



THE PROVENCE PARTNERSHIP  
**INFOS**  
www.theprovencepartnership.com

## EN BREF

### INSUFFLER LA DYNAMIQUE DU "PROVENCING" ! Provence Partnership c'est quoi ?

La toute nouvelle marque de Provence Promotion vise à insuffler un nouvel art de vivre dans les affaires, partant du principe "qu'on vit bien quand on travaille bien ; on travaille mieux quand on vit mieux". The Provence Partnership crée une communauté agissante fédérée en filières (The Provence Partnership for Optronics, The Provence Partnership for Health Industry...). Engagé en 2009, le "Provencing", dynamique destinée à concilier qualité de vie et économie, va monter en puissance en 2010.

### NOUVEAU LOOK POUR LE SITE INTERNET DE PROVENCE PROMOTION

Avec l'été, le site Internet de Provence Promotion gagne en fraîcheur et en nouveauté avec une charte graphique repensée et de nouvelles fonctionnalités. L'approche par projets a été favorisée permettant d'accéder en un simple clic aux différents services de Provence Promotion. Création, reprise, implantation d'une filiale ou d'un siège en Provence. Tout y est ! Il est désormais aisé de naviguer sur l'espace Partnership, de surfer sur les différentes filières, sans oublier les rubriques repères : Agenda, Actualités, Témoignages...



Jean-Noël GUERINI

### JEAN-NOËL GUERINI, PRÉSIDENT DE PROVENCE PROMOTION, SÉNATEUR - PRÉSIDENT DU CONSEIL GÉNÉRAL DES BOUCHES-DU-RHÔNE

"Dans la concurrence très dure qui est désormais la règle entre les territoires, Provence Promotion a fait les choix qui préparent l'avenir. Elle révèle la pertinence de nos choix stratégiques axés sur le soutien aux filières, et l'accueil des porteurs d'entreprises tournées vers les technologies d'avenir. Je sais que chaque emploi compte, chaque nouvelle décision doit trouver dans notre département l'appui maximal qu'elle est en droit d'attendre de nous".



Jacques PFISTER

### JACQUES PFISTER, VICE-PRÉSIDENT DE PROVENCE PROMOTION, PRÉSIDENT DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE MARSEILLE - PROVENCE

"En 2008, Provence Promotion a renforcé son organisation et s'est efforcée au maximum de "jouer collectif" en mettant son expertise au service de l'ensemble des territoires et organisations territoriales des Bouches-du-Rhône. L'agence traduit notre volonté de rayonnement du territoire à travers le partenariat entre la Chambre de Commerce et d'Industrie Marseille-Provence et le Conseil Général des Bouches-du-Rhône".

## TÉMOIGNAGE

Rémy de Tonnac

**" Être assisté, c'est énorme  
quand vous êtes à 6 000 km ! "**

**Régulièrement, le patron d'Inside Contactless promeut le retour des créateurs expatriés. Sa propre expérience et l'efficacité du dispositif Home Sweet Home rendent ses interventions légitimes.**



"Après huit ans à Singapour et deux en Californie" Rémy de Tonnac est revenu en France en 2001. Le président du directory d'Inside Contactless, à Aix-en-Provence, toutefois, ne voulait pas couper les ponts avec la Silicon Valley. Ces relations à Palo Alto, San José ou Berkeley, font le bonheur actuel de sa société au parcours très ascendant. IC double chaque année son chiffre d'affaires.

"Vous n'imaginez pas combien j'aurais aimé bénéficier d'un dispositif tel qu'Home Sweet Home", insiste-t-il. "J'avais vécu une belle aventure en travaillant pour Gemplus, dont j'étais le patron aux Amériques, je ne voulais pas quelque chose de moins bien en rentrant au pays. Seulement voilà, la prise de risques était lourde, le retour coûteux..." Toutes choses qui justement s'allègent avec Home Sweet Home, ajoute Rémy de Tonnac.

Il accompagne régulièrement les délégations d'Home Sweet Home à l'étranger. Il le fera encore le 29 septembre à Helsinki. "Un beau challenge puisqu'il s'agit aussi d'en profiter pour renforcer les liens de la micro électronique provençale avec Nokia et ses sous traitants".

Vis-à-vis d'Home Sweet Home, M. de Tonnac avoue rétrospectivement avoir eu quelques doutes : "était-ce une initiative durable ou non? J'ai parié que oui, et je m'en félicite. Leur meilleur atout, choisir les bons interlocuteurs pour aller parler aux professionnels à l'étranger".

Provence Promotion propose bien sûr aux expatriés une information sur le retour, "qui rassure car nos lois sociales ne sont pas si compliquées qu'on le dit trop souvent". Mais surtout Home Sweet Home apporte une palette de services propres à alléger les soucis de la future création d'entreprise : "préparer les recrutements en proposant rapidement les candidats conformes aux besoins de l'entreprise, lui trouver un terrain et la possibilité d'y construire, c'est énorme quand vous êtes à 6000 km de là !"

Beaucoup rêvent de retour. Il faut aller les chercher, et leur rappeler que "Palo Alto ou Les Milles, croyez moi, ça se vaut ; notre climat est aussi agréable, nos grandes écoles n'ont pas à pâlir, et nos infrastructures de transport sont meilleures." Reste à leur trouver des opportunités en matière de montage du capital. Ça aussi Home Sweet Home le fera.

Rémy de Tonnac : "La création ça reste quelque chose de lourd, être assisté, c'est énorme pour le créateur".

**Home Sweet Home :**  
Programme d'aide pour le retour des expatriés français

## ELEKTRO VAN RIENEN À LA CONQUÊTE DU MARCHÉ FRANÇAIS

Distributeur et installateur allemand de panneaux photovoltaïques, **Elektro Van Rienen** vient d'ouvrir un bureau à Istres, sur la ZI du Tubé Nord, pour répondre à la croissance du marché français, notamment au besoin d'équipement des agriculteurs en panneaux solaires. Elektro Van Rienen n'a pas résisté au chant des cigales provençales : "Provence Promotion a réalisé une étude sur le marché photovoltaïque et nous a aidé à trouver des locaux tout en présentant les avantages et les inconvénients de la région. J'ai pu ainsi découvrir l'efficacité des systèmes de transport", souligne Mehdi Soufi, ingénieur en building design et directeur d'Elektro Van Rienen France.



## TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION :

### Quand la Floride a rendez-vous avec la Provence...

Réputée pour son industrie touristique, ses croisières et ses parcs d'attraction, la Floride a entrepris de retrouver une nouvelle jeunesse. Son objectif ? Attirer de jeunes cerveaux en créant une école de pointe dans le domaine des technologies de l'information et renforcer le budget de l'Ecole Polytechnique. S'inspirer du dynamisme de Marseille et rencontrer des sociétés innovantes, tel était l'objet de la mission organisée le 11 juin dernier dans la Cité phocéenne. Voyager et prendre le meilleur des exemples étrangers...

Une délégation conduite par l'University Central of Florida (UCF) composée de consultants américains en technologie et deux agences de développement, Lakeland Economic Development Council et Florida Development Council, s'est rendue à Marseille en juin dernier, répondant à l'invitation de Provence Promotion. La troisième visite en trois ans ! "UCF a engagé des ressources pour construire un campus qui comprendra un incubateur destiné à favoriser les start-ups et à attirer en Floride les entreprises étrangères.

Les travaux viennent de démarrer, ils recrutent des chercheurs et sont en train de nouer des partenariats internationaux", explique Erik Fackeldey, Business development manager de Provence Promotion qui estime que les start-ups d'aujourd'hui chercheront, d'ici quelques années, à se développer et, pourquoi pas, à s'installer en Provence. Pour redynamiser ainsi son économie, axée sur le tourisme et caractérisée par une population vieillissante, la Floride entend accorder davantage de moyens financiers à l'Ecole Polytechnique.

Dans le sillage de la Silicon Valley, l'état de la côte Est entend susciter l'intérêt des jeunes cerveaux avec des billets verts. "La délégation a rencontré le Pôle Média de la Belle de Mai, DMailer et Paca Mobile Center, deux start-ups innovantes, et des associations locales dans le domaine des technologies de l'information, l'objectif étant de tisser des liens et de les aider dans leur opération de benchmarking", précise Erik Fackeldey, soulignant à quel point la délégation a été impressionnée par le dynamisme et la reconversion de Marseille impulsée par Euroméditerranée, le développement des pôles de compétitivité, le Pôle média et les actions de promotion à l'étranger. La mission précédente avait abouti à la signature d'un accord avec l'école Euromed Management portant sur l'échange et l'accueil d'étudiants.

## LE PÔLE SCS ET LE MIT BOSTON S'UNISSENT POUR LE DÉVELOPPEMENT DURABLE

Le **Massachusetts Institute of Technology (MIT)**, l'un des leaders mondiaux de la recherche numérique, vient de nouer un projet d'alliance stratégique avec le Pôle Solutions Communicantes Sécurisées (SCS). Ce partenariat a été construit autour d'un axe fort : les écotecnologies ou nouvelles technologies du développement durable.

Le **MIT Mobile Experience Laboratory**, dont la vocation est d'imaginer les applications mobiles de demain, va travailler main dans la main avec les spécialistes provençaux du Pôle SCS. "Nous misons ensemble sur de futures expérimentations, en matière d'innovation d'usage des TIC, d'expertises techniques et de nouvelles méthodes de collaborations scientifiques", précise Federico Casalegno, directeur du MIT Mobile Experience Laboratory.

De son côté, le Pôle SCS va pouvoir accroître sa compétitivité et son expertise pour se positionner sur les futurs marchés des écotecnologies. "Le pôle SCS est très enthousiaste de pouvoir enrichir sa stratégie de partenariat avec des acteurs reconnus au niveau mondial tel quel le MIT. Cet accord nous permettra sans nul doute d'accélérer notre développement technologique et applicatif dans des marchés fortement attractifs et essentiels tels que le développement durable et les écotecnologies", commente Jean-Pierre Henry, Président du Pôle SCS. Grâce à ce partenariat, la région Provence-Alpes Côte d'Azur se positionne en amont dans le déploiement d'usages et de solutions innovantes pour le développement durable.

## UN CENTRE DE RECHERCHE À MARSEILLE

Au terme l'accord, le Pôle SCS et le MIT Mobile Experience Lab pourraient créer un centre d'usages et d'expériences dans la région, localisé au sein de la métropole marseillaise. Ce centre d'excellence devrait accueillir à terme une douzaine de chercheurs sur des thématiques fortes : NFC, sans contact, applications sur mobiles et technologies environnementales.

Le rapprochement entre le Pôle SCS et le MIT a été rendu possible grâce au travail préparatoire de Provence Promotion. Des rencontres ont eu lieu à l'occasion de plusieurs missions engagées depuis 2007 avec le MIT de Boston. Une des clefs de voute de la stratégie de Provence Promotion est de contribuer à nouer des partenariats stratégiques de niveau international, au profit des acteurs professionnels intégrant les grands pôles de compétitivité de la Région PACA.



En savoir plus : <http://mobile.mit.edu/en/about>  
<http://www.pole-scs.org>

### CONTACT THE PROVENCE PARTNERSHIP

+33 (0)4 96 11 60 00 [provence-promotion@provence-promotion.fr](mailto:provence-promotion@provence-promotion.fr)

[www.theprovencepartnership.com](http://www.theprovencepartnership.com)

### PROVENCE PROMOTION

Agence de développement économique  
Les Docks - 10 place de la Joliette  
BP 45607 - 13567 Marseille  
Cedex 02 - FRANCE

