



**TOUCHE PAS À MA PME !**

## Dolphin Intégration à la conquête des airs

### Le problème

STMicroelectronics et Dolphin Intégration, c'est bien plus qu'une simple relation client-fournisseur. Depuis près de vingt-cinq ans, la PME, spécialisée dans la conception de puces électroniques, profite des infrastructures de tests du grand groupe pour mener ses travaux de R & D, développer ses propres produits et vendre ses solutions de propriété intellectuelle. En retour, STMicroelectronics bénéficie des résultats de ces travaux pour maintenir son avance face à une concurrence mondiale de plus en plus forte. Mais après être restées de nombreuses années focalisées sur le marché des télécoms, les deux entreprises veulent s'orienter vers les secteurs du spatial, de l'aéronautique et de la défense. Sur ces marchés de niche, les projets s'envisagent à très long terme et les deux partenaires doivent donner un nouveau visage à leur coopération.

### La solution

Les besoins en circuits intégrés d'un avion représentent quelques milliers d'unités par an. Des volumes restreints pour un groupe comme STMicroelectronics. Mais pour Dolphin Intégration, ce sont des revenus assurés pendant plus de trente ans. La signature d'un accord, qui prévoit l'adaptation des puces pour les applications critiques par Dolphin Intégration, permettra aux deux partenaires de vendre des produits à leur bénéfice mutuel.

### Le conseil du président

Les grands groupes doivent mener des collaborations sur le long terme, partager des stratégies avec leurs fournisseurs clés et accompagner leur montée en compétences. Conjuguer ces trois actions permet de tirer le meilleur parti de l'innovation apportée par les PME, à l'image de STMicroelectronics, dernier acteur européen de l'industrie microélectronique capable d'affronter la concurrence sud-asiatique ou américaine. ■■

D'autres exemples de partenariats sur  
[www.pactepme.org](http://www.pactepme.org)