



CRÉATEUR D'USAGES CLOUD INNOVANTS

Face à la crise, Partnering 3.0 mise sur l'innovation et sur un lien très fort avec le monde de la recherche et des « lead user » industriels, afin de proposer aux entreprises des solutions novatrices en matière d'usages du Cloud.

Ramesh Caussy, pour Partnering 3.0 alors que votre parcours était déjà bien tracé ?

Au cours de ma carrière dans d'importants groupes du secteur technologique (3Com, Alcatel, Intel), j'ai eu la chance de participer au lancement de produits innovants. Mais j'ai vite perçu une certaine inertie de ces grands groupes, notamment sur les services numériques, l'approche de marchés émergents qui se dessinent sous la pression du Cloud, la reconfiguration des chaînes de valeur, et des nouveaux usages du Web. Les grandes organisations malgré leurs avantages ne me permettaient plus à cette époque d'exprimer mes idées d'innovation. Cela m'a poussé à me lancer dans la création de mon entreprise, à un moment où la société se numérisait de plus en plus. J'ai donc fondé Partnering 3.0, avec Abdelfettah Ighouess, en 2007.

Quels sont les leviers de votre société, sur le marché très compétitif du Cloud ?

La vision de Partnering 3.0 s'appuie sur un modèle « *Share to Win* » qui se démarque clairement du paradigme « *Win/Win* », ce dernier ne correspondant plus selon moi au contexte du 21^{ème} siècle et aux modifications de l'environnement concurrentiel. En quelques mots, cette vision s'appuie sur des leviers spécifiques : Créativité, Flexibilité Organisationnelle, Réseaux 2.0, R&D des technologies et des Usages ciblés sur les besoins et impératifs du monde de l'entreprise, etc. Nous cherchons chez Partnering 3.0 à développer des solutions ou des alternatives à des systèmes qui ne sont pas optimaux ou émergents.

Pouvez-vous préciser un peu plus la partie des Nouveaux Usages ?

Nous pensons les nouveaux usages du Cloud tout en restant réalistes sur le cycle des priorités de l'entreprise. Ainsi, nous travaillons actuellement sur de nouveaux usages Cloud liés aux « *Two Sided Markets* » et au e-commerce, mais sur une typologie B2B ce qui nous permet de disposer d'un temps stratégique de quelques mois. Cela ne nous empêche pas en parallèle, de coopérer sur des projets innovants en partenariat de R&D avec un laboratoire de neurosciences et un client « *lead user* » très connus en matière de Robotique afin de penser l'émergence d'usages inédits applicables dans de nombreuses industries, et en mode Cloud. La temporalité est dans ce cas sur une fenêtre plus large, mais prédéterminée. Nous savons aussi innover pour des marchés plus actuels. Nous avons constaté, par exemple, que toutes les entreprises sont équipées d'imprimantes, de copieurs, des machines coûteuses et de plus en plus technologiques. Nous avons développé un outil destiné à réduire les coûts d'impression, qui s'appelle GEEK WEB-PRINT (GWP), et qui permet de piloter et réduire les coûts de manière très précise.



Partnering
3.0

EN BREF

Jeune Entreprise Innovante créée en 2007 par Ramesh Caussy, Partnering 3.0 imagine et réalise des solutions et services numériques basée sur le Cloud en direction de marchés émergents ou en situation de reconfiguration industrielle, et participe donc activement au changement induit par le développement d'une économie numérique.

Vous cherchez donc à allier innovation et low-cost !

En situation de crise, l'innovation doit nécessairement s'orienter vers le low-cost. Après avoir créé GEEK WEB-PRINT (GWP), on a voulu aller tout de suite un peu plus loin, en travaillant sur une solution pour améliorer l'archivage et la dématérialisation du courrier et des documents. On s'est vite aperçu qu'on pouvait grouper ça avec le processus de printing, et le résultat a été la création de GWP Document. En apportant à nos clients les dernières technologies, nous les aidons à ne pas rester prisonniers des technologies propriétaires. Nous leur proposons également un audit avec le module GWP Audit, pour qu'ils comprennent à quel point les grands constructeurs ont des coûts peu concurrentiels. Cela fonctionne : nous avons notamment gagné un appel d'offres de Beiersdorf (NIVEA), et les retours de nos clients nous ont montré que nos outils menaient à des réductions des coûts allant jusqu'à 50%.

Quel intérêt les jeunes diplômés peuvent-ils avoir à se diriger vers une jeune entreprise du numérique ?

Le monde change, les industries se numérisent, et dans ce contexte il faut inciter les jeunes à entreprendre, notamment dans l'univers des services numériques, car avec l'émergence de nouvelles technologies, il y a d'innombrables possibilités de créer de la valeur. Le pays a besoin que ses forces vives se mobilisent vers l'entrepreneuriat, le Cloud et le numérique. Nous avons sur cette thématique un projet très stimulant sur lequel nous finalisons les discussions avec des partenaires appropriés.

BIO EXPRESS DE RAMESH CAUSSY

Enseignant à l'École Polytechnique ParisTech, à HEC et à l'ESCP Europe, il est Docteur en sciences économiques de l'École Polytechnique, Exécutif MBA ESCP Europe, et chercheur associé au CRG de l'X. Ayant occupé des postes de direction au sein de grandes firmes de l'industrie numérique, il a contribué au lancement de produits réputés tels que l'ADSL ou les réseaux photoniques.