



Les Matinales de la CFSCI

15 décembre 2011

**«L'innovation, moteur
de croissance pour
l'entreprise»**

Jean Harter

CEO

Vectronix



Thème :

«L'innovation, moteur de croissance pour l'entreprise»



Public :

Directeurs Généraux - Responsable R&D - Responsable développement industriel



Lieu :

Chambre France-Suisse pour le commerce et l'industrie
route de Chêne 5 • 1207 Genève
2^{ème} étage



Heure :

08h15 > 10h00

A propos de Vectronix AG

Vectronix AG est leader du développement de systèmes portatifs intégrés, de modules et de systèmes de précision pour l'observation, la détection, la géolocalisation, et les solutions de ciblage. Exerçant des compétences clés dans l'électro-optique, les télémètres laser, et les technologies pour chercheurs de Nord, Vectronix AG répond aux besoins de la défense, de la sécurité intérieure et du monde civil. Vectronix AG, dont le siège est à Heerbrugg en Suisse, est une filiale de Sagem (Safran Group) et s'appuie sur ses filiales Vectronix Inc., située à Leebug (Virginie, USA) et Optics 1 Inc, située à Manchester (New Hampshire, USA).



Jean Harter commence sa carrière en 1976 chez SFENA (France) et développe les premiers « gyromètres laser » en Europe. En 1985 il rejoint Sagem (France) en tant que responsable du Développement du Viseur Optronique de l'hélicoptère franco-allemand Tigre. De 1990 à 2002, il est Chef de plusieurs Programmes multinationaux. En 2003, il a été en charge de l'intégration de la filiale suisse Vectronix AG acquise par Sagem avant de prendre la Direction du Département Caméras Thermiques et Technologies début 2004. Depuis mai 2007, il est Directeur Général de Vectronix AG, filiale suisse de Sagem, groupe Safran. Il est membre du Conseil d'Administration de Vectronix Inc (USA) et Optics 1 (USA) filiales à 100% de Vectronix AG.

Thème : «L'innovation, moteur de croissance pour l'entreprise»

L'amélioration continue d'un produit (innovation incrémentale) a un coût. Lors de la vie d'un produit, le gain apporté par les améliorations rapporté à leurs coûts diminue : c'est la loi des rendements décroissants. Pour régénérer les gains, il faut des innovations de rupture. L'innovation de rupture nous permet de repartir sur une autre courbe de progression, c'est celle qui nous différencie par rapport à la concurrence.

Le développement de technologies de ruptures nécessite un investissement humain et financier très important : il ne faut donc pas se tromper, être certain qu'il existe un marché et son accès est possible.

- 08h15 : accueil des participants – Café/Croissant
- 08h30 : tour de table, présentation de chaque participant
- 08h45 : intervention de Jean Harter
- 09h30 : session Q/R & discussions
- 10h00 : fin des travaux

Nom de la Société

Adresse

Code postal

Ville

Pays

Site internet

Tél

E-mail

Participant

Nom

Prénom

Fonction

Tél direct

E-mail

Remarques

Renseignements et inscriptions :

Lydie Fernandez | lfernandez@cfsci.ch | Tél : + 41 22 849 05 70 | Fax : + 41 22 735 01 33

*Réservé aux membres de la Chambre France-Suisse pour le commerce et l'industrie
20 participants maximum • inscriptions par ordre d'arrivée*

CFSCI
Route de Chêne, 5
CP 6298
1211 – GENEVE 6
T : +41 (0) 228 490 570
F : +41 (0) 227 350 133
info @ cfsci.ch

Arrêt «Roches»
Tram 16 - 12 - 17

Ascenseur 2^{ème} étage

