

Le dispositif GCAS

Groupe de Contact d'Action et de Soutien aux entreprises d'intérêt
stratégique vital



Groupe « Sécurité - Intelligence Artificielle » Hub France IA – 2020

HUB
FRANCE 

1 - Le dispositif GCAS en une page

Groupe de Contact d'Action et de Soutien aux Entreprises d'Intérêt Stratégique Vital

Le Groupe de Contact d'Action et de Soutien (GCAS) est constitué d'un ensemble d'experts (experts industriels, scientifiques, chercheurs, consultants, chef d'entreprises, responsables financiers, officiers supérieurs, experts travaillant dans les écosystèmes civils et militaires) qui se forme autour d'une entreprise d'intérêt stratégique vital ou majeur pour la France, avec l'objectif de lui apporter une aide opérationnelle, scientifique, technique, organisationnelle, sur une durée d'un à trois ans.

Le GCAS est un dispositif de soutien, d'accompagnement, d'accélération et d'aide au développement des EISV (Entreprise d'intérêt Stratégique Vital pour la France) et des EISM (Entreprise d'intérêt Stratégique Majeur pour la France). Le GCAS fonctionne en mode « Force d'Action Rapide » au plus près des besoins et des attentes de l'entreprise soutenue et peut être considéré comme un outil concret d'intelligence économique offensive. Par principe, le GCAS ne coûte rien à l'entreprise soutenue et s'active sur un financement externe (Donneur d'ordre public, Ministères, Agence d'innovation, BPI, Hub France IA, Investisseurs, ...)

Les objectifs du GCAS sont multiples :

- Accélérer la croissance de l'EISV / EISM par la création d'un conseil stratégique et scientifique au sein de l'entreprise,
- Faciliter et booster ses projets innovants, identifier, rechercher de nouveaux marchés
- Réduire ses délais de développement
- Lever d'éventuels verrous locaux ou régionaux,
- Elargir et développer l'activité commerciale en France et à l'international,
- Initier de nouveaux partenariats avec de grands laboratoires, avec des Instituts et des grands groupes industriels, avec des startups complémentaires,
- Réaliser des audits (brevets, marché, financier, cybersécurité, ...),
- Faciliter les processus de recrutements de personnel sur un poste à pourvoir et de stagiaires,
- Mener des études prospectives au bénéfice de l'entreprise soutenue

Le GCAS fonctionne en mode agile, réactif, avec des points d'étapes par cycles de quatre mois, sur une durée totale d'un à trois ans.

Le dispositif GCAS s'applique à des entreprises, startup, TPE, PME de taille comprise entre 10 et 200 salariés.

Le GCAS ne concerne que les entreprises reconnues d'Intérêt Stratégique Vital pour la France (EISV) ou d'Intérêt Stratégique Majeur pour la France (EISM). Les statuts d'EISV et d'EISM sont attribués par des jurys issus d'instances strictement indépendantes de l'entreprise soutenue (Ministères, Agences d'innovation nationales, BPI, Agences européennes, Associations nationales d'ingénieurs, grands laboratoires et instituts, grands groupes industriels).

2 - Le premier dispositif GCAS-SHARK activé en novembre 2019



Le premier groupe de contact GCAS a été activé au début du mois de novembre 2019 autour de la société SHARK Robotics, fleuron français de la robotique terrestre. En cinq mois seulement, le dispositif a prouvé toute son efficacité dans l'aide au développement de cette société d'intérêt stratégique vital pour la nation (voir le rapport initial SHARK Robotics rédigé par le GCAS-SHARK).

Des verrous importants ont été levés au niveau local (Mairie, Agglomération), régional (Conseil régional) de la Région Nouvelle Aquitaine. Le groupe de contact a multiplié les rendez-vous, les déplacements en Charente Maritime, à Bordeaux, et à Paris.

Des délégations de haut niveau se sont déplacées à La Rochelle pour découvrir les innovations SHARK et mettre en place divers partenariats technologiques et stratégiques.

Le dispositif se poursuit actuellement par la création d'un conseil scientifique et stratégique pleinement intégré aux instances de direction de la société SHARK Robotics.

