



Le partenariat entre **SAUR & AquaMésus** (Mesures et Signaux), initialisé dans le cadre d'un contrat Passerelle d'Oseo, porte sur le développement et la commercialisation d'une sonde autonome de surveillance en temps réel de la qualité des eaux de baignades.

Cette technologie innovante est commercialisée en exclusivité par SAUR et renforce son offre de services aux collectivités littorales qui gèrent des plages et le suivi de la qualité des eaux douces et de mer.

Pour AquaMésus (Mesures & Signaux), ce partenariat offre de réelles perspectives de développement commercial et une visibilité accrue.



Le partenariat entre **SNCF & Greencove** porte sur le développement d'un site web de covoiturage réservé aux usagers du Transilien afin de favoriser le covoiturage depuis / à destination des gares : <http://covoiturage.transilien.com>

Grâce à cette initiative, la SNCF apporte un service supplémentaire à ses clients et agit en faveur de l'environnement en contribuant à la diminution du nombre de véhicules en circulation.

Pour Greencove, ce partenariat est gage de business, il offre une visibilité et un apport pédagogique / environnemental visant à prouver que la voiture n'est pas concurrente des transports en commun. Depuis mai 2009, le Groupe SNCF (via le fonds d'investissement Eco-Mobilité Partenaires) et le groupe Mobivia sont au capital de Greencove.



Le partenariat entre **Danone & GuideCaro** porte sur la mise en place d'une plateforme technique et de conseillers pour assurer le service clients auprès des personnes sourdes et malentendantes.

Grâce à cette initiative, Danone apporte un service client identique aux personnes sourdes en leur permettant d'accéder aux mêmes informations que tout autre consommateur. C'est également un vecteur de communication sociale et citoyenne.

Pour GuideCaro, ce partenariat crédibilise la démarche et est source de business. La collaboration permet notamment le lancement d'un label « Sourdline » qui sera diffusé très largement.



Le partenariat entre **La Banque Postale & Jack in the Box** porte sur le développement d'un outil de proposal management permettant l'automatisation de la réalisation de propositions commerciales.

Grâce à ce partenariat, La Banque Postale bénéficie d'un applicatif sécurisé, éprouvé et évolutif qui lui permet de maximiser le nombre et la qualité de ses réponses aux appels d'offres avec un effectif constant.

Pour Jack in the Box, cette collaboration a permis de faire évoluer son produit, notamment en terme de sécurité. Elle permet d'envisager d'autres collaborations dans le secteur bancaire.



Le partenariat entre **Eurocopter & Kannad** porte sur le développement d'une balise de détresse innovante (antenne interne) dédiée au marché de l'aviation.

Grâce à ce partenariat, Eurocopter a enrichi ses machines d'une technologie innovante et différenciante par rapport à ses concurrents et apportant un niveau plus grand de sécurité.

Pour Kannad, ce partenariat a permis le développement d'un nouveau produit en profitant des moyens techniques et matériels d'Eurocopter (tests, essais en conditions réelles). La PME profite de l'expérience d'Eurocopter dans le domaine des brevets. Cette avancée technologique exclusive brevetée a permis à Kannad de démarrer une filiale aux USA pour se développer de façon active sur le marché de l'aéronautique.



Le partenariat entre **Securitas & Lagassé Technologies** porte sur le développement et la commercialisation d'un anti-vol d'objets, basé sur le RFID, pour la surveillance des chantiers de construction. Ce produit a été développé suite à une demande de la Fédération Française du Bâtiment.

Grâce à ce partenariat, Securitas réponds a un besoin spécifique au BTP sur lequel il n'y avait jusqu'à présent pas d'offre. Le potentiel marché, notamment à l'international, est important.

Pour Lagassé Technologies, ce partenariat a permis de packager son offre. Ce produit assure une croissance régulière à la PME, elle en attend également beaucoup du développement international de l'offre.



Le partenariat entre **RATP & Mobicatag** porte sur la mise à disposition de *flashcodes* sur les arrêts de bus et tramways, permettant aux usagers d'obtenir des informations sur le trafic en temps réel sur leur téléphone mobile.

Grâce à ce partenariat, la RATP renforce le service apporté à ses clients et diminue le cout d'investissement par rapport à des solutions à affichage digital dans les stations.

Pour Mobicatag, cette collaboration a permis de faire évoluer l'offre et a permis d'augmenter la crédibilité de la marque.



Le partenariat entre **CISCO & Open IP** porte sur la commercialisation d'une offre technologique permettant aux entreprises de bénéficier d'un package totalement intégré d'équipements, services, et applicatifs informatiques et télécoms.

Grâce à ce partenariat, CISCO a pu pénétrer le marché des PME sur lequel la société était peu représentée. C'est un axe clé de la stratégie commerciale pour les prochaines années.

Pour Open IP, cette collaboration a permis d'élargir son offre produit et son process d'exploitation, et d'améliorer son image sur le marché.



Le partenariat entre **Groupe Express Roularta & Sensio** porte sur le développement d'une plateforme open-source dédiée aux groupes de Presse et Médias, répondant à l'ensemble des problématiques d'une rédaction et permettant la gestion de contenu des sites web à forte fréquentation.

Grâce à ce partenariat, le Groupe Express Roularta renforce son positionnement sur le marché en bénéficiant d'innovations exclusives et personnalisées.

Pour Sensio, ce projet est le point de départ d'une commercialisation de la solution auprès des autres groupes Presse & Média. Cette collaboration crédibilise la démarche.



Le partenariat entre **Crédit Agricole & Sinequa** porte sur l'insertion d'un module de recherche Sinequa dans le projet de refonte des postes de travail déployé au sein du Crédit Agricole.

Grâce à ce partenariat, Crédit Agricole bénéficie d'un outil innovant, permettant de maximiser l'efficacité de ses conseillers en agence.

Pour Sinequa, cette référence dans le monde bancaire est un apport en termes d'image.



Le partenariat entre **Steria & Smartesting** porte sur la mise en œuvre d'un système de génération automatique des tests dès les phases de conception de Système d'Information.

Grâce à ce partenariat, Steria a augmenté sa productivité en réduisant notamment ses délais de mise en production et la qualité des livrables en anticipant la génération automatique des tests dès les phases de conception du Système d'Information (SI).

Pour Smartesting, le partenariat avec un grand acteur est un apport important en termes d'image et de chiffre d'affaires. Ce projet a également engendré un projet commun de R&D financé par Oseo.



Le partenariat entre **Groupe La Poste** & **Squid Solutions** porte sur le déploiement d'une *approche agile* « *pilotage par les données* » pour améliorer la pertinence et la qualité des services rendus à la clientèle internationale de Geopost.

Grâce à ce partenariat, la Groupe La Poste bénéficie d'un outil innovant et d'un déploiement agile pour mesurer l'efficacité de ses offres, optimiser leur rentabilité et exploiter les retours clients pour les faire évoluer.

Squid Solutions a pu en quelques mois faire la preuve de l'efficacité de son approche innovante au sein d'un grand groupe et obtenir le démarrage d'un 2nd projet, le pilotage d'une approche de service multicanal Web/Bureaux de Poste auprès des détenteurs de carte Pros.



Le partenariat entre **Thales** & **TADEO** porte sur le développement d'une solution logicielle innovante permettant de faciliter en entreprise la communication des personnes malentendantes. Thales a été le chef de file de plusieurs grandes entreprises qui ont cofinancé le projet.

Grâce à ce partenariat, Thales bénéficie d'un service exclusif qui a un impact social et sociétal fort au niveau de son écosystème.

Pour TADEO, ce client a permis le développement de l'entreprise et offre des perspectives d'avenir importantes.