

ACTEURS D' HÉLIOPARC

LA LETTRE DE CELLES ET CEUX QUI FONT LA T E C H N O P O L E

HÉLIOPARC



éditorial



Lorsqu'elles candidatent à un hébergement sur la technopole, les entreprises ne sont pas toutes à la recherche du même service. Les plus jeunes

sollicitent Hélioparc pour son conseil, son accompagnement, ses cycles de formation, sa mise en relation avec les organismes de financement ou des industriels. D'autres visent à intégrer des réseaux d'entreprises afin de développer des opportunités d'affaires ou des partenariats. Certaines enfin recherchent un environnement technologique et la diversité des compétences qu'elles peuvent trouver sur le site technopolitain. Les trois entreprises citées dans ce numéro en sont de bons exemples.

CubTek Conseils est dirigée par un jeune entrepreneur venu d'abord incuber son projet sur la technopole. Après un an, l'entreprise est créée début 2012 et prend désormais son envol au sein de la pépinière.

Installée sur Hélioparc depuis 2009, Atos a été avant tout attirée par les réseaux d'entreprises présents sur Hélioparc. Tout particulièrement le Club géosciences qu'elle a immédiatement intégré.

Filiale d'IFPEN, Tech'Advantage trouve sur la technopole toutes les compétences et collaborations qui peuvent lui être utiles dans le domaine des géosciences et de l'informatique.

André Duchateau
Président d'Hélioparc



CubTek Conseils, décision prise

Prenez un tempérament fonceur et perfectionniste, ajoutez-y une tête bien pleine ainsi qu'une pincée d'imagination, et vous obtenez le cocktail détonant à la source de CubTek Conseils, l'entité créée en janvier 2012 par Olivier Martinez.

Avec lui, les responsables commerciaux pourront remettre leurs vieux tableaux Excel de suivi des ventes, pour les remplacer par cet outil d'aide à la décision novateur. Un équipement très prisé des magasins de téléphonie notamment. « Le suivi est très complexe, avec de nouveaux téléphones et forfaits en permanence, des systèmes de rémunération divers. C'est un logiciel clic and go, associé au logiciel de caisse, synonyme de gain de temps et de performance. Il va beaucoup plus loin que ce qui se faisait jusqu'à présent sur le marché. Le reporting des ventes est accessible en temps réel, segmenté par vendeur et par produit. Les besoins sont réels. Quand les ventes ne sont pas au rendez-vous, il faut comprendre où le bât blesse ». En quelque sorte, une analyse chirurgicale sur l'activité, qui tient compte des facteurs temps, acteurs et produits.

Signe que le produit plaît, un important opérateur de téléphonie mobile s'est associé dans le capital de CubTek Conseils. « Aujourd'hui, les clients viennent me solliciter. Après la téléphonie, j'ai des contacts dans le secteur du golf,

tandis que l'outil peut s'appliquer dans de nombreux secteurs à tension comme l'automobile, l'assurance, etc. ».

Un produit qui doit beaucoup à l'état d'esprit créatif d'Olivier. « J'aime bien créer mon propre truc ». Diplômé de l'ENIT à Tarbes et de l'ESC Pau, Olivier surfe sur son état d'esprit de créateur depuis plusieurs années. « Bien que j'ai fait une école d'ingénieur mécanique, le côté commercial m'a toujours attiré. J'ai été président de ma promotion pendant 5 ans, terminé 7^{ème} du concours CRECE, qui distingue les porteurs de projets, tandis que je suis aussi militaire de réserve au 5^{ème} RHC, ce qui peut m'amener à intervenir jusqu'à 30 jours par an, par exemple en cas de plan Vigipirate ».

Quant à la création d'entreprise à 24 ans, Olivier est serein. « Je n'ai rien à perdre, il vaut mieux que je tente l'aventure de suite, avant d'avoir fondé ma famille, d'avoir un crédit pour ma maison sur le dos ». Les conseils d'Hélioparc lui ont d'ailleurs été très utiles. « Je n'ai jamais cherché à ce que l'on me caresse dans le sens du poil, je veux qu'on m'amène à me remettre en question. C'est ce que j'ai trouvé à Hélioparc ». De quoi permettre à CubTek Conseils de prendre son envol. « Mon ambition est d'élargir à terme le champ d'action, en réalisant du conseil sur de la stratégie d'entreprise et le pilotage de la performance ».

Une analyse chirurgicale de l'activité

Atos, la carte proximité

« Notre ambition est d'accompagner nos grands clients du secteur de l'énergie dans l'optimisation de leur outil de production, par des solutions informatiques innovantes et performantes ».