Le groupe de contact a mis en place des partenariats avec de grands laboratoires français.

Il a organisé des rendez-vous très opérationnels d'audit de sécurité (cyber et résilience RH de la société, sécurisation des Brevets, nouveaux Brevets), des rendez-vous de conseil sur le volet financement de projets et priorisation de l'investissement, de l'accompagnement sur les projets structurants, de la mise en relation de très haut niveau, des contrats individuels d'apporteurs d'affaires signés en 1-1 destinés à élargir les prospects à l'international, etc...

En cinq mois seulement, une dynamique efficace a permis d'accélérer certains projets de R&D et de créer des synergies avec d'autres startups d'activité complémentaires à la robotique terrestre, sans que ce soutien actif ne coûte un centime à la société SHARK Robotics. C'est le principe même du dispositif GCAS.

3 – Questions pratiques autour du dispositif GCAS, outil d'intelligence économique offensive

3-1 Les raisons d'une activation d'un GCAS et ses intentions

La première des raisons est la préservation des intérêts stratégiques industriels civils et militaires français. Le dispositif GCAS s'adresse aux **Entreprises d'Intérêt Stratégique Vital (EISV) ou Majeur (EISM)** pour lesquelles un accompagnement très opérationnel et agile peut accélérer le développement et la croissance aux niveaux national et international. En filigrane, il s'agit d'un dispositif d'intelligence économique offensive qui doit éviter ou retarder une prise de contrôle brutale de l'entreprise par un acteur étranger au détriment des intérêts industriels stratégiques français. Le GCAS relève donc autant de l'accompagnement personnalisé d'une startup innovante que d'une démarche de patriotisme industriel et de préservation du patrimoine technologique national. La compétition mondiale laisse en général peu de chance au développement d'une pépite française jusqu'au stade de la licorne. Faute de perspectives de croissance locale suffisante, les meilleures startups européennes finissent le plus souvent rachetées par un géant américain et sortent du périmètre national. GCAS a l'ambition de freiner cette tendance.

3-2 Qu'est-ce qu'une Entreprise d'intérêt Stratégique Vital (EISV) ou Majeur (EISM) ?

Les labels d'EISV et d'EISM sont attribués par des jurys issus d'instances strictement indépendantes de l'entreprise soutenue (Ministères, Agences d'innovation nationales, BPI, Agences européennes, Associations nationales d'ingénieurs, grands laboratoires et instituts, grands groupes industriels).

Plusieurs critères et métriques doivent être utilisés pour qualifier une entreprise d'EISV ou d'EISM :

- Le secteur d'activité de l'entreprise présente un intérêt stratégique majeur ou vital pour l'industrie, pour la recherche, avec des applications civiles ou militaires de tout premier plan,
- L'entreprise se situe en tête des classements nationaux et/ou internationaux dans son segment de production ou d'activité,
- Le degré d'innovation de l'entreprise est très élevé (Cf. calcul du coefficient d'innovation en partie 4)
- Les technologies développées par l'entreprise sont internationalement reconnues, évaluées, appréciées ou récompensées,
- Le risque de rachat de l'entreprise par un opérateur étranger est important,
- Un tel rachat priverait la France d'un savoir-faire technologique à très haute valeur ajoutée ou la ferait fortement reculer dans les classements du domaine.

3-3 Quels sont les domaines d'excellence des EISV à privilégier pour un accompagnement GCAS ?

Les secteurs sensibles NBICRE (Nano technologies, Biotechnologies, Informatique, sciences cognitives, Robotique, Energie) doivent être privilégiés dans le cadre de l'activation d'un GCAS.

Les sociétés spécialisées en Intelligence Artificielle, data sciences, cybersécurité, IT, robotique civile et militaire terrestre, aérienne, navale, les entreprises d'électronique, hardware, de traitement du signal, ou d'informatique quantique constituent un vivier potentiel pour l'activation d'un GCAS.

3-4 Quelle est la taille des entreprises soutenues ?

