BOÎTE À OUTILS
CLIPPER

Créer un leadership pour les industries maritimes Nouvelles opportunités en Europe

CLIPPER
Interreg Europe

European Union
European Regional Development Fund

Interreg Europe
European Union | European Regional Development Fund

CPMR CRPM

DLTM
DISTRETTO LIGURE DELLE TECNOLOGIE MARINE

FAEN

Fife Council

rerasd

Forschungs- und Entwicklungszentrum Fachhochschule Kiel GmbH

TURKU AMK
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

CLIPPER est un projet de coopération interrégional innovant qui réunit sept régions proactives pour faire face aux répercussions de la récession économique mondiale sur le secteur maritime européen. Ce secteur subit également la concurrence croissante des pays émergents.

Le principal objectif du projet est de mettre au point de meilleures politiques publiques pour soutenir la compétitivité des petites et moyennes entreprises (PME) du secteur maritime en Europe.

Les partenaires régionaux impliqués (des experts de la région, des universités et des entreprises privées) étudient et mettent en œuvre de nouvelles manières de soutenir les PME pour améliorer leurs performances industrielles, la solidité de leurs chaînes de valeur et clusters, et l'accès aux marchés mondiaux et à la finance internationale. Le projet encourage notamment les PME à mettre au point des stratégies commerciales innovantes axées sur la diversification et la différenciation qui leur permettent de créer des emplois et d'alimenter la croissance dans le secteur de la croissance bleue.

Le projet est ancré à l'échelle régionale, car les Régions ont la capacité d'agir rapidement, d'utiliser les ressources nécessaires et de réunir les partenaires requis pour améliorer la compétitivité des PME dans leurs activités traditionnelles, notamment les chantiers navals, tout en leur permettant de devenir des leaders sur les marchés en développement, tels que celui des énergies marines renouvelables. En outre, les Régions sont généralement les autorités de gestion des fonds structurels et disposent des compétences nécessaires pour faire progresser le développement économique sur leurs territoires.

Les résultats de CLIPPER et leur utilisation à long terme seront d'une grande utilité aux autorités publiques et aux institutions européennes, leur permettant d'améliorer leurs stratégies économiques en faveur des industries maritimes.

L'OCDE prévoit que l'économie maritime mondiale connaîtra une croissance deux fois plus importante que celle de l'économie générale d'ici à 2030. En Europe, cela pourrait signifier 10,8 millions d'emplois et près de 10 milliards d'euros de chiffre d'affaires. C'est la raison pour laquelle nous devons agir pour rester compétitifs sur le marché mondial.

Les opinions exprimées dans le présent document n'engagent que son auteur. Les autorités du programme Interreg Europe ne sont pas responsables de l'utilisation des informations qui y figurent.

SOMMAIRE

Recommandations générales p. 6

- Analyse AFOM et PEST p. 6
- Comment créer une nouvelle politique publique ? Le serious game CLIPPER p. 10

AXE 1 Performance industrielle p. 15

AXE 2 Collective performance p. 35

AXE 3 Internationalisation p. 57

AXE 4 Partage du risque p. 81

CLIPPER partenaires

FIFE

190 km de littoral
3e autorité locale d'Écosse (368100 habitants)
11 % du chiffre d'affaire industriel écossais (2015)
14,8 % des emplois de Fife sont concentrés au chantier naval de Rosyth (5,3 km²), qui a produit 2 nouveaux porte-avions
Des parcs éoliens offshore de 2,5 GW ont été autorisés au large des côtes de Fife
ORE Catapult est le plus large site de test et démonstration en libre accès pour l'éolien offshore (7MW)

PAYS DE LA LOIRE (PDL)

450 km de littoral
Plus grand port de la côte atlantique française - 25 000 employés
Chantiers de l'Atlantique (carnet de commandes de 12 milliards pour 14 navires jusqu'en 2026)
1er site de test français pour les EMR – 1000 chercheurs
2 parcs éoliens offshore - capacité de production de 1000MW d'ici à 2020
L'industrie nautique génère plus d'1 milliard de chiffre d'affaire annuel

CRPM

La Conférence des régions périphériques maritimes rassemble environ 160 Régions de 25 États membres de l'UE et au-delà. Représentant près de 200 millions de personnes, la CRPM milite en faveur d'un développement plus équilibré du territoire européen. Elle agit comme un think tank et un lobby pour les Régions.

ASTURIES (AST.)

334 km de littoral
2 ports industriels : Gijón (cargaison solide en vrac et liste des "ports clés" de l'UE), Avilés (structure offshore pour fermes éoliennes à l'international)
Windar Ltd – 2e producteur de tours pour éoliennes dans le monde (2013-2016 : environ 200 tours)
Industrie métallurgique dynamique - ArcelorMittal – l'une des usines métallurgiques les plus importantes d'Europe (environ 20 000t d'acier)
Site de test pour matériaux spécialisé acier

FINLANDE DU SUD OUEST (SWF)

Mer Baltique
Archipel de 20 000 îles - plus de 14 000 km de littoral
Population de 458 000 habitants – 3e région de Finlande
PIB par habitant : 33 836 € (2013)
Région leader de l'industrie maritime finlandaises : héberge plus de 50% des entreprises finlandaises de technologies/industries maritimes
Environ 250 entreprises du secteur maritime, 20 agences de design, 15 entreprises navale et 3 chantiers navals

SCHLESWIG HOLSTEIN (SH)

1105 km de littoral
Plus de 1 800 entreprises (1,5% des entreprises du SH)
Environ 42 000 employés (4,5% de l'emploi assurable dans la région)
Chiffre d'affaires d'environ 9,2 milliards p.a. (10% du PIB du SH)
1 entreprise maritime allemande sur 4, un chantier naval allemand sur 5 et le plus grand parc national maritime européen se situe au SH

SPLIT DALMATIE (SD)

Plus grand comté croate – 9 473 km² de mer
6 ports industriels, 10 ports de plaisance, 4 chantiers navals, 8 docks
30 PME de construction navale et 20 PME de réparation et maintenance. Plus de 141 PME sont des fournisseurs dans le secteur maritime
Les industries maritimes représentent 50,3% du secteur manufacturier

LIGURIE (LIG.)

330 km de littoral (4,4% de la côte italienne), une couverture géographique de seulement 5 422 km et 1,5 million d'habitants (2,7% de la population italienne)
Les PME sont particulièrement présentes dans les secteurs suivants : tourisme, ingénierie électrique, mécanique, médecine, robotique, maritime et construction navale, agriculture et floriculture, transports et logistique.
L'économie bleue représente 35 600 emplois et un chiffre d'affaires de 1,8 milliard d'euros. Le système portuaire de Ligurie compte 3 ports industriels et commerciaux : Gênes, La Spezia and Savona-Vado. Le trafic maritime de Ligurie représente 27,9% du trafic maritime national.

Recommandations générales

ANALYSE AFOM ET PEST

Pour mieux cerner les leviers de compétitivité qu'une autorité publique peut activer, il est important de comprendre les forces, faiblesses, opportunités et menaces de l'écosystème régional (AFOM). Cette analyse repose sur quatre facteurs d'influence : politique, économique, social et technologique (PEST). Les partenaires CLIPPER ont réalisé l'analyse suivante.

PAYS DE LA LOIRE

FORCES

[P] Coordinateur du groupe de travail européen Maritime Industry for Blue Growth, qui dirige le projet Clipper et qui contribue au rapport LeaderSHIP 2020 ;

[P] Grande quantité d'instruments financiers dans la région pour soutenir les PME ;

[E] Secteur diversifié et grandes entreprises leaders (Chantiers de l'Atlantique, Beneteau Group, Naval Group, GE, etc.) ;

[E] Chaîne de valeur structurée et regroupement en clusters ;

[E] Infrastructures portuaires et de chantiers navals existantes ;

[S] Population croissante ;

[S] Faible taux de chômage (par rapport à la moyenne nationale) ;

[T] Forte orientation scientifique et technologique (secteurs des technologies de pointe et bon potentiel en matière de R&D), paysage scientifique et de recherche développé et différencié, avec d'éminents centres de recherche et plateformes d'essais (Centrale Nantes, universités, ENSM...) ;

[T] Premier site français d'essais offshore multi-technologie pour les solutions EMR (SEM REV).

FAIBLESSES

[P] Difficultés liées à l'image des emplois dans le secteur industriel ;

[P] Connaissances insuffisantes des outils existants et absence d'une communication adéquate sur les politiques publiques ;

[E] Échecs vécus par les anciens financeurs navals ;

[E] Frais de personnel élevés par rapport à l'étranger ;

[E] Fertilisation croisée insuffisante ;

[E] Sous-capitalisation et manque d'investissement des sociétés ;

[S] Manque d'attractivité des professions du secteur industriel et manque de vocation ;

[S] Main-d'œuvre formée insuffisante ;

[T] Robotisation peu avancée.

OPPORTUNITÉS

[P] Présidence de la Commission Arc Atlantique ;

[P] Partenariats européens ;

[E] Nouveaux marchés, notamment des marchés émergents (diversification : EMR) ;

[E] Participation à des programmes européens (appels, consortiums, possibilités de financement, etc.) et influence sur la programmation post 2020 ;

[S] Pluralité des activités maritimes (loisirs) ;

[T] Industrie 4.0 ;

[T] Smart port ;

[T] Greenship et technologies à faible émission de CO2 ;

[T] Smartship

[T] Déconstruction et recyclage des navires

MENACES

[P] Aucune nouvelle autorisation de parcs éoliens et sites EMR ;

[P] Poids croissant de la bureaucratie et perte de flexibilité ;

[P] Baisse du financement public ;

[P] Mondialisation ;

[E] Amélioration lente des infrastructures ;

[E] Faible niveau des capitaux d'investissement ;

[E] Importance décroissante de la construction navale traditionnelle ;

[S] Conflit potentiel entre les usagers ;

[S] Aucun renouvellement de génération (approche du départ à la retraite des salariés des secteurs naval et nautique).

ASTURIES

FORCES

- Situation géographique avantageuse (Atlantique) et zone côtière importante ;
- Ressources en eau importantes pour le développement des énergies renouvelables ;
- Ressources humaines qualifiées suffisantes pour le développement scientifique et technologique ;
- Disponibilité de matériel pour développer des activités de recherche ;
- Système d'innovation consolidé ;
- Très grande expérience dans le secteur maritime ;
- Utilisation de sources de financement publiques via la politique publique maritime des Asturies ;
- Spécialisation dans la construction navale ;
- Bon positionnement des agents de développement régional (tels que l'IDEPA);
- Agences de promotion économique avec une solide expérience et une grande capacité d'intervention dans la région;
- Existence de sociétés innovantes dans le secteur ;
- Système maritime solide.

FAIBLESSES

- Absence d'initiatives entrepreneuriales ;
- Manque de compétitivité par rapport aux grandes multinationales européennes ;
- Faibles niveaux d'innovation technologique et non technologique ;
- Faible mise en œuvre de la R&D ;
- Faible capacité à mettre en œuvre des services et technologies de pointe dans les secteurs maritime et énergétique ;
- Faible capacité des PME à répondre à des appels nationaux et internationaux en raison du manque de manifestation d'un intérêt ;
- Faible utilisation des ressources marines disponibles ;
- Impossibilité d'utiliser des services transversaux ;
- Produits peu différenciés et faible niveau des exportations et de l'offre à l'exportation ;
- Faible capacité à mettre en œuvre les résultats obtenus dans le cadre des activités de recherche en cours;
- Nombre croissant de microentreprises et PME avec un très faible niveau de compétitivité ;
- Faible collaboration entre les acteurs du secteur.

OPPORTUNITÉS

- Coopération avec d'autres secteurs industriels en vue d'accroître et de diversifier l'offre ;
- Mise en œuvre de bonnes pratiques à l'échelle internationale dans le secteur ;
- Mise à profit des compétences clé pour lesquelles la région est leader ;
- Opportunités de créer des consortiums pour participer à des appels ;
- Expérience importante dans le développement d'une chaîne de valeur et de pôles de compétitivité ;
- Priorité au développement de l'économie bleue et des énergies renouvelables ;
- Opinion publique favorable à l'utilisation d'énergies propres et renouvelables ;
- Intérêt pour l'innovation, la technification, la formation et la diversification ;
- Étude des ressources naturelles disponibles pour le développement des énergies propres ;
- Opportunités de mettre en place des réseaux de coopération grâce au soutien européen ;
- Acteurs extérieurs à l'Europe atlantique et organisations internationales soutenant le secteur maritime.

MENACES

- Vieillissement de la population important ;
- Concurrence importante dans le secteur maritime ;
- Offre insuffisante et manque d'opportunités sur le marché international ;
- Activité industrielle affectée par la politique en matière de changement climatique ;
- Incapacité des petites entreprises à faire face aux barrières administratives et juridiques ;
- Faible offre à l'échelle de l'Europe par rapport au nombre important de demandeurs ;
- Faible soutien financier au secteur, ce qui empêche de faire un premier pas vers la diversification et le développement ;
- Faible connaissance par les sociétés, principalement les PME, des programmes et services proposés dans la région ;
- Transfert des multinationales vers des territoires où les frais d'exploitation sont moins élevés ;
- Fuite du capital humain qualifié de la région ;
- Soutien financier public réduit pour les activités de R&D.

FIFE

FORCES

(P) Soutien important pour les petites entreprises ;
(P) Apprentissage et formation universitaire avec de bonnes connexions dans le secteur ;
(E) L'un des principaux pôles manufacturiers en Écosse;
(E) Bonnes infrastructures logistiques, aériennes, maritimes et routières ;
(E) Actif dans les secteurs du tourisme et de la restauration, qui mettent au point de nouveaux produits et contribuent à la qualité de vie ;
(S) Situation centrale qui permet de bénéficier de compétences depuis une zone étendue et de faire entrer de la main-d'œuvre supplémentaire pour entreprendre des projets de grande envergure ;
(S) 86,3 % de main-d'œuvre du Fife (contre 84,1 % en moyenne en Écosse) sont diplômés ;
(T) Compétences spécialisées et ingénierie et soudage du matériel fixe.

FAIBLESSES

(P) Le taux de croissance des énergies renouvelables est plus faible que prévu et les promesses trop ambitieuses sur le plan politique ont entraîné un certain scepticisme ;
(E) Le secteur du pétrole et du gaz est cyclique et largement lié à la mer du Nord, qui a passé son pic de production ;
(E) Sites industriels vieillissants et offre globale faible ;
(E) Le secteur compte principalement de très grandes et très petites entreprises, avec un très faible nombre de moyennes entreprises susceptibles l'alimenter la croissance ;
(E) Faible croissance des grandes entreprises qui emploient la plupart des travailleurs ;
(S) L'enseignement de l'université de St Andrews est davantage tourné vers les arts que vers les sciences dures ;
(T) Faibles niveaux d'innovation produit dans les secteurs manufacturiers ;
(T) Peu de projets d'entreprise naissant dans les locaux de l'université.

OPPORTUNITÉS

(P) Meilleure connaissance des subventions offertes par le Climate Challenge Fund de l'État écossais et incitation aux nouvelles techniques dans les technologies à faible émission de CO2, p. ex. les micro-réseaux d'hydrogène et les transports, ainsi que le chauffage urbain ;
(P) Industrie de démantèlement en pleine croissance, l'État cherchant à maximiser le contenu local ;
(E) Stabilisation du cours du pétrole grâce à la découverte de nouveaux gisements en mer du Nord et besoin de compétences spécialisées ;
(E) Capacité à construire des structures énergétiques offshore importantes ;
(T) Offshore Renewable Energy Catapult acteur clé de l'innovation à l'échelle du Royaume-Uni.

MENACES

(P) Investissement futur davantage attiré par Édimbourg et Dundee ;
(E) Certains employeurs importants dans les activités de chantiers navals, pétrole et gaz restent fragiles et ne connaissent pas une grande croissance ;
(E) Faible accès aux capitaux pour assurer la croissance des entreprises ;
(T) Faible taux d'innovation pour les très petites et très grandes entreprises qui emploient la majorité de la main-d'œuvre.

LIGURIE

FORCES

[P] Position stratégique avantageuse en Europe ;
[E] Bonne réputation ;
[E] PME hautement spécialisées, flexibles et dynamiques ;
[E] Infrastructures portuaires existantes ;
[S] Excellente formation professionnelle et main-d'œuvre qualifiée.

FAIBLESSES

[E] Petite taille des sociétés ;
[E] Fragmentation du système de production ;
[E] Frais de personnel élevés par rapport à l'étranger ;
[E] Produits trop onéreux sur le marché international ;
[E] Faible coopération ;
[E] Situation financière difficile et possibilités financières insuffisantes ;
[E] Faible orientation internationale ;
[E] Stratégies marketing internationales insuffisantes ;
[S] Main-d'œuvre insuffisante ;
[T] Intégration système insuffisante.

OPPORTUNITÉS

[P] Nouveaux marchés, notamment des marchés émergents, et mondialisation ;
[E] Coopération étroite dans la chaîne de valeur entre les chantiers navals, les fournisseurs et les prestataires de services ;
[E] Processus de production efficaces et utilisation des avantages spécifiques liés à la localisation ;
[E] Nouveaux segments porteurs, tels que les technologies maritimes ou la construction navale spécialisée ;
[E] Amélioration des infrastructures ;
[T] Fort potentiel des produits et technologies respectueux de l'environnement ;
[T] Atout en matière de recherche, de développement et d'innovation, et nouvelles technologies ;
[T] Offre de solutions personnalisées et flexibles ;
[T] Approche interdisciplinaire et transfert intensif des connaissances de la science aux PME ;
[T] Forte orientation scientifique et technologique (fort potentiel en matière de R&D) ;
[T] Grand savoir-faire technologique.

MENACES

[P] Concurrence internationale, politiques étrangères en matière de commerce et de subventions, et dégradation des conditions politiques ;
[P] Poids croissant de la bureaucratie et perte de flexibilité ;
[E] Amélioration lente des infrastructures ;
[E] Faible niveau des capitaux d'investissement ;
[E] Importance décroissante de la construction navale traditionnelle ;
[T] Intensité croissante de la connaissance et perte de l'avantage technologique.

SCHLESWIG-HOLSTEIN

FORCES

[P] Position stratégique avantageuse en Europe ;
[E] Bonne réputation ;
[E] PME hautement spécialisées, flexibles et dynamiques ;
[E] Forte orientation internationale ;
[E] Infrastructures portuaires existantes ;
[S] Excellente formation professionnelle et main-d'œuvre qualifiée ;
[T] Forte orientation scientifique et technologique (secteurs des technologies de pointe et bon potentiel en matière de R&D) et grand savoir-faire technologique ;
[T] Environnement de la recherche et des sciences développé et différencié, avec d'éminents centres de recherche.

FAIBLESSES

[E] Echecs vécus par les anciens financeurs navals ;
[E] Frais de personnel élevés par rapport à l'étranger ;
[E] Produits trop onéreux sur le marché international ;
[E] Faible coopération ;
[E] Situation financière difficile et possibilités financières insuffisantes ;
[E] Stratégies marketing internationales insuffisantes ;
[S] Main-d'œuvre insuffisante ;
[T] Prolongation de la construction d'éoliennes offshore ;
[T] Intégration système insuffisante.

OPPORTUNITÉS

[P] Nouveaux marchés, notamment des marchés émergents, et mondialisation ;
[E] Coopération étroite dans la chaîne de valeur entre les chantiers navals, les fournisseurs et les prestataires de services, et processus de production efficaces et utilisation des avantages spécifiques liés à la localisation ;
[E] Nouveaux segments porteurs, tels que les technologies maritimes, la construction navale spécialisée et l'énergie éolienne offshore ;
[E] Fort potentiel du secteur de la distribution ;
[E] Amélioration des infrastructures ;
[T] Fort potentiel des produits et technologies respectueux de l'environnement ;
[T] Atout en matière de recherche, de développement et d'innovation, et nouvelles technologies ;
[T] Offre de solutions personnalisées et flexibles ;
[T] Approche interdisciplinaire et transfert intensif des connaissances de la science aux PME.

MENACES

[P] Concurrence internationale, politiques étrangères en matière de commerce et de subventions, et dégradation des conditions politiques ;
[P] Poids croissant de la bureaucratie et perte de flexibilité ;
[E] Absence d'amélioration des infrastructures ;
[E] Faible niveau des capitaux d'investissement ;
[E] Importance décroissante de la construction navale traditionnelle ;
[S] Fuite des experts du Schleswig-Holstein et baisse de la qualité de l'éducation ;
[T] Intensité croissante de la connaissance et perte de l'avantage technologique.

FINLANDE DU SUD OUEST

FORCES

(P) Réseau dense de la chaîne d'approvisionnement ;
(P) Établissements d'enseignement et de formation ;
(T) Compétences technologiques dans certains domaines d'affaires / Navires spécialisés ;
(T) Concepts innovants ;
(T) Gestion de projets ;
(T) Savoir-faire lié à l'Arctique.

FAIBLESSES

(P) Difficultés liées à l'image du secteur ;
(E) Marchés intérieurs réduits ;
(E) Zone périphérique ;
(E) Main-d'œuvre insuffisante ;
(E) Manque de connaissances business.

OPPORTUNITÉS

(P) Planification de l'espace maritime : nouveaux produits/services ;
(E) Marchés en développement ;
(E) Nouveaux carburants et nouveaux matériaux ;
(T) Numérisation, automatisation et « Internet des objets » ;
(T) Écoefficacité et technologies propres ;
(T) Technologies d'économie d'énergie.

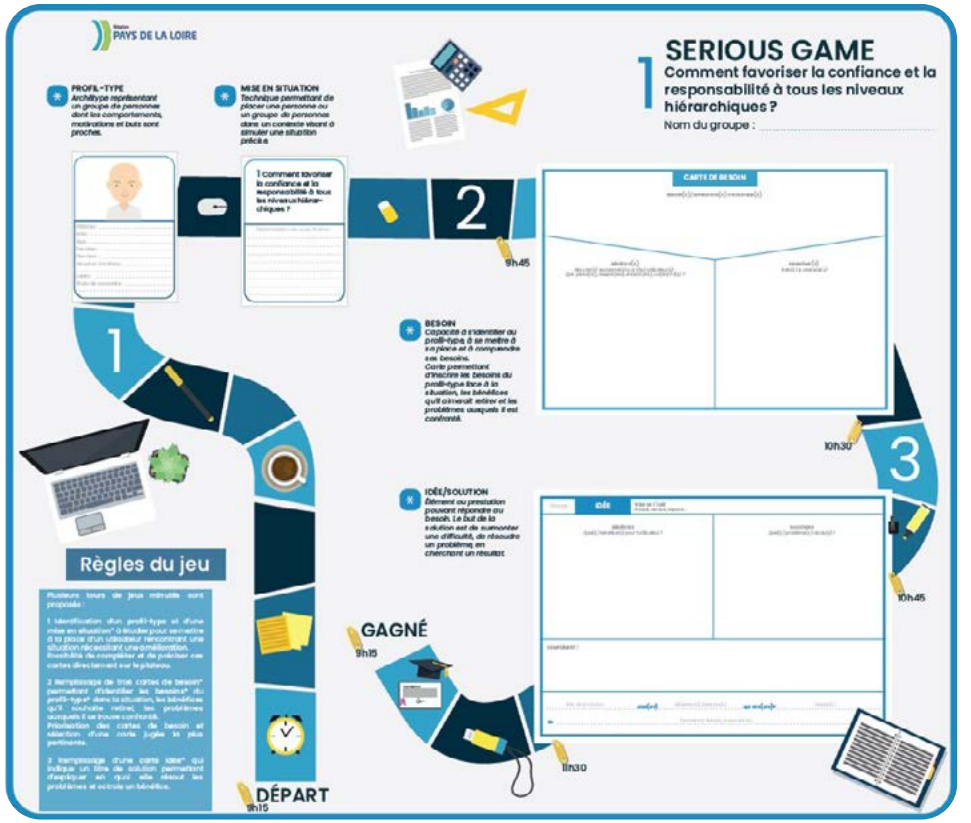
MENACES

(P) Soutien politique à l'avenir ;
(P) Financement de la R&D ;
(E) Concurrence mondiale croissante ;
(E) capacité de croissance du réseau de la chaîne d'approvisionnement ;
(E) Main-d'œuvre insuffisante (à l'avenir).

COMMENT CRÉER UNE NOUVELLE POLITIQUE PUBLIQUE ?

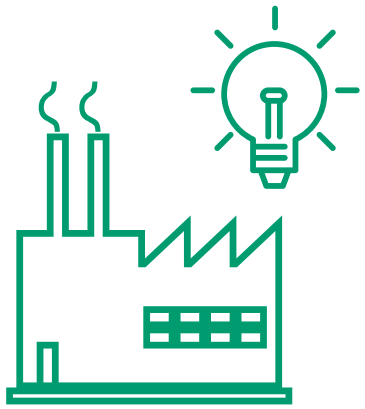
LE SERIOUS GAME CLIPPER

L'une des activités de CLIPPER a consisté à mettre au point de nouveaux outils pour soutenir la compétitivité des PME des secteurs maritimes. Pour permettre et facilité l'expression de la créativité des partenaires, le coordinateur du projet (Région des Pays de la Loire) a créé un serious game sur mesure. Cet outil créatif permet aux participants de penser différemment. Il a été mis au point grâce au laboratoire d'innovation publique de la Région des Pays de la Loire, le « LABSOLU ».



AXE 1

PERFORMANCE INDUSTRIELLE



Bonne pratique

ANALYSE DES BESOINS EN RDI DU SECTEUR MARITIME RÉGIONAL ET DES DÉFIS FUTURS EN MATIÈRE DE COMPÉTENCES

Le projet Turku Seas 2020 a réalisé une analyse (série d'entretiens et enquête) du secteur des industries maritimes de Finlande du sud-ouest en 2014. En conséquence, la préparation des activités du TFT et des autres activités de RDI a commencé.

CONTEXTE

En 2013, les acteurs publics de la région Turku ont créé un programme d'environ 30 mesures visant à sauver le secteur maritime régional. Ce programme a toutefois été créé au lendemain de la crise financière de 2008, qui a frappé le secteur maritime de plein fouet et s'est traduite par la performance médiocre du chantier naval de Turku (dont STX était le propriétaire à l'époque).

MISE EN ŒUVRE

Le projet Turku Seas 2020 a sélectionné un certain nombre de mesures clés sur la façon d'accroître durablement la compétitivité des industries maritimes dans la région. Blue Industry Park et le réseau universitaire Turku Future Technologies (TFT) ont été choisis comme les principales cibles de développement et priorités opérationnelles pour soutenir et accroître les activités de RDI ainsi que les mesures d'amélioration des compétences.

Le projet Turku Seas 2020 a joué le rôle de catalyseur, de stimulateur et de diffuseur. Le projet a consisté à nouer des liens avec les principaux pouvoirs publics en Finlande et à sensibiliser à l'importance du secteur maritime. Au cours de son activité, le projet Turku Seas 2020 est passé d'un projet de crise à un projet de croissance, les commandes de navires positives à Rauma et dans la région de Turku ayant illustré la nécessité d'un investissement significatif pour améliorer l'éducation et l'attractivité, ainsi que pour développer diverses nouvelles compétences.

Le projet a réuni une quantité considérable d'informations concernant les besoins des entreprises en RDI et formation, leurs compétences futures, ainsi que les aides et les outils publics.

Une meilleure compréhension du secteur maritime et de l'importance du secteur à l'échelle régionale et nationale en a découlé. La sensibilisation du public était l'un des objectifs tacites du projet.

Le projet a lancé plusieurs activités, les suivantes étant toujours en cours :

- Summer school et visites de campus ;
- développement du Blue Industry Park ;
- augmentation des activités de RDI au sein du réseau Turku Future Technologies ;
- nouvelles solutions et parcours d'études vers des diplômes d'études supérieures en technologie ;
- développement d'un ensemble de connaissances et de formations en vue d'une croissance des secteurs maritime et manufacturier ;
- établissement et développement d'un centre de compétences en ingénierie maritime.

Près de 200 entreprises se sont impliquées dans des activités du projet et un grand nombre d'entre elles ont participé à divers événements. Les activités au profit des secteurs maritimes de Rauma et de Turku se sont intensifiées au cours du projet et elles se poursuivront dans les domaines du développement des compétences et des activités de RDI.

IMPLICATION POUR CLIPPER

L'un des objectifs du projet était également d'améliorer la collaboration internationale. Le secteur maritime régional se caractérisait déjà par des liens internationaux et des réseaux mondiaux, et la plupart des universités étaient impliquées dans des activités internationales. Les activités de coopération avec les autorités publiques et les acteurs du développement régional étaient toutefois peu développées et il était grandement nécessaire d'informer sur les enjeux, les outils et les résultats du développement maritime avec les autres régions. Les premières mesures ont été prises avec les partenaires de la région de la mer Baltique, mais il a été rapidement compris que la Finlande du Sud-Ouest devrait prendre l'ensemble de l'Europe comme zone de référence. Dans ce contexte, le projet CLIPPER est arrivé à point nommé pour les fonctions de développement maritime dans la région.

Bonne pratique

PROGRAMME TEM-MERI

CONTEXTE

Au lendemain de la crise financière de 2008, la production dans le secteur mondial de la construction navale a connu une baisse significative. La crise ayant également frappé le secteur finlandais de la construction navale, le ministère des Affaires économiques et de l'Emploi a désigné en 2013 un groupe de travail chargé de formuler des recommandations pour renouveler et favoriser la compétitivité du secteur maritime finlandais. Le ministère et le groupe de travail ont estimé qu'il existait des perspectives prometteuses dans le secteur finlandais de la construction navale, bien que le secteur soit confronté à une surcapacité à l'échelle mondiale et que la construction de navires complexes de pointe se déplace progressivement vers les pays où les coûts sont moins élevés. Le groupe de travail a également jugé qu'un programme de développement spécial dédié au secteur maritime était nécessaire. Ces deux propositions du groupe de travail ont également été mises en œuvre et deux programmes ont été créés : Arctic Seas et TEM-Meri.

MISE EN ŒUVRE

Le ministère des Affaires économiques et de l'Emploi a assuré la gestion de TEM-Meri (2014-2016). Le programme s'est achevé fin 2016. L'objectif premier de ce programme était de renforcer la compétitivité des industries maritimes finlandaises et de dynamiser la régénération du secteur. Le programme visait également à renforcer et favoriser la coopération dans l'ensemble de la filière maritime finlandaise : industries maritimes, du transport maritime, les ports et les opérateurs portuaires. Certaines des thématiques reposent sur la coopération entre les entreprises et les centres de recherche, ce qui crée de nouveaux business models pour les acteurs des industries maritimes, ainsi que de nouveaux produits, services et marchés.

Le ministère des Affaires économiques et de l'Emploi a affecté 4 millions d'euros au programme et dix projets ont été mis en œuvre. Le financement n'a été accordé qu'aux organisations à but non lucratif.

La mise en œuvre de ces projets a permis d'identifier plusieurs perspectives, notamment la spécialisation dans le savoir-faire propre à l'Arctique, la technologie des batteries et les systèmes d'énergie hybride. Un nouveau phénomène pourrait être identifié et des changements surprenants pourraient avoir lieu, par exemple dans les produits à forte valeur ajoutée liés à la bioéconomie maritime, les symbioses industrielles ou la combinaison innovante de chaînes de production et de services.

Les marchés des navires de croisière et des navires de transport de voyageurs et de fret créent actuellement des emplois dans les entreprises finlandaises. Les marchés de l'offshore, des cargos et des pétroliers sont en déclin, ce qui a une incidence sur les grands fournisseurs de technologies finlandais. La rigueur de la réglementation environnementale implique que les clients achètent désormais des navires « verts », ce qui accroît la demande en technologies finlandaises, savoir-faire numérique et experts. À l'avenir, les logiciels joueront un rôle toujours plus important dans le transport maritime et la construction navale, car il s'agit de l'une des solutions pour rendre les navires plus respectueux de l'environnement.

RECOMMANDATION DE CLIPPER

Pour mieux déterminer le type de politique publique qui est à la fois nécessaire et réaliste, un programme comme TEM-Meri est un bon début :

- il crée les conditions pour qu'un grand nombre de pouvoirs publics travaillent avec les secteurs maritimes, là où l'attention est souvent trop sectorielle (par mission et non par activité économique) ;
- cette coopération entre des acteurs hétérogènes mène à la mise en œuvre d'activités diverses et d'un large éventail d'outils, d'activités de base, telles que la constitution d'un réseau et l'échange d'informations, à des mesures plus concrètes, comme des projets de formation, des projets de RDI, de la recherche de haut niveau, etc. ;
- cette coopération permet également une meilleure compréhension des technologies maritimes, de leur importance à l'échelle locale, des difficultés qu'elles présentent et des perspectives qu'elles ouvrent, ainsi que des besoins en matière de formation et de développement de la RDI.

Les partenaires CLIPPER recommandent la mise en œuvre de programmes similaires avant de procéder à la création d'un nouveau dispositif de soutien sectoriel spécifique aux industries maritimes.

TURKU FUTURE TECHNOLOGIES (TFT)

CHALLENGES ET OBJECTIFS

Les études régionales ont montré que les entreprises des industries technologiques en Finlande du Sud-Ouest (principalement des PME) n'ont pas participé à des projets de RDI. La faible proportion de demandes de RDI en est un exemple. Ces dernières années, la principale stratégie a consisté à améliorer le développement des entreprises de haute technologie, à encourager les PME à entamer des projets de RDI et à améliorer la collaboration entre le secteur privé et le milieu universitaire. Le principal objectif consiste à mettre en relation les capacités de recherche des PME avec les chercheurs des universités technologiques, et à lancer des projets de recherche innovants.

La plateforme collaborative Turku Future Technologies est un réseau de coopération accessible et agile qui adapte l'excellence en recherche à grande échelle pour améliorer la compétitivité et la croissance des entreprises technologiques. TFT soutient des projets de développement stratégique d'entreprises en accélérant le développement du savoir-faire ainsi que les entrées sur le marché. Il offre également un modèle de coopération pour les chercheurs et entreprises, ce qui favorise une collaboration pluridisciplinaire rentable orientée vers les entreprises en matière d'innovation.

POUR QUI ?

Les PME du secteur des technologies de la région sont la principale cible de Turku Future Technologies.

POUR QUEL PROJET ?

Les projets sont choisis en examinant les possibilités de RDI des PME au moyen d'entretiens, du recueil de données et de l'évaluation de leur potentiel. Le personnel de TFT cherche ensuite la bonne université ou le bon consortium universitaire pour répondre aux problématiques des PME.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Une subvention de 300 000 €/an est accordée par la ville de Turku à TFT.

INFORMATIONS ET CONTACT

https://turkubusinessregion.com/en/

ARCTIC SEAS RDI PROGRAMME

CHALLENGES ET OBJECTIFS

Au lendemain de la crise financière de 2008, la production dans le secteur mondial de la construction navale a connu une baisse significative. La crise a également frappé le secteur finlandais des technologies maritimes et le ministère des Affaires économiques et de l'Emploi a jugé que des programmes de développement spéciaux dédiés au secteur maritime étaient nécessaires. Le principal programme qui cible les activités de RDI du secteur était Arctic Seas, qui a été mis en place en 2013 pour renouveler et favoriser la compétitivité de l'industrie maritime finlandaise. Le programme a pris fin en 2017.

Son principal objectif consistait à accroître le nombre de projets de RDI liés aux industries maritimes. Le programme Arctic Seas s'est essentiellement concentré sur :

- les technologies propres et la réduction des émissions (carburants à faible émission de CO2) ;
- la numérisation (analyse d'informations et de données, suivi, test et gestion des risques) ;
- Augmentation et optimisation de la productivité (automatisation et modernisation du matériel).

POUR QUI ?

Les entreprises soutenues dans le cadre de ce programme sont à la fois les entreprises maritimes traditionnelles (chantiers navals, fournisseurs « clé en main », entreprises d'ingénierie et fournisseurs maritimes) et les nouvelles entreprises des industries maritimes. Ces « nouvelles entreprises » ont été encouragées à rejoindre des consortiums de recherche pour obtenir de plus larges perspectives de programmes de recherche et de résolution des problèmes.

POUR QUEL PROJET ?

Les projets ont été choisis suivant des critères d'originalité et de potentiel commercial.

Parmi les projets financés, citons par exemple les projets de création de solutions visant à augmenter l'efficacité énergétique en pilotant des voiles de rotor de grande taille, des projets de simulation et d'optimisation des flux d'énergie sur les navires, ainsi que les projets de création d'outils pour améliorer la transparence de l'empreinte environnementale des activités de construction navale.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Le programme a permis de financer quelques 140 projets. Le volume total des projets s'est élevé à environ 75-90 millions d'euros, dont 45 % ont été financés par Tekes.

L'aide publique TEKES a pris la forme d'une subvention (PME) ou d'un prêt (grandes entreprises).

INFORMATIONS ET CONTACT

https://www.businessfinland.fi/en/for-finnish-customers/services/build-your-network/ended-programs/arctic-seas/

MARITIME ACCELERATOR

CHALLENGES ET OBJECTIFS

Maritime Accelerator est une plateforme d'innovation pour les entreprises et les start-up. Le manque de R&D et les besoins en numérisation ont entraîné la création de cet incubateur.

L'objectif de ce programme est de mettre en relation les start-up innovantes, les PME et les grandes entreprises des industries maritimes avec des entreprises de capital-risque pour de nouvelles innovations maritimes. Maritime Accelerator rassemble des entreprises maritimes d'envergure mondiale et des start-up dynamiques à l'évolution rapide. Ce programme d'une durée de trois mois débouche sur des projets d'entreprise concrets : l'objectif est de créer un écosystème d'innovation qui génère de nouvelles perspectives commerciales, accélère le développement de l'industrie lourde et renforce le secteur finlandais des technologies maritimes.

POUR QUI ?

Dans le cadre de Maritime Accelerator, les acteurs du secteur maritime traditionnel qui exercent leurs activités sur les marchés mondiaux, comme les chantiers navals, les agences de design et les entreprises de transport maritime, cherchent de nouvelles idées et de nouveaux partenariats auprès des entreprises dont la croissance est plus faible.

POUR QUEL PROJET ?

Les start-up et entreprises en croissance sont passées au crible par l'équipe d'Avanto Ventures suivant des thèmes définis par les partenaires, c.-à-d. des acteurs importants du secteur (Royal Caribbean, Meyer Turku, Rauma Marine Constructions, Wärtsilä, Foreship, NAPA Group et CADMATIC).

Par exemple, pour 2019, les domaines d'intérêt englobaient la gestion des déchets, l'efficacité énergétique, l'efficacité opérationnelle et la transparence (gestion des chantiers navals), les matériaux durables et les nouveaux matériaux, l'optimisation de la consommation énergétique, la sécurité des chantiers navals, le numérique, etc.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Par le biais de ce programme, les acteurs importants du secteur bénéficient d'un meilleur accès à l'écosystème maritime et développent des projets d'entreprise concrets avec des start-up partenaires triées sur le volet. Les start-up bénéficient d'un accès à cet écosystème maritime et d'une visibilité dans celui-ci. Elles ont également la possibilité de co-créer avec des acteurs industriels importants pendant trois mois afin d'obtenir de nouveaux clients pour des projets d'entreprise et d'accéder à la base mondiale de clients de l'incubateur.

Ce programme est un projet de partenariat public-privé mis en œuvre par l'entreprise de développement régional Turku Science Park Ltd, avec son partenaire Avanto Ventures, et qui réunit une lise de plus de 500 start-up et entreprises en croissance. Parmi ces 500 start-up, les 40 meilleures passent un entretien avec les partenaires et entre 5 et 10 d'entre elles sont sélectionnées pour participer à un camp d'une durée de trois mois, où la possibilité d'une coopération sera validée et débouchera sur des partenariats à long terme.

INFORMATIONS ET CONTACT
https://maritime.turkubusinessregion.com/

DINAMIC ENTREPRISE

CHALLENGE ET OBJECTIFS

DINAMIC entreprises est un programme d'accompagnement complet qui vise à améliorer la compétitivité des entreprises par la performance interne, l'innovation et le développement commercial.

Le principal objectif est de donner aux PME les moyens de renforcer leur compétitivité par un accompagnement global dans la durée (9 mois) afin de consolider leurs fondamentaux grâce via du conseil, de la formation et la mise à disposition d'outils et de méthodologies efficaces et éprouvées.

Pour ce faire, le programme offre un soutien dans un cadre collectif :

- améliorer leur performance interne ;
- se développer ou se diversifier sur lun plan commercial ;
- innover (sur le plan technologique ou non technologique) ;
- Pérenniser l'activité de l'entreprise et l'aider à retrouver rentabilité et stabilité.

POUR QUI ?

Les bénéficiaires sont des PME situé en région des Pays de la Loire et ayant plus de 2 ans. Tous les secteurs sont éligibles, sauf les professions libérales et les professions réglementées.

Ces entreprises doivent démontrer leur volonté de s'engager dans le dispositif DINAMIC afin de consolider leurs fondamentaux et gagner en compétitivité. Il s'agit d'une initiative volontaire. Cela permet de s'assurer que les entreprises restent investies dans le programme dans la durée et soient actives dans les temps collectifs. L'objectif est de cibler les petites entreprises qui ne peuvent pas trouver les leviers de compétitivité par elles-mêmes et, notamment, de définir des objectifs concrets et mesurables, ainsi que de former les ressources humaines en interne.

POUR QUEL PROJET ?

Les entreprises doivent prouver leur volonté de s'engager dans le dispositif DINAMIC afin de consolider leurs fondamentaux et gagner en compétitivité. Il s'agit d'une initiative volontaire. Cela permet de s'assurer que les entreprises restent investies dans la durée et soient actives dans les temps collectifs. L'objectif est de cibler les petites entreprises qui ne peuvent pas trouver les leviers de compétitivité par elles-mêmes et, notamment, de définir des objectifs concrets et mesurables, ainsi que de former les ressources humaines en interne.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Le dispositif est géré par la Chambre de commerce des Pays de la Loire. Le financement public couvre près de 70 % du coût total du dispositif. Le reste est supporté par l'entreprise.

Le programme consiste en une méthodologie en 4 étapes sur une durée de 9 mois :

- **orientation** (1,5 mois) : la PME et son conseiller CCIR ciblent les enjeux majeurs au regard de sa situation et ses objectifs stratégiques, et déterminent les axes prioritaires de développement sur lesquels ils doivent travailler avec le consultant (performance interne, développement commercial, innovation, booster) ;
- **diagnostic** (2 mois) : la PME et son consultant identifient ses forces et faiblesses, et élaborent un plan de progression sur 3 ans conforme à ses objectifs stratégiques ;
- **accompagnement** (6 mois) : la PME met place les plans d'action qui lui permettent d'atteindre ses objectifs et d'améliorer les compétences de ses équipes par des formations ;
- **évaluation** : la PME, avec l'aide de son consultant de son chef de projet CCI, évalue les résultats et amorce les mesures de progression suivantes.

INFORMATIONS ET CONTACT
https://www.dinamicentreprises.fr/

RESOLUTIONS

CHALLENGES ET OBJECTIFS

Resolutions est un appel à innovations conçu par la région des Pays de la Loire qui vise à fournir aux entreprises locales un accès aux solutions les plus innovantes et efficaces du marché et, ainsi, à résoudre leurs problématiques de développement. Il repose sur des approches d'innovation ouverte. L'objectif de ces approches est de permettre aux entreprises (principalement les grandes entreprises) de travailler avec l'agilité de start-up innovantes afin d'accélérer leur propre dynamique d'innovation.

Ce programme poursuit 3 principaux objectifs :

1 - permettre aux entreprises d'exprimer leurs problématiques de développement différemment et transformer ces problématiques en opportunités d'innovation permettant d'améliorer leur compétitivité ;

2 - favoriser les relations entre les entreprises et les « solutionneurs » les plus innovants du marché afin de créer de nouvelles synergies et une valeur partagée ;

3 - transposer des solutions efficaces dans de nouveaux secteurs, et co-développer et inventer ensemble de nouvelles solutions.

POUR QUI ?

- ENTREPRENEURS : entreprises locales (en particulier les PME industrielles et ETI de moins de 2 000 salariés) qui souhaitent améliorer leur performance grâce à l'innovation et expérimenter une nouvelle méthode collaborative d'aborder leurs obstacles au développement à travers l'innovation ouverte ;
- « SOLUTIONNEURS » : acteurs de l'innovation (des start-up aux laboratoires) qui peuvent apporter des solutions nouvelles et efficientes aux opportunités d'innovation exprimées par les Entrepreneurs.

POUR QUEL PROJET ?

L'organisation de l'appel à solutions est déléguée à l'Agence régionale de développement. Une équipe projet qui réunit la Région, les pôles de compétitivité, clusters et universités concernés par le thème choisi est formée pour chaque appel à solutions.

Chaque sélection (entrepreneurs et solutionneurs) repose sur des critères de pertinence, réalisme et cohérence avec le thème choisi pour l'appel à innovations (par exemple : croissance bleue, industrie 4.0, bâtiments intelligents, numérisation, tourisme, etc.) et ses objectifs. La caractérisation de la problématique de développement est déterminante pour chaque étape de sélection : elle doit comprendre une recherche de différenciation, une forme de risque et un objectif de création de valeur.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Resolutions représente 4 à 6 appels par an. À chaque appel à solutions est attribuée une enveloppe de 100 000 € (5 fois 20 000 €) visant à aider les solutionneurs à co-développer leur solution. Chaque solutionneur lauréat se voit attribuer une aide de 20 000 € pour financer et développer sa solution.

INFORMATIONS ET CONTACT
http://resolutions-paysdelaloire.fr

DIMMEC

CHALLENGES ET OBJECTIFS

DIMECC signifie Digital, Internet, Materials & Engineering Co-Creation (co-création liée au numérique, à Internet, aux matériaux et à l'ingénierie). DIMECC est le premier écosystème de co-création en quête de solutions novatrices pour le marché. La plateforme d'innovation fait se rencontrer leaders et primés. Cette plateforme repose sur le postulat selon lequel Internet est la première plateforme véritablement mondiale pour l'économie numérique et qu'elle créera un grand nombre de nouvelles opportunités commerciales, économiques et sociales. Des ressources numériques sont en permanence disponibles en ligne et accessibles à tous. Les produits et services sont de moins en moins mis au point par une seule entreprise, mais plutôt par un réseau d'entreprises qui collaborent. Ce réseau d'entreprises contribue à l'écosystème par le biais de différents éléments provenant à la fois de produits établis et de produits récemment mis au point afin de créer de nouvelles offres toujours plus intéressantes.

POUR QUI ?

Le réseau DIMMEC se compose de :

- plus de 2 000 professionnels de la R&D ;
- plus de 400 organisations ;
- 69 actionnaires ;
- plus de 10 facilitateurs de co-création.

Les programmes et projets DIMECC sont conçus et mis en œuvre librement avec des entreprises, des universités et des centres de recherche. Ils suivent les principes de l'innovation ouverte, de la co-création et du développement agile.

POUR QUEL PROJET ?

DIMECC est un partenaire de co-création efficace et performant pour les activités de recherche stratégique, de développement et d'innovation. Il construit des écosystèmes en vue de créer de la compétitivité pour l'avenir et de doper la création de nouvelles entreprises et de nouvelles entrées sur le marché. Les services de co-création de DIMECC garantissent de plus courts délais de commercialisation et un nombre accru d'idées par rapport au travail en individuel.

DIMECC possède un certain nombre de réseaux internationaux que les clients peuvent rejoindre pour doper leur capacité d'innovation et la croissance de leur entreprise. Doper la capacité d'innovation signifie à la fois un nombre accru et une grande variété de partenaires de qualité et de perspectives de financement externe. La croissance de l'entreprise passe par un élargissement de la zone géographique d'activité et par de nouveaux partenariats dans la phase de R&D.

DIMECC Factory est un lieu de collaboration qui permet aux clients de DIMECC de co-créer et de travailler ensemble.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Soutien de l'UE et de l'État. Une grande partie du financement de projet provient d'entreprises privées.

INFORMATIONS ET CONTACT

DIMECC Factories
- Korkeakoulunkatu 7, 3e étage, 33720 Tampere, Finlande
- Eteläranta 10, 5e étage, 00130 Helsinki, Finlande
- Lemminkäisenkatu 32, rez-de-chaussée, Trivium House, 20520 Turku, Finlande

https://www.dimecc.com

INTERFACE

CHALLENGES ET OBJECTIFS

Le gouvernement écossais a jugé qu'il était nécessaire d'augmenter le niveau d'innovation des PME et de réduire l'écart entre les niveaux de R&D des universités et des entreprises en Écosse. La participation directe des PME dans le milieu universitaire est faible et un changement culturel est nécessaire des deux côtés pour augmenter les niveaux de collaboration entre le milieu universitaire et les PME.

Par conséquent, l'objectif d'Interface est d'encourager la collaboration entre les universités et les entreprises en vue d'un avantage économique et social. Il permet de sensibiliser les entreprises locales et travaille avec des PME écossaises individuellement ou en groupe afin d'identifier les établissements universitaires appropriés et les sources de financement qui résolvent des problèmes et développent des solutions innovantes. Pour aider les entreprises à compenser le coût lié aux collaborations avec le milieu universitaire, Interface gère également un petit programme d'aide financière : le programme Innovation Voucher.

POUR QUI ?

Interface vise à soutenir la collaboration entre les PME écossaises, notamment celles de moins de 50 salariés, et le milieu universitaire.

POUR QUEL PROJET ?

Les projets doivent être innovants (une idée originale/révolutionnaire) et déboucher sur de nouveaux produits, de nouveaux services, une innovation dans le domaine des ressources humaines ou de nouveaux processus qui bénéficieront à l'entreprise, à l'université ou à l'économie écossaise. Seuls les projets qui ne peuvent pas être mis en œuvre sur le plan commercial et qui nécessitent l'expertise technique d'un partenaire universitaire sont éligibles.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

L'équipe d'Interface fait preuve de créativité pour aider les entreprises à trouver le bon dispositif de soutien financier et a attiré un financement : chacun des partenariats entre les équipes commerciales et les équipes universitaires négociés par Interface peut se traduire par le paiement de la R&D par les entreprises, le financement partiel par des subventions du secteur public (tels que le financement Innovation Voucher, des partenariats de transfert de connaissances, etc.) ou d'autres dispositifs suggérés par le partenaire universitaire (p. ex. des bourses d'études supérieures par parrainage).

INFORMATIONS ET CONTACT

https://Interface-online.org.uk

ORE CATAPULT

CHALLENGES ET OBJECTIFS

L'Offshore Renewable Energy Catapult, avec son éolienne de démonstration à Levenmouth, dans le canton de Fife, travaille avec des entreprises et la recherche universitaire pour accélérer le développement industriel des énergies renouvelables offshore en exploitant l'innovation et en réalisant des économies. Il constitue un pôle sectoriel pour comprendre et réduire les barrières à l'innovation dans le secteur. Les centres Catapult sont un réseau d'installations mondiales mis en place par l'agence gouvernementale britannique Innovate UK et visant à transformer la capacité de croissance économique future du Royaume-Uni axée sur l'innovation.

ORE Catapult est une composante clé de la stratégique industrielle britannique pour accélérer la création et la croissance d'entreprises britanniques dans le secteur des énergies renouvelables offshore. Il est chargé de travailler avec des entreprises de toute taille et de les mettre en relation avec le milieu britannique de la recherche et du développement universitaires pour augmenter le niveau de productivité générée au Royaume-Uni dans le secteur.

POUR QUI ?

Catapult travaille avec toute entreprise (PME, start-up, pré-start-up, etc.) et chercheur qui puisse apporter une contribution aux objectifs généraux de réduction des coûts, de mise en application de la recherche et de croissance des PME.

POUR QUEL PROJET ?

ORE Catapult est actif dans le secteur des énergies renouvelables offshore :

- travailler avec des entreprises du segment énergies renouvelables offshore et de grandes entreprises industrielles qui fabriquent des éoliennes et des dispositifs connexes ;
- avec des développeurs de projets : pour aider à concevoir et à obtenir une génération d'énergies renouvelables offshore toujours plus efficace ;
- créer des possibilités d'innovation à d'autres acteurs de la chaîne d'approvisionnement, aux PME et au milieu britannique de la recherche universitaire ;
- identifier et soutenir proactivement l'innovation et la recherche appliquée jusqu'à la commercialisation.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Catapult offre une expertise en matière d'ingénierie et des infrastructures dans le cadre de projets. Le financement public couvre les ressources, mais un financement supplémentaire par des entreprises ou un autre financement est nécessaire selon le projet. Catapult aidera à trouver un financement externe, par exemple du capital-risque ou des appels à financement public.

INFORMATIONS ET CONTACT
https://ore.catapult.org.uk/

NOUVEAU CAMPUS TECHNOLOGIQUE DE TURKU (Teknologia-kampus Turku)

CHALLENGES ET OBJECTIFS

L'université de Turku s'est associée à la ville de Turku, aux institutions d'études supérieures de la région (l'université d'Åbo Akademi, l'université de sciences appliquées de Turku et l'université Novia) et à Turku Science Park Ltd pour créer un cluster d'expertise technologique, le campus technologique de Turku. Les parties ont conclu un accord de collaboration visant à améliorer l'enseignement et la recherche dans le domaine des technologies.

Le principal objectif est de produire plus de titulaires de doctorats en technologie et de masters en science, ainsi que de professionnels dans les domaines maritime, technologique et de l'ingénierie pour répondre aux besoins futurs croissants de la région. En effet, le manque de formations et d'enseignement technologiques suffisants au niveau du master en Finlande du Sud-Ouest constitue un obstacle important au développement des entreprises.

L'objectif du campus technologique est de créer une large et solide concentration d'expertise technologique à Turku qui promeut la compétitivité de la Finlande du Sud-Ouest et le développement à long terme d'entreprises dans la région.

POUR QUI ?

Les entreprises du secteur technologique, en particulier le secteur des technologies maritimes, qu'elles soient traditionnelles ou innovantes.

POUR QUEL PROJET ?

Les principales tâches du campus technologique sont pour les quatre universités :

- de combiner la recherche dans les technologies et les infrastructures de formation ;
- d'augmenter la formation technique en technologie ;
- de créer et conserver une stratégie de recherche technologique commune ;
- d'améliorer l'attractivité et la collaboration du secteur technologique dans la région.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Le campus technologique de Turku réunit les ressources des universités pour soutenir le développement de produits et l'innovation dans la région. Il ne finance pas d'activités à proprement parler, mais il soutient la collaboration entre les universités et les entreprises, et met au point des activités d'enseignement dans le domaine des technologies des industries maritimes. Il agit comme un cluster d'expertise technologique.

INFORMATIONS ET CONTACT
https://turkubusinessregion.com/karkialat/techturku/teknologiakampus-turku/

NOUVEAU
BLUE INDUSTRY PARK (BIP)

CHALLENGES ET OBJECTIFS

Le Blue Industry Park est un cluster d'opérateurs, d'entreprises de services et de R&D du secteur des industries maritimes dont la construction est prévue à proximité immédiatement du chantier naval de Turku. Il vise à devenir la première concentration de production et d'innovation dans les industries maritimes et manufacturières au niveau européen. La zone servira les entreprises de toute taille et renforcera l'écosystème des clusters industriels dans son ensemble dans la région de Turku.

POUR QUI ?

Les bénéficiaires sont les centres universitaires, les industries maritimes et manufacturières, et les prestataires d'EFP finlandais.

La zone offre un cadre de premier plan non seulement pour la production, mais également pour le renouvellement, la maintenance et le développement en contenu d'excellence pour les entreprises maritimes.

Objectifs : dans dix ans, il y aura dans la zone BIP : 100 entreprises ; 10 000 salariés ; 500 millions d'euros d'investissements.

POUR QUEL PROJET ?

Le principal objectif est de construire un pôle de technologie maritime innovant pour le secteur maritime finlandais et les entreprises cleantech, et de former un écosystème avec des installations de production, des centres universitaires et d'autres entreprises de soutien. L'objectif est que Blue Industry Park devienne le cluster de production et d'innovation des industries maritimes et manufacturières.

Le projet mettra à disposition diverses installations, dont un centre des congrès, un centre administratif et d'innovations, un centre logistique, des solutions de logement temporaires, des hôtels pour séminaires, des ateliers d'ingénierie et un centre de recherche.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

BIP est un projet de partenariat public-privé. Le plan de conception pour le Blue Industry Park (BIP), près du chantier naval Meyer Turku, a été achevé en décembre 2017. La superficie du Blue Industry Park est d'environ 55 hectares et la construction des nouveaux locaux sera mise en œuvre par étapes entre 2019 et 2030.

Les entreprises bénéficieront de la synergie entre les entreprises et les autres acteurs dans la région qu'offre BIP. Blue Industry Park combine un volume important de ressources et d'expertise, et un cadre compétitif pour la production, le développement produit et la recherche. Les connexions logistiques seront directement faites par les entreprises de Blue Industry Park aux marchés mondiaux avec des réseaux routier, ferroviaire, maritime et aérien.

À ce stade, le concept est financé par Turku Science Park et la ville de Turku (500 millions d'euros dans 10 à 15 ans). À l'avenir, le financement sera à la fois public et privé.

INFORMATIONS ET CONTACT

https://turkubusinessregion.com/en/bip/

NOUVEAU
DISPOSITIF RÉGIONAL POUR LES PME FONDÉ SUR LA SRI-SI

CHALLENGES ET OBJECTIFS

La Stratégie régionale d'innovation pour une spécialisation intelligente (SRI-SI) est un outil utilisé dans l'ensemble de l'Union européenne pour améliorer l'efficacité des politiques publiques pour la recherche et l'innovation. Par le biais de leur SRI-SI, les Régions ont construit un cadre stratégique de mesures dont l'objectif est le renforcement de la compétitivité et la croissance de l'emploi dans le système économique régional.

Les' industries maritimes est l'une des spécialisations intelligentes, mais il semblerait (dans plusieurs régions de CLIPPER) que les PME du secteur maritime ne saisissent pas suffisamment les possibilités de financement du FEDER par le biais de la SRI-SI. Étant donné que la SRI-SI fait partie intégrante du programme opérationnel régional du FEDER, il est essentiel d'identifier les domaines prioritaires de recherche et d'innovation dans lesquels intervenir. Cette proposition CLIPPER aurait pour objectif de garantir une meilleure orientation du résultat des interventions, en particulier celles visant la recherche et l'innovation des PME, notamment dans le secteur maritime.

POUR QUI ?

Les PME dont les activités entrent dans le cadre de la SRI-SI pour renforcer autant que possible les secteurs de spécialisation intelligente régionaux qui sont considérés comme un atout stratégique, en particulier les industries maritimes.

POUR QUEL PROJET ?

Renforcement de la compétitivité des PME par le biais de projets innovants, d'internationalisation et de formation : la SRI-SI fait de la recherche et de l'innovation le fil rouge qui relie les entreprises et le système de production régional au capital humain et au vaste système de connaissances ainsi qu'aux produits et services à forte valeur ajoutée.

Il serait souhaitable d'élaborer un plan de travail visant à définir dans un premier temps les objectifs à atteindre pour le système économique régional dans son ensemble et, dans un second temps, à exprimer les synergies avec le milieu de la recherche et celui de l'enseignement et de la formation, puis à affecter les fonds du FEDER et du FSE pour véritablement atteindre les objectifs proposés.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Fonds FEDER et FSE

RECOMMANDATION POLITIQUE

COLLABORATION ÉTROITE ENTRE LE MILIEU UNIVERSITAIRE ET LE SECTEUR PRIVÉ

Le projet CLIPPER a montré qu'une collaboration étroite entre le milieu universitaire et le secteur privé était nécessaire. Le niveau élevé de R&D devrait être plus stratégique et complet. En effet, les PME ne disposent pas souvent de possibilités de financement, de compétences en R&D et de stratégies à long terme pour produire un haut niveau d'innovation et de produits.

Le développement des industries maritimes repose principalement sur l'innovation et l'industrie maritime européenne offre des solutions technologiques de premier ordre. Une meilleure appréciation des capacités d'innovation des industries maritimes devrait également permettre de les hisser à un niveau jamais atteint.

Le soutien accordé à l'industrie maritime européenne et aux clusters de recherche et de projets de R&D permet la fabrication de navires qui intègrent les technologies les plus avancées au monde, ce qui devrait être davantage développé à l'avenir. La fabrication est réalisée avec une efficacité de production de premier ordre qui intègre les innovations technologiques dans les méthodes de travail.

Certaines des activités clés pourraient être les suivantes :

- développer et intégrer les clusters maritimes nationaux dans le système commun de communication et de coopération ;
- étudier les capacités technologiques et de production pour améliorer les processus de développement du secteur maritime et encourager la commercialisation des connaissances ;
- établir des outils innovants fondés sur les technologies de l'information et de la communication pour transmettre des connaissances technologiques et commerciales, afin d'offrir aux organisations et au secteur de la recherche publique un lieu pour se rencontrer et coordonner leurs actions, et pour développer des solutions innovantes ;
- mettre en œuvre des programmes transnationaux de renforcement des compétences et des programmes de RDI pour obtenir les connaissances nécessaires et établir une coopération commerciale.

RECOMMANDATION POLITIQUE

RECONNAÎTRE LE SECTEUR DES TECHNOLOGIES MARITIMES COMME UN SECTEUR STRATÉGIQUE POUR L'EUROPE

L'Europe est la première région du monde en termes de valeur de production totale de la construction navale et de la production de systèmes navals, même si le niveau de sa production de construction navale (en tonnes brutes et tonnes de port en lourd tpl) est faible. Le marché maritime européen pour les navires complexes de grande valeur et haute technologie sera progressivement soumis à des pressions accrues. Les secteurs de marché pour les navires complexes seront confrontés à une concurrence accrue.

Une collaboration étroite en Europe est nécessaire pour renforcer la compétitivité des technologies maritimes européennes en tant que leader du secteur à l'échelle mondiale. La collaboration entre les pouvoirs publics, le secteur privé, les centres de recherche et les universités est indispensable.

Il existe à l'heure actuelle un risque asiatique réel et tangible en ce qui concerne les navires complexes. L'ouverture du savoir-faire européen au marché asiatique est un réel danger pour le secteur maritime européen. Grâce à son savoir-faire particulier, l'Europe a un réel protectionnisme dans ce domaine, qui doit être préservé pour la viabilité à long terme du secteur européen de la construction navale.

Par conséquent, les partenaires CLIPPER recommandent la création d'un consortium de Régions maritimes importantes pour résoudre les problèmes technologiques, d'enseignement, etc., les plus pertinents pour le secteur maritime européen à l'avenir. Les universités et les établissements d'enseignement supérieures ont un rôle essentiel à jouer dans la construction des connaissances et des compétences nécessaires, et les villes et régions offrent les infrastructures essentielles et le réseau de collaboration en Europe.

L'objectif de ce consortium serait d'améliorer la compétitivité du secteur industriel maritime européen, de garantir des activités de R&D futures, d'améliorer les compétences des travailleurs du secteur maritime (y compris les problèmes d'attractivité) et de protéger contre les risques de concurrence déloyale.

AXE 2

PERFORMANCE COLLECTIVE

Bonne pratique

SCHÉMATISATION DE VOTRE CHAÎNE DE VALEUR MARITIME LOCALE

OBJECTIFS

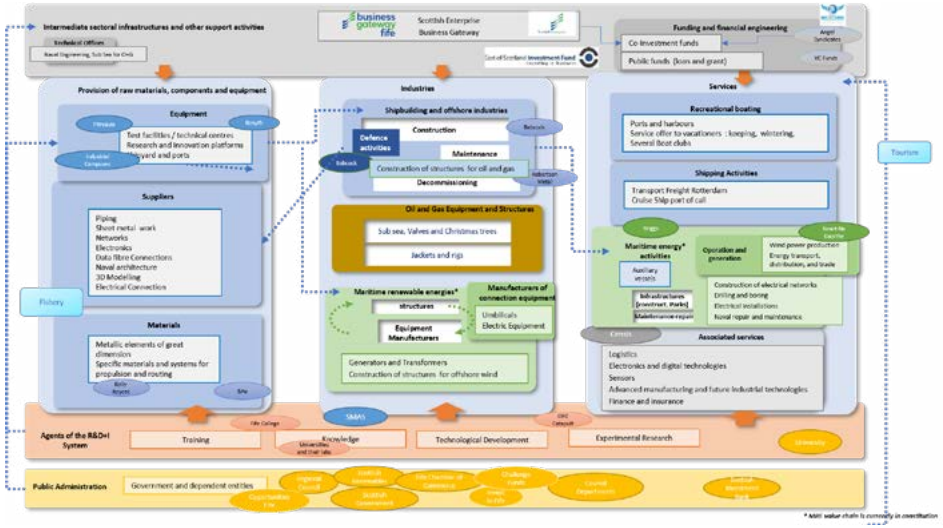
La schématisation de votre chaîne de valeur maritime locale vous permettra, en tant qu'autorité publique, de mieux soutenir les PME dans le secteur des industries maritimes. Elle vous aidera à visualiser la diversité des acteurs en place et de combler les potentielles lacunes dans le système de soutien. Il s'agit d'un bon exercice avant de mettre en œuvre une nouvelle politique. Elle vous permet de parvenir à un meilleur diagnostic.

DANS LE CADRE DE CLIPPER

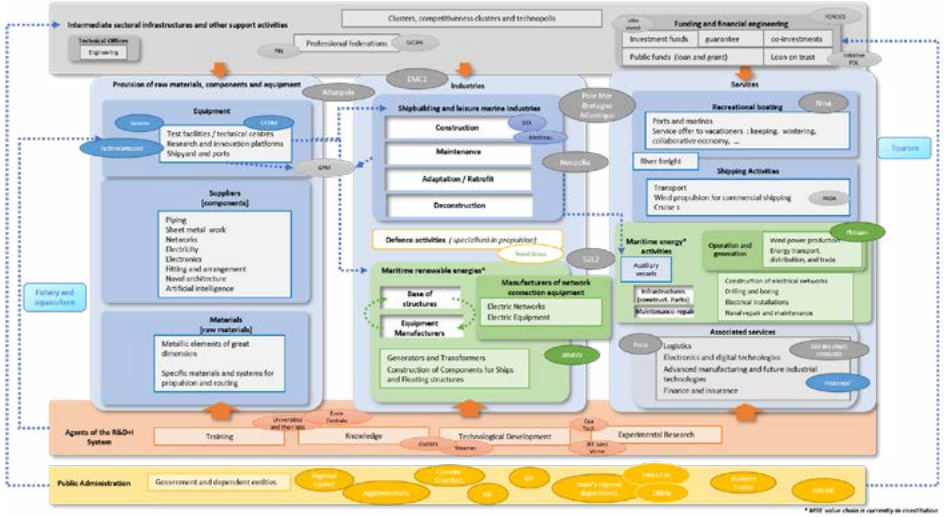
En travaillant sur leur diagnostic territorial, FAEN (un partenaire CLIPPER des Asturies, en Espagne) a mis au point un « schéma de chaîne de valeur ». Ce schéma découle de la compilation d'informations et donne une image globale de la chaîne de valeur directement ou indirectement liée aux secteurs maritimes dans les Asturies, chaque bloc représentant un segment de la chaîne de valeur.

En s'appuyant sur ce schéma, il a été demandé à chaque partenaire CLIPPER de travailler sur la représentation de sa chaîne de valeur en réalisant un schéma similaire. Ci-après figurent certains de ces schémas.

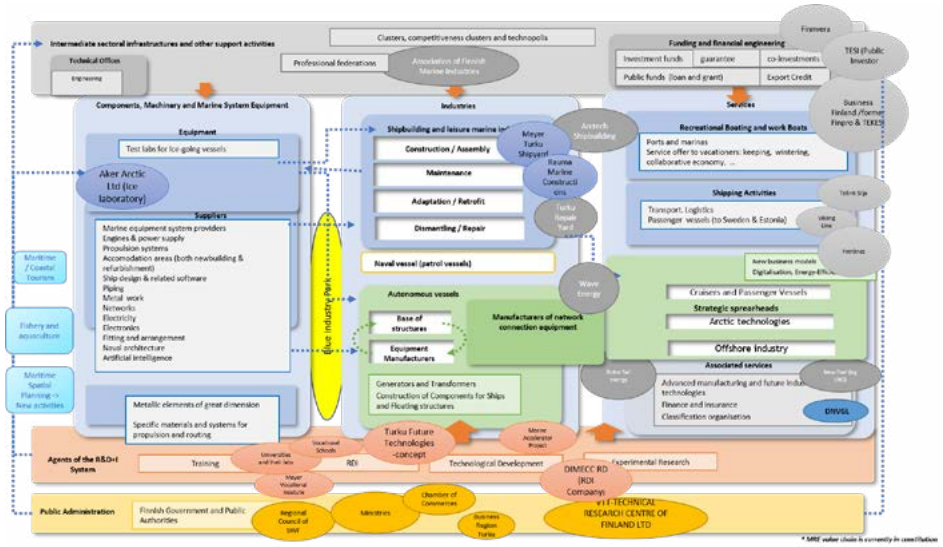
FIFE



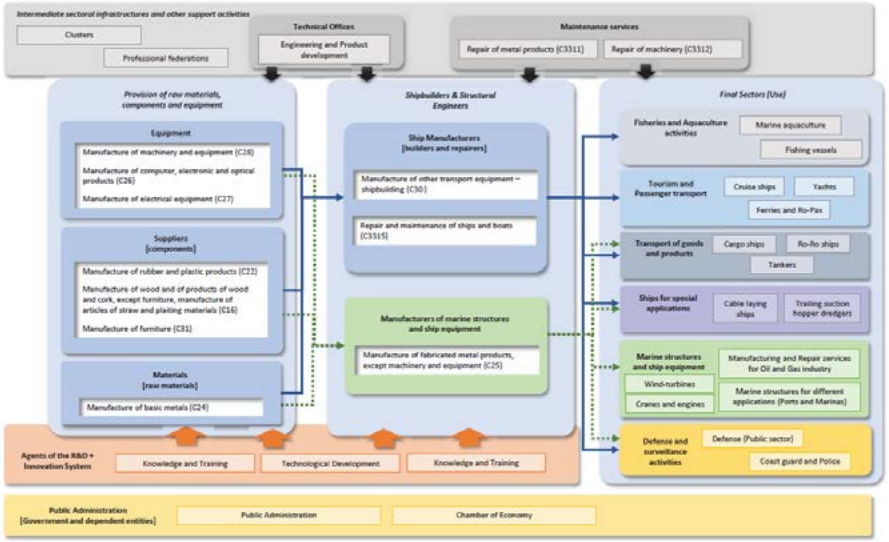
PAYS DE LA LOIRE



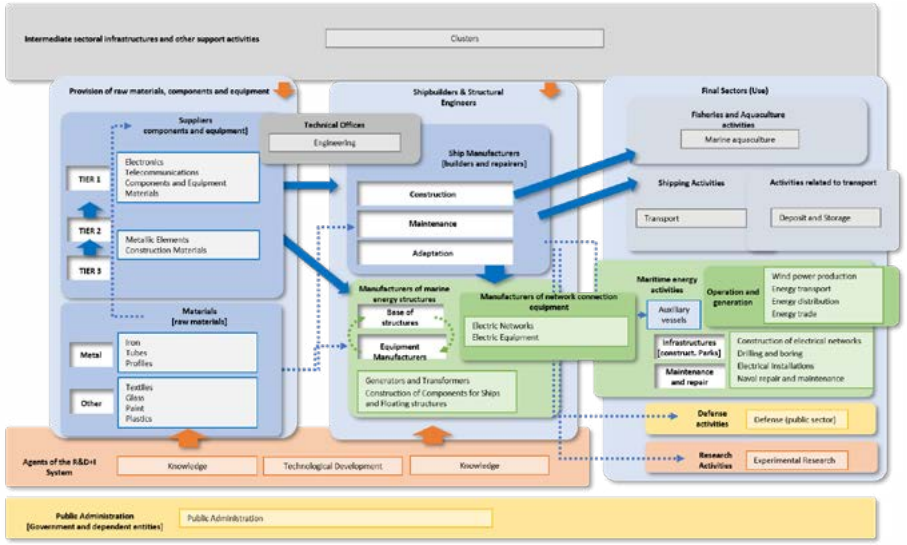
SOUTHWEST FINLAND



SPLIT DALMATIA



ASTURIAN



Bonne pratique

EUROPEAN CLUSTER EXCELLENCE INITIATIVE (ECEI) : UNE INITIATIVE DE LA COMMISSION EUROPÉENNE

CONTEXTE

Une gestion solide est essentielle pour les organisations de clusters afin de fournir des services professionnels aux clusters, d'aider les entreprises à accéder aux marchés mondiaux avec succès et d'améliorer leur capacité d'innovation et leur compétitivité. Pour créer davantage de clusters de premier ordre dans l'UE en renforçant l'excellence des clusters, la DG Entreprises et industrie de la Commission européenne a lancé la EUROPEAN CLUSTER EXCELLENCE INITIATIVE (ECEI) en 2009, dans le cadre du programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation (CIP). Le principal objectif de l'ECEI était de créer une méthode de référence pour les organisations de clusters leur permettant d'améliorer leur processus de gestion interne, la façon dont ils proposent des services, et d'élaborer des supports de formation pour aider les gestionnaires de clusters à améliorer leur propre capacité de gestion.

MISE EN ŒUVRE

13 partenaires issus de 9 pays européens, tous avec une longue expérience dans le domaine de la gestion de clusters et de l'appui aux clusters, ont créé un ensemble d'indicateurs de qualité de la gestion de clusters et mis au point un système de label de qualité afin de tester et de valider cette méthodologie, et l'ont mis en place en tant que label agréé dans l'ensemble de l'Europe.

Ce système de label de qualité prévoit trois niveaux de distinction :

- le label de bronze : le niveau le plus bas de reconnaissance possible pour les organisations de clusters relativement jeunes ;
- le label d'argent : le niveau moyen qui vise les clusters avec un certain degré de maturité, ce qui implique la présence de structures de gestion professionnalisées ;
- le label d'or : le niveau de reconnaissance le plus élevé, qui est accordé à tous les clusters matures qui témoignent d'une gestion très perfectionnée, d'un niveau élevé de solvabilité et d'une spécialisation importante dans différents domaines de services de clusters, et qui sont déterminés à continuer d'améliorer leurs structures et leurs habitudes organisationnelles pour obtenir une plus grande performance.

INCIDENCE

D'après les données de la EUROPEAN CLUSTER COOPERATION PLATFORM (ECCP), 88 clusters avec le label d'or, 70 clusters avec le label d'argent et 260 clusters avec le label de bronze ont été enregistrés. Ces labels ont donné une certaine visibilité au sein de l'écosystème européen des clusters, un accès aux réseaux de contacts et à une comparaison facile entre les clusters qui ont des niveaux similaires de reconnaissance.

En outre, le processus pour obtenir un label implique que la direction possède d'importantes connaissances en interne, ce qui semble réellement utile à la stratégie des clusters à l'échelle mondiale à long terme :

- la redéfinition/réorientation des objectifs de gestion des clusters ;
- l'amélioration des capacités analytiques des chaînes de valeur ;
- l'identification d'avantages compétitifs en innovation et/ou de problèmes de marché ;
- la capacité à développer une vision commune en ce qui concerne la collaboration avec d'autres groupes, chaînes de valeur, etc. ;
- la capacité à faciliter l'internationalisation de partenaires, en particulier des PME ;
- l'amélioration dans la préparation de plans stratégiques et de plans de travail pour le développement de clusters, de plus en plus adaptés aux besoins réels de leurs membres.

RECOMMANDATION DE CLIPPER

Un projet de coopération spécifique entre les clusters du secteur maritime pourrait constituer une bonne occasion de mettre au point une stratégie du secteur maritime européen, comme cela a été le cas pour l'aéronautique, par exemple.

PLUS D'INFORMATIONS

https://www.cluster-analysis.org/benchmarked-clusters

PROGRAMMES TRACTORES

CHALLENGES ET OBJECTIFS

Le programme Tractores vise à financer des projets différenciés, dirigés par de grandes entreprises, qui visent à faire face aux difficultés que la région devra affronter à moyen et long terme, dans les domaines et secteurs identifiés dans la Stratégie régionale d'innovation – spécialisation intelligente (SRI-SI) des Asturies.

L'objectif de l'appel est d'encourager la coopération entre les entreprises clés ou « tractor » et les PME, centres de recherche, sites d'essais et groupes de RDI universitaires de la région.

POUR QUI ?

Les bénéficiaires sont des consortiums d'entreprises régionaux créés par au moins trois entreprises indépendantes, y compris une entreprise « tractor » et une PME. Entre 10 % à 25 % doivent être sous-traités à un centre de recherche et/ou un centre technologique.

L'auteur de la demande de subvention doit être une entreprise « tractor ». Les entreprises « tractor » sont des entreprises qui ont la capacité d'améliorer et/ou de doper l'économie de leur environnement, en prenant en compte leur taille et/ou leur capacité à générer de l'activité en amont, entre leurs fournisseurs ou sous-traitants, ou en aval du secteur, parmi leurs clients locaux.

POUR QUEL PROJET ?

Deux types de projets peuvent être financés :

- type A : les projets de recherche industrielle / le développement expérimental ;
- type B : les projets d'innovation (dans l'organisation ou les processus).

Les projets mis en œuvre devraient figurer dans les domaines de spécialisation définis comme des priorités dans la SRI-RI des Asturies :

- les matériaux avancés et durables ;
- les nouveaux modèles de production ;
- le matériel et les technologies de réseau ;
- le pôle industriel de l'acier des Asturies (y compris les EMR) ;
- les marchés agroalimentaires ;
- le vieillissement de la population et la qualité de vie.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Des subventions non remboursables entre 500 000 € et 2 000 000 €.

Les projets soumis sont évalués par une commission suivant une liste de critères précis (en fonction des priorités technologiques, de l'originalité de la proposition, de la qualité et de la structure du consortium, de la valeur ajoutée, de l'affectation des tâches, de la répartition des connaissances et de la diffusion des résultats, des effets, etc.).

INFORMATIONS ET CONTACT

Adresse : Parque Tecnológico de Asturias, 33428 Llanera, Asturias, España
Tél. : +34 985 98 00 20 / idepa@idepa.es / **www.idepa.es**

NEOPOLIA

CHALLENGES ET OBJECTIFS

Neopolia est une association, un réseau de 6 clusters d'entreprises, créée et animée par des entrepreneurs de la région des Pays de la Loire, en vue de renforcer la diversification et la compétitivité des entreprises locales. Neopolia accompagne les grands acteurs de marché dans leur démarche de progrès et agit aux côtés des institutions régionales pour garantir un développement industriel équilibré du territoire.

Les trois principaux objectifs de Neopolia sont les suivants :

- commercialiser des offres industrielles collaboratives à l'échelle mondiale ;
- construire un réseau d'affaires et renforcer les liens avec de grands acteurs de marché ;
- soutenir le développement de projets industriels structurants.

Il a pour vocation de fédérer et faire travailler ensemble des entreprises sur des enjeux commerciaux, au service du développement de 6 filières industrielles spécifiques réunies en clusters : l'aérospatial, les projets maritimes et fluviaux, les énergies renouvelables maritimes, le nucléaire, le pétrole et le gaz, et le ferroviaire.

POUR QUI ?

L'intégration dans Neopolia et ses clusters se fait en deux étapes successives :

1re étape : rejoindre le réseau – critères d'éligibilité :

- être une entreprise industrielle ou de services à l'industrie, et exercer des activités liées à l'un des marchés cibles de Neopolia ;
- pour les entreprises qui n'ont pas d'implantation dans la région des Pays de la Loire, être intégrée à l'un des six clusters de Neopolia.

2e étape : devenir un membre d'un ou plusieurs clusters – critères d'éligibilité :

- avoir une activité qui complète l'offre globale d'au moins un des six clusters de Neopolia.

Neopolia compte 245 entreprises (en 2017), sur l'ensemble du territoire régional.

POUR QUEL PROJET ?

Les 6 clusters d'entreprises sont l'expression concrète de l'approche axée sur le marché mise en œuvre par Neopolia. Ils traduisent la volonté des entreprises régionales de se fédérer autour d'une stratégie partagée et d'une offre industrielle commune pour conquérir de nouveaux marchés, en France comme à l'export.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Neopolia possède un modèle d'apporteur d'affaires :

- il initie et construit des partenariats avec des acteurs clés sur ses marchés cibles ;
- il promeut les alliances d'entreprises sous différentes formes : accord de consortium, conclusion conjointe de contrats, co-entreprises, etc.

En 2018, Neopolia a créé une SAS. Il s'agit d'un outil juridique et financier supplémentaire à la disposition des membres afin de répondre à de plus grandes offres collaboratives.

INFORMATIONS ET CONTACT

http://www.neopolia.com/

Neopolia, 35 av. du Général de Gaulle - CS 70405 - 44602 Saint-Nazaire Cedex - FRANCE
Tél. : 33 (0)2 40 17 21 52 ,
Adresse électronique : contact@neopolia.fr

MARITIME CLUSTER NORDDEUTSCHLAND (MCN)

CHALLENGES ET OBJECTIFS

La coopération étroite au sein de la chaîne de valeur entre les chantiers navals, les fournisseurs et les entreprises de services est un facteur clé de succès pour les perspectives des industries maritimes. La division du travail entre les entreprises se traduit par des processus de production plus efficaces et permet l'exploitation d'avantages spécifiques liés à la localisation.

Les industries maritimes dans le Schleswig-Holstein se composent principalement de très petites entreprises. Il est nécessaire d'encourager leur coopération et notamment de promouvoir les fusions d'entreprises, car les entités commerciales de plus grande taille sont plus compétitives sur le marché mondial.

POUR QUI ?

Les entreprises et les centres d'affaires, de science et de politique travaillent avec les industries maritimes dans le nord de l'Allemagne.

Les frais d'adhésion commencent à 250 euros par an. L'adhésion annuelle est évaluée en fonction du nombre de salariés ou du chiffre d'affaires.

POUR QUEL PROJET ?

Le MCN a défini quatre domaines d'action :

- la constitution d'un réseau : événements, relations publiques, analyse potentielle du secteur maritime dans le nord de l'Allemagne, analyses des tendances pour le secteur maritime, groupes d'experts, contacts réguliers avec les entreprises, contrats avec des associations maritimes, présence en ligne, évaluation et mise en œuvre de forum politique annuel, évaluation de projets et de partenariats stratégiques, et marketing pour l'environnement maritime du nord de l'Allemagne ;
- les projets d'innovation : partenaire de dialogue pour les fournisseurs d'idées, observation des appels à candidatures, identification de projets de coopération possibles, développement de partenariats de projets, renforcement des idées de projets des groupes d'experts, amorce d'études de faisabilité, soutien dans la planification du financement de projets et activités de rapprochement ;
- le transfert de technologies et de connaissance : cartographie des connaissances, échanges entre les clusters et forums technologiques ;
- les ressources humaines : mesures de recrutement d'un personnel qualifié, relations publiques pour les professions maritimes, compétences système dans l'enseignement et la formation, et portails Internet.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

MCN est un cluster maritime dont l'objectif est :

- d'apporter un soutien aux entreprises qui sont membres, en fonction de leurs besoins et de leurs objectifs ;
- de soutenir des projets dont le système est très complexe et en assurer le suivi ;
- de renforcer les partenariats de partage des risques et l'utilisation de fonds publics ;
- d'exploiter les possibilités d'appels d'offres ;
- de soutenir les échanges de connaissances et la transmission technologique ;
- de renforcer les compétences et la capacité des systèmes techniques ;
- d'augmenter le niveau de compétences et la disponibilité d'experts ;
- d'informer sur les compétences de ses membres, favoriser les relations informelles, etc.

INFORMATIONS ET CONTACT

Maritimes Cluster Norddeutschland - Geschäftsstelle Schleswig-Holstein, WTSH GmbH, Lorentzendamm 24, 24103 Kiel
www.maritimes-cluster.de

SCOTTISH MARITIME CLUSTER (SCM)

CHALLENGES ET OBJECTIFS

Au Royaume-Uni, les entreprises du secteur maritime ont commencé à coopérer davantage dans le cadre de « Maritime UK ». Le Scottish Maritime Cluster a une portée plus régionale, mais il repose sur cette tendance. Il est actuellement en création et a été mis au point par un groupe d'entreprises leaders dans le secteur maritime.

- Le Scottish Maritime Cluster est le plus grand cluster de gestion de navires en Europe et possède des universités de premier rang dans la conception de navires et le domaine maritime.
- L'économie du Scottish Maritime Cluster représente 39 300 emplois, 9,3 milliards de livres sterling de chiffre d'affaires, 3,6 milliards de livres sterling de valeur ajoutée brute, plus de 20 % de secteur maritime britannique et 1,6 milliard de livres sterling d'exportations .
- On estime que l'emploi moyen dans le secteur maritime écossais a contribué à hauteur de 91 600 £ à la valeur ajoutée brute en 2015, contre 77 900 £ pour le secteur maritime britannique et 48 971 £ pour l'ensemble de l'économie britannique.

Il ne possède toutefois pas d'organisation qui reconnaît la capacité locale et peut coordonner les efforts pour consolider sa position. Le SMC collaborera avec la Chambre de commerce écossaise en vue d'impliquer ses membres en Écosse qui sont actifs dans le secteur.

POUR QUI ?

Le secteur est défini comme une assistance et des services de transport maritime de marchandises, des services portuaires et des services maritimes pour le secteur de l'extraction pétrolière et gazière. Le cluster sera notamment composé d'entreprises qui se développent dans de nouveaux domaines, tels que les énergies maritimes offshore, et insistera sur l'innovation des PME.

POUR QUEL PROJET ?

Le Scottish Maritime Cluster a pour vocation de promouvoir et de favoriser la croissance économique dans le secteur maritime écossais.

L'objectif est de maintenir la position internationale des industries maritimes britannique et de recourir à l'innovation pour la conserver. Une stratégie nationale a été proposée et des entreprises du secteur sont appelées à y adhérer pour la soutenir. Le SMC est une organisation associative qui vise l'interaction entre les entreprises issues des industries maritimes en vue de soutenir le développement économique dans ce secteur, en particulier en Écosse, en tant que concentration géographique importante d'acteurs maritimes au Royaume-Uni.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Le SMC recrute actuellement des membres et travaille avec la Chambre de commerce écossaise et le Conseil régional de Fife pour renforcer l'adhésion.

Le SMC compte à ce jour 26 membres : des modélistes, constructeurs et spécialistes de la maintenance ; des élèves officiers et du personnel de formation ; des propriétaires de navires ; et des gestionnaires, des consultants, des instances légales et des autorités de signalisation maritime.

INFORMATIONS ET CONTACT

http://technocampus-ocean.fr
T. 33 (0)2 49 09 90 00
ocean@technocampus.fr

TECHNOCAMPUS OCÉAN (TKO)

CHALLENGES ET OBJECTIFS

En mettant en commun des ressources publiques et privées, et en plaçant l'innovation collaborative au cœur du développement économique régional, les plateformes Technocampus relèvent les défis liés à la compétitivité industrielle.

Technocampus Ocean est une plateforme mutualisée de recherche technologique dédiée aux structures maritimes et aux matériaux métalliques. Elle réunit des acteurs industriels et universitaires qui travaillent au développement de technologies manufacturières innovantes pour la construction navale et les EMR. Elle offre des ressources mises en commun, et encourage les approches interdisciplinaires, la R&D collaborative et la transmission technologique. Elle contribue à l'excellence de la Région des Pays de la Loire dans le domaine de l'industrie maritime.

Parmi les autres plateformes Technocampus, citons notamment : Technocampus Composite (une plateforme de premier plan dans le développement de technologies innovantes pour la conception et la construction de composants de grande taille en composites à haute performance), Technocampus Smart Factory (un centre industriel de réalité virtuelle à la pointe de l'innovation qui propose aux entreprises des sessions ultra-immersives et peut intégrer des scénarios complexes) et le nouveau Technocampus Alimentation.

POUR QUI ?

Le concept de co-localisation d'un fournisseur principal et de chercheurs universitaires de Technocampus offre aux TPE et PME la possibilité de participer à un programme d'innovation et de bénéficier d'un niveau optimal de ressources d'experts, d'une vision claire des débouchés du marché et d'un soutien aux projets. TKO réunit des moyens et des équipes technologiques, de grands acteurs des structures offshore aux procédés métalliques associés.

POUR QUEL PROJET ?

Les plateformes Technocampus sont des investissements clés de la Région des Pays de la Loire qui visent à renforcer localement la dynamique industrielle. L'objectif est de garantir l'action collaborative par la co-localisation d'équipes de chercheurs universitaires, de fabricants et de fournisseurs de services reconnus afin de permettre une approche 360° des projets et de donner accès à un niveau d'expertise de rang mondial. Technocampus Ocean met également à disposition des sites d'essais et un environnement collaboratif pour les PME.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Technocampus Ocean offre un accès au matériel scientifique et aux services technologiques suivant : la conception de pièces, la mise en œuvre des matériaux métalliques (fabrication additive métallique, formage, soudage, parachèvement, etc.), la robotique/cobotique de production, la modélisation et la simulation des procédés (modélisation des procédés de mise en œuvre et hydrodynamique) et le contrôle non destructif de pièces en matériaux métalliques (tomographie X robotisée, etc.).

INFORMATIONS ET CONTACT

IDEPA
Adresse : Parque Tecnológico de Asturias, 33428 Llanera, Asturias, España
Tél. : +34 985 98 00 20 / idepa@idepa.es /
www.idepa.es

CENTRE DE SECURITE JOVELLANOS MARÍTIMA INTEGRAL

CHALLENGES ET OBJECTIFS

Le Centre de Sécurité de Seguridad Marítima Integral Jovellanos est un centre de formation de la Sociedad Estatal de Salvamento y Seguridad Marítima, qui est rattachée au ministère du Développement via la Direction générale de la Marine marchande, en Espagne.

Le principal objectif du ministère qui a développé cette entité était de créer un centre équipé d'un ensemble d'installations nécessaires pour proposer des sessions de formation et des activités connexes dans le secteur maritime. Ce centre de formation offre une formation complète dans les domaines thématiques de la sécurité et la sûreté, notamment pour toutes les activités liées au secteur maritime.

POUR QUI ?

La gestion et l'exploitation du centre sont dirigées par une équipe de spécialistes et techniciens hautement qualifiés avec une longue expérience dans le secteur maritime.

Le Centre Jovellanos offre aux entreprises la formation dont elles ont besoin pour améliorer leurs performances et obtenir des certifications légales. Dans certains cas, le fait d'avoir participé à des sessions de formation spécifiques permet aux entreprises de prendre part à de nouveaux projets plus complexes.

POUR QUEL PROJET ?

Les objectifs spécifiques de cette ressource pédagogique sont :

- de dispenser une formation conforme à la réglementation applicable et aux besoins des destinataires de la formation ;
- de transmettre les connaissances nécessaires pour remplir les missions confiées dans le milieu de travail en toute sécurité et avec succès ;
- de réduire, par le biais de la formation, les blessures et les dommages à l'environnement, afin d'éviter les risques et les accidents ;
- d'augmenter l'utilisation de nouvelles technologies dans le domaine de la formation aux enjeux environnementaux et à la sécurité ;
- de garantir la mise en œuvre du système de qualité dans la conception et le développement d'activités de formation.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Le Centre Jovellanos est un centre agréé qui offre des formations en matière de sécurité appliquée à différents secteurs. Un catalogue de formations peut être consulté et des programmes de formations sur mesure peuvent être obtenus sur demande.

Le centre propose également une assistance technique pour l'exécution de travaux d'infrastructures portuaires : tests de maniabilité de navires dans les ports, les estuaires et les fleuves, et assistance technique aux projets environnementaux liés à la pollution marine, à la survie en mer et aux nouvelles technologies.

INFORMATIONS ET CONTACT

Centro Jovallenos
Adresse : Camín del Centro de Salvamento nº 279. 33393 Gijón, Asturias, España
Téléphone : +34 985 15 98 00 /
Adresse électronique :
linfo@centrojovellanos.es /
www.centrojovellanos.es

NOUVEAU : APPEL IDÉAL POUR LES PROJETS DANS LES INDUSTRIES MARITIMES

CHALLENGES ET OBJECTIFS

Dans un contexte de besoin accru de compétitivité, l'innovation et la collaboration restent des leviers stratégiques pour de nombreux acteurs. Par conséquent, les partenaires CLIPPER cherchent à faciliter l'accès à l'innovation pour un grand nombre d'entreprises et à développer dans leur région des compétences et des ressources qui permettront aux entreprises de mettre en œuvre des projets d'innovation dans le domaine des industries maritimes. Les industries maritimes sont à la croisée d'une multitude de secteurs : le numérique, les énergies, le transport, la construction, l'industrie, etc. La fertilisation croisée semble être indispensable pour l'innovation et le développement des industries maritimes, aussi bien pour les grands groupes que pour les PME, qui doivent se diversifier, innover et établir des partenariats solides afin de rester compétitives.

POUR QUI ?

Les PME dans l'industrie maritime qui sont impliquées dans un projet collaboratif sont la principale cible de cet appel. Le secteur devrait être indiqué dans le cadre de référence de l'appel : il peut être limité à un aspect spécifique des secteurs maritimes ou à la croissance bleue en général, ou être plurisectoriel et inclure le secteur maritime (par exemple : industrie 4.0, etc.).

POUR QUEL PROJET ?

Cet appel devrait cibler les PME impliquées dans un projet multi-acteurs : PME, start-up, grandes entreprises, centres technologies, universités, laboratoires, etc. L'objectif de ce type d'appel est d'encourager les projets collaboratifs, surtout avec fertilisation croisée. Le projet devrait viser la mise au point de produits, services ou processus maritimes innovants, qui ont une incidence en matière de création d'entreprises et, par conséquent, d'emploi, tout en étant conformes aux objectifs de la stratégie maritime régionale.

Le projet devrait avoir été approuvé par des experts maritimes régionaux (ex. : label de compétitivité pour les clusters).

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Les critères de sélection doivent être transparents et présentés dans l'acte de mission.

Le comité de sélection, qui se compose des financeurs (autorités régionales), des représentants de PME et des clusters maritimes locaux, se réunit pour évaluer les projets soumis.

Avant de choisir les lauréats, ce comité doit évaluer les trois aspects suivants du projet :

1. l'aspect administratif : le projet remplit-il les critères indiqués dans le cadre de référence de l'appel(taille, secteur, etc.) ?
2. l'aspect technique : l'idée est évaluée par des professionnels du secteur ;
3. l'aspect financier : la partie commerciale et le plan d'affaires sont-ils réalistes et viables ?

Une fois ces évaluations terminées, le comité de sélection peut choisir le projet à financer et le montant qui devrait y être affecté.

En fonction du besoin du projet et de l'évaluation des risques, l'aide publique peut prendre la forme d'une subvention ou d'un prêt. La mobilisation des fonds européens (FEDER) doit être prise en compte (notamment dans le cadre de la préparation du programme opérationnel).

La forme de l'aide publique doit dépendre du projet :

- pour une subvention : petits projets, start-up et innovation. L'évaluation devrait être relativement aisée et la subvention devrait représenter un montant moindre ;
- pour un prêt : des accords avec des banques commerciales peuvent être demandés. Étant donné que les prêts représentent un montant plus élevé, le processus de sélection devrait impliquer un passage par différents comités ;
- pour un financement du FEDER : une réserve de projets est nécessaire, notamment avec l'aide d'agences régionales et de clusters, pour développer les projets et apporter des conseils d'experts. Les fonds FEDER permettent d'accorder des sommes plus élevées, mais demandent souvent un processus long et chronophage.

NOUVEAU : INITIATIVES EN FAVEUR DE COLLABORATIONS ENTRE CLUSTERS (post2020)

CHALLENGES ET OBJECTIFS

Par le biais de son futur programme du marché unique (qui devrait remplacer COSME), la Commission européenne souhaite soutenir les clusters grâce à un nouvel outil : les initiatives en faveur de collaborations entre clusters (Joint Cluster Initiative).

L'objectif consiste à dépasser les programmes actuels de collaboration entre clusters : « INNOSUP » (qui permet à des clusters et d'autres intermédiaires de collaborer pour financer des PME (financement en cascade) et qui est actuellement financé par H2020) et « Cluster Go International » (qui vise à développer des stratégies communes en vue de l'internationalisation (en dehors de l'Europe) des clusters et qui est actuellement financé par COSME).

POUR QUI ?

Ces appels à projets devraient soutenir les organisations de clusters ou réseaux d'affaires qui soutiennent l'amélioration de la collaboration, la constitution d'un réseau et la promotion d'activités innovantes. Ils devraient être établis dans un État membre de l'UE et participer à une action partenariale transeuropéenne.

POUR QUEL PROJET ?

Ces appels à créer des initiatives futures en faveur de collaborations entre clusters devraient avoir pour vocation le renforcement de l'excellence en gestion de clusters et la promotion des échanges et partenariats stratégiques entre clusters et écosystèmes spécialisés à travers l'Europe. L'objectif est de favoriser le renforcement des capacités d'excellence des clusters et de promouvoir l'apprentissage croisé afin de permettre aux organisations de clusters et à leurs membres d'acquérir les compétences nécessaires et d'agir pour explorer et adopter de nouvelles solutions.

Les initiatives en faveur de collaborations entre clusters devraient notamment se concentrer sur :

- l'internationalisation et la mobilité des PME ;
- le soutien à l'innovation (et aux stratégies de spécialisation intelligente) des PME ;
- le développement des compétences de PME;
- l'expansion des PME.

Pour obtenir une véritable valeur ajoutée européenne, ces initiatives devraient être propres aux secteurs et cibler des secteurs stratégiques définis par l'UE comme des priorités : les secteurs maritimes en font partie.

QUEL TYPE DE SOUTIEN PUBLIC ?

Un budget de 150 millions d'euros devrait être affecté aux initiatives en faveur de collaboration entre clusters pour la période de 2021 à 2027 (sous réserve de la validation du Parlement européen et du Conseil européen).

Entre 3 à 5 millions d'euros environ devraient être affectés par projet et une partie de cette subvention devrait être directement affectée aux PME, par financement en cascade. Un appel à projets transeuropéen entre clusters pourrait constituer un outil intéressant à financer.

INFORMATIONS ET CONTACT

Portail de l'UE pour les clusters : **http://ec.europa.eu/growth/smes/cluster**
Partenariats de clusters stratégiques européens : **www.clustercollaboration.eu/eu-cluster-partnerships**
Plateforme européenne de collaboration entre clusters (ECCP): **http://www.clustercollaboration.eu**

NOUVEAU : ÉCHANGES DE PERSONNEL

CHALLENGES ET OBJECTIFS

Une coopération étroite tout au long de la chaîne de valeur et la constitution d'un réseau sont essentielles pour la compétitivité des PME : les clusters, les associations et les réseaux sont un instrument politique particulièrement important visant à unir les PME du secteur maritime. Pour être en mesure de rivaliser avec les grands acteurs du marché et posséder un pouvoir de marché suffisant, les PME s'appuient sur un réseau solide et sur la coopération entre elles.

Dans ce contexte, l'objectif des échanges de personnel est de favoriser le renforcement des capacités d'excellence des clusters et de promouvoir l'apprentissage croisé afin de permettre aux organisations de clusters et à leurs membres d'acquérir les compétences nécessaires et d'agir pour explorer et adopter de nouvelles solutions.

POUR QUI ?

Organisations de clusters, autorités locales, PME, universités, etc., et tout type d'organisation désireuse de découvrir de nouvelles pratiques pour soutenir la compétitivité des PME et désireuse de les partager avec son écosystème local.

POUR QUEL PROJET ?

Les échanges de personnel consistent en un échange bilatéral entre deux organisations différentes, de préférence de régions différentes (mieux encore, de pays différents).

Ces échanges ont 3 principaux objectifs :

- observer les habitudes, les contraintes et le contexte général des autres organisations pour faciliter le partenariat et la coopération opérationnelle futurs ;
- adopter une approche axée sur les usagers pour concevoir de nouvelles politiques publiques ;
- découvrir de nouvelles politiques publiques et évaluer l'adaptabilité potentielle de ces politiques dans d'autres contextes locaux.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Prise en charge des frais de déplacement et d'hébergement pour un échange de 2 à 4 jours.

L'échange doit également être préparé à l'avance avec l'aide des autorités régionales des deux parties.

Cette activité a été testée avec succès dans le cadre du projet CLIPPER.

INFORMATIONS ET CONTACT

https://www.interregeurope.eu/clipper/
lien vers la vidéo : **ici**

RECOMMANDATION POLITIQUE

GESTION DES CONFLITS MULTI-USAGERS

ENJEU

Les projets maritimes sont hétérogènes et évoluent dans un espace commun limité et restreint. Les nouvelles activités ont souvent des difficultés à émerger et à trouver leur place dans ce contexte caractérisé par la multiplicité des usagers. La planification stratégique est nécessaire pour permettre la gestion des conflits multi-usagers. Cette planification stratégique fournit une vision prospective partagée de l'occupation et de l'utilisation des zones côtières et du domaine maritime :

- sur les zones côtières, le principal défi consiste à concilier les conséquences de l'attractivité démographique et la préservation des zones naturelles sensibles ;
- concernant le domaine maritime, l'enjeu est la recherche d'une cohabitation harmonieuse et adaptable dans le temps : pêche, aquaculture, plaisance, voile, activités de bord de mer, extractions de matériaux, énergies marines renouvelables, zones protégées, transport maritime, accès nautique, etc.

RECOMMANDATIONS

Analyse et cartographie

L'analyse de la multiplicité des usages de l'espace maritime nécessite la compréhension de chaque usage dans toutes ses composantes et de leurs répercussions, tels que le cadre réglementaire, les attentes sociales, les enjeux économiques et les incidences sur l'environnement. Ces activités comprennent les zones d'extraction de granulats, les zones de rejet des boues provenant du dragage des ports, les parcours de câbles sous-marins, le transport maritime de marchandises et de passagers, la pêche, etc.

La prise en compte et l'analyse de ces différents usages permettront de visualiser et de cartographier les niveaux de contraintes auxquels l'espace maritime est soumis en différenciant les zones de moindre contrainte des zones sous haute pression.

Le recoupement des données sur le patrimoine et le zonage des usages devrait permettre l'élaboration et la mise en œuvre d'une cartographie de la zone maritime. Cet outil, une première étape vers une plus grande consultation entre les parties prenantes, jettera les bases d'une coopération visant à réglementer les utilisations de l'espace maritime. La mise en réseau des différents acteurs permettra une approche des usages au niveau d'une façade maritime cohérente.

> **Les efforts devraient se concentrer sur le diagnostic de l'état initial, afin de produire en temps opportun toutes les connaissances nécessaires pour apprécier de manière précise et objective les possibilités de cohabitation entre les différents usages.**

D'autres actions de cartographie pourraient être développées pour réglementer les conflits multi-usagers. Ces actions pourraient inclure :

- la division des utilisations en plusieurs créneaux horaires plutôt que dans l'espace ;
- utilisation restreinte : pas plus de X nombre d'usagers / années pour un secteur donné ;
- développement du double usage dans la conception du projet/produit.

Méthodes de consultation

Au-delà de l'association bienvenue des collectivités locales dans les procédures de débat préalable souvent conduites par l'État, une réflexion approfondie sur la consultation des parties prenantes serait utile. Cette réflexion doit s'appuyer sur l'expérience acquise afin d'être mieux outillée en termes d'organisation des consultations, d'apprentissage de la technicité des sujets et de résolution des conflits.

EXEMPLES DE SECTEURS CONCRETS

Énergies marines renouvelables

Les autorités nationales doivent être conscientes des difficultés rencontrées dans tous les processus de planification maritime, qui sont essentiels pour la définition de zones appropriées pour de nouveaux parcs éoliens en mer. Cette approche bouleverse souvent de nombreuses habitudes et positions acquises.

À ce titre, et notamment pour que la pêche n'ait pas l'impression d'être la seule variable d'ajustement, toutes les servitudes définies à ce jour méritent d'être réexaminées (trafic, défense, sécurité, environnement, etc.) afin d'offrir une latitude suffisante pour accueillir cette nouvelle industrie lourde et cruciale.

Une zone restreinte et protégée est définie autour de chaque éolienne, ce qui pourrait être l'occasion de promouvoir des projets à double usage, comme la pisciculture, par exemple.

Voile et plaisance

Les nouvelles technologies, telles que les hydroptères ou les bateaux connectés/autonomes, nécessitent des règles de sécurité spécifiques, une formation et une campagne de sensibilisation pour prévenir les accidents dangereux.

Croisière et tourisme durable

Les navires de croisière sont des villes flottantes. La consommation d'énergie du navire a des répercussions considérables tant en mer que dans le port. Cela doit être pris en compte à l'origine, de la conception du navire au programme touristique de la croisière. En effet, le tourisme de masse créé par ces gigantesques navires est déversé dans des zones côtières plus petites qui peuvent de moins en moins l'absorber, comme Venise ou Santorin, par exemple. Le développement du tourisme durable suppose une meilleure gestion multi-usagers et est nécessaire à la survie de la mer et de l'économie maritime.

AXE 3

INTERNATIONALISATION

Bonne pratique

ÉVÉNEMENTS DE MATCHMAKING L'EXEMPLE DE BLUE INVEST

(Source : **https://blue-invest-2018.b2match.io**)

Blue Invest est un événement de rapprochement qui réunit des innovateurs et la communauté financière afin de stimuler le potentiel économique de l'océan tout en protégeant ses ressources marines. L'objectif est de tirer parti de ce potentiel en permettant la rencontre de la technologie et de la créativité avec la finance.

L'événement consiste en un concours de pitching pour les innovateurs, des conférences, une rencontre bilatérale avec des investisseurs et des activités de constitution d'un réseau. Il rassemble des innovateurs, des clients, des investisseurs, des prestataires de services de soutien et des décideurs politiques du secteur maritime.

Blue Invest vise à promouvoir et à favoriser le développement de projets qui peuvent avoir une incidence positive sur la santé de l'océan et renforcer son potentiel économique.

POURQUOI PARTICIPER ?

INNOVATEURS

- Présenter leur projet ;
- Entrer en contact avec des investisseurs et nouer de nouvelles relations d'affaires ;
- Trouver un partenaire prêt à transformer un projet en une grande opportunité commerciale ;
- Obtenir des informations, des conseils et des astuces de la part d'acteurs financiers et d'incubateurs.

INVESTISSEURS :

- Être les premiers à repérer les start-up prometteuses ou les entreprises à forte croissance ;
- Voir et rencontrer l'innovation de demain ;
- Partager leur expérience.

POUR QUI ?

- Les innovateurs de l'économie bleue qui veulent s'adresser à l'Europe ;
- Les entreprises, en particulier les PME, les start-up et les entreprises à forte croissance ;
- Les incubateurs d'entreprises ;
- Les institutions financières publiques et privées qui investissent ou souhaitent investir dans l'économie bleue ;
- Les clusters du secteur maritime

RECOMMANDATIONS DE CLIPPER

Blue Invest peut être considérée comme une bonne pratique puisqu'elle rassemble des « détenteurs d'idées technologiques » et des « investisseurs » avec le même objectif : favoriser l'innovation. C'est une bonne occasion de créer un dialogue direct, le plus pragmatique et proactif possible. Blue Invest aide les idées à émerger et à être remarquées par des investisseurs ; c'est une bonne vitrine.

Bonne pratique

COLLABORATION INTERNATIONALE DE CLUSTERS

(Source : **https://www.clustercollaboration.eu**)

Les partenariats de clusters stratégiques européens ont été lancés par la Commission européenne au moyen de mesures d'incitation financière (dans le cadre du programme COSME) afin d'encourager les clusters européens à intensifier la collaboration interrégionale et intersectorielle. Ces partenariats de clusters européens devraient permettre de mettre en commun les ressources et les connaissances en vue de travailler concrètement ensemble sur des stratégies communes. L'objectif est d'entreprendre des actions dans l'intérêt commun de leurs PME membres. Le but ultime de cette action est de d'accroitre la croissance économique et la compétitivité en Europe. Les partenariats de clusters stratégiques européens sont labellisés par la direction générale de la croissance de la Commission européenne à la suite d'appels spécifiques COSME.

La plateforme européenne de collaboration entre clusters est un service visant à fournir aux clusters des outils modernes.

Ces outils permettent :

- d'utiliser efficacement les instruments de constitution d'un réseau (rechercher/trouver des partenaires potentiels et des opportunités) ;
- de développer la collaboration au niveau transnational (en Europe) et international (au-delà de l'Europe) ;
- de soutenir l'émergence de nouvelles chaînes de valeur par une coopération intersectorielle ;
- d'accéder aux dernières informations de qualité sur le développement de clusters ;
- d'améliorer leurs performances et d'accroître leur compétitivité, ainsi que celle de leurs membres.

Ces services incluent :

- une cartographie dynamique de plus de 1 000 clusters décrits dans le monde ;
- le plus grand centre d'information pour les clusters présentant les dernières nouvelles et les derniers événements et appels ouverts à une large communauté via le ECCP Weekly Digest ;

- des événements de rapprochement soutenant le développement de la coopération entre les clusters en Europe et au-delà ;
- une base de données sur les réseaux de clusters régionaux, nationaux, internationaux et sectoriels ;
- un outil de recherche de partenaires par le biais duquel les clusters peuvent échanger leurs offres et leurs demandes ;
- des pages dédiées au soutien de la coopération internationale, comprenant les profils de certains pays d'intérêt stratégique et des services européens de soutien international connexes.

Au service des clusters, avec une offre unique de services et d'outils pour créer un environnement favorable à l'émergence et au développement de la collaboration, l'ECCP vise à devenir le premier pôle européen de coopération internationale de clusters, en établissant des ponts entre les clusters entre l'Europe et le monde.

RECOMMANDATIONS DE CLIPPER

La plateforme de collaboration internationale des clusters est un outil vraiment utile pour favoriser l'internationalisation des clusters par la coopération, sur des thèmes et des objectifs communs. Les clusters de différentes régions européennes peuvent alors partager des activités et des initiatives, et se sentir membres d'une communauté. Les meilleures pratiques et expériences sont partagées, ce qui favorise également l'innovation.

Bonne pratique

SALONS ET EXPOSITIONS

L'internationalisation est un sujet clé pour les entreprises et celles qui exportent sont généralement plus fortes et plus stables que celles qui n'exportent pas : elles se développent plus rapidement, ont plus de salariés et innovent davantage. Les acteurs économiques, en particulier les PME, doivent être conscients des avantages et des chances de réussite à l'exportation, car elle constitue un enjeu stratégique pour les industries maritimes notamment.

Dans le contexte des industries maritimes, il existe de nombreux salons où les entreprises peuvent exposer ou simplement visiter pour commencer ou achever leur conquête du marché international. Parmi ces salons, les partenaires CLIPPER ont été particulièrement intéressés par les suivants :

NaviGate 2020

NaviGate est un salon international pour les professionnels qui est organisé au Centre des congrès et salons de Turku (Finlande). Le dernier événement, en mai 2018, a rassemblé environ 200 entreprises qui ont présenté leur expertise. L'exposition a attiré 1 271 visiteurs et au total près de 2 500 professionnels se sont rencontrés en face-à-face.

L'industrie maritime finlandaise est fondée sur une expertise et des innovations de classe mondiale. L'événement est un lieu de rencontre important qui offre aux participants la possibilité de nouer et d'obtenir de nouveaux contacts et de renforcer les contacts existants. Le programme se penche sur des thèmes qui sont actuellement les plus brûlants dans le secteur. Dans les salons et les salles de conférence, NaviGate présente aux visiteurs, entre autres, la construction de navires de croisière, le savoir-faire propre à l'Arctique, la logistique maritime et les sources d'énergie nouvelles et renouvelables.

Euronaval

Organisé sous le patronage conjoint du ministère français de la Défense et du Secrétariat général à la mer, Euronaval est l'un des événements les plus importants du calendrier de l'industrie navale et maritime. Euronaval couvre traditionnellement des missions allant de la souveraineté navale aux actions de l'État en mer et à la sécurité et sûreté maritime, en passant par le maintien de l'ordre public en mer, la police maritime et des pêches et la surveillance maritime et côtière. Euronaval est également un événement majeur pour les fabricants de drones navals (UXV) et les applications satellitaires, notamment les communications, la navigation, la météorologie, la défense et la sécurité.

Sea Future

Sea Future est l'un des événements les plus prestigieux (exposition et convention d'affaires) dans le secteur naval, maritime et de la construction navale, avec la caractéristique unique d'un double usage, à la fois dans le secteur civil et dans le secteur militaire.

Sea Future est LA plateforme capable de créer des relations d'affaires, des synergies entre les grands acteurs nationaux et internationaux, les PME, les universités et les centres de recherche, les start-up innovantes, les clusters technologiques, les clusters de technologie marine et maritime, la Marine italienne, les marines étrangères et les acteurs institutionnels.

Sea Future encourage les partenariats internationaux tant pour les projets de R&D que pour les entreprises. Au cours de l'exposition, plusieurs séminaires et sessions de formation sont organisés, ainsi que des rencontres entre entreprises et marines du monde entier. Elles échangent leurs technologies, leurs expériences et leur savoir-faire.

PROGRAMME MARITIME ET OFFSHORE FINLANDAIS (Turku)

CHALLENGES ET OBJECTIFS

L'industrie maritime est devenue l'une des branches commerciales les plus internationalisées de l'économie finlandaise. Le programme « Maritime and Offshore from Finland » était destiné aux entreprises finlandaises qui exercent leurs activités dans le domaine de la construction navale, de l'offshore et des diverses technologies et constructions marines. Il s'agissait d'un programme de croissance Finpro soutenu par le ministère de l'Emploi et de l'Économie, et mis en œuvre en coopération avec d'autres acteurs finlandais.

Les objectifs de ce programme destiné aux entreprises étaient les suivants :

- le développement des compétences en matière d'internationalisation ;
- le renforcement de la constitution d'un réseau et de la collaboration entre les entreprises ;
- la détermination des chantiers navals et des types de navires adaptés à l'offre finlandaise sur les marchés cibles ;
- le marketing et la visibilité ;
- la participation à des salons de construction navale et offshore dans le monde entier.

POUR QUI ?

Ce programme a été conçu pour les fournisseurs de systèmes, les sociétés d'ingénierie, les sous-traitants des chantiers navals, les principaux chantiers navals finlandais, toutes les sociétés d'exportation dans le secteur maritime, les sociétés de conception, les PME et les grandes entreprises. Le point essentiel du programme est que les entreprises ont, ensemble, plus facilement accès aux zones de marché internationales. Étant donné que leurs services et leurs produits se complètent, elles peuvent proposer une offre commune complète.

Au début du programme, l'accent était mis sur le secteur des technologies offshore et sur le nouveau potentiel commercial de la Norvège et de la Russie. En raison de la hausse du cours du pétrole et de certains problèmes politiques, le programme s'est finalement concentré sur les marchés maritimes traditionnels par la suite.

POUR QUEL PROJET ?

Le programme offre une plus grande visibilité à l'expertise du secteur maritime finlandais et permet d'obtenir des investissements industriels en Finlande. Il favorise l'internationalisation, l'environnement, les marchés étrangers, la main-d'œuvre en Finlande, la transmission d'informations, etc.

Ce programme a été le premier programme national qui a encouragé les entreprises maritimes à participer activement aux conférences et aux salons mondiaux (p. ex., établissement de faits, programmes de formation internationaux, visites, programmes d'échange d'experts).

Le programme visait six grands marchés : l'Allemagne, la Norvège, la Russie, la France, les États-Unis et la Chine. Il visait également les marchés suivants : le Japon, le Danemark, l'Italie, l'Espagne, le Brésil, le Mexique, Singapour, les Pays-Bas et l'Afrique du Sud.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Soutenir les entreprises dans leur participation à des salons internationaux, des événements de rapprochement et des événements commerciaux de haut niveau.

Grâce à ce programme, Finpro a créé les conditions permettant aux entreprises d'analyser les possibilités d'internationalisation dans leur propre processus stratégique dans différents domaines d'activité et marchés.

INFORMATIONS ET CONTACT

DIRECTRICE DU PROGRAMME – ULLA LAINIO : **ulla.lainio@businessfinland.fi**

PROGRAMMES DE DIVERSIFICATION DES MARCHÉS ET DE PROMOTION INTERNATIONALE (Asturies)

CHALLENGES ET OBJECTIFS

Pour soutenir les entreprises asturiennes qui souhaitent augmenter leurs exportations ou diversifier les marchés cibles de leurs produits et services, l'IDEPA (l'agence de développement des Asturies) a créé un appel spécifique pour réglementer l'attribution des subventions. Trois programmes différents ont été financés par le biais de cet appel :

- le programme PINT – Projets internationaux de promotion internationale ;
- le programme COOPERA – Projets internationaux de promotion en coopération ;
- le programme TCEX – Embauche de techniciens spécialisés dans le commerce extérieur.

Ces programmes donnent aux entreprises la possibilité d'explorer de nouveaux marchés, ce qui constitue un moyen efficace d'accroître leur compétitivité. En fonction du programme spécifique, les entreprises ont également la possibilité de travailler en coopération avec d'autres entreprises. Par conséquent, de nouvelles opportunités commerciales peuvent découler de cette expérience.

POUR QUI ?

Les entreprises, dont au moins une unité opérationnelle est située dans les Asturies, sont le public cible de cette subvention. Elles doivent avoir un intérêt à participer à des projets de promotion internationale dans le but d'augmenter leurs exportations ou de diversifier les marchés de produits et de services.

Les entrepreneurs indépendants, les grandes entreprises et les petites et moyennes entreprises peuvent obtenir ces subventions. Différents niveaux d'aides sont attribués pour chaque type de bénéficiaire.

POUR QUEL PROJET ?

Les projets doivent être techniquement, économiquement et financièrement viables, et être cohérents avec le profil d'activité, la trajectoire et la capacité du demandeur, ainsi qu'avec les objectifs qualitatifs et quantitatifs qui peuvent se présenter.

- Programme PINT : actions de promotion extérieure menées de façon individuelle par les entreprises candidates afin d'accroître leurs exportations et/ou de différencier leurs marchés ;
- Programme COOPERA : actions de promotion externe menées en coopération entre plusieurs entreprises afin d'accroître les exportations de tous les participants ;
- Programme TCEX : contrat à temps plein d'un technicien spécialisé dans le commerce extérieur.

Chacun de ces programmes a ses propres règles d'accès et de financement, et les entreprises peuvent avoir accès à plusieurs d'entre eux au cours de la même période.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Les subventions sont allouées aux projets d'internationalisation en fonction du programme.

Le montant minimum pour qu'un projet soit éligible est fixé dans chaque appel et ne peut être inférieur à 2 000 euros. La subvention couvre jusqu'à 50 % des coûts éligibles, sous réserve d'un maximum de 30 000 € (programmes PINT et COOPERA). Dans le cadre du programme TCEX, les PME peuvent bénéficier d'une subvention couvrant jusqu'à 50 % des coûts éligibles, sous réserve d'un maximum de 15 000 € (40 % pour les grandes entreprises).

INFORMATIONS ET CONTACT

Instituto de Desarrollo Económico del Principado de Asturias
IDEPA Parque Tecnológico de Asturias.
33428 Llanera
Tél. : 985 98 00 20 /
Adresse électronique : idepa@idepa.es /
www.idepa.es

BON POUR L'INTERNATIONALISATION

CHALLENGES ET OBJECTIFS

Les PME doivent pénétrer de nouveaux marchés pour augmenter leurs revenus, leur savoir-faire et leur technologie afin d'être plus compétitives. Pour ce faire, ce bon soutient les processus d'internationalisation des bénéficiaires, par le biais d'activités d'analyse de marché et de recherche, d'identification et d'acquisition de nouveaux clients, d'assistance juridique, organisationnelle, contractuelle et fiscale, et de transfert de compétences spécialisées dans le domaine de l'internationalisation des entreprises.

POUR QUI ?

Cet outil est conçu pour les PME italiennes qui souhaitent exporter et s'internationaliser.

POUR QUEL PROJET ?

L'intervention consiste en une contribution non remboursable sous forme de bons, à destination de toutes les PME qui ont l'intention de se tourner vers les marchés étrangers par l'intermédiaire d'une figure spécialisée capable d'étudier, de concevoir et de gérer des processus et des programmes sur les marchés étrangers. Le bon vise en particulier l'action suivante :

- le soutien au démarrage du processus d'internationalisation ;
- l'identification de nouveaux clients et fournisseurs ;
- l'élargissement du processus d'internationalisation ;
- le démarrage du processus d'internationalisation ;
- la formation du personnel à de nouvelles compétences spécifiques ;
- la capacité accrue à détecter les possibilités de financement pour l'internationalisation et les modes d'accès pertinents ;
- l'augmentation du nombre de clients étrangers et du nombre de marchés d'exportation ;
- l'augmentation des revenus et de la marge bénéficiaire provenant du marché international.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Le Temporary Export Manager (TEM) est financé par ce bon pour fournir à l'entreprise bénéficiaire des études, pour concevoir et gérer des processus et des programmes sur les marchés étrangers, en donnant son avis d'expert.

Deux types d'avantages :

Bon initial : 10 000 € pour un contrat de service d'au moins 13 000 € hors TVA.

Bon avancé : 15 000 € pour un contrat de service d'au moins 25 000 € hors TVA.

Les fonds couvrent entre six mois et un an d'activités TEM pour chaque PME bénéficiaire.

INFORMATIONS ET CONTACT

Ministero Dello Sviluppo Economico
Direzione Genreale Per Le Politiche Di Internazionalizzazione E La Promozione Degli Scambi
Adresse électronique : dgpips.segreteria@mise.gov.its

VOLONTARIAT INTERNATIONAL EN ENTREPRISE (VIE)

CHALLENGES ET OBJECTIFS

Le système VIE est un système national qui existe depuis l'année 2000. Le soutien financier régional dédié, appelé « VIE Pays de la Loire », a été approuvé par le Conseil régional le 16 décembre 2005 via une convention de partenariat avec la Chambre de commerce et d'industrie des Pays de la Loire. Il vise à promouvoir le recours aux VIE pour renforcer la présence des entreprises des Pays de la Loire sur les marchés étrangers.

Le VIE vise à permettre aux entreprises d'acquérir les ressources humaines dédiées qui font défaut à un grand nombre de PME.

Le VIE est un dispositif national géré par Business France qui permet aux entreprises françaises de confier à un jeune âgé de 28 ans maximum une mission à l'étranger avec souvent de fortes responsabilités commerciales : marketing, identification de clients ou de partenaires, accompagnement d'un agent, mise en place de contrats de partenariat, premiers pas pouvant aboutir à un contrat de vente, etc.

Avant le développement d'un réseau commercial dans un pays étranger, l'utilisation d'un VIE permet de tester le marché à moindre coût et sur une période définie.

POUR QUI ?

Les entreprises peuvent bénéficier d'un VIE si leur site de production industrielle ou de services qualifiés à la production industrielle dans la région des Pays de la Loire emploie :

- moins de 20 salariés ;
- moins de 250 salariés et dont l'activité s'inscrit dans un secteur d'excellence de la région (secteur maritime, par exemple) ;
- entre 250 et 1 000 salariés, et dont l'activité s'inscrit dans un secteur d'excellence du territoire et dont le siège social se situe dans la région des Pays de la Loire.

Le soutien régional 2020 a financé la mise en place de 29 VIE commerciaux.

POUR QUEL PROJET ?

Les missions de VIE admissibles doivent être des missions de soutien commercial ou technique aux ventes et contribuer au lancement d'un nouveau produit ou au lancement d'un produit existant sur un nouveau marché à l'étranger.

L'utilisation du dispositif national de VIE répond à un besoin important identifié par Business France. Il constitue une structuration de l'exportation des entreprises pivots en ce qu'il permet soit de soutenir le flux d'affaires dans les pays cibles, soit de jeter les bases de l'établissement d'une filiale à l'étranger. C'est une solution RH sécurisée et flexible, qui permet de bénéficier de mesures fiscales et d'aides financières (intégration possible dans une assurance prospection de Bpifrance).

Le VIE Pays de la Loire est le seul dispositif régional qui permet de financer 100 % des prestations du VIE la première année de son établissement. Il est un marqueur fort du programme d'internationalisation des entreprises de la région.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Le montant des indemnités forfaitaires (hors taxes) du VIE est fixé par Business France en fonction des pays d'affectation du VIE. Le montant de l'aide régionale couvre la totalité (100 %) de ces indemnités pour une durée maximale de 12 mois.

Budget : 1,5 million d'euros en 2019

INFORMATIONS ET CONTACT

CCI International des Pays de la Loire :
+33 2 40 44 61 96
www.international.paysdelaloire.cci.fr

ERASMUS POUR ENTREPRENEURS

CHALLENGES ET OBJECTIFS

Le programme Erasmus pour jeunes entrepreneurs, lancé en 2008 par la Commission européenne, contribue à l'amélioration de leur savoir-faire et favorise les transferts transfrontaliers de connaissances et d'expériences entre les entrepreneurs. Les nouveaux entrepreneurs se réunissent et échangent des connaissances et des idées commerciales avec un entrepreneur expérimenté, avec lequel ils séjournent et collaborent pendant une période d'un à six mois. Le séjour est financé en partie par la Commission européenne.

Les objectifs spécifiques du programme sont les suivants :

- formation sur le terrain pour les nouveaux entrepreneurs dans les PME ailleurs dans l'UE afin de permettre un bon démarrage et le développement de leurs idées d'entreprise ;
- échanges d'expériences et d'informations entre entrepreneurs sur les obstacles et les défis liés au démarrage et au développement de leurs entreprises ;
- améliorer l'accès au marché et l'identification de partenaires potentiels pour les entreprises nouvelles et établies dans d'autres pays de l'UE ;
- constitution d'un réseau en s'appuyant sur les connaissances et l'expérience d'autres pays européens.

POUR QUI ?

Le programme Erasmus pour jeunes entrepreneurs contribue à fournir aux futurs entrepreneurs européens les compétences nécessaires pour créer et/ou gérer avec succès une petite entreprise en passant du temps dans une entreprise située dans un autre pays de l'UE. Il est destiné aux dirigeants de PME.

POUR QUEL PROJET ?

L'échange d'expériences a lieu pendant le séjour du nouvel entrepreneur dans les locaux d'un entrepreneur expérimenté. Cet entrepreneur expérimenté aide le nouvel entrepreneur à acquérir les compétences nécessaires pour diriger une petite entreprise. L'hôte bénéficie de nouvelles perspectives sur son entreprise et a la possibilité de coopérer avec des partenaires étrangers ou de découvrir de nouveaux marchés.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Le budget total pour la période 2017-2020 est de 8 860 000 euros (environ 20 000 euros pour la période 2008-2020). Le programme a débuté en 2008 et il est prévu jusqu'à présent de le terminer en 2020. Il sera remboursé dans le cadre du nouveau programme de financement.

Le remboursement mensuel pour chaque entrepreneur varie entre 530 et 1 100 euros selon le pays d'accueil.

En général, l'organisation d'un échange dure 9 à 10 mois.

1re étape : le point de contact est contacté par le nouvel entrepreneur ;

2e étape : le point de contact local aide le nouvel entrepreneur à préparer son plan d'affaires ;

3e étape : l'appariement sur 6 mois est organisé.

INFORMATIONS ET CONTACT

https://www.erasmus-entrepreneurs.eu/ (site Internet du programme)

ERASMUS POUR CLUSTERS

CHALLENGES ET OBJECTIFS

L'objectif de cet instrument politique est de renforcer l'excellence de la gestion des clusters et de faciliter les échanges et les partenariats stratégiques entre les clusters. Le programme pilote de mobilité Erasmus pour clusters est une mesure qui contribue à améliorer la collaboration, la constitution d'un réseau et l'apprentissage pour les organisations de clusters et leurs membres, notamment les PME. L'objectif est de les aider à explorer et à adopter de nouvelles solutions et à élaborer des plans stratégiques pour une meilleure coopération au niveau européen et international.

Le programme vise à favoriser la compétitivité des PME et à aider les entreprises à accéder avec succès aux marchés mondiaux en exploitant le potentiel d'innovation et de croissance que les clusters peuvent offrir.

Cette mesure devrait permettre d'accroître la compétitivité des clusters européens et de contribuer à la mise en œuvre de stratégies de spécialisation intelligentes dans les régions. Elle vise également à renforcer l'innovation dans les chaînes de valeur européennes.

POUR QUI ?

La participation au programme pilote de mobilité Erasmus pour clusters est ouverte à l'ensemble des organisations de clusters, centres technologiques et PME actives dans un cluster de l'UE (au-delà des bénéficiaires directs). La priorité peut être accordée aux organisations de clusters, lorsqu'une mobilité inversée est anticipée, c.-à-d. lorsque des clusters visiteurs deviennent également des hôtes.

POUR QUEL PROJET ?

Cette action soutient le développement de projets de coopération et de partenariats interrégionaux, sectoriels et intersectoriels, en matière de clusters dans toute l'Europe. Elle favorise le renforcement des capacités d'excellence des clusters, la professionnalisation du soutien spécialisé et personnalisé aux PME et le renforcement des liens entre les écosystèmes européens. Elle permet aux organisations de clusters d'entreprendre, entre autres, les tâches suivantes :

- améliorer les compétences des gestionnaires de clusters en matière de services de soutien aux PME à valeur ajoutée ;
- soutenir le développement d'une stratégie globale pour les clusters individuels, y compris les activités visant à renforcer la collaboration interrégionale et le développement de partenariats entre les chaînes de valeur de l'UE ;
- organiser des activités de jumelage, de collaboration, de constitution d'un réseau et d'apprentissage, ainsi que des projets de coopération. Les activités peuvent porter sur des efforts visant à doper l'internationalisation, les études de marché et le transfert de technologies et de connaissances, ainsi qu'à promouvoir l'adoption par les PME de solutions innovantes, créatives et économes en ressources. Elles peuvent donc inclure, par exemple, des ateliers, des voyages d'études et des activités de formation et d'éducation pour les organisations de clusters qui font équipe dans des partenariats de clusters européens et pour les centres technologiques et les PME de leur cluster ;
- soutenir la mise en œuvre du programme pilote de mobilité Erasmus pour clusters (obligatoire) qui couvre la promotion, le recrutement, l'appariement et le suivi des visites ou échanges de courte durée, ainsi que le paiement de la contribution forfaitaire aux participants.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Ce programme offre la possibilité aux participants de passer un minimum de trois jours ouvrables et un maximum d'un mois dans un cluster.

75 % des partenariats de clusters et des coûts de gestion sont financés par le programme, ainsi que 100 % pour le soutien financier aux tiers (c.-à-d. les gestionnaires de clusters visiteurs, les représentants de centres technologiques et les PME actives dans les clusters) participant au programme pilote de mobilité Erasmus pour clusters, avec un taux de cofinancement total maximum de 90 %. Max. : 1 100 € par participant (pour un mois).

INFORMATIONS ET CONTACT
https://www.clustercollaboration.eu/tags/erasmus-clusters

RÉSEAU ENTREPRISE EUROPE (EEN)

CHALLENGES ET OBJECTIFS

Le réseau Entreprise Europe (EEN) est un instrument clé de la stratégie de l'UE qui vise à doper la croissance et l'emploi en aidant les entreprises à innover et à se développer au niveau international.

L'EEN est le plus grand réseau mondial de soutien aux PME ayant des ambitions internationales. Cofinancé par les programmes COSME et Horizon 2020 de l'Union européenne, le réseau a pour objectif d'aider les entreprises à innover et à se développer à l'échelle internationale.

POUR QUI ?

Les principaux bénéficiaires sont les PME qui doivent pénétrer de nouveaux marchés pour augmenter leurs revenus, leur savoir-faire et leur technologie afin d'être plus compétitives.

POUR QUEL PROJET ?

Le réseau Entreprise Europe offre trois grandes gammes de services aux PME :

- des partenariats internationaux ;
- des conseils pour la croissance internationale ;
- un soutien à l'innovation des entreprises.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Un financement total de plus de 2,3 milliards d'euros (période 2014-2020).

L'EEN est financé dans le cadre de COSME, le programme de l'UE pour la compétitivité des entreprises et des PME. Le réseau comprend plus de 600 bureaux dans plus de 60 pays, avec 3 000 experts locaux.

L'EEN ne finance pas les PME, il ne fait que fournir des services. Pour le financement, les PME peuvent demander d'autres appels et instruments du programme COSME de l'UE.

INFORMATIONS ET CONTACT

https://een.ec.europa.eu/ (site Internet du programme)

https://een.ec.europa.eu/about/branches (site Internet pour trouver les points de contact locaux)

NOUVEAU : ALLIANCE INTERNATIONALE

(outil mis au point avec le « serious game »)

CHALLENGES ET OBJECTIFS

Les alliances stratégiques sont un moyen efficace pour une entreprise de créer un marché secondaire ou de tester un partenariat de collaboration avec une autre entreprise. Pour trouver le bon allié, il convient de trouver une entreprise qui partage une vision et une mission communes, ou qui adhère aux valeurs fondamentales de l'entreprise. Une alliance stratégique mondiale fonctionne bien pour l'expansion de l'activité principale et l'utilisation des marchés géographiques existants. Une acquisition fonctionne mieux pour une pénétration immédiate sur de nouveaux territoires géographiques.

Certains des avantages spécifiques d'une alliance stratégique mondiale sont les suivants :

- l'obtention d'un accès instantané au marché ou, du moins, l'accélération de votre entrée sur un nouveau marché ;
- l'exploitation de nouvelles opportunités pour renforcer la position d'une entreprise sur un marché où elle est déjà implantée ;
- l'augmentation des ventes ;
- l'acquisition de nouvelles compétences et technologies ;
- le développement de nouveaux produits à profit ;
- le partage des coûts fixes et des ressources ;
- l'élargissement des canaux de distribution ;
- l'élargissement de la base de contacts commerciaux et politiques ;
- l'acquisition d'une meilleure connaissance des coutumes et de la culture internationales ;
- l'amélioration de l'image sur le marché mondial.

POUR QUI ?

De nombreuses entreprises décident consciemment de former des partenariats avec des sociétés complémentaires, voire concurrentes, qui peuvent leur offrir des parts de marché dans des pays où elles rencontrent des difficultés à s'implanter depuis des années. En utilisant leurs forces et leur expertise complémentaires, ces concurrents potentiels assurent ainsi leur survie mutuelle dans le nouvel écosystème et marché mobile mondial.

POUR QUEL PROJET ?

Une alliance stratégique mondiale est généralement établie lorsqu'une entreprise souhaite prendre l'avantage sur une activité connexe ou un nouveau marché géographique. Les alliances sont généralement formées entre deux sociétés ou plus, chacune implantée dans son pays d'origine, pour une période de temps déterminée. Leur but est de partager la propriété d'une entreprise nouvellement constituée et de maximiser les avantages concurrentiels sur leurs territoires combinés.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Les fonds sont privés et proviennent des entreprises concernées. Le coût d'une alliance stratégique mondiale est généralement partagé équitablement entre les entreprises concernées et constitue généralement le moyen le moins coûteux pour toutes les parties concernées de former un partenariat. ints de contact locaux)

EXEMPLE D'ALLIANCES STRATÉGIQUES DANS LE SECTEUR MARITIME
CKYH et Evergreen Marine (CKYHE) :

L'alliance CKYHE, créée en avril 2014, a été mise en place pour rivaliser et/ou entrer en concurrence avec des organisations telles que l'alliance P3 Network (Maersk, Mediterranean Shipping et CMA CGM) ou l'alliance G6 (Orient Overseas Container Line, NYK, Hapag-Lloyd, Hyundia Merchant Marine, MOL et APL) et pour exploiter des services pour leurs navires sur les routes commerciales d'Europe du Nord, d'Asie et de Méditerranée. L'alliance CKYH de COSCO, K-Line, Yang Ming et Hanjin, qui comprend la ligne Evergreen Marine, est censée pouvoir contrôler conjointement la plus grande part du marché asiatique. L'idée la plus répandue était que cette alliance serait presque impossible et les prévisionnistes anticipaient une alliance de courte durée dans cette éventualité. Contrairement aux attentes, toutefois, l'alliance reste assez réussie et, selon une théorie, les gestionnaires ont pris le temps d'évaluer la compatibilité stratégique et organisationnelle et ont pu trouver des terrains d'entente, attribuer des rôles et des responsabilités (établir des règles de base) et identifier les domaines potentiels d'échec. Selon une autre théorie, tous les partenaires étaient d'origine culturelle similaire, ce qui leur a permis de travailler efficacement ensemble.

NOUVEAU : ACCOMPAGNEMENT POUR L'INTERNATIONALISATION

CHALLENGES ET OBJECTIFS

L'objectif premier est de développer l'internationalisation des entreprises de technologie maritime en :

- faisant un meilleur usage des possibilités de financement nationales et internationales pour la RDI. Cela peut être réalisé par les organisations de développement, notamment par le développement déterminé de la capacité d'internationalisation des centres d'excellence et des clusters, et la promotion de la constitution d'un réseau tant au niveau national qu'international ;
- créant et mettant au point de nouveaux environnements d'innovation et de développement, y compris les organisations participantes (centres technologiques, etc.) ;
- fournissant, organisant et créant les conditions permettant aux entreprises d'analyser les possibilités d'internationalisation dans leur propre processus stratégique dans différents domaines d'activité et marchés ;
- promouvant l'internationalisation des clusters du secteur maritime par le biais de l'environnement opérationnel, des marchés à l'étranger, de la main-d'œuvre, de la transmission d'informations, etc. ;
- la participation active à des conférences et des salons mondiaux (p. ex., état des lieux, programmes de formation internationaux, visites, programmes d'échange d'experts).

POUR QUI ?

Le projet devrait impliquer des PME qui sont liées aux technologies maritimes et qui ont pour objectif de pénétrer de nouveaux marchés internationaux pour accroître leurs possibilités.

POUR QUEL PROJET ?

- Développer et intégrer les clusters maritimes nationaux aux clusters européens.
- Étudier et comprendre les capacités technologiques et de production pour améliorer les processus de développement des industries maritimes et encourager la commercialisation des connaissances.
- Établir un outil innovant fondé sur les technologies de l'information et de la communication pour transmettre des connaissances technologiques et commerciales, afin d'offrir aux organisations et au secteur de la recherche publique un lieu pour se rencontrer et coordonner leurs actions, et pour développer des solutions innovantes.
- Mettre en œuvre des programmes internationaux de renforcement des compétences pour obtenir les connaissances nécessaires et établir une coopération commerciale.

Résultats escomptés

- Les entreprises ont créé des stratégies d'internationalisation spécifiques aux entreprises et aux clusters.
- Les entreprises ont accès à des réseaux internationaux et comprennent les concepts commerciaux internationaux (contacts, réunions et concepts commerciaux communs).
- Les entreprises sont actives dans des projets internationaux et dans l'échange d'information.
- Des modèles opérationnels permanents ont été créés pour l'environnement opérationnel au niveau national.
- Le personnel est formé à un environnement international et changeant.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Fonds de l'UE et de l'État

RECOMMANDATION POLITIQUE

ACTIVITÉS DE DIFFUSION POUR SENSIBILISER LES PME

Croître signifie aussi dépasser ses propres horizons, regarder les marchés au-delà des frontières nationales. En dehors de notre pays existent de grandes possibilités pour les PME de développer et mettre en valeur leur activité. Cela ne signifie pas s'expatrier ou délocaliser, mais s'ouvrir à l'international.

Qu'est-ce que cela signifie ?

La création de clusters, de réseaux d'entreprises et de partenariats avec des entreprises déjà implantées à l'étranger, peut favoriser l'innovation de processus, l'implantation locale et le soutien aux entreprises. Parallèlement, l'ouverture du marché de l'exportation permet d'atteindre de nouvelles régions du monde potentiellement intéressées par le produit. Pour soutenir la production d'un pays particulier, il est nécessaire que les PME exportent leurs compétences vers l'extérieur en se tournant vers les marchés émergents avec des stratégies appropriées d'expansion commerciale sans fausser les valeurs et les atouts concurrentiels. Les PME seront par conséquent appelées à résoudre une série de problèmes, tels que :

- **garantir un contrôle direct :** localiser les bureaux et le réseau de vente de manière stratégique sur le marché qu'elles veulent couvrir, afin de satisfaire les clients dans d'autres parties du monde ;
- **adapter le produit au nouveau marché :** il ne s'agit pas de dénaturer le produit ou l'activité principale, mais d'atteindre de nouveaux objectifs potentiels, en adaptant l'offre et la communication dédiée à la demande spécifique ;
- **conserver leur identité :** la valeur des PME est contenue dans leur histoire, faite de sacrifices, de dévouement et d'innovation. Une histoire à préserver et à communiquer (avec des outils adaptés) même sur de nouveaux marchés ;
- **promouvoir la production d'un pays particulier :** exporter le « modèle d'entreprise » à l'étranger, avec des produits, des services et des systèmes organisationnels, et influencer les marchés étrangers par la protection du territoire.

RECOMMANDATION DE CLIPPER

Dans un contexte encore trop fragmenté, seules quelques PME sont encore confrontées aux marchés internationaux. En Italie, par exemple, selon Unioncamere, bien que, plus de 70 000 entreprises aient des produits et des stratégies adaptés pour franchir les frontières nationales, la majorité d'entre elles n'ont pas encore pris cette décision.

Par conséquent, la recommandation des partenaires CLIPPER est, que les institutions devraient envisager des initiatives de diffusion pour sensibiliser les PME à l'importance de l'international.

RECOMMANDATION POLITIQUE

POINTS DE CONTACT POUR L'INTERNATIONALISATION

On estime qu'il existe de nombreuses entreprises dont les produits et les stratégies commerciales seraient prêts à franchir les frontières nationales. Toutefois, ces entreprises n'ont pas encore décidé de s'engager sur la voie de l'international.

Dans certains pays, des points de contact pour l'international ont été mis en place, mais de nombreuses entreprises ne les connaissent pas encore. Les services potentiels sont excellents, tout comme les plateformes d'information, contenant des données et des conseils.

Les points de contact pour l'internationalisation des PMEs constituent une innovation nécessaire pour encourager l'établissement et la croissance de celles-ci à l'étranger. Le service doit garantir, grâce à une équipe d'experts, des réponses aux questions des entreprises, élaborer des plans économiques et leur fournir des documents et des certifications.

Les services suivants sont quelques-uns des services déjà actifs :

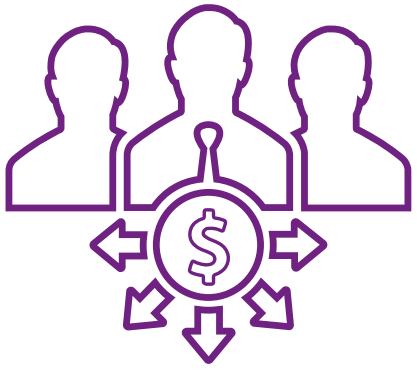
- **Services de certification pour les pays étrangers :** informations sur les réglementations et dispositions relatives aux documents nécessaires à l'exportation, conventions internationales, certificats, visas et tous les documents pour les pays étrangers, ainsi que la délivrance de certificats / documents nécessaires à l'entreprise ;
- **Première orientation :** sur les pays et les marchés, les secteurs économiques, les réglementations internationales, l'analyse de la propension à l'exportation et les tendances du marché ;
- **Informations sur l'assistance :** informations sur les formalités d'ouverture d'une société d'import-export, informations sur les phases d'une opération commerciale internationale, informations sur les principes de la commercialisation internationale et analyse sur l'exportabilité des produits ;
- **Assistance spécialisée :** sur la certification, les procédures douanières, fiscales et d'assurance ; les réglementations internationales ; la diffusion de programmes et de calendriers ; la constitution de sociétés à l'étranger et les contrats internationaux ; et les financements internationaux et communautaires.

RECOMMANDATION DE CLIPPER

Notre recommandation aux décideurs politiques serait de favoriser une plus grande capillarité des points de contact en matière d'internationalisation, leur permettant ainsi de mener des campagnes de communication massives, ainsi que de mettre en œuvre des actions de formation, potentiellement au moyen de fonds dédiés du FEDER et du FSE.

AXE 4

PARTAGE DU RISQUE



Bonne pratique

CARTOGRAPHIE DU PAYSAGE FINANCIER LOCAL

CONTEXTE

Les entreprises qui souhaitent se développer plus que progressivement, ont généralement besoin de sources de financement externes si elles ne peuvent pas les générer en interne. C'est particulièrement vrai si des fonds sont nécessaires à l'innovation ou au développement du marché. Depuis le krach financier, cela a été particulièrement difficile pour les PME, surtout si elles manquent d'actifs ou ne disposent pas d'une longue expérience. Le secteur public a reconnu la nécessité de soutenir ce type d'activité pour favoriser la croissance économique. Le secteur privé a également vu une prolifération d'activités visant à participer à des opportunités commerciales grâce à l'émergence d'investisseurs providentiels et de plateformes de financement participatif. Pour les PME, qui ont tendance à être limitées en temps et en ressources, il est tout d'abord difficile de trouver ces fonds, qui sont également dynamiques et souvent disponibles seulement pour une durée limitée.

OBJECTIFS

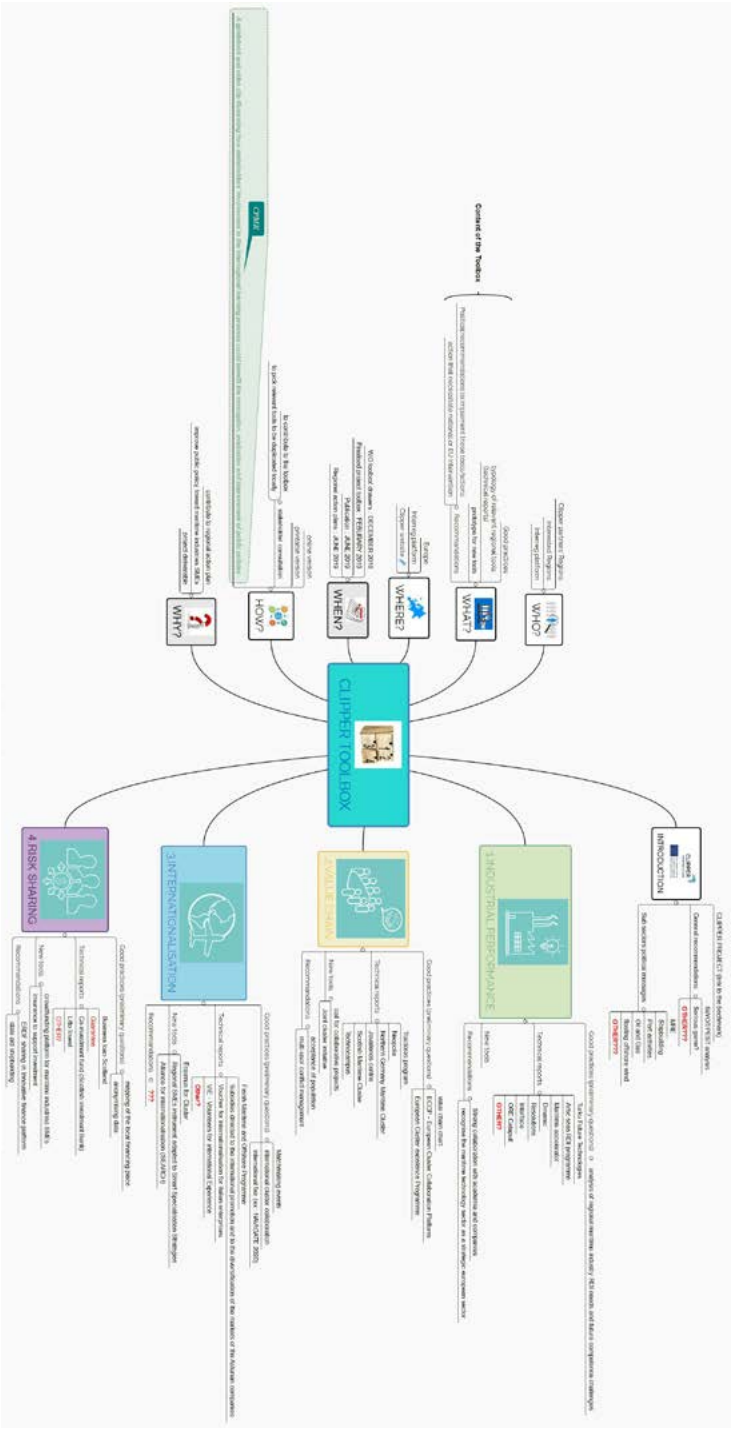
Comme les PME ont souvent des ressources limitées (temps, ressources humaines, réseau), un accompagnement dans ce paysage financier confus est d'une grande valeur, car il peut réduire le temps nécessaire pour trouver la bonne source de financement et peut ensuite être utile pour soutenir la demande de financement afin d'augmenter le taux de réussite.

EXEMPLE

Il existe tellement de sources de financement qui ont toutes leurs propres caractéristiques et critères d'éligibilité que, sous réserve de la situation financière, il existe presque toujours une correspondance. L'illustration ci-contre montre les sources d'investissement dans les technologies propres en Écosse, des investisseurs privés individuels aux sociétés internationales de capital-investissement et entreprises mondiales.

RECOMMANDATION DE CLIPPER

Dans le cadre de CLIPPER, certains partenaires ont partiellement cartographié leur offre de fonds d'investissement ou autres outils de financement. Ce travail a permis aux partenaires d'identifier les lacunes potentielles ou les offres surchargées qui pourraient rendre la possibilité de financement peu claire pour les PME non expertes. Ce travail de cartographie est un bon moyen de développer une approche centrée sur l'utilisateur pour le financement des PME et ainsi mieux allouer les ressources et la communication.



Bonne pratique

DONNÉES RENDUES ANONYMES - SPARTA

CONTEXTE

Avec le développement de l'éolien offshore, le Narec, le centre britannique pour les énergies nouvelles et renouvelables, a été créé en 2002 à Blyth, dans le nord-est de l'Angleterre. Il a mis en place des installations inédites pour tester des pales d'éolienne, des fondations et d'autres éléments intervenant dans la fabrication d'éoliennes offshore. Les éoliennes offshore sont considérablement plus complexes, car elles sont beaucoup plus grandes, doivent fonctionner dans un environnement beaucoup plus hostile, pendant de plus longues périodes et avec moins de maintenance, et sont beaucoup plus coûteuses que les turbines terrestres. Ces nouvelles structures étant innovantes, le coût de financement était élevé et une prime de risque pouvant atteindre 30 % était demandée par les investisseurs. Les entreprises concurrentes restaient secrètes sur les performances de leurs propres produits, ce qui signifie que les données sectorielles pour l'ensemble du secteur n'étaient pas disponibles.

Le Narec a mis en place un système avec les fabricants pour permettre au secteur de l'assurance, dont les entreprises étaient alors mieux à même de tarifer le risque, de disposer de données limitées et anonymes, ce qui, avec le temps et avec plus de données disponibles, a permis de réduire le coût du capital et accéléré le rythme des développements de l'éolien offshore. Depuis, ce système a évolué dans le cadre d'ORE Catapult pour devenir un système sectoriel dans lequel des informations détaillées sur les composants clés sont recueillies et transmises au secteur du nom de Sparta *(System Performance, Availability and Reliability Trend Analysis)*.

OBJECTIFS

Sparta fournit des données qui permettent d'améliorer la disponibilité, la fiabilité et les performances des parcs éoliens offshore, ce qui entraînera des améliorations de l'efficacité, une réduction des coûts, l'innovation du secteur, l'investissement et le développement. Cela permet aux propriétaires/exploitants participants d'identifier les améliorations opérationnelles et les possibilités de réduction des coûts au niveau de l'entreprise et du secteur.

EXEMPLE

Ces données partagées s'appliquaient à l'origine aux parcs éoliens au large du Royaume-Uni, mais elles ont contribué à des innovations techniques dans le domaine des éoliennes offshore qui sont maintenant appliquées dans le monde entier et constituent un exemple d'innovation fondée sur les données.

En 2014, le Narec a fusionné avec l'Offshore Renewable Energy Catapult. Dans le cadre de ce programme, il s'attache désormais à aider à écarter les risques liés au développement et à la commercialisation des énergies renouvelables offshore.

RECOMMANDATION DE CLIPPER

Au début du développement de technologies telles que les énergies marines renouvelables, il y a souvent une réticence à partager des informations en raison de leur sensibilité commerciale. Le manque d'information empêche les bailleurs de fonds de développer une véritable perspective, car leur vision du risque dépend des données auxquelles ils ont accès. En créant un moyen de partager les données de manière anonyme, les investisseurs obtiennent une vue d'ensemble du secteur et peuvent plus facilement définir le profil de risque et améliorer la facilité d'accès au financement.

La recommandation est que d'autres pays devraient contribuer à cet ensemble de données mises en commun. Avec plus de transparence sur les risques, l'ensemble du secteur pourrait plus facilement obtenir des financements.

INFORMATIONS ET CONTACT

https://ore.catapult.org.uk/stories/sparta/

BUSINESS LOAN SCOTLAND

CHALLENGES ET OBJECTIFS

À la suite à la crise financière de 2008, la disponibilité des financements pour les prêts aux PME a été sérieusement réduite : une étude de données régionale écossaise en 2014 a révélé un prêt bancaire net négatif de 1 740 millions de livres sterling pour les PME en Écosse. Il existe une défaillance du marché parce que la décision des banques de prêter se fonde sur des garanties et des antécédents, plutôt que sur la viabilité économique de l'entreprise. Cela signifie que certaines entreprises ayant des propositions commerciales viables et ne disposant pas d'antécédents ou de garanties ne peuvent pas lever les fonds dont elles ont besoin pour se développer. Des recherches ont permis d'estimer qu'il y a environ 4 500 PME « financièrement viables » qui ont rencontré des problèmes lorsqu'elles ont essayé d'accéder à un financement bancaire. Cela équivaut à un déficit de financement de 470 millions de livres sterling. Business Loans Scotland, en tant que fonds de prêt à l'échelle de l'Écosse, permettrait de remédier à cette défaillance du marché et agirait aux côtés d'autres instruments financiers tels que la Scottish Investment Bank.

L'objectif est de s'assurer que de bonnes propositions commercialement viables des PME n'échouent pas en raison d'un manque d'accès au financement. En outre, il vise à encourager et à soutenir la création, le développement et la croissance des entreprises, en soutenant le potentiel d'expansion du commerce en Écosse comme ailleurs.

POUR QUI ?

Business Loan Scotland soutient les organisations suivantes :

- les sociétés à responsabilité limitée ;
- les sociétés en nom collectif, y compris les sociétés en nom collectif à responsabilité limitée (LLP) avec 4 associés ou plus ;
- les sociétés en nom collectif, y compris les sociétés en nom collectif à responsabilité limitée (LLP) avec 3 associés ou moins (prêts supérieurs à 25 000 £ uniquement) ;
- les entreprises individuelles (prêts supérieurs à 25 000 £ uniquement) ;
- les entreprises qui peuvent fonctionner comme une entreprise sociale ou une coopérative.

En outre, les entreprises qui présentent une demande doivent démontrer qu'elles ont exploré toutes les options de financement disponibles, y compris les fonds personnels et les emprunts, le financement bancaire (y compris l'affacturage et le financement d'actifs) et le potentiel de participation des investisseurs en capital-risque.

POUR QUEL PROJET ?

Les prêts peuvent être utilisés :

- en tant que fonds de roulement ;
- pour l'achat d'installations et d'équipements ;
- pour l'achat de biens immobiliers d'entreprise.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Business Loan Scotland permet aux PME d'emprunter entre 25 000 £ et 100 000 £. Pour les prêts allant jusqu'à 50 000 £, il s'agit généralement de prêts non garantis ne nécessitant aucune garantie personnelle. Toutefois, des garanties ou des sûretés contre le défaut de paiement sont exigées.

Le taux d'intérêt est fixé à 6 %, avec une période de remboursement pouvant aller jusqu'à 5 ans, et il n'y a pas de frais ou de charges supplémentaires. La demande se fait en ligne et le demandeur reçoit une décision dans les deux semaines.

Les demandeurs peuvent également bénéficier d'un soutien, de conseils et de formations continus de la part des équipes de développement économique du Business Gateway et des autorités locales, ainsi que du soutien des agents des fonds de prêts spécialisés.

INFORMATIONS ET CONTACT

Business Loan Scotland
London Road Centre – London Road,
Kilmarnock, KA3 7BU
https://www.bls.scot/our-loan

CO-INVESTMENT FUND (SCOTTISH INVESTMENT BANK)

CHALLENGES ET OBJECTIFS

De nombreuses entreprises, en particulier celles à fort contenu technologique, ont besoin de plusieurs cycles de financement avant d'atteindre leur pleine viabilité. Étant donné que la plupart des jeunes entreprises ont bénéficié d'investissements de particuliers ou de petits fonds spécialisés, la croissance des entreprises et la nécessité d'effectuer des phases de financement de plus en plus importantes entraînent une diminution des liquidités et un « déficit de financement ».

Les PME innovantes et la plupart des projets d'entreprises naissant dans les locaux des universités en Écosse sont principalement financés par des consortiums d'investisseurs providentiels. Il est fréquent que plusieurs phases de financement soient nécessaires et, étant donné que les fonds proviennent de particuliers, la tendance est de minimiser la taille de chaque phase de financement pour atténuer les risques.

L'objectif de ce fonds de co-investissement est de travailler avec des partenaires du secteur privé afin d'accroître la capacité et les compétences sur le marché du capital-risque pour augmenter l'offre de financement par actions en phase de démarrage pour les PME écossaises à fort potentiel de croissance.

POUR QUI ?

Les principales cibles sont les jeunes PME en pleine croissance qui sont confrontées aux défis du « déficit de financement ». Ces entreprises ont généralement identifié des investisseurs intéressés, mais sont encore loin de disposer des investissements nécessaires pour réaliser pleinement leur potentiel. Le programme vise également à démontrer que l'investissement dans ces types d'entreprises peut être fructueux et donc attirer davantage de capital-risque.

POUR QUEL PROJET ?

Les investissements peuvent être réalisés dans des entreprises en phase de démarrage ou d'expansion qui cherchent à développer des produits et/ou des marchés.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Le Scottish Co-Investment Fund investit par l'intermédiaire des Scottish Investment Banks aux côtés et selon les mêmes conditions qu'un ou plusieurs des 29 partenaires d'investissement agréés du secteur privé. Le Scottish Co-Investment Fund peut contribuer entre 10 000 livres sterling et 1,5 million de livres sterling, sur la base du principe « une livre pour une livre », dans des investissements avec des partenaires, pour une valeur totale allant jusqu'à 10 millions de livres sterling, la contribution de la Scottish Investment Bank ne pouvant dépasser 50 % de la valeur de l'opération.

Un accord a été conclu avec l'UE pour que les fonds du FEDER puissent égaler les investissements proposés par un consortium d'investisseurs providentiels agréé et reconnu. Ces consortiums, contrairement aux autres fonds d'investissement, adoptent une approche pratique en matière d'investissement et sont entièrement responsables de la décision d'investissement, car c'est leur propre argent qui est en jeu.

INFORMATIONS ET CONTACT

www.scottish-enterprise.com/support-for-businesses/funding-and-grants/accessing-finance-and-attracting-investment/scottish-co-investment-fund

FONDS D'INVESTISSEMENT POUR LES PME DU SCHLESWIG-HOLSTEIN

CHALLENGES ET OBJECTIFS

Pour les PME, il est relativement difficile d'accéder aux marchés financiers. Les holdings de capital-investissement investissent principalement dans de grandes entreprises qui ont une cote de crédit élevée. En outre, elles concentrent leurs activités sur des volumes d'investissement comparativement plus élevés que les fournisseurs publics. Dans le cas de petits investissements financiers, les coûts de transaction pour ces entreprises sont trop élevés. En outre, les holdings de capital-investissement évitent généralement les régions considérées comme périphériques et structurellement faibles.

Ce fonds pour les PME fournit des fonds propres économiques aux PME, ce qui leur permet d'améliorer leur côte de crédit auprès des banques et se traduit par de meilleures conditions sur le marché des capitaux. La situation initiale pour l'acquisition de capitaux empruntés peut ainsi être améliorée.

POUR QUI ?

Le fonds d'investissement vise à renforcer l'économie locale en améliorant l'accès au capital pour les PME, en particulier les PME innovantes qui ont un potentiel de croissance et qui sont limitées par un accès insuffisant au capital. Les entreprises de 5 à 100 salariés sont la principale cible. L'entreprise doit au minimum avoir une cote de crédit suffisante. Les entreprises en difficulté sont exclues.

POUR QUEL PROJET ?

Le fonds d'investissement est conçu pour soutenir :

- l'expansion et la consolidation des entreprises (cela implique également l'application de nouveaux produits ou procédés dans le processus de production opérationnel) ;
- la création et la croissance des entreprises ;
- la succession et la restructuration des entreprises.

L'allocation de capitaux propres est liée à la viabilité économique du concept de financement présenté par l'entreprise. Dans le cadre d'examens au cas par cas, des critères économiques sont bien sûr pris en compte, mais des aspects tels que les objectifs plus ambitieux (p. ex. : contribuer à la stratégie d'innovation régionale du pays) sont également pris en considération.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Le budget global des fonds d'investissement pour les PME est d'environ 43 millions d'euros (2014-2020).

Le montant moyen de l'investissement est de 200 000 € à 300 000 €. Dans des cas exceptionnels, des investissements allant jusqu'à un million d'euros sont également possibles.

Ce fonds est organisé en coopération entre le Land de Schleswig-Holstein, l'IB.SH (banque de développement du Schleswig-Holstein) et la MBG SH (holding de taille moyenne du Schleswig-Holstein) en tant que partenaire privé.

Le capital du FEDER couvre 50 % du budget total. L'autre partie est répartie en parts égales entre l'IB.SH et la MBG SH.

INFORMATIONS ET CONTACT

https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regional-innovation-monitor/support-measure/investment-fund-sme-schleswig-holstein

LIGURCAPITAL

CHALLENGES ET OBJECTIFS

LigurCapital est une entreprise commune public-privé, qui a été fondée en 1989 dans le but de prendre des participations dans des entreprises situées dans la région de Ligurie, en utilisant ses fonds propres et des fonds européens confiés par la région de Ligurie.

En particulier, depuis 2016, elle gère un instrument financier de capital-risque pour soutenir la croissance et le développement des petites et moyennes entreprises liguriennes.

POUR QUI ?

LigurCapital est une société de capital-risque spécialisée dans le financement de capital de démarrage et de capital de croissance pour les petites et moyennes entreprises situées dans la région de Ligurie (dans le nord de l'Italie).

POUR QUEL PROJET ?

La société préfère investir dans des entreprises qui développent un nouveau produit ou procédé et de nouvelles technologies environnementales. Elle prend généralement une participation minoritaire et se retire de l'entreprise au bout de cinq ans, par le biais d'une vente à la direction ou à une autre entreprise.

LigurCapital prend des participations temporaires et minoritaires dans des PME liguriennes pour contribuer à la mise en œuvre de programmes de développement et de consolidation d'entreprises qui impliquent l'introduction d'innovations de procédés, de produits ou de nouvelles technologies pour la protection de l'environnement.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Le seuil minimum d'investissement des ressources publiques de l'instrument est de 50 000 euros pour chaque entreprise bénéficiaire. À chaque investissement du fonds doit correspondre l'investissement conjoint d'un ou plusieurs investisseurs privés indépendants, à hauteur de pas moins de 50 % du financement des risques accordé à l'entreprise (60 % pour les PME qui ont besoin d'un investissement initial pour un financement des risques supérieur à 50 % de leur chiffre d'affaires annuel moyen au cours des cinq dernières années).

LigurCapital intervient en utilisant principalement des fonds européens de la région de Ligurie qui gère actuellement trois fonds de capital-risque.

Dans le cadre de son activité, LigurCapital a réalisé plus de 300 interventions, y compris des prêts de capital-risque et des prêts participatifs, en investissant plus de 45 millions de ressources (taux de rotation d'environ 1,8), contribuant ainsi à la réalisation d'investissements de plus de 100 millions d'euros sur le territoire.

INFORMATIONS ET CONTACT

https://www.ligurcapital.it/

PAYS DE LA LOIRE GARANTIE

CHALLENGES ET OBJECTIFS

L'asymétrie de l'information entre les banquiers et les entreprises, et entre les caractéristiques de certaines phases de développement, rend nécessaire la recherche de garanties par les institutions de financement pour les prêts considérés comme les plus risqués : parmi tous les instruments financiers disponibles, les garanties constituent le levier le plus efficace pour convaincre les banques d'accepter un risque.

L'objectif de ce fonds est de faciliter l'accès aux crédits bancaires grâce à une garantie qui peut atteindre 70 % (35 % par la Banque publique d'investissement (Bpifrance) et 35 % par la région).

Outre les questions traditionnelles de création, transmission ou reprise d'entreprises, ou de développement, il peut être mobilisé pour garantir des opérations de renforcement de la structure financière des TPE et PME, et pour faciliter les offres collectives des PME aux appels d'offres de leurs donneurs d'ordre. Il permet de partager le risque avec les banques et limite ainsi les garanties personnelles des porteurs de projets.

POUR QUI ?

Pays de la Loire Garantie peut bénéficier aux TPE et PME (au sens de la définition européenne) de tout secteur, à l'exclusion des activités d'intermédiation financière, des activités de promotion et de location de biens immobiliers (sauf les biens immobiliers liés à un projet de développement d'entreprise) et des activités agricoles réalisant moins de 750 000 euros de chiffre d'affaires.

POUR QUEL PROJET ?

Pays de la Loire Garantie peut être mobilisé dans le cadre de :

- la création d'entreprises ;
- la transmission d'entreprises ;
- l'acquisition et le développement de nouveaux équipements ;
- le développement international des entreprises ;
- le renforcement de la structure financière et de la trésorerie des entreprises ;
- le soutien à l'innovation.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

La région finance le fonds de garantie des Pays de la Loire et en a confié la gestion à Bpifrance.

La garantie est demandée par la banque directement à Bpifrance, qui décide de mobiliser ou non le fonds de garantie des Pays de la Loire en fonction du niveau de couverture demandé par la banque. Dans ce cas, Bpifrance demande l'accord de la région pour mobiliser le fonds de garantie des Pays de la Loire.

Les aides financières suivantes peuvent être éligibles à la garantie :

- les prêts à long et moyen terme (y compris les prêts de trésorerie), y compris les prêts personnels aux dirigeants pour des contrats de participation et de développement ;
- les crédits-baux immobiliers et mobiliers, les cessions-baux, les crédits-baux financiers, à l'exclusion des crédits-baux simples ;
- les garanties bancaires liées à un avoir fournisseur.

La garantie couvre toutes les étapes de développement de l'entreprise.

INFORMATIONS ET CONTACT

https://www.interregeurope.eu/policylearning/good-practices/item/2725/pays-de-la-loire-garantie/

NOUVEAU : UNE ASSURANCE POUR GÉRER LE RISQUE DANS L'INNOVATION MARITIME

(outil développé avec le « serious game »)

CHALLENGES ET OBJECTIFS

L'innovation, par définition, impliquera toujours des risques. Les zones de risque finiront toujours par apparaître dans les premiers stades de la commercialisation. Toutefois, pour atteindre ce stade, les investisseurs devront connaître le niveau de risque qu'ils acceptent.

Grâce à la numérisation et à mesure que la simulation se perfectionne, il existe un nombre croissant de moyens d'évaluer une innovation, soit virtuellement, soit par l'analyse des processus, afin d'identifier, de segmenter et d'évaluer où se situe le risque. En clarifiant et en atténuant ou éliminant les éléments de risque, un projet peut devenir davantage susceptible d'obtenir un investissement.

Les sociétés de classification peuvent travailler avec des évaluateurs de risques professionnels dans le secteur des assurances pour évaluer les risques et fournir une couverture aux investisseurs afin qu'ils s'assurent contre les risques spécifiques d'un projet. Cela peut ainsi réduire le coût du capital en diminuant la prime de « risque » et rendre une innovation plus susceptible d'investissement.

POUR QUI ?

Les sociétés de classification ont été créées à l'origine pour déterminer l'état de navigabilité potentiel d'un navire pour les assureurs. Cet ensemble de compétences et d'expériences est aujourd'hui devenu un moyen de soutenir le développement d'énergies renouvelables offshore innovantes en intégrant des sources de données dans le cadre de l'industrie 4.0. S'il est complété par une installation de simulation avancée, un dispositif offshore innovant peut non seulement obtenir une notation de risque et d'assurance, mais il peut également bénéficier, au stade de sa conception, de l'expérience d'agences. Les plus grandes sociétés de classification sont DNV-GL, Lloyd's Register, Bureau Veritas et l'American Bureau of Shipping.

POUR QUEL PROJET ?

Dans le domaine des énergies renouvelables offshore, plusieurs technologies émergentes pourraient bénéficier de l'approche standard pour atténuer les risques et améliorer l'« assurabilité » pour les investisseurs. Par exemple, les dispositifs de mesure des vagues et des marées, et les plateformes éoliennes offshore flottantes ne sont pas encore considérés comme des technologies « éprouvées », mais de nombreux éléments sont déjà connus et une grande quantité de données a été accumulée au Centre européen pour l'énergie marine et par l'ORE Catapult dans ses centres d'essai.

En outre, il est possible d'identifier les composants dont le profil de fiabilité a été démontré. Les essais à sec et les essais accélérés sur la durée de vie peuvent permettre d'obtenir des données supplémentaires qui peuvent être utilisées pour optimiser la conception.

QUEL TYPE D'AIDES PUBLIQUES ?

Les autorités publiques devraient certainement financer des sites d'essais qui aident les nouvelles technologies à entrer sur le marché et qui, grâce à une démonstration efficace, peuvent réduire le risque perçu. Lorsque des fonds publics ont soutenu des sites d'essais, il devrait y avoir un accord de partage des données pour aider à réduire les coûts de financement en réduisant la perception des risques. En outre, les nouvelles technologies intègrent souvent des composants ou des systèmes qui ont fait leurs preuves dans d'autres applications. Une approche systémique de l'évaluation de l'innovation contribuerait à réduire les domaines présentant un risque important. L'adoption d'une approche standard du risque maritime dans le cadre de la croissance bleue pourrait améliorer le taux de réussite des nouvelles entreprises.

Par exemple, des aides publiques ont été accordées par des sources nationales de l'UE et du Royaume-Uni pour l'EMEC et pour l'ORE Catapult. Lorsque les données seront plus largement disponibles, le risque pourra être mieux quantifié. En outre, étant donné que la numérisation est au cœur de l'industrie 4.0, le rôle d'un simulateur pour agréger de multiples sources de données et communiquer efficacement l'interaction sera de plus en plus utile. L'université de St Andrews prévoit d'installer un simulateur à petite échelle sur son campus Eden, dans le Fife, dans le cadre de son pôle d'innovation.

RECOMMANDATION POLITIQUE

PLATEFORME DE PARTAGE DU FEDER EN MATIÈRE DE FINANCEMENT INNOVANT

ENJEU

Les fonds du Feder ont tenté de soutenir la croissance ou l'innovation des PME de plusieurs manières différentes. La plupart d'entre eux exigent que le soutien financier soit complété, au moins dans une certaine mesure, par une contribution du secteur privé. Afin de répondre aux objectifs stratégiques, des « fonds » ont été créés avec des attributions spécifiques. Au fil du temps, cela a conduit à une carte de financement très encombrée, car ils peuvent être créés par des organismes locaux, régionaux ou nationaux. En outre, les fonds doivent passer un test de défaillance du marché pour démontrer que des fonds privés ne sont pas disponibles. Dans la pratique, cela a créé un paysage encombré auquel les PME n'ont pas facilement accès et qui tend à être bureaucratique et chronophage, ce que les PME évitent par conséquent.

Il est bien établi que les PME plus petites et plus jeunes, sans actifs ou capacité à fournir des garanties, ont du mal à lever des fonds, que ce soit par des fonds propres ou par des emprunts pour la croissance, surtout si elles sont innovantes ou pénètrent de nouveaux marchés, et peuvent être perçues comme « trop risquées ». Ce sont toutefois précisément ces types d'entreprises qui peuvent potentiellement contribuer le plus à la croissance et à l'ajustement économiques. De même, il existe un intérêt croissant lié à l'essor des réseaux sociaux et de Dragon's Den pour que les particuliers investissent dans de jeunes entreprises. Cela est dû en grande partie aux programmes de télé-réalité, comme Dragon's Den au Royaume-Uni, dans lesquels on a vu des innovateurs présenter leurs idées à des investisseurs réels et suivre leurs succès et leurs échecs.

Compatibilité avec le Feder

Parmi les situations difficiles à financer, citons par exemple les entreprises en phase de démarrage sans antécédents, les nouveaux produits et les nouveaux marchés, ainsi que d'autres éléments intangibles tels que les investissements dans la recherche et les dépenses de marketing. Tous ces éléments peuvent être financés par le FEDER. La question n'est donc pas de savoir si les fonds sont disponibles, mais d'améliorer l'accès à ces fonds pour les PME concernées.

Possibilités de financement participatif et co-investissement

Dans le secteur privé, les fonds de financement participatifs ont vu le jour pour aider les projets difficiles à financer, tels que ceux au profit de la communauté et des microentreprises. L'idée de départ était qu'un petit montant provenant de nombreux investisseurs pourrait permettre de financer ces projets. L'effet secondaire positif est que des plateformes financières alternatives très sophistiquées ont évolué grâce à la technologie pour devenir plus efficaces et, grâce à des formes d'intelligence artificielle, aider à mettre en relation des projets des entreprises avec les bons investisseurs, qu'ils soient privés ou publics. Le concept de co-investissement a été développé en Écosse. Grâce à un processus vérifiable, il n'est pas nécessaire de suivre une approbation individuelle pour chaque demande. Tant que le consortium d'investisseurs providentiels ou le fonds qui présente la demande est approuvé et qu'il dispose d'un ensemble de critères valables, les fonds fournis par le Feder sont automatiquement débloqués.

RECOMMANDATION DE CLIPPER

La combinaison du principe de co-investissement avec les fonds des plateformes technologiques modernes crée un mécanisme d'accès moins bureaucratique et plus rapide, et donc plus susceptible d'être utilisé par les PME. Pour illustrer la défaillance du marché, le montant des fonds du Feder peut être réduit s'il existe un bon soutien du secteur privé. Les fonds ne doivent pas être libérés du tout s'il existe un soutien suffisant du secteur privé ou s'il n'y a pas de soutien du secteur privé. Il convient toutefois de noter qu'il n'est pas facile de lever des fonds par ces moyens et que cela nécessite une campagne qui inclut un engagement actif sur les réseaux sociaux, et ne convient pas à toutes les entreprises.

Des exemples montrent que des fonds publics peuvent être mis à disposition par le biais de toute la gamme de subventions (voir l'aide financière Crowdfund Angus Community avec l'EMFF) par le biais de garanties d'emprunt (LendingCrowd avec la Scottish Investment Bank) et de fonds propres (Seedrs). En outre, ces plateformes peuvent lever des fonds dans toute l'Europe, tant pour les investisseurs que pour les entreprises (p. ex. : les entreprises du Royaume-Uni, du Portugal et des Pays-Bas qui lèvent des fonds sur Seedrs).

Par conséquent, la politique recommandée est de rendre les fonds du Feder disponibles par le biais d'une plateforme appropriée afin de les rendre plus efficaces dans la réalisation des objectifs stratégiques et de les distribuer plus efficacement aux côtés du secteur privé.

CLIPPER
Interreg Europe

European Union
European Regional
Development Fund

Interreg
Europe
European Union | European Regional Development Fund

FAEN

Forschungs- und
Entwicklungszentrum
Fachhochschule Kiel GmbH

DLTM
DISTRETTO LIGURE
DELLE TECNOLOGIE MARINE

TURKU AMK
TURKU UNIVERSITY OF
APPLIED SCIENCES

Région
PAYS DE LA LOIRE

Fife
COUNCIL

CPMR
CRPM