



Information presse

Paris, le 22 mars 2010

Partnering 3.0 : « Partager pour gagner »

Ramesh Caussy, président, fondateur, raconte sa vision de l'innovation technologique et des business models porteurs

Monsieur Ramesh Caussy est le président fondateur de Partnering 3.0 une Jeune Entreprise Innovante agréée au Crédit Impôt Recherche depuis 2007. Il est également docteur de l'école Polytechnique pour ses travaux portant sur les stratégies de reconfiguration des industries via de nouveaux services numériques. Ainsi il a créé Partnering 3.0 et Partnering Impression.

Son objectif majeur

Intégrer de manière intelligente l'innovation technologique au sein des entreprises avec un objectif de développement durable.

En effet, les entreprises sont souvent dans le quotidien et n'ont pas toujours une visibilité dans ce domaine. Partnering 3.0 est donc un lien qui propose aux entreprises d'optimiser leur rentabilité et de moderniser leur manière de travailler grâce à des services et solutions numériques adaptés à leurs besoins. Intégrer des services verts sans pour autant bouleverser de manière agressive les processus de travail actuels.

Adopter un modèle de travail solide

Grâce à son statut de Jeune Entreprise Innovante et au bénéfice du CIR, Partnering 3.0 peut se positionner de manière réactive sur les marchés émergents. Travailler sur des problématiques encore au stade de la recherche permet d'anticiper les besoins et de créer des opportunités innovantes à intégrer en entreprise.

« La création de valeur est un outil essentiel dans le secteur de l'innovation » raconte Ramesh Caussy

La taille de Partnering 3.0 permet également une plus grande flexibilité par rapport aux services internes des entreprises, et lui permet de se concentrer sur tous les secteurs qui ne sont pas forcément plébiscités.

Des concepts autoproduits avec pour objectif une maîtrise totale des productions de business models.

- *Saisir toutes les opportunités même en temps de crise*

Partnering a fait le choix de s'installer au sein de la **Technopôle Neuvitec du Val d'Oise** afin de bénéficier de son dynamisme et de l'ouverture de ses dirigeants tournés vers l'aide à l'innovation.

Grâce à son dynamisme et son innovation Partnering 3.0 fait maintenant partie du programme **BizSpark de Microsoft** lui permettant de bénéficier d'outils de travaux technologiques.

Savoir utiliser ses propres ressources, fonds propres et être force de proposition afin de créer de la valeur.

Ramesh Caussy souhaite rapidement faire appel à **d'autres moyens de financements** pour assurer son développement.

- *Utiliser le travail collaboratif au sein de l'équipe*

Utiliser tous les outils collaboratifs pour une plus grande efficacité. Partnering 3.0 a dernièrement été invitée aux Techdays Microsoft afin de montrer sa réalisation dynamique sous Powerpoint 2010. Cette présentation étant destinée à ses clients et futurs clients. (Pour en savoir plus http://www.netvibes.com/partnering_impression).

Intégrer la diversité des profils au sein de son entreprise. Partnering 3.0 a choisi de s'entourer de profils très différents aussi bien du monde scientifique que de la recherche ou de l'informatique.

Ramesh Caussy ajoute que « si l'innovation est en panne c'est sans doute parce qu'on donne trop souvent la parole aux mêmes structures. »

Partnering 3.0 une réalité concrète et un business model innovant pour l'impression numérique

Le contrat « All inclusive »

Partnering Impression a mis en place un contrat qui permet aux entreprises de réduire de plus de 30% leurs coûts liés à l'impression et d'inclure un objectif de développement durable.

« L'impression est souvent considérée comme une « boîte non intelligente » qui ne nécessite pas de compréhension particulière. Les potentiels de solutions d'impression sont souvent sous-estimés par les entreprises. Partnering 3.0 travaille à les rendre dynamiques et considère que des réseaux d'impression sont à mettre en place afin d'optimiser, moderniser le fonctionnement des entreprises de toutes tailles et de tous secteurs » raconte M. Ramesh Caussy

L'entreprise ne paie que ce qu'elle consomme. Elle bénéficie d'un contrat clair et précis sans annexes et astérisques au contrat.

Le plus de « all inclusive »

- Traitement global des flux d'impression
- Approche multi-industrielle, qui permet de revisiter les structures de coûts
- Intégration de services numériques innovants qui permettent de piloter avec granularité les coûts
- Approche méthodologique
- Viser le développement durable (Economie d'énergie, options d'impression, économie des ressources, réduction de CO2)

« Share to win » « partager pour gagner » résume bien les objectifs de travail de Partnering 3.0

A propos de Partnering 3.0

Créée en 2007, Partnering 3.0 (SAS) est une jeune entreprise innovante implantée au sein de la technopole Neuvitec 95 de Cergy Pontoise. Elle a pour président Mr Ramesh Caussy docteur de l'Ecole Polytechnique. Partnering 3.0 compte aujourd'hui 7 collaborateurs et se concentre sur la recherche et le développement de technologies numériques innovantes dédiées aux entreprises. Pour toute information complémentaire

<http://www.partnering-impression.com> ou <http://www.partnering.fr>

Suivre l'activité Partnering 3.0 – Impression sur [Twitter](#), [Netvibes](#)

Contact presse Partnering 3.0

Variane VITALIS

01 34 40 65 65

variane.vitalis@partnering.fr