L'activation du dispositif GCAS s'effectue sur des entreprises françaises, PME, startups d'intérêt stratégique vital ou majeur dont l'effectif s'échelonne entre 10 et 200 salariés. La durée d'activation d'un GCAS est variable selon le souhait de l'entreprise soutenue, de un an à trois ans.

3-5 Qui active un GCAS ?

L'organisme actionnant le dispositif GCAS n'est jamais l'entreprise soutenue.

Il peut s'agir d'un Ministère, d'une agence étatique, de la BPI, d'une Direction Générale, d'une agence d'innovation civile ou militaire associée à une collectivité territoriale (Région), à une agglomération, à un cluster d'innovation, à un Hub Technologique.

Le financement d'un GCAS peut être d'origine strictement étatique ou issu d'un tour de table associant Région, Agglomération, Agence d'innovation, Direction Générale, BPI.

L'activation du GCAS s'effectue en conformité avec la réglementation européenne fixant le cadre légal de l'aide aux entreprises.

L'Etat décide d'activer un dispositif GCAS via ses Agences et Directions (DGE, BPI, Ministères, Agence d'Innovation civiles et militaires AID, Clusters d'innovation) sur une entreprise évaluée comme EISV par un jury compétent.

3-6 Quels sont les objectifs et le périmètre d'action d'un GCAS ?

Le GCAS et le conseil stratégique peuvent agir à tous les niveaux utiles pour accélérer le développement de l'entreprise soutenue.

Au niveau local, le GCAS organise des réunions avec la Mairie et l'agglomération dans laquelle la société soutenue est installée.

Au niveau régional, des contacts réguliers sont pris avec les élus et les instances régionales.

Au niveau national, le groupe de contact ou le conseil stratégique peuvent entrer en contact avec la DGE, la BPI, les Ministères concernés, les agences de l'Etat, les laboratoires, Universités, Ecoles d'Ingénieurs, Centres de recherche, Organismes financiers, Fonds d'Investissement, banques, en fonction des objectifs et des besoins de l'entreprise soutenue.

Un rapport initial est rédigé au lancement du GCAS, un second rapport intervient à six mois d'activation puis un troisième à l'année échue. Ces trois rapports permettent d'évaluer l'efficacité du dispositif, de le réorienter en fonction des résultats obtenus et de mesurer précisément les bénéfices pour l'entreprise soutenue.

4 – Les indices d'innovation, d'endettement et de performance d'une entreprise d'intérêt stratégique vital

L'un des facteurs déterminants dans la qualification d'une entreprise au titre d'EISV est son indice d'innovation. Ce n'est pas le seul paramètre à prendre en compte. Les classements internationaux dans le secteur de production de l'entreprise sont d'autres indices à utiliser dans l'évaluation.

4-1 Le cas de SHARK Robotics

Quatre indices font de SHARK Robotics une entreprise exceptionnelle en matière d'innovation, d'indépendance financière et de performance.

L'indice d'innovation (II) de SHARK Robotics est particulièrement élevé :

$$II = \frac{\text{Nombre de brevets}}{\text{Nombre de salariés} * \text{durée d'exercice}}$$

Ce qui donne $II = 0,125$ avec $N_{\text{brevets}} = 15$, $N_{\text{bSalariés}} = 30$, $Durée = 4$ ans

L'indice d'innovation pondéré (IIS) par le poids de l'aide financière, des subventions et levées de fonds perçues par la société sur la durée de l'exercice l'est tout autant :

$$IIS = \frac{II}{\text{Subventions et levées de fonds perçues}}$$

$IIS = II = 0,125$ puisque SHARK n'a pas reçu d'aide ou subvention depuis sa création en 2016.

L'indice d'indépendance financière (IIF) de la société est donné par :

$$IIF = \frac{\text{Capitaux propres}}{\text{Capitaux permanents}}$$

L'indice de performance financière (IPF), toujours complexe à évaluer précisément, est très élevé :

$$IPF = \frac{\text{Capitaux propres} * \text{Valorisation}}{\text{Capitaux permanents}}$$

Classements internationaux

A ces quatre indices, il faut ajouter la position de SHARK Robotics dans les classements internationaux de robotique terrestres (UGV) :

Classement National UGV (CN) : CN = 1

Classement européen UGV (CE) : CE =1 à 2 selon les spécificités UGV

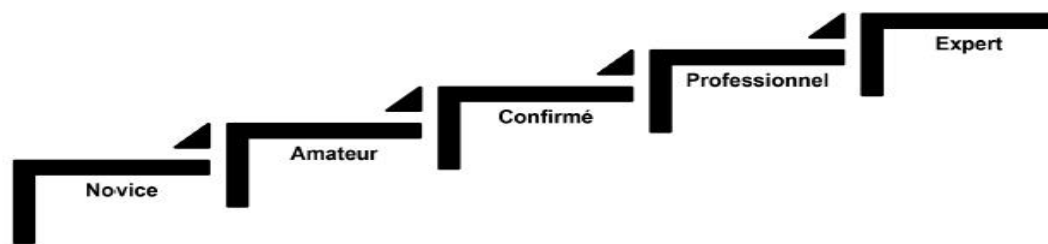
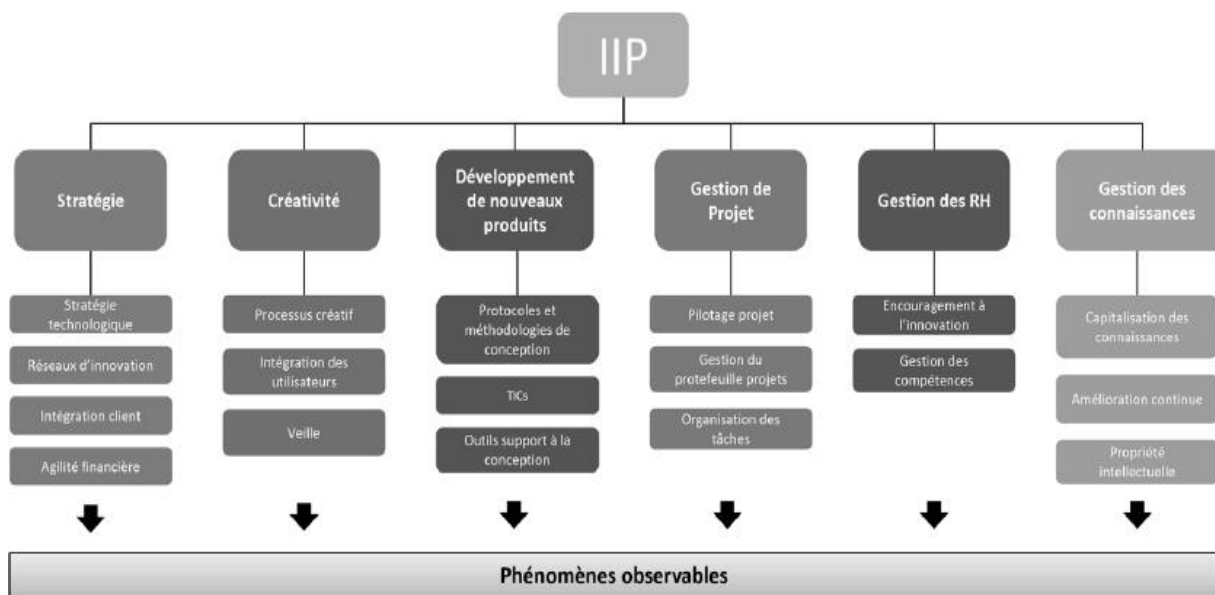
Classement mondial UGV (CM) : CM = 1 à 10 selon les spécificités UGV

Les récompenses, prix d'innovation, « Awards » internationaux doivent être pris en compte dans la qualification de l'entreprise au titre d'EISV.

4 - 2 L'indice d'innovation potentielle (IIP)

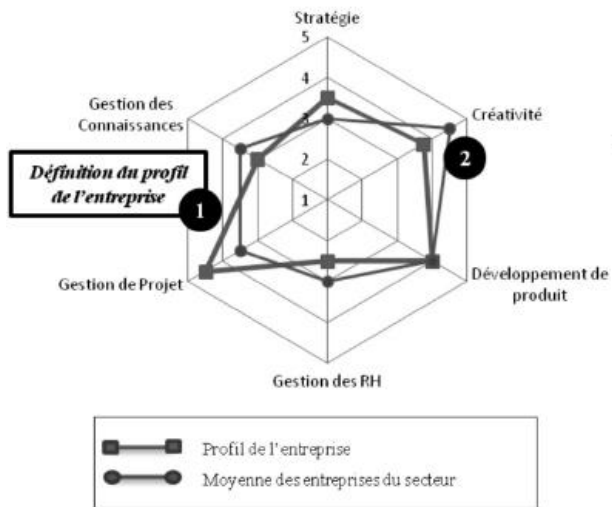
On pourra aussi s'appuyer sur la trame d'évaluation de l'indice d'innovation potentielle développée par Enjolras M, Camargo, M & Boly V [1]. Les figures suivantes présentent les points à prendre en compte.

[1] Enjolras, M., Camargo, M. & Boly, V. (2018). L'indice d'innovation potentielle (IIP) : un diagnostic de la capacité à innover au service des PME. *Revue internationale P.M.E.*, 31 (2), 17–25.
<https://doi.org/10.7202/1049960ar>

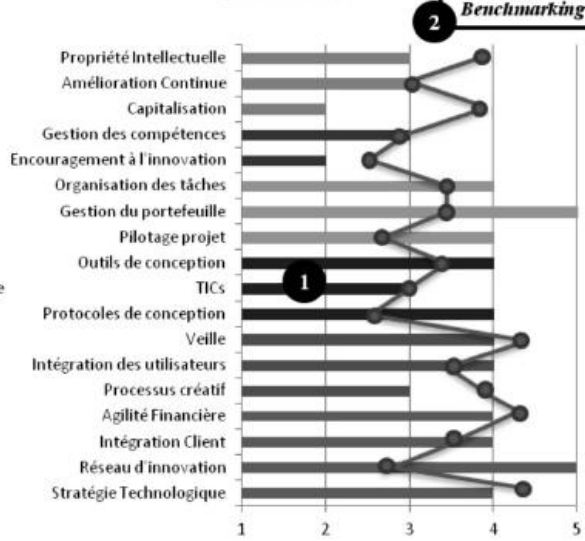


Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Niveau 5
Pas d'action spécifique	Les employés impliqués dans la politique d'innovation de l'entreprise sont félicités. Quelques événements sont ponctuellement organisés	Seul le succès est récompensé (récompense financière, retour formel de la direction...)	Un système de récompense de la prise de risque est mis en place	La prise de risque est récompensée au niveau individuel et collectif. Des actions visant à améliorer la cohésion des groupes sont régulièrement mises en place

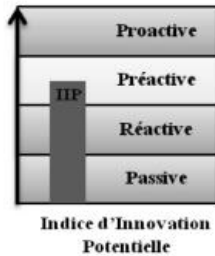
6 Dimensions



18 Activités

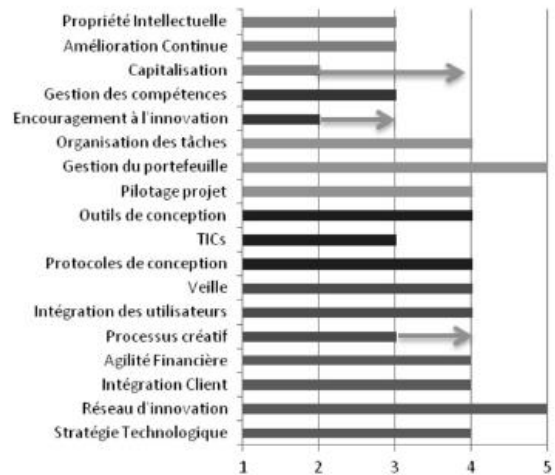


Calcul de l'IIP, et identification de la catégorie (3)



Voie d'amélioration

Recommandations (4)



Porteur du dispositif GCAS : Hub France IA, Groupe Sécurité - IA

Contact : Thierry BERTHIER, Copilote du groupe « Sécurité - Intelligence Artificielle » du Hub France IA.

CONFIDENTIEL

