

Suprameca **Innover** et vendre plus rapidement

Pour accélérer la mise sur le marché d'un pistolet de scellement sous-marin original, cette jeune entreprise a opté pour un co-développement avec à la clé un appui financier et un apport de compétences fort appréciés.

Souvent le produit innovant qu'imaginent les entreprises reste dans les cartons. La raison ? Elles n'arrivent pas, faute de moyens suffisants, à le breveter, l'industrialiser, et le commercialiser dans un délai rapide.

Il est vrai que le défi, financier mais aussi humain, surtout pour les très petites entreprises, n'est pas mince. C'est la raison pour laquelle, après avoir breveté son invention et réalisé un premier prototype, Suprameca a fait une demande de co-développement au Cetim.

De l'idée à la mise sur le marché

La petite pousse, née dans une pépinière d'entreprises de la région toulonnaise, a pu ainsi accélérer la mise sur le marché de son pistolet de scellement sous-marin (SUB 150), commercialisé depuis le début 2010.

« *Le co-développement avec le Cetim, nous a apporté des compétences multiples, une vision*

extérieure bénéfique et un soutien financier non négligeable », explique Dominique Vinci, directeur général et créateur de Suprameca.

Après acceptation du projet par le Comité d'évaluation des projets innovants (Cepi), les experts en ingénierie de la conception et de l'innovation du Centre ont mis en œuvre les compétences nécessaires à la réussite de l'opération.

Du design à la gestion du projet en passant par l'analyse des marchés, tous les acteurs impliqués ont mis en commun leurs compétences pour aboutir à la réussite du projet.

Repousser le hasard

Ainsi, grâce à la CAO, la conception du pistolet a été revue et le nombre de



© Suprameca

composants nécessaires à sa fabrication a été réduit. Et ce n'est pas tout ! Les experts ont aidé l'entreprise dans le choix des fournisseurs.

Parallèlement, une étude ergonomique a été menée afin de faciliter l'utilisation du pistolet dans les applications industrielles.

Un co-développement qui, somme toute, n'a rien laissé au hasard...

L'atout Cetim

Dans le cadre des projets menés en co-développement, le Cetim accepte une rémunération différée, fonction du succès de la commercialisation. Le centre partage ainsi le risque avec l'industriel.



NOTRE CLIENT

Raison sociale:
Suprameca

Activité:
conception et fabrication d'équipements énergétiques dans le domaine de la sécurité des biens et des personnes, basés sur des technologies mécanique et pyrotechnique

Effectif:
7 personnes