



Digital Innovation Hub
Pays de la Loire

Offre de services - parcours de transformation

2 février 2021

ORDRE DU JOUR



- ▶ 14h – 14h10 : Dernières informations de l'AAP EDIH
- ▶ 14h10 – 14h40 : Etat des lieux de la proposition EDIH
- ▶ 14h40 – 14h45 : Ambition du DIH DIVA
- ▶ 15h – 17h : Structuration de l'offre de services du DIH DIVA
- ▶ 17h – 17h30 : Prochaines étapes

AAP EDIH

Conférence européenne EDIH 26 & 27 janvier



▶ Ce qu'il faut retenir

▷ Calendrier

- Lancement AAP Q1 2021
- 10 à 12 semaines pour y répondre
- EDIH info Day le 5 mars (à réserver dans nos agendas)

▷ L'offre de services des EDIH

- Identifier les cibles entreprises/établissement publics
- Offre de services évolutive (phase évaluation année 1)
- Etablir une liste de services et une « Price List »

▷ Collaborations entre EDIH

- Obligatoire pour répondre à l'AAP
- Etablir une liste de collaboration EDIH et plan d'actions envisagées
- Importance des réseaux EEN : montrer la complémentarité avec les EDIH

ETAT DES LIEUX

- ▶ Sur la base des documents communiqués, nous voudrions revenir sur 2 pistes de travail que nous jugeons prioritaires :
 - ▷ L'analyse de la description des WP fournis dans la proposition
 - ▷ L'analyse de la matrice des services

DESCRIPTION DES WP

- ▶ Quels sont les différents outils de prospection ! Comment va-t-on chercher ou fait-on venir les entreprises ?
- ▶ Les diag sont-ils réalisés par d'autres entités que la CCI ?

Lot n°3: Prospection | Responsable : CCI Régionale des Pays de la Loire

Nous mettrons également en place des actions de prospection nécessaires à l'alimentation de l'activité du DIH. Nous nous appuierons sur le savoir-faire et l'expérience de la CCI Régionale et des pôles de compétitivité. Nous définirons un "guide d'entretien" du "contact IA" destiné à pré-qualifier la demande de l'entreprises.

Tâche 3.1 - Plan de prospection des entreprises : il sera organisé selon les secteurs prioritaires du DIH et sur la base d'un ciblage co-construit avec le Core-Team de DIVA.

Tâche 3.2 - Déploiement de la plateforme Digipilote

Tâche 3.3 - Réalisation des diagnostics de maturité et formalisation des besoins

Tâche 3.4 – Evaluation et monitoring : il s'agira de maintenir une mesure des KPI en continu, de façon à mieux comprendre les besoins des entreprises du territoire et démontrer la performance de DIVA dans l'amélioration de leur maturité numérique.

WP 5



- ▶ Très / trop centré sur DIVA et le comment/pourquoi/avec qui FAIRE
- ▶ Ce WP "Test before Invest" doit être centré sur les PME/ETI et leurs besoins > Trajectoire de transformation
- ▶ Les tâches 5.1 à 5.3 constituent soit des questions 'avant-projet', soit les retombées du projet
- ▶ La tâche 5.4 est centrale. La décomposer en plusieurs tâches :
 - ▷ Organiser/construire/suivre le parcours de transformation, (T4.4)
 - ▷ Réaliser la transformation : Etude de faisabilité, POC, Test, etc

Lot n°5 - Test before Invest | Co-responsables: IMT Atlantique et EMC2 (réfèrent du réseau des Technocampus)

Objectif : développer la connaissance et l'accès aux plateformes technologiques et scientifiques régionales

Tâche 5.1 - Recensement de l'ensemble des plateformes IA-robotique et des services associés : tous les services technologiques du territoire accessibles aux entreprises seront présentés sur le portail DIVA en utilisant une classification TRL

Tâche 5.2 - Permettre ou accélérer l'ouverture des plateformes régionales : il s'agira de travailler aux modèles économiques de ces plateformes, qui pour certaines, ne permettent pas l'accès aux entreprises, ni l'accueil d'étudiants (ingénieurs, M2) ou de doctorants (Cifre). Il s'agira aussi de faciliter l'accès aux grands équipements nationaux e.g. GRID'5K, Institut Français de Bio-Informatique, FIT IoT Lab, Equipex Robotex...

Tâche 5.3 - Valoriser les plateformes et équipements scientifiques et techniques : les inciter à participer à des réseaux et projets européens, ainsi qu'à des compétitions internationales. Il s'agira aussi notamment de s'appuyer sur les dispositifs existants tels que ConnecTalent en région pour recruter des leaders internationaux venant en support au développement des plateformes recherche mutualisées⁸, ou de chaires industrielles mobilisant les grands groupes et les plateformes/services associés⁹

Tâche 5.4 - Organiser et suivre les réponses faites aux demandes des PME / entreprises : en proposant toute la gamme de prestations industrielles accessibles, et les modalités associées en termes de contrats d'expertise, contrats de formation, contrats de R&D, la co-réalisation de preuves de concept, la participation commune à des appels à projets régionaux/nationaux/internationaux.

- ▶ 4.1 et 4.2 Avant projet ou démarrage du projet. A reporter dans chaque lot dans une tâche d'initialisation,
- ▶ 4.3 A développer : C'est le cœur du WP "Ecosystem et Networking", Décrire et lotir les différents concepts mis en place : "Challenge, expédition, forum, ..."
- ▶ 4.4 à intégrer dans le WP 5 "Test before Invest"

Lot n°4: Ecosystem & Networking | Responsable: EMC2

Tâche 4.1 - Cartographie & identification en continu des technologies : cela concerne tous les niveaux de maturité technologique (TRL), depuis les solutions commerciales (Digital Market place) aux projets d'innovation (lien Lot n°6) en passant par des services de test, prototypage et démonstration (lien Lot n°5)

Tâche 4.2 – Structuration des parcours numériques : définition des plans d'actions Manufacturing et Usages, permettant un fléchage personnalisé vers les services du DIH, en lien avec les Lots 5, 6 et 7 et les partenaires de DIVA

Tâche 4.3 – Mobiliser et animer l'écosystème : y compris la coordination et l'organisation d'évènements e.g. Open Innovation forum, Challenges numériques, Rendez-vous B2B, Learning expéditions et la recherche de partenaires idoines

Tâche 4.4 – Accompagnement les entreprises : comprend le suivi des propositions faites et acceptées par les entreprises, et la traçabilité des plans d'action pour garantir le passage à l'action

Tâche 4.5 – Collaboration avec d'autres EDIH européens : consistera en des opérations de réseautage avec d'autres EDIH pour trouver les services adaptés aux besoins des entreprises mais aussi promouvoir l'offre DIVA en Europe. Des collaborations sont déjà établies ou prévues (cf. 3.2)

▶ Même constat. L'accompagnement des entreprises arrive en fin de WP,

Lot n°6 - Access to finance | Responsable: Atlanpole

Tâche 6.1 : Organisation de l'offre de services financement

Tâche 6.2 : Réalisation et mise à jour d'une cartographie des financements dédiés IA

Tâche 6.3 : Veille sur les Appels à projets européens et nationaux

Tâche 6.4 : Mise en place d'un réseau d'investisseurs spécialisés IA

Tâche 6.5 : Réalisation des accompagnements d'entreprises

- ▶ Ne pourrait-on pas intégrer un volet RH aux diagnostics ?
 - ▷ Pour aider à la formation des collaborateurs
 - ▷ Pour rechercher des compétences manquantes

Lot n°7 - Skills & Training | Responsable: Atlanstic 2020

Tâche 7.1 : Cartographie des formations et de compétences académiques IA

Tâche 7.2 : Mise en place d'un JobBoard : offres d'emploi/recherches de compétences

Tâche 7.3 : Analyse des besoins en compétences des entreprises sollicitant DIVA et orientation (formation,

stage/thèse, équipe recherche) : Atlanstic 2020 point d'entrée vers les formations et compétences académiques et plateformes académiques. Cela permettra également d'identifier le besoin de développement de nouvelles offres formation continue IA pour les besoins non couverts.

Tâche 7.4 : Animation des acteurs de la formation pour développer les complémentarités

OBSERVATIONS



- ▶ Il faudra être plus ambitieux sur la description des services et le work plan dans la réponse à l'appel à projets européen.
 - ▷ De nombreuses tâches s'attachent à structurer le DIH
 - ▷ Il faut s'attacher à développer, préciser davantage les services

- ▶ **Vigilance Subcontracting :**
 - ▷ Subcontracting concerns the outsourcing of a part of the action to a party outside the Consortium. It is not simply about purchasing goods or services. We normally expect that the participants to have sufficient operational capacity to implement the project activities themselves. Sub-contracting should therefore be exceptional.

OBSERVATIONS



- ▶ Énormément de « service suppliers » (24 + 2).
- ▶ Il y a une grande hétérogénéité des « services » (peut-être même parfois une confusion avec entre service et ressource / plateforme technologique).
- ▶ Compte tenu du nombre d'acteurs (core team + partenaires) nous devons privilégier une approche **top-down**.

AMBITION DU DIH DIVA

QUELLE EST LA VALEUR AJOUTEE DU DIH DIVA

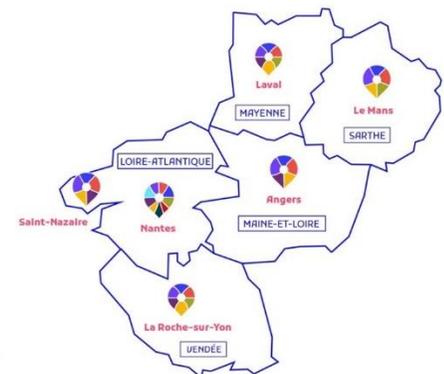


At the same time the services of a DIH should be complementary to and not replace existing commercial services. A DIH could also chose to dedicate resources to an potential niche and serve a need, by providing something additional that did not exist before. In many regional innovation ecosystems, a large variety of actors and initiatives already exist. Therefore, the introduction of a DIH should not create further fragmentation and complexity, or confusion among existing actors and potential beneficiaries as regards provision of digitalisation services already existing in the region. An important task is rather to map, structure and align different services to make it more coherent to the beneficiary-SMEs, i.e. to better coordinate the offer with a view to satisfy the latent demand previously identified.

LES FONDAMENTAUX



- ▶ Un guichet unique (digital + physique via les implantations de la core team)
- ▶ Un agrégateur de services existants délivrés par des acteurs multiples, un facilitateur d'accès aux services par le biais d'un accompagnement personnalisé du diagnostic jusqu'à la fin du parcours de transformation

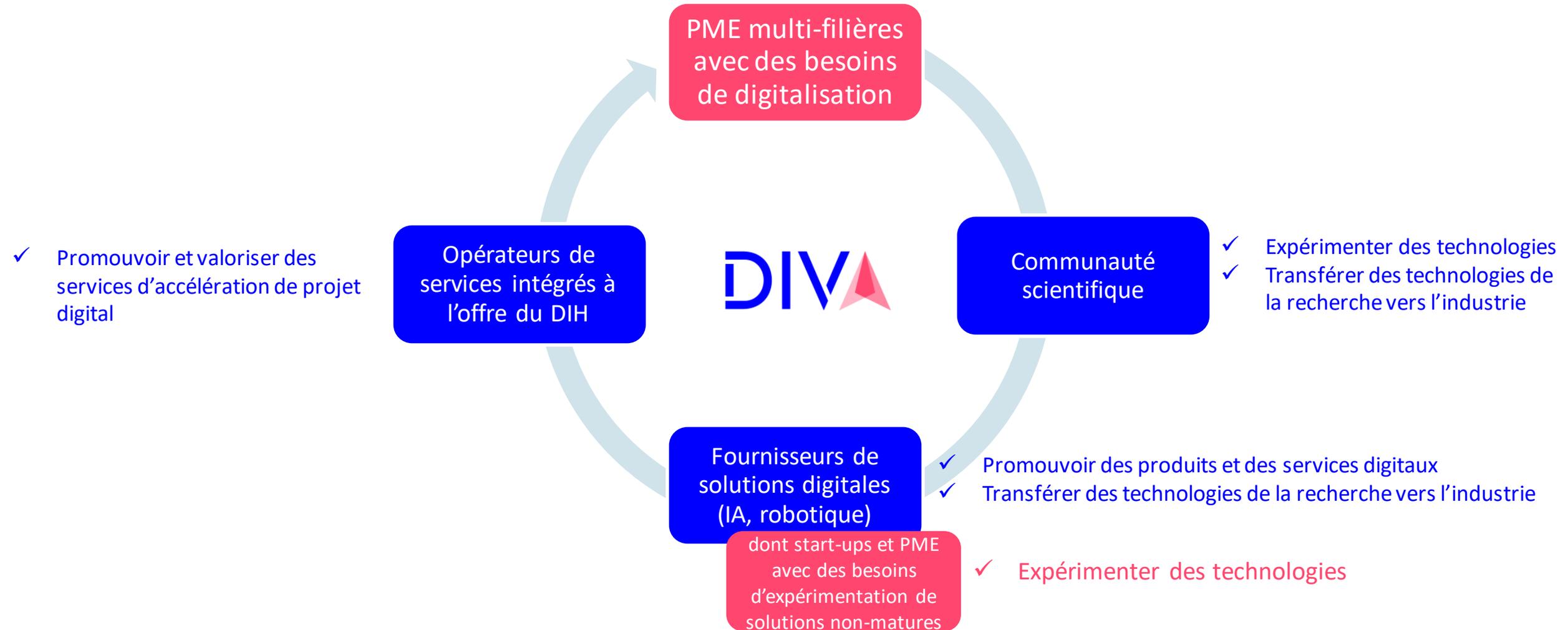


À l'initiative de la Région Pays de la Loire, Technoparc Compagnie & Technoparc Océan animés par EMC2, Technoparc Grand Estuaire animé par CCI/IR, Technoparc d'innovation animé par Atlanpoles, Technoparc Technologique & 3D animé par Atlanpoles & IR, Technoparc Technologique & Collège animé par Atlanpoles (IR).

LES PISTES D'APPROFONDISSEMENT



- ✓ Un service intégré sur la totalité du parcours de digitalisation : 1) cibler et mesurer le potentiel d'un projet de digitalisation (stratégie) ; 2) mettre en œuvre un projet de digitalisation (exécution)



LA STRUCTURATION DE L'OFFRE DE SERVICES

ORGANISATION DES SERVICES



**PME & ENTREPRISES
DU TERRITOIRE**

DIVA
Digital Innovation Hub
Pays de la Loire

Via le portail
solutions@co
Agence de Management Economique

UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

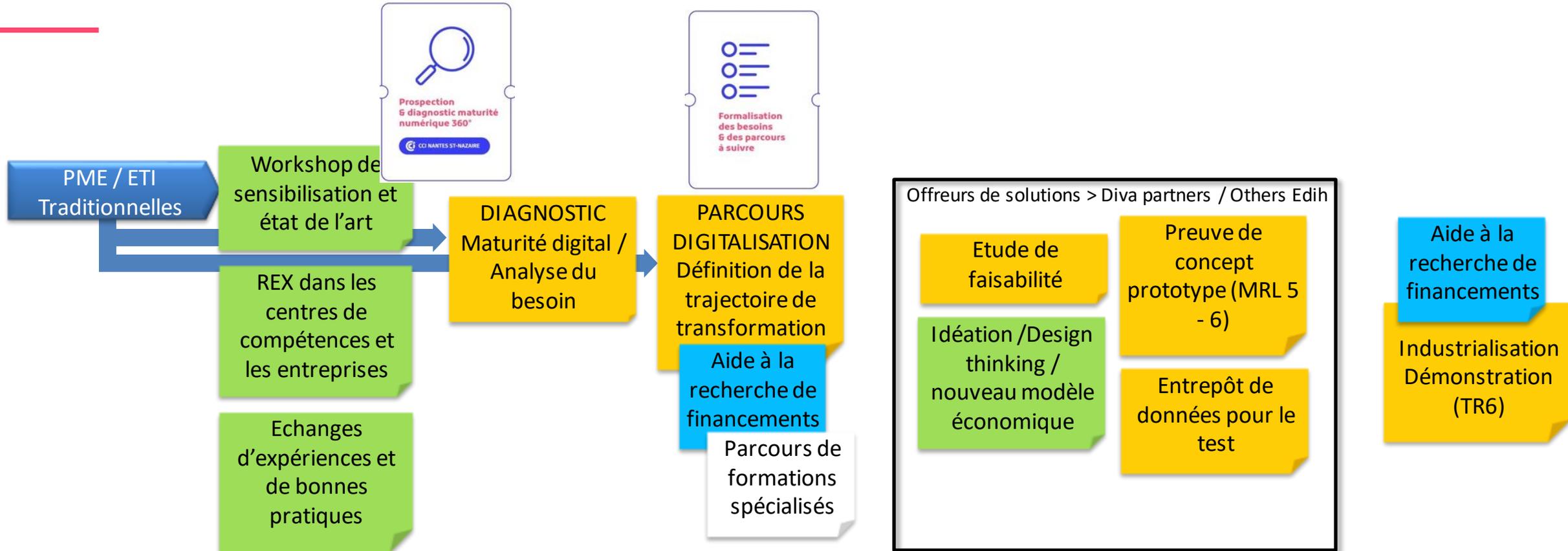
**Prospection
& diagnostic maturité
numérique 360°**

CCI NANTES ST-NAZAIRE

**Formalisation
des besoins
& des parcours
à suivre**

- Ecosystem & networking** EMC2
- Skills & training** Atlantic 2.0 - 2.0
- Test before Invest** MT Atlantique EMC2
- Access to finance** ATLANPOLE Land of innovation

LES ETAPES DU PARCOURS DE TRANSFORMATION



Réglementation des aides d'états



▶ Aid for research and development projects - Article 25

Type d'entreprise		Nature des travaux		
		Petite entreprise ⁷	Moyenne entreprise ⁸	Grande entreprise
RDI (*)	Recherche industrielle (RI)	70 %	60 %	50 %
	Développement expérimental (DE)	45 %	35 %	25 %

▶ Innovation aid for SMEs – Article 28

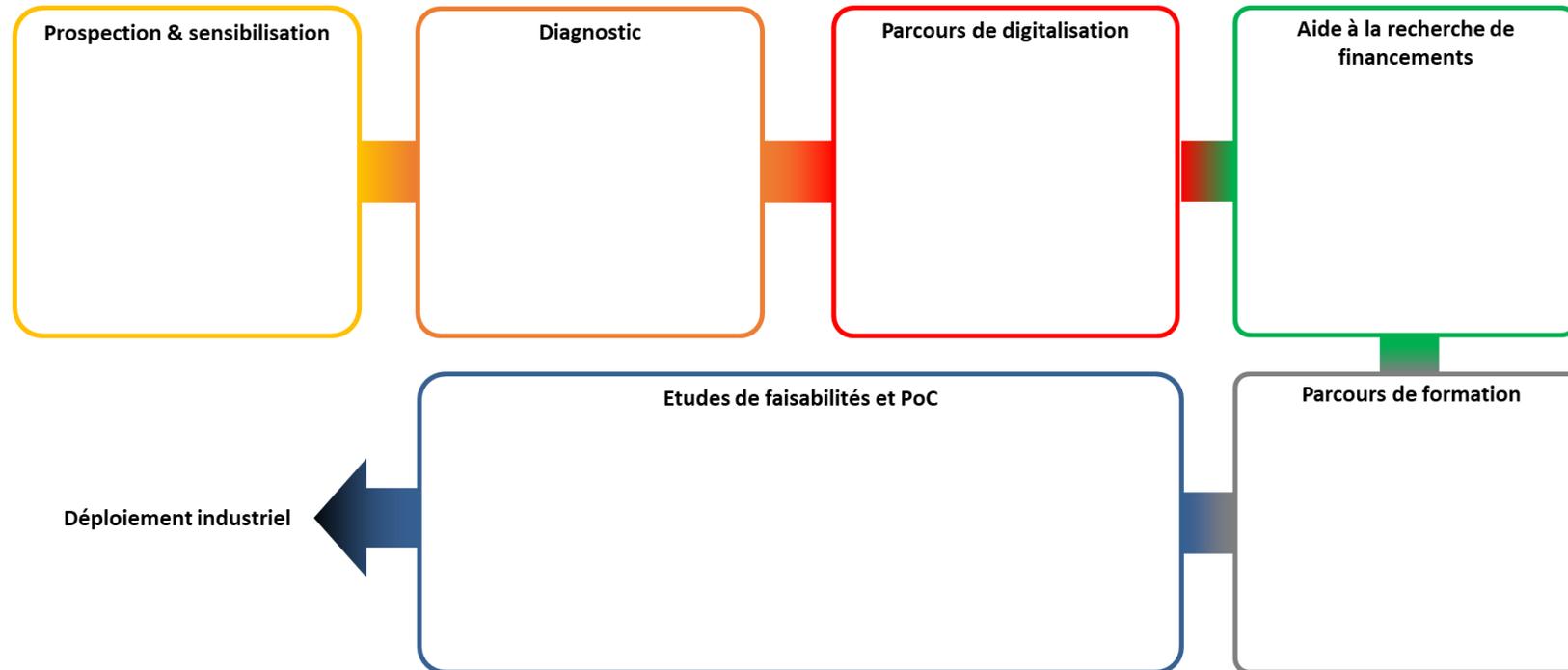
- ▶ In the particular case of aid for innovation advisory and support services the aid intensity can be increased up to 100% of the eligible costs provided that the total amount of aid for innovation advisory and support services does not exceed EUR 200 000 per undertaking within any three year period.

- ▶ Comment structurer l'offre des services inclus dans le parcours de transformation ?
 - ▷ Une offre « de base » : un package de services proposés à toutes les entreprises accompagnées par les core partners, et couvrant différentes étapes du parcours de transformation
 - ▷ Une offre « à la carte » : le sur-mesure en fonction de ce que veut faire l'entreprise accompagnée, ce qu'elle est prête à payer, avec qui elle veut travailler...
 - Quels services référencer ? Selon quel process ?
 - Quel niveau d'intégration des offres des partenaires ? Prix négociés ? Services fournis sous la marque DIH DIVA ? Etc.
 - ▷ Tous les services « à la carte »

DU PARCOURS DE TRANSFORMATION A UNE PREMIERE OFFRE DE SERVICES



- ▶ Comment articuler les services des core partners pour constituer une offre « de base » ?



- ▶ Pour constituer cette offre « de base », a-t-on besoin de briques externes à la core team ?
- ▶ Quel modèle économique pourrait être envisagé pour cette offre « de base » ?
- ▶ Comment gérer de possibles concurrences entre opérateurs de services (core team et partenaires / sous-traitants inclus) ?

ATELIER 1 (EN GROUPES)

Groupe 1 : CCIR, ADN Ouest, Solutions&co, IR ?

Groupe 2 : EMC2, Laval Mayenne Technopole, Atlanpole, Atlanstic 2020

Prospection & sensibilisation

1 couleur par opérateur
de service
**DESIGNATION/AMBITI
ON DU SERVICE**
Prix ou coût (€/heure,
€/personne,
€/expérience...)

Diagnostic

Parcours de digitalisation

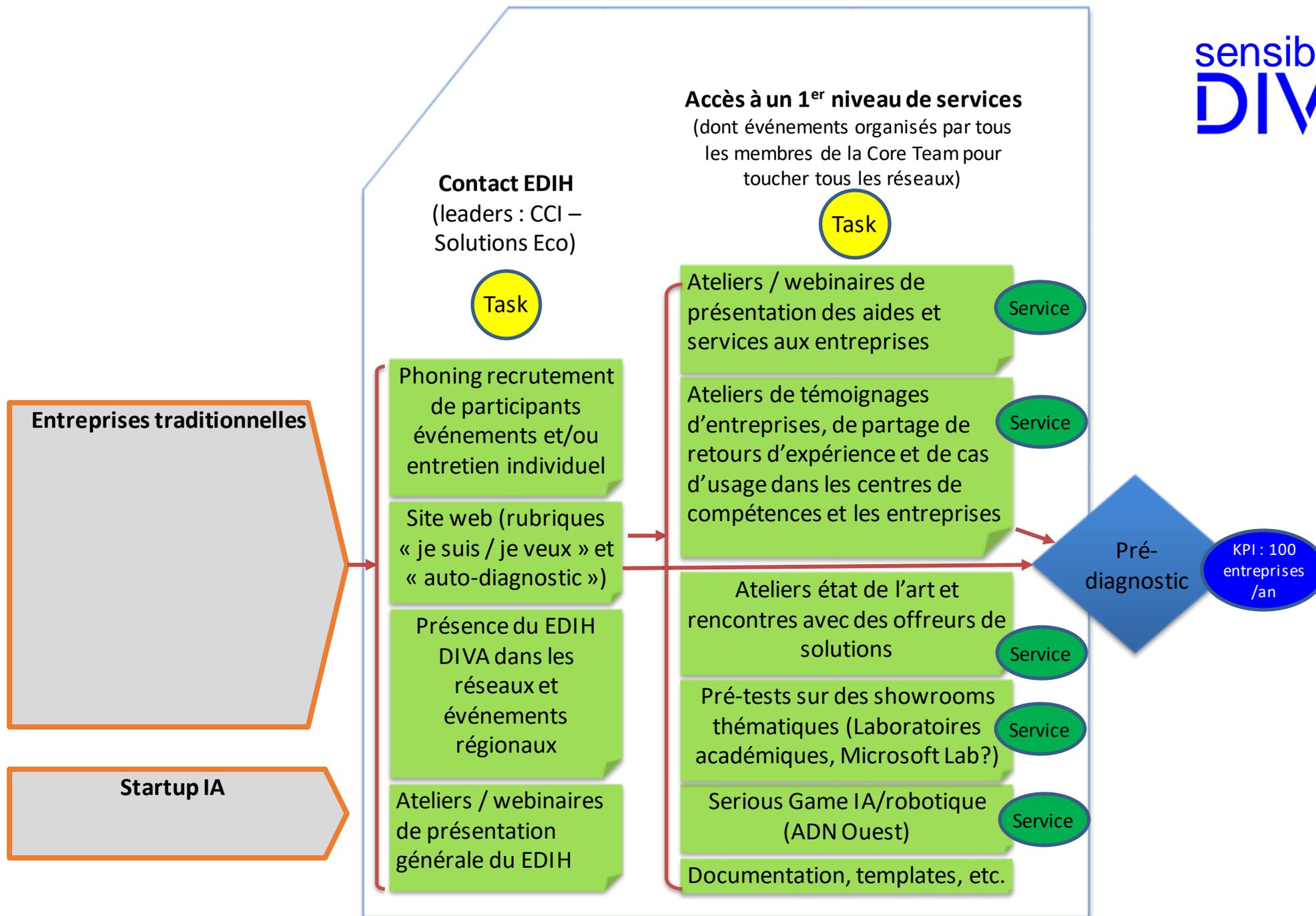
Aide à la recherche de financements

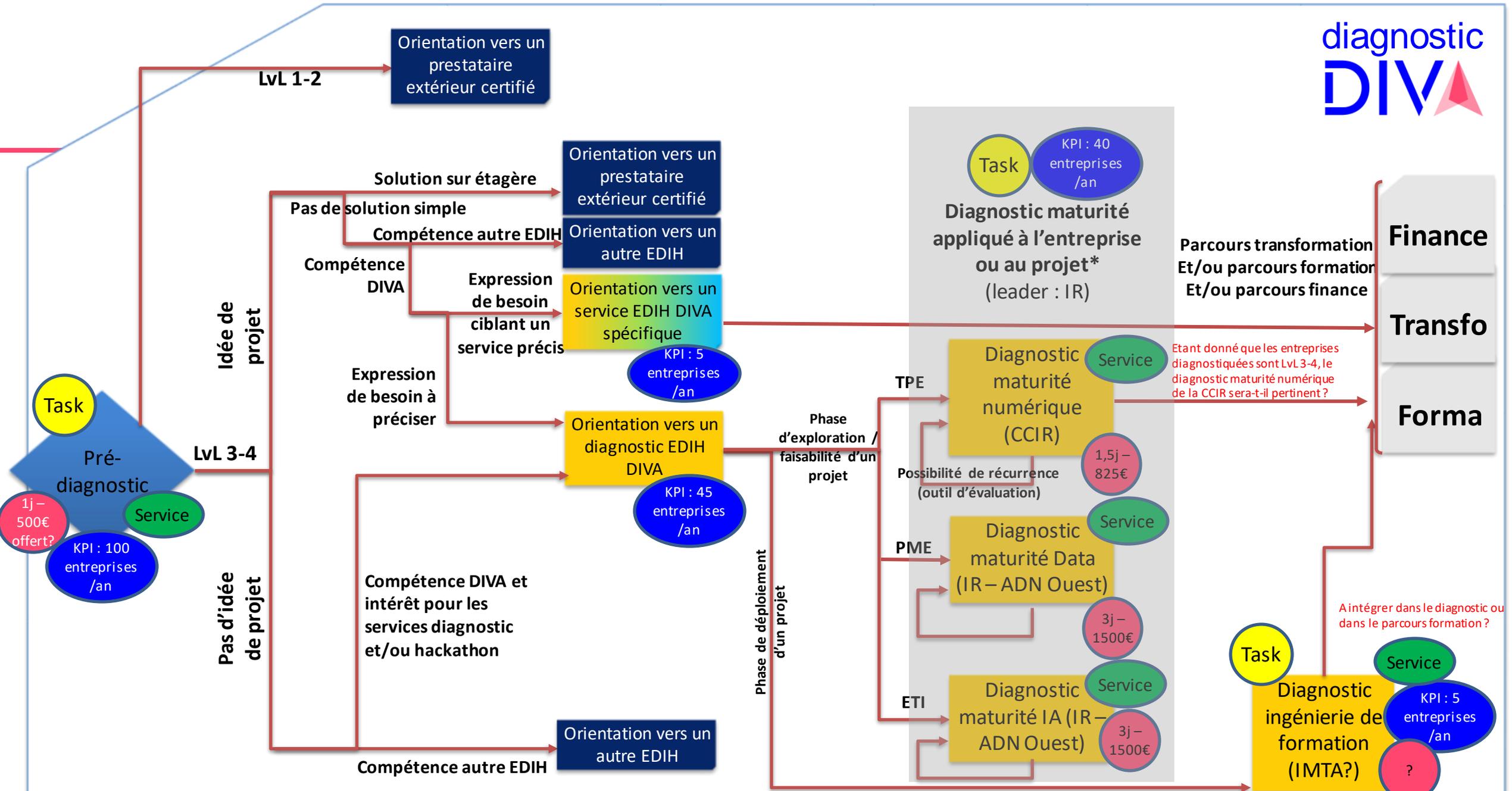
Etudes de faisabilités et PoC

Parcours de formation

Déploiement industriel

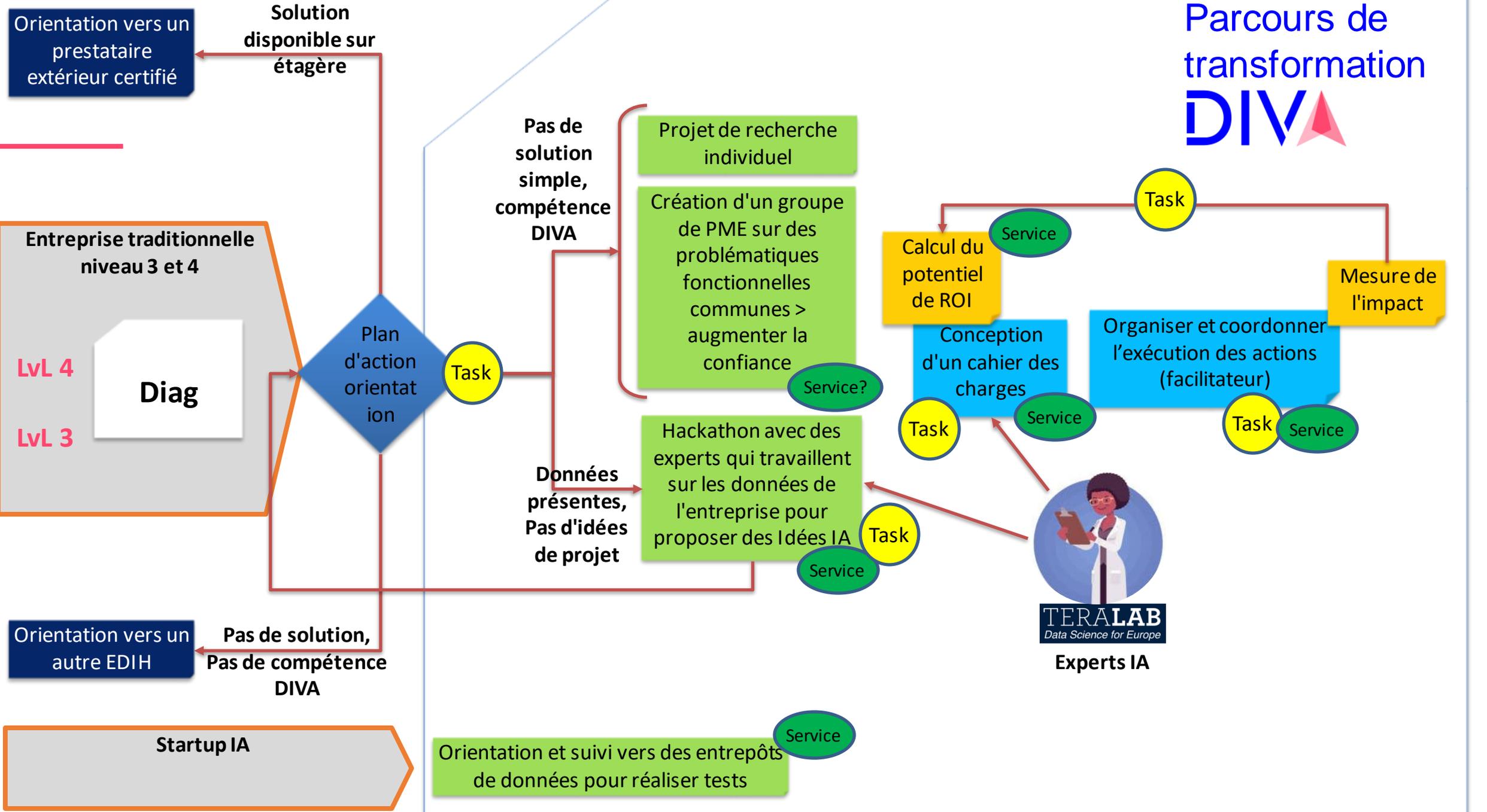
Groupe 3 : IMTA, EMC2, Atlanpole, IRT ?

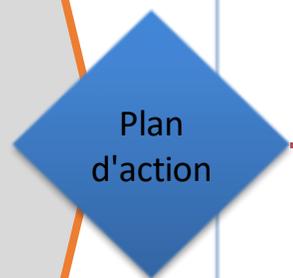
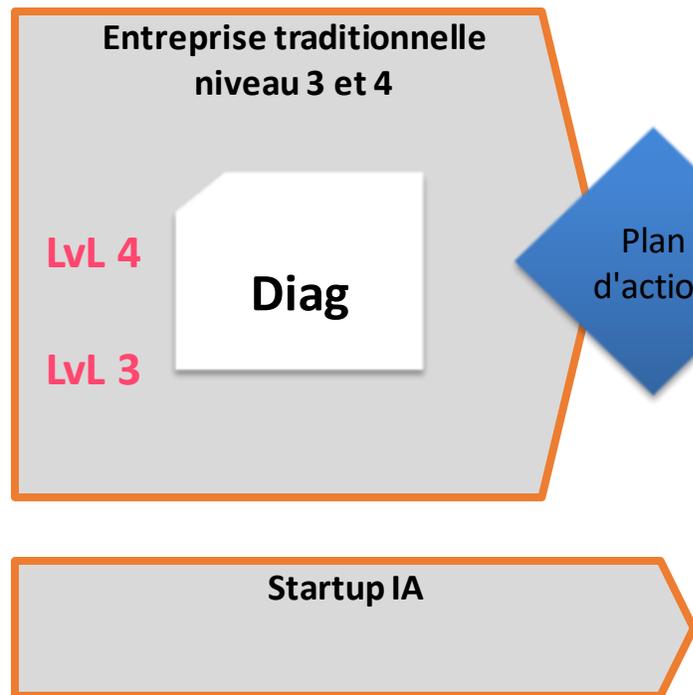




* ces diagnostics doivent être déclinés par secteur d'activité. Il faudra également intégrer un volet robotique dans le diagnostic maturité Data / IA d'IR.

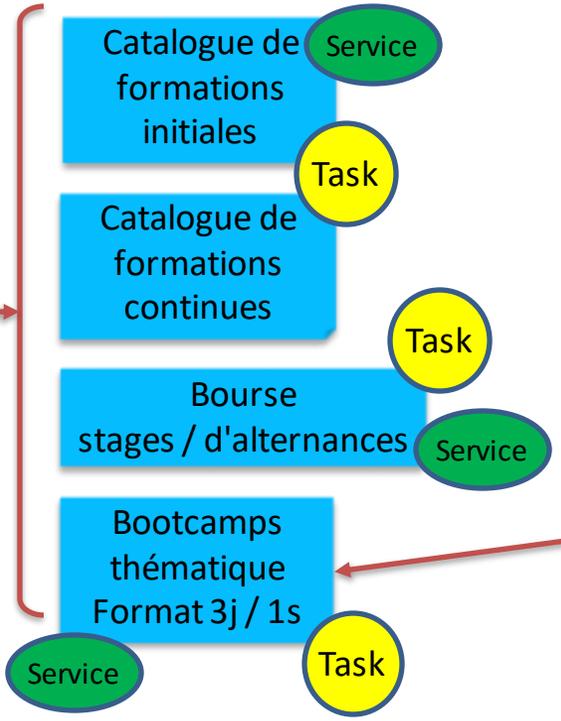
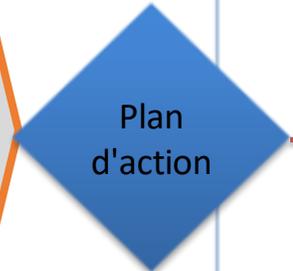
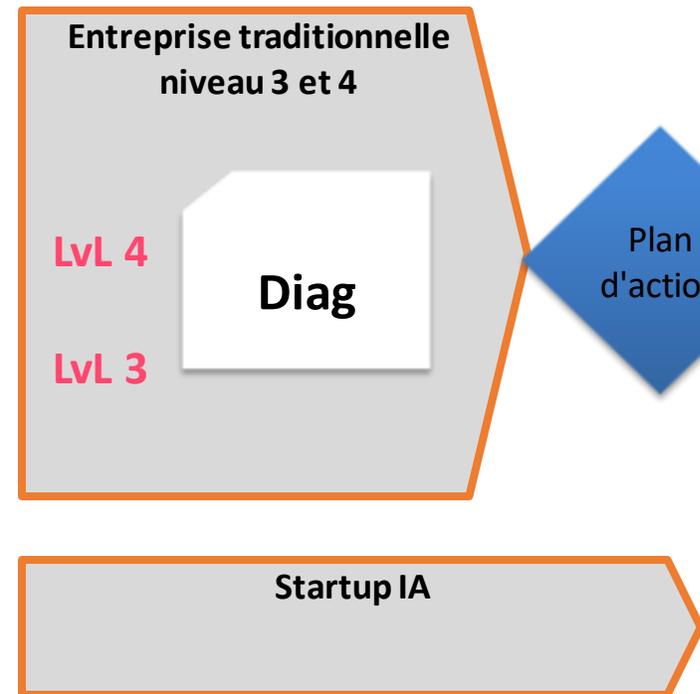
Parcours de transformation DIVA





- Diagnostic financement (besoin de financement + dispositifs de financement + parcours financement) **Task** **Service**
- Aide au montage de dossiers de financement (aides publiques et levées de fonds) **Task** **Service**
- Analyse de nouveaux modèles économiques (identifier de nouvelles offres pour combler les lacunes de l'expérience client) **Task** **Service**
- Organisation d'un événement régulier permettant de présenter des projets à des investisseurs **Task** **Service**

Setup and update Task :
Création d'un club d'investisseurs, création d'un « think tank » des nouveaux modèles économiques reposant sur les nouvelles technologies ? **Task**



Experts IA

Setup and update Task :
Ingénierie de formation en lien avec les écoles et l'université pour créer des formations adaptées au besoin des entreprises traditionnelles

Task

TRAVAUX

-
- ▶ Pour le 17/02, rédiger une première version de
 - ▷ Tableaux de description des work packages (objectives & tasks)
 - ▷ Tableaux de description des services

Duration	Mx - Mx	Lead beneficiary	
----------	---------	------------------	--

Objectives (expected outcome)

Description of the activities (what, how, where) and division of work

No	Task Name	Description	Participant		In-kind contributions and subcontracting (yes/no and which)
			Name	Role	
x.0	Initialisation & setup of the activities				
x.1	Sourcing and first contact				
x.2	Open-access awareness rising services				
x.3	Pre-diagnosis				
x.4	Maturity assessment				
x.5	Skills & training assessment				

TABLEAU DES SERVICES



Service	Prix marché	/h, /personne, /expérimentation, /... ?	Prix proposé
Ateliers / webinaires de présentation des aides et services aux entreprises			
Ateliers de témoignages d'entreprises, de partage de retours d'expérience et de cas d'usage dans les centres de compétences et les entreprises			
Ateliers état de l'art et rencontres avec des offreurs de solutions			
Pré-tests sur des showrooms thématiques (Laboratoires académiques, Microsoft Lab?)			
Serious Game IA/robotique (ADN Ouest)			
Pré-diagnostic			
Diagnostic maturité numérique			
Diagnostic maturité Data			
Diagnostic maturité IA			
Diagnostic ingénierie de formation			

1 seul service ?

WP5 : TEST BEFORE INVEST (EMC2 – IMTA – Atlanpole – Laval Mayenne Technopole)

Duration	Mx - Mx	Lead beneficiary	
-----------------	---------	-------------------------	--

Objectives (expected outcome)

--

Description of the activities (what, how, where) and division of work

No	Task Name	Description	Participant		In-kind contributions and subcontracting (yes/no and which)
			Name	Role	
x.0	Initialisation & setup of the activities				
x.1	Action plan				
x.2	Transformation plan management & follow-up				
x.3	Specifications of needs and projects				
x.4	Return on Investment calculation				
x.5	Hackathon				

TABLEAU DES SERVICES



Service	Prix marché	/h, /personne, /expérimentation, /... ?	Prix proposé
Transformation plan management & follow-up			
Specifications of needs and projects			
Return on Investment calculation			
Hackathon			
Integration into groups of SMEs with common needs and challenges?			
Networking with data hubs for testing and validating technologies			

Duration	Mx - Mx	Lead beneficiary	
----------	---------	------------------	--

Objectives (expected outcome)

Description of the activities (what, how, where) and division of work

No	Task Name	Description	Participant		In-kind contributions and subcontracting (yes/no and which)
			Name	Role	
x.0	Initialisation & setup of the activities				
x.1	Assessment of financing needs				
x.2	Fund raising support (public and private funds)				
x.3	New business models				
x.4	Investors' Day				

TABLEAU DES DISPOSITIFS DE FINANCEMENT



Sources de financement	Objectifs chiffrés

WP7 : SKILLS AND TRAINING (Atlantstic 2020 – IMTA)

Duration	Mx - Mx	Lead beneficiary	
-----------------	---------	-------------------------	--

Objectives (expected outcome)

--

Description of the activities (what, how, where) and division of work

No	Task Name	Description	Participant		In-kind contributions and subcontracting (yes/no and which)
			Name	Role	
x.0	Initialisation & setup of the activities				
x.1	Catalog of trainings				
x.2	Sholarships for work-study				
x.3	Thematic bootcamps				

LES PROCHAINES ÉTAPES

PROCHAINES ETAPES



- ▶ Avec les représentants de filières, concevoir une segmentation de parcours-types
- ▶ Core Team:
 - ▷ affiner l'offre de service « de base » et son modèle économique et rédiger les WP
 - ▷ établir le cahier des charges et le process pour référencer des partenaires à forte valeur ajoutée
 - ▷ travailler sur l'animation de l'écosystème et la gouvernance du DIH et mettre à jour les WP
 - ▷ établir le budget de la proposition à la Commission Européenne

Etapes	25/01	01/02	08/02	15/02	22/02	01/03	08/03	15/03	22/03	29/03	05/04	12/04	19/04	26/04
Services génériques, modèle économique, fonctionnement général (Core Team)														
Parcours clients et segmentation (Pôles de compétitivité – ADN, CCIR)														
Ecosystème - Gouvernance														
Relecture														

Réunion Core Team

Réunion (10/02)

Réunion Core Team (+ qq partenaires ?)
10/03 matin

Finalisation budget