontrée alors s'est montrée très intéressée par la vente de cette nouvelle machine au Canada. Comment faire alors ? Une analyse conduite avec le chef d'entreprise montra que le "coeur de la technologie" ne représentait qu'une pièce d'environ 40 Kgs. Un accord a pu être passé avec la société canadienne qui produira le reste de la machine et achètera à E cette partie "sensible".

* Le cas de l'entreprise F

Concepteur et fabricant d'un appareil électronique pour la marine cette petite entreprise se heurtait sur le marché Nord Américain aux problèmes des normes UL affectant la partie haute tension de ses appareils. Un chantier naval, client de F exportant aux USA souhaitait des produits aux normes UL pour satisfaire son importateur local. Produire aux normes UL impliquait des composants aux normes UL importés et une fabrication spéciale pour de petites quan-

DE TECHNOLOGIE DANS LES ENTREPRISES

tités, donc chère. Toujours à l'occasion d'un salon aux USA, nous avons pu contacter une société américaine non concurrente intéressée à la production de ces appareils et à leur revente sur le marché américain. L'entreprise F et son partenaire américain ont pu conclure un accord de transfert de la technique et du savoir-faire formalisé par un contrat de cession de licence et d'assistance technique.

2- Limites et contraintes du transfert de technologie.

* Le cas de l'entreprise C

L'entreprise C est spécialisée dans la métrologie tri-dimensionnelle sans contact. Afin d'ouvrir cette petite entreprise sur l'Europe, nous avons envisagé de rechercher un partenaire allemand dans le cadre d'un transfert. Il ne faut jamais oublier lorsqu'on étudie une possibilité de transfert que la technologie au sens large inclut trois composants : le savoir théorique, la technologie développée et le savoir faire pratique. Dans ce cas nous avons dû renoncer car le savoir faire pratique lié à l'expérience représentait une partie importante et que le transférer aurait demandé beaucoup trop de temps d'apprentissage. C travaillera donc le marché allemand en direct.

* Le cas de l'entreprise S

Beaucoup moins drôle celui-là puisque l'entreprise transféra une technologie jugée complètement obsolète et concernant l'anodisation de l'aluminium aux Japonais ! Ces derniers améliorèrent à ce point la technologie obsolète qu'ils devinrent des nouveaux concurrents sur le marché mondial !

3- Transfert de technologie comme moyen de l'innovation.

Les Européens et les Français, en particulier, souffrent d'une pathologie particulière. Le partage de l'infor-

mation n'est pas dans notre culture et nous n'avons pas la même conscience des enjeux que les Japonais (encore eux !) par exemple.

Il y a trois ans je connaissais quatre petites entreprises dans la région Rhône-Alpes qui développaient en même temps de nouveaux produits sur la base de la même technologie et toutes les quatre pour des marchés différents. Chacun cherchait et développait dans son coin.

Lorsque les Japonais voulurent mettre sur le marché plus vite que les autres le photocopieur couleur, les deux géants et concurrents japonais travaillèrent ensemble au développement.

Pour revenir au cas pré-cité, un voyage en Europe du Nord me permit de constater que les Suédois étaient beaucoup plus en avance que les quatre entreprises rhônalpines puisque les premiers produits venaient d'être mis sur le marché.

Je reviens d'un voyage en Allemagne du Nord et le cas du Land du Schleswig-Holstein me paraît intéressant puisque relevant d'une certaine prise de conscience des questions de transfert de technologie et de coopération à l'intérieur d'un même pays. La chambre de Commerce et d'Industrie à Kiel a mis en place une cellule de transfert de technologie. Une petite entreprise qui souhaite faire un développement sur la base d'une technologie peut faire rechercher dans toute l'Allemagne quelles entreprises ont déjà mis au point cette même technologie. L'offreur trouve là un amortissement supplémentaire de ses frais de recherche et le preneur réduit considérablement ses temps et coûts de développement.

Jean Delteil,
EUROMARCO