C'est par ces propos que Jean-philippe Baron définit la mission du bureau palois d'Atos. « Pour y parvenir, outre notre savoir-faire technologique et notre maîtrise de projets techniques complexes, la proximité avec nos interlocuteurs clients et la bonne compréhension de leurs métiers sont des atouts essentiels, gages de réussite pour les projets que nous menons ».

Force est de constater qu'avec cette équipe, les clients ont l'assurance de bénéficier des compétences d'un groupe international (rappelons qu'Atos est le leader européen de l'ingénierie informatique, dispose d'un savoir-faire reconnu dans les métiers du conseil, de l'infogérance, des services transactionnels de haute technologie et de l'intégration de systèmes), tout en offrant la souplesse et la proximité d'une PME.

En renforçant sa présence à Pau, Atos a souhaité se rapprocher encore davantage de ses clients, notamment le

Groupe TOTAL (branche Exploration & Production et TIGF), pour lequel Atos réalise des projets d'intégration ou de tierce maintenance applicative sur des systèmes critiques.

« Le bureau palois d'Atos a entrepris une véritable mutation et connu une croissance spectaculaire ces derniers mois, passant de 5 collaborateurs en

Mutation et croissance spectaculaire

2010, à une prévision d'une trentaine d'ici fin 2013 ». L'année 2011 a permis d'asseoir notre position en termes d'image et de savoir-faire auprès de nombreux donneurs d'ordre. « C'est dans ce cadre que notre équipe s'est étoffée et que nous avons recruté récemment 6 personnes » souligne Jean Philippe Baron, responsable du bureau de Pau: « Cette phase de recrutement – des ingénieurs informatiques disposant d'une compétence métier - nous permet de répondre à

tous les appuis techniques que nos clients sont en droit d'attendre de nous ». L'agence paloise poursuit ses recrutements en 2012 afin de supporter la croissance et préparer l'avenir.

Le choix du site d'Hélioparc ne s'est pas fait par hasard. « Nous nous sommes installés ici en 2009, avec un double avantage: cette adresse permet à nos clients de nous situer rapidement, tandis que les nombreuses prestations et services offerts sur le site sont des atouts indéniables pour une entreprise en croissance comme la nôtre ».



Tech'Advantage : les géosciences au cœur

Fondée en 1992, Tech'advantage est une société de services en informatique, filiale de IFPEN (IFP Énergies nouvelles).

« Nous travaillons à 70 % pour le site de Rueil Malmaison de IFPEN, et le reste de notre activité est centré sur l'accompagnement de Total au CSTJF et le site de Lyon de IFPEN » indique David Selleron, directeur de projet. « Nous sommes installés dans les locaux d'Hélioparc depuis 2005 et travaillons sur des produits industriels qui demandent des échanges réguliers avec les chercheurs de TOTAL ».

Ici, le savoir-faire des neuf collaborateurs excelle dans le domaine des géosciences. « Nous développons depuis le début des années 2000 un logiciel intervenant dans la mise à l'échelle de modèles réservoirs et la répartition de propriétés à l'échelle du réservoir. Nous réalisons aussi pour TOTAL la Tierce Maintenance Applicative et le support utilisateur de Sismage (logiciel d'interprétation et de caractérisation des réservoirs) ».

« Ce sont des métiers en perpétuelle mutation, avec des aspects tridimensionnels de plus en plus présents, requérant une puissance de calcul de plus en plus importante ». Des produits à haute technicité, où les compétences humaines prennent toute leur mesure. « Les compétences de

notre équipe sont très affirmées, et l'entreprise s'attache à la stabilité des équipes. Notre atout est cette compétence humaine. La formation est longue car le logiciel est vaste et complexe. C'est pour cela que notre politique est de capitaliser sur les gens ».

Sur Hélioparc, les collaborations sont régulières avec diverses sociétés, comme INT, Steria ou Ajilon. « Notre ambition est de satisfaire le client. C'est pour cela que nous essayons d'augmenter notre partenariat avec ces acteurs, afin d'offrir une palette plus large de compétences ».

Quant à l'avenir, il est clair pour David Selleron. « L'objectif primordial est de stabiliser notre volume d'activité et de renouveler notre collaboration avec Total ».

De solides compétences humaines



Avec le concours de



SEML Hélioparc Pau Pyrénées - 2 av. Pierre Angot - 64053 Pau Cedex 9
Tél. 05 59 02 48 48 - Fax: 05 59 84 42 96
email: contact@helioparc.fr - www.helioparc.fr
Directeur de la Publication: Olivier Farréng