

« Innover à plusieurs, les clefs de succès »

- Intervenants
 - Simon Boisserpe, Atlanpole
 - Pierre Auclair, Ripple Motion
- Sommaire de l'atelier
 - Présentation des participants
 - Quelques mots sur Atlanpole
 - Le projet collaboratif d'innovation, c'est quoi?
 - Les dispositifs de soutien et de financement
 - A chaque étapes, se poser les bonnes questions



- Sa vocation : accompagner les acteurs du territoire dans leur projet d'innovation
 - Ingénierie de l'innovation
 - Création d'entreprise
 - Mise en place de partenariat
 - Projets de R&D collaboratifs
 - Projets de R&D structurants
 - Support à l'innovation
 - Organisation d'animations, d'événements
 - Promotion des compétences sur le territoire
- Dans les secteurs :
 - Biotech-santé, TIC, Environnement-Nouvelles énergie, Matériaux Mécanique, Agroalimentaire, Génie Naval



- 3 labels
 - Technopole
 - CEEI
 - Incubateur régional labellisé par le Ministère de la Recherche
- En relation avec les pôles de compétitivité & clusters
 - I&R, EMC2, PGCE, Atlanpole Biotherapies, Blue Cluster

Le projet collaboratif d'innovation

- Les éléments caractéristiques du PCI
 - Un projet d'innovation, un planning, un budget
 - Un consortium de partenaire : coopération laboratoires & entreprises
 - Mutualisation de compétences et investissement
 - Des retombées économiques pour chacun des partenaires
 - Un contrat de consortium
- Pourquoi collaborer pour innover?
 - Gagner en compétitivité
 - Accroître ses connaissances
 - Développer de nouveaux partenariats
 - Veille technologique



La typologie des projets

- Les projets exploratoires
 - Démontrer la faisabilité d'une approche innovante
 - Résoudre des verrous technologiques bien identifiés
 - Explorer des ruptures ou limites technologiques
 - Vision marché à 5-10 ans
- Les projets pré-concurrentiels
 - Réaliser un produit ou un service innovant à court terme
 - Assurer des retombées économiques
 - Vision marché à 3 ans

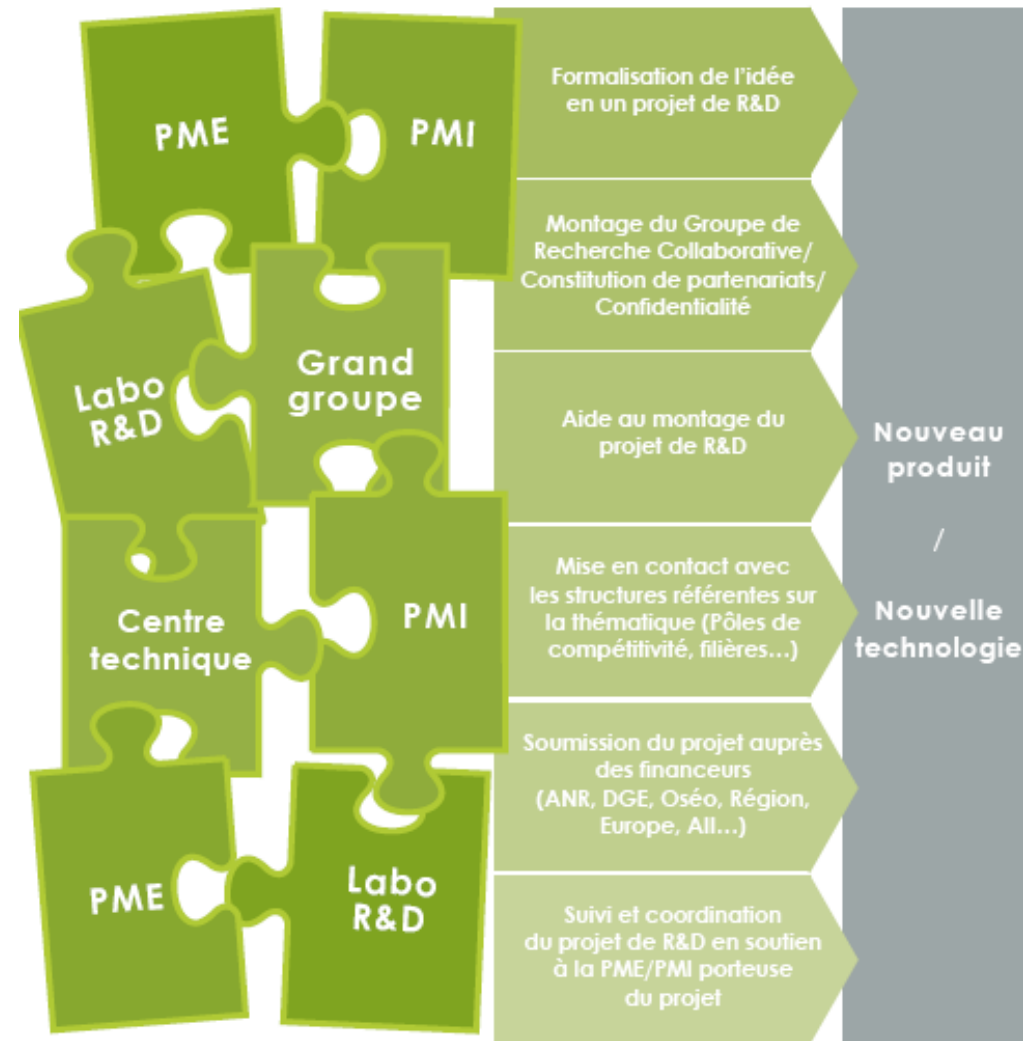


Ce qu'apporte un PCI

- Du boulot !
 - Engagement fort des partenaires depuis l'idée jusqu'à la mise en œuvre du projet
- Un boost dans le développement
 - Anticiper vos domaines d'activité stratégique
 - Lever des verrous technologiques plus vite
 - Etre en avance sur la concurrence
 - Se lancer sur de nouveaux marchés
 - Gérer le risque financier
 - Partage des risques entre partenaires opérationnels
 - Partage des risques entre financeurs publiques et investisseurs privés



A chaque étapes, les clés de succès



Valider votre innovation

- Se concentrer sur les objectifs
 - Identification du besoin / marché
 - Contexte de la démarche
 - A quoi veut-on aboutir?
 - Quels seront les bénéfices pour l'entreprise?
- Valider le caractère innovant
 - Solutions existantes / alternatives?
 - Quels sont les points de blocage / verrous
- Question à se poser
 - Besoin de partenaires? Pour faire quoi?



Gérer la relation partenariale

- Identification du profil
 - Type de structure, compétences recherchées
 -
- Les questions à se poser
 - Nombre de salariés, chiffre d'affaires, résultats, fds. Propres, capital et actionnariat
 - Capacités R&D
 - Position de partenaire (pas prestataire)
 - Projets en cours ou engagés / sollicitation des financeurs public
 - Intégration du projet dans la stratégie de l'entreprise, retombées attendues



Identifier / valider les retombées

- Quel est le marché visé ?
 - Description de l'environnement
 - Identification de la concurrence
 - Avantages concurrentiels
- Modèles et retombées envisagées
 - Qui vend quoi et sous quelle forme?
 - Prévisions d'activité par partenaires (CA, emplois)
 - Impact sur le territoire
 - Formalisation de la PI



L'ingénierie du projet

- Découpage du projet
 - Lots et tâches
 - Répartition des tâches entre les partenaires
 - Définir les livrables et les jalons
- Chiffrage des dépenses
 - Frais de personnels
 - Sous-traitance
 - Investissements
 - Déplacements
 - consommables



L'ingénierie du projet

- Exemple de découpage de projet
 1. Etude de faisabilité
 - Etat de l'art
 - Expression du besoin
 - Cahier des charges
 2. Développement produit
 - Socle technique / API / Interfaces / modules fonctionnels
 - Développement du prototype
 - Tests fonctionnels et performances
 3. Tests et certifications
 - Déploiement utilisateurs
 - Certifications / normalisation
 4. Gestion du projet



Le financement du projet

- Plusieurs options à choisir selon :
 - Le degré d'innovation et objectif final
 - Preuve du concept
 - Démonstrateur / prototype
 - Produit / service commercialisable
 - Durée du projet
 - Montants engagés
 - Périmètre géographique du consortium
 - Nature des partenaires (PME, grands Comptes, Académiques, ...)



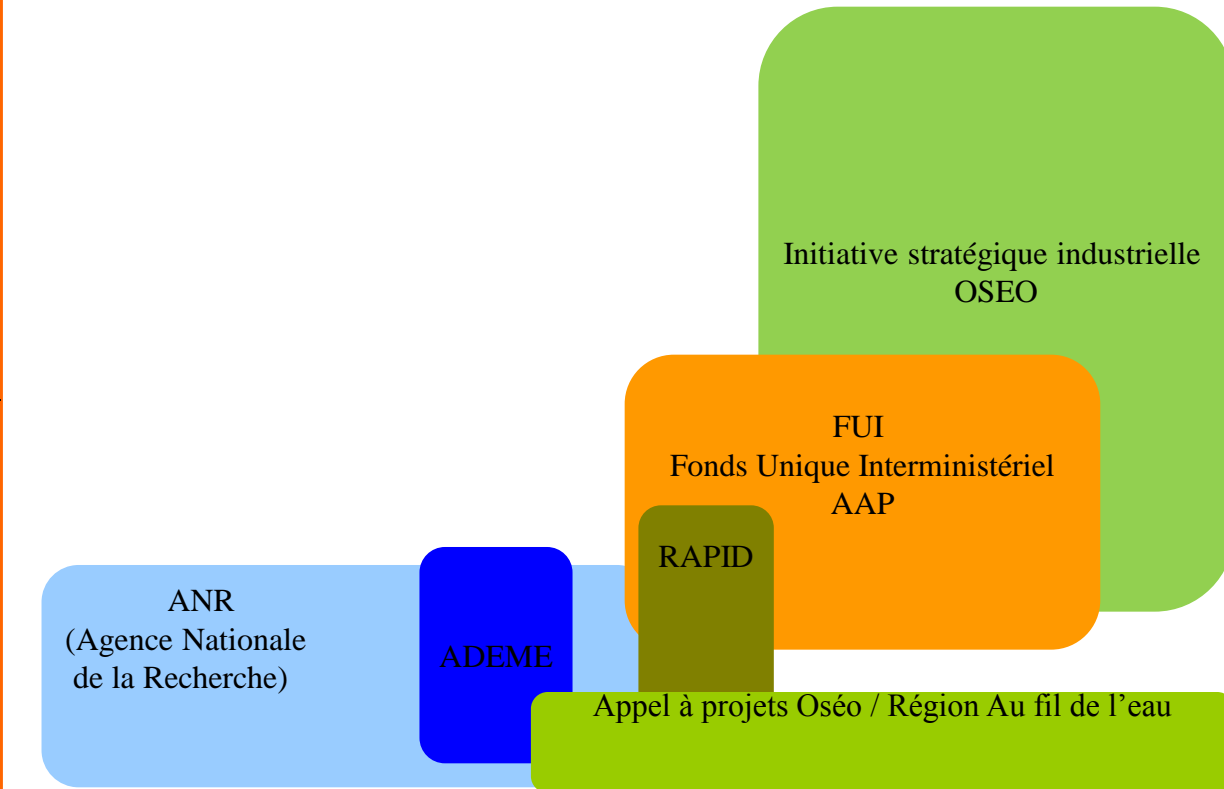
Le financement du projet

Montant en euros

10 M€

5 M€

0 M€

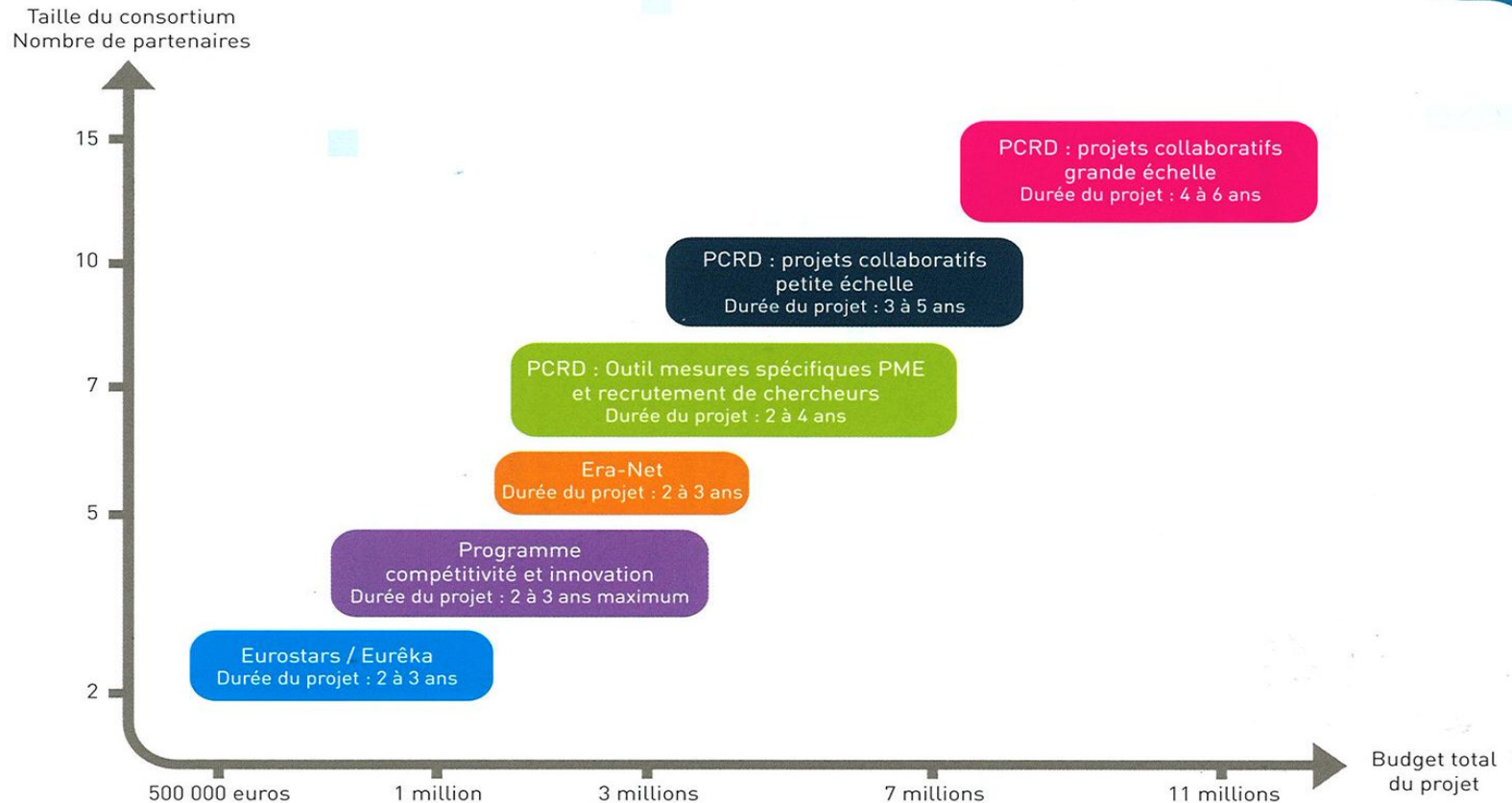


Vers la recherche fondamentale

Vers le marché



Le financement du projet



Bretagne Innovation - 2009



Le financement du projet

- Les modalités de prise en charge
 - 100 % des coûts marginaux pour les laboratoires
 - 45 % pour les PME (zone R&D des pôles)
 - 25 % pour les Grands Comptes
 - 30 % pour les autres entreprises
- Les points de vigilance
 - Equilibre du partenariat
 - Intégration de la sous-traitance : comment et pourquoi?
 - Affectation des ressources (attention à la charge)
 - 20% de gestion de projet
 - Intégrer des coûts de PI et juristes



Le contrat de consortium

- Objectifs
 - Organiser le consortium
 - Contractualiser le partage des résultats
- Contenu
 - La gouvernance et le pilotage du consortium
 - Qui gère le projet, modalités en cas de défaillance d'un partenaire, comment faire entrer un nouveau partenaire, ...
 - Les droits et obligations des partenaires
 - Les règles d'attribution et d'exploitation des résultats
 - Partage équitable des résultats du programme R&D
- Support :
 - Guide de la Propriété Intellectuelle dans les pôles de compétitivités
 - <http://www.industrie.gouv.fr/guidepropintel/>
- Se poser les questions en amont du projet, dès la recherche de partenaires

NO GO !

**Si je recherche uniquement à
financer ma structure**

**Bénéficier des travaux d'autres acteurs
sans s'engager**

**Confier des tâches aux laboratoires de recherche
qui relèvent de la prestation**



Les contacts utiles

- Les technopoles
 - Atlanpole
 - Simon Boisserpe, TIC (02 40 25 14 27)
 - Isabelle Thomas, Matériaux, environnement (02 40 25 14 10)
 - Benoît-Jules Youbicier-Simo, Biotechnologies (02 40 25 27 21)
 - Maud Tronchin, bio-ressources marines, projets européens
 - Laval Mayenne Technopole
 - Valérie Moreau (02 43 49 75 22)
 - Angers Technopole
 - Olivier Gardais (02 41 72 14 39)
 - Carrefour entreprise Sarthe (02 43 57 72 72)
- Les pôles de compétitivités du Grand Ouest
 - Atlanpole Biotherapies, EMC2, Images et Réseaux, iD4Car, PGCE, Enfant, Végépolys, Valorial, Elastopole

