

Région Pays de la Loire

1 rue de la Loire
44966 Nantes Cedex 9



**Accompagnement au montage du dossier
EDIH**

**DIVA
DIGITAL INNOVATION VALUE
ACCELERATOR**

TABLE DES MATIERES

1	CONTEXTE.....	3
2	APPROCHE PROPOSEE	3
2.1	Organisation du montage de la proposition en mode projet.....	3
2.2	Structuration de l'offre de services DIVA	4
2.3	Contribution à la proposition de valeur du projet DIVA.....	6
2.4	Modèle économique du DIH DIVA	8
2.5	Relectures critiques du projet DIVA	9
3	DUREE PREVISIONNELLE ET ORGANISATION	10
4	NOS CONSULTANTS IMPLIQUES SUR LA MISSION.....	11
5	DEVIS POUR LA REALISATION DE LA MISSION	13
6	PRESENTATION GENERALE D'ABSISKEY	13
	Références significatives Absiskey	14
	Illustration : présentation d'un concept de hub spatial développé avec EBN.....	17
7	AVANTAGES DE LA DEMARCHE PROPOSEE	19

1 CONTEXTE

Les promesses des technologies digitales sur la compétitivité des entreprises sont plus que jamais confortées par la crise sanitaire en cours. Pourtant, il existe encore de nombreuses activités industrielles qui n'ont pas amorcé leur transformation numérique. Ce retard s'explique en partie à cause de la complexité intrinsèque des innovations proposées mais aussi par le besoin, parfois difficile à réaliser, d'expérimenter avant d'investir.

C'est dans ce contexte que l'Europe fait de la transformation numérique des PME européennes un enjeu crucial. Elle prévoit de consacrer un budget de 900M€ pour la mise en place d'un réseau européen de Hubs d'innovation digitale (EDIH)

Le but de tout Hub Digital d'Innovation est d'accélérer la transformation numérique des acteurs de son écosystème régional en les aidant à **tester et à investir** dans des solutions de rupture d'intelligence artificielle, de cybersécurité, de calcul haute performance, d'industrie du futur... Le hub leur apportera des **compétences, des formations et du support à l'innovation** tout en sachant orchestrer et cristalliser la valeur ajoutée des acteurs régionaux, souvent déconnectés entre eux, en les fédérant au sein d'un **écosystème vivant et agile**. **Enfin, le Hub facilitera l'accès à des investisseurs éclairés et accointés aux enjeux du numérique.**

Ce faisant, le Hub travaillera dans une dynamique à la fois « européenne » et « locale » : créé en bonne intelligence avec les EDIH environnants, il assurera la participation de son écosystème local tandis que le réseau Européen s'attaquera à la fragmentation du marché en stimulant des fertilisations d'expertises croisées et d'accès au marché entre les pays.

La Région des Pays de la Loire a passé, avec succès, l'étape de sélection nationale. Il lui reste à présent à faire valoir tout son positionnement différenciateur et sa valeur ajoutée pour s'imposer comme l'un des Digital Innovation Hubs Européens.

ABSISKEY dispose d'une expérience de plus de 20 ans dans le montage de projets européens. Chaque année, nous levons plus de 150M€ d'aides pour nos clients. Avec l'intégration de CAPITAL HIGH TECH au sein du Groupe en 2019, nous pouvons faire valoir également une connaissance du meilleur niveau européen pour le développement de Hubs et de plates-formes mutualisées d'innovation.

2 APPROCHE PROPOSEE

2.1 ORGANISATION DU MONTAGE DE LA PROPOSITION EN MODE PROJET

OBJECTIF

- ✓ Assister l'équipe projet des Pays de la Loire dans la consolidation de la stratégie de réponse aux exigences de l'appel à projet en mettant en place une organisation en mode projet, en supportant le directeur du projet dans la coordination de l'ensemble et en animant différents groupes de travail.

TACHES

A partir de l'état des lieux réalisé avec le directeur de projet et le consortium, Absiskey élaborera un dossier projet du montage de la proposition qui comprendra les éléments suivants :

- Organigramme et description des tâches à mener avant d'être en situation de soumettre le projet (WBS)
- Planification de ces tâches et des réunions de travail participatives

- Présentation des livrables attendus au cours du temps
- Identification des jalons clés
- Etude de risque
- Documents de reporting régulier

Le dossier projet sera actualisé de manière itérative et exhaustive avec le responsable DIVA.

LIVRABLES

- ✓ Dossier Gestion Projet (mise à jour mensuelle et bi mensuelle sur la fin du projet).
- ✓ Dossier des risques Projet revu mensuellement.
- ✓ L'ensemble des documents seront remis de manière électronique.

2.2 STRUCTURATION DE L'OFFRE DE SERVICES DU DIH DIVA

OBJECTIFS

- ✓ Identifier les activités d'innovation et les spécialités numériques à viser pour répondre aux enjeux de développement des PME et, le cas échéant, des organismes publics;
- ✓ Structurer des parcours clients en fonction des niveaux de maturité numérique des différentes entreprises / collectivités.

TACHES

CARTOGRAPHIE DES PRESTATIONS ET OFFRES DE SERVICES POSSIBLES

Avec le directeur de projet et en partant de la proposition réalisée pour la DGE, nous formaliserons la liste la plus complète possible des **activités et des spécialités thématiques** qui pourraient être proposées par le Digital Innovation Hub pour apporter une forte valeur ajoutée aux acteurs de l'écosystème.

Nous mobiliserons les différentes parties prenantes pour qu'ils complètent un document de présentation type des services qu'ils pourront proposer. Nous interviewerons une vingtaine d'acteurs pour consolider ces éléments, non seulement les partenaires cœur mais également les acteurs du second cercle, centres de compétences, technocampus, universités et écoles.

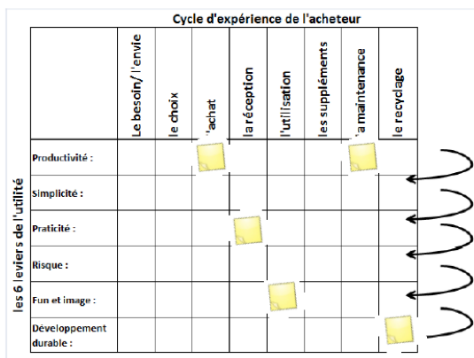
Au-delà des offres de networking et de formation, nous qualifierons aussi les activités de soutien à l'innovation et au transfert de technologies, les activités d'expérimentation et les offres de tiers lieux qui pourraient être proposées.

Nous travaillerons en forte coordination avec les responsables des Lots 4, 5, 6 et 7.

DEFINITION DE PLUSIEURS PARCOURS CLIENTS TYPES

Une fois cette cartographie réalisée, nous animerons une réflexion collective sur 2 réunions en utilisant des démarches du type OCEAN BLEU et BUSINESS MODEL CANVAS pour construire des parcours clients adaptés aux différents utilisateurs / persona visés.

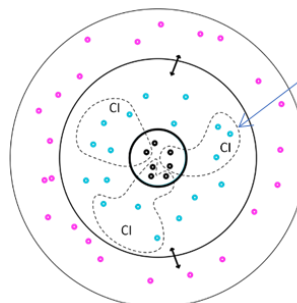




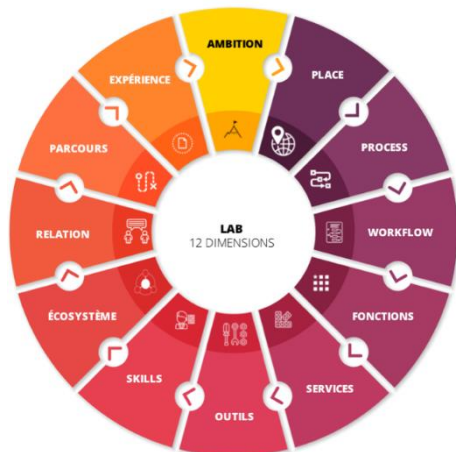
'JOBS TO BE DONE' Clayton Christensen



En partant de la cartographie des offres de services offertes par les acteurs du premier et second cercle, nous identifierons les bouquets de service à associer pour rendre l'offre de service la plus intégrée possible



Nous nous appuyerons notamment sur le modèle LAB développé par Aktan pour la conception de hubs innovants pour construire l'organisation des différents parcours clients avec une démarche itérative.



- AMBITION** : construire une vision partagée des grands enjeux de services proposés.
- SERVICES** : se positionner sur les services aux occupants et à l'écosystème
- TOOLS** : définir les outils (physiques et digitaux) associés à chaque étape clef du workflow.
- SKILLS** : créer une cartographie des compétences nécessaires à l'animation et au bon usage du hub.
- ECOSYSTEM** : identifier les implications dans la relation aux acteurs de l'écosystème
- PARCOURS** : identifier les parcours utilisateurs clefs par grandes typologies afin de s'assurer de délivrer le bon niveau de valeur.
- EXPÉRIENCE** : créer un référentiel d'expérience traduit au sein d'un branding.
- WORKFLOW** : créer une vision partagée des implications en termes de réelles situations et pratiques de collaboration et d'interaction.
- PROCESS** : créer une vision partagée des impacts en termes de processus de collaboration et production de valeur, identifier les étapes, les jalons, les indicateurs de suivi et de performance à associer à chaque parcours.
- (FONCTIONS)** : éventuellement, définir les grandes fonctions spatiales présentes au sein des locaux)

Le cas échéant, nous identifierons des briques de service manquantes.

L'offre, les axes thématiques différenciateurs, les compétences et les moyens que le DIH DIVA propose de faire valoir pour apporter une forte valeur ajoutée tant en termes de **manufacturing** que d'**usage** seront formalisés dans un 'teaser pre-commercial type' pour aider la commission et ses évaluateurs à se projeter.

LIVRABLES

- ✓ Cartographie intelligente de l'offre DIVA en Pays de la Loire
- ✓ Liste des briques manquantes
- ✓ Schéma organisationnel des parcours numérisation de DIVA.

NOMBRE DE JOUR D'ACCOMPAGNEMENT : 7 JOURS

2.3 CONTRIBUTION A LA PROPOSITION DE VALEUR DU PROJET DIVA

OBJECTIF

- ✓ Maximiser la note d'évaluation de la proposition à remettre à la Commission Européenne. En effet, la concurrence européenne sera rude et il est essentiel de travailler les arguments clés à faire valoir tout au long de la proposition.

TACHES

ABSISKEY animera le consortium en dédiant une visioconférence de 2 à 3 heures à chacune des thématiques qui apparaissent comme étant clés pour être sélectionnés par l'Europe.

Pourront notamment être abordés les sujets suivants :

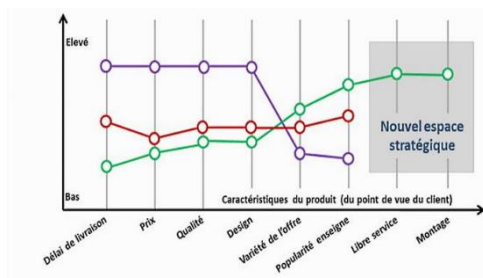
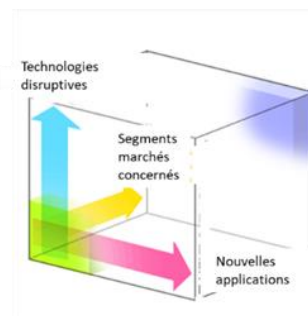
- LES ATOUTS ET FAIBLESSES DU TERRITOIRE FACE AUX OPPORTUNITES ET MENACES LIEES A LA DIGITALISATION DE L'ECONOMIE, LE LIEN DU PROJET AVEC LE SRI-SI
- LES OBJECTIFS DU HUB à atteindre à l'issue des 3 premières années, et des 4 années supplémentaires (objectifs stratégiques, mesurables, accessibles et 'challenging') qui seront poursuivis ainsi que les jalons clés et indicateurs de performance associés.
- LES GRANDS USAGERS ET ENTREPRISES TYPES A SUPPORTER EN PRIORITE compte tenu du diagnostic précédent, avec la démonstration que les services répondront à leurs enjeux et besoins de compétitivité

On démontrera également la capacité de DIVA à mobiliser des PME et des organisations publiques. Les modes de recrutement seront détaillés.

- LE POSITIONNEMENT STRATEGIQUE DE DIVA VIS-A-VIS DES CONCURRENCES REGIONALES ET EUROPEENNES

ABSISKEY aidera le coordinateur de projet à orchestrer la collecte d'informations auxquelles les partenaires peuvent avoir accès sur les propositions concurrentes en France et en Europe. ABSISKEY animera une réflexion collective à partir de ce benchmark :

Nous qualifierons et quantifierons autant que possible les atouts différenciateurs à faire valoir sur les offres et les grandes spécialités thématiques dans le « manufacturing » qui pourraient renforcer la visibilité de DIVA au niveau Européen.



Nous argumenterons les technologies disruptives du numérique sur lesquelles DIVA se concentrera en mettant en avant les compétences, les technologies et les plateformes techniques clés maîtrisées par les acteurs régionaux, qui seront différenciatrices au niveau national et européen ;

- Nous chercherons à justifier de la bonne intégration de DIVA dans le réseau EDIH en faisant valoir les relations qui existent déjà, voire en cherchant à obtenir des lettres de support d'autres acteurs européens...

Compte tenu de nos travaux avec EBN, depuis plus de 20 ans, nous avons des relations directes avec plusieurs de ces structures.

SOURCE : [HTTPS://S3PLATFORM.JRC.EC.EUROPA.EU](https://s3platform.jrc.ec.europa.eu)



- Les effets de scale-up commerciaux dont DIVA pourra faire bénéficier les PME innovantes (aussi bien les PME régionales que les PME européennes) seront mis en exergue.
- **LES IMPACTS ECONOMIQUES, SOCIETAUX, ENVIRONNEMENTAUX** du projet DIVA à court, moyen et long termes:

Un gros travail de quantification sera nécessaire pour conforter la proposition et ses chances de succès. Nous animerons la démarche en proposant une méthodologie et en aidant le comité de pilotage à définir des indicateurs de suivi et une méthode d'évaluation des impacts du projet.

- **UN PLAN D'EXECUTION CLAIR** sur les premiers mois permettra de montrer que la réflexion est aboutie et prête à être engrangée en cas de succès - Un plan d'actions précis et détaillé sera ainsi proposé pour amorcer le projet DIH dès 2020 et le conduire en pleine capacité opérationnelle au bout de 6 mois ?
- **LA GOUVERNANCE**
Il s'agira ici de définir le mode de gouvernance de DIVA :
 - Sera-t-il nécessaire de mettre en place une structure juridique dédiée ou la structure sera-t-elle portée par le coordinateur ?
 - Le cas échéant, quelle serait alors la structure la mieux adaptée (Association, GIP, SPL, SAS etc.) ?
 - Quels seraient les organes de décision associés (conseil d'administration, bureau, comité scientifique, comité utilisateurs) ?
 - Suivant quel mode opératoire interviendront-ils ? à quelle fréquence ? quelles seront les thématiques sur lesquelles ils devront nécessairement statuer ?
 - Comment impliquer les acteurs du 2nd et 3^{ème} cercle, notamment privés sans distordre la concurrence et garder une neutralité vis-à-vis de tous les prestataires de services d'ores et déjà présents sur le marché ?

- **L'ANALYSE DES RISQUES**

Cette analyse est souvent maltraitée dans les propositions. Nous la travaillerons également en réunion.

LIVRABLES

- ✓ Une note de synthèse qui intégrera les résultats et positionnements stratégiques retenus sur chacun des thématiques traitées en réunion. Cette note comprendra :
 - ✓ Préconisation fine des modalités de la gouvernance et processus d'intégration de nouvelles parties prenantes
 - ✓ Préconisations de critères différenciants pour le EDIH Pays de la Loire
 - ✓ « Unique Selling Points » de la proposition DIVA

NOMBRE DE JOUR D'ACCOMPAGNEMENT : 7 JOURS**2.4 MODELE ECONOMIQUE DU DIH DIVA****OBJECTIF**

- ✓ Une fois que les prestations de services et le positionnement stratégique de DIVA auront été consolidés, il sera important de caractériser les revenus qui pourront être générés ainsi que le plan de financement envisagé.

TACHES**MODELE ECONOMIQUE**

Dans un premier temps, on évaluera les différentes sources de revenus possibles : Plusieurs hypothèses seront étudiées dans ce contexte en tenant compte des consignes de la Commission Européenne et les bonnes pratiques des DIH pilotes.

Seront évalués notamment les potentiels de revenus suivants :

- Paiement des services du Hub, de certains services d'accompagnement (pack mensuel, prix à la prestation, modalités selon taille et chiffre d'affaires de l'entreprise, de son profil 'Traditionnel ou Innovante deeptech'
- Paiement au 'success fees' sur des montages de projets réussis, des gains en chiffres d'affaires générés On sélectionnera le modèle qui permettra d'optimiser les recettes financières de la part des 'clients' du Hub
- Location des espaces ou des moyens techniques
- Sponsoring de gros industriels ?
- Etc.

PLAN FINANCIER / PLAN D'EXPLOITATION

Il conviendra ensuite de caractériser le budget du projet, ainsi que les investissements et coûts de fonctionnement à anticiper pour le développement du Hub :

- En termes d'investissement, on caractérisera notamment le coût du programme foncier et/ou immobilier (études et honoraires, bâtiments, VRD, aménagements extérieurs, etc.) / subventions mobilisables, autofinancement, etc.), les autres coûts de développement de l'offre territoriale (par exemple les plateaux des tiers lieux, la fibre optique, etc.).
- En termes de frais de fonctionnement, on caractérisera pendant 5 ans les coûts de personnel, les coûts des services partagés, les charges fixes et variables (suivant les m² loués et les surfaces foncières occupées); les frais de promotion et de communication, les coûts de télécommunication, les frais de déplacement, les frais d'études au profit des porteurs de projet, etc.
- En termes de revenus, on caractérisera les revenus générés suivant le modèle économique qui aura été adopté. Plusieurs hypothèses seront étudiées dans ce contexte en tenant compte des bonnes pratiques issues du benchmark.
- En termes d'impacts attendus du projet en termes de création de valeur ajoutée et d'emploi sur le territoire.

Le groupement estimera les ressources financières sur lesquelles les principales parties prenantes devront s'engager et proposera un plan de financement du projet à court et moyen termes en cohérence avec la stratégie de gouvernance retenue.

- Ce plan de financement détaillé sera proposé en tenant compte des estimations de revenus espérés ainsi que des possibilités de financement des collectivités, de l'état et de l'Europe pour développer un projet ambitieux mais réaliste dans le temps.
- Si nécessaire, des itérations seront faites pour ajuster les coûts au niveau du plan de financement accessible au cours du temps (en ne retiendra que les postes de coûts jugés comme étant les plus prioritaires).
- L'identification d'appels à projets sur lesquels le Projet Digital Innovation Hub pourrait être positionné afin de lever des fonds complémentaires sera également réalisée.

Nous bâtirons un business Plan avec une projection à 3 puis 4 ans.

LIVRABLES

- ✓ Modélisation des flux financiers
- ✓ Business Model Canvas de DIVA complété
- ✓ Eléments macroéconomiques de Business Plan sur premier exercice de 3 ans puis de 4 ans
- ✓ Proposition de budget projet ventilé par partenaires et par WP (ETP, investissements, fonctionnement)

NOMBRE DE JOUR D'ACCOMPAGNEMENT : 4 JOURS

2.5 RELECTURES CRITIQUES DU PROJET DIVA

OBJECTIF

- ✓ Relecture critique de la Partie B de la proposition et apport de recommandations et d'améliorations éventuelles.

TACHES

ABSISKEY réalisera au minimum 3 relectures critiques de la proposition :

- ✓ Analyse critique de toute la proposition selon les critères d'évaluation du programme de financement, et également par référence aux standards du domaine, notamment :
 - qualité de la présentation du concept et des objectifs,
 - profil et expérience de l'équipe projet,
 - progrès obtenus par rapport à l'état de l'art,
 - retombées socio-économiques du projet.
- ✓ Analyse contradictoire du budget prévisionnel.
- ✓ Contrôle qualité de la rédaction de la proposition :
 - qualité du rédactionnel,
 - cohérence des informations dans toutes les sections du document,
 - cohérence des informations budgétaires.

Nous intégrerons les recommandations visant à améliorer la qualité et la pertinence de la proposition, directement dans la proposition en 'track changes'.

Des réunions téléphoniques avec la Core Team seront alors organisées pour présenter et partager les recommandations.

NOMBRE DE JOUR D'ACCOMPAGNEMENT : 5 JOURS

3 DUREE PREVISIONNELLE ET ORGANISATION

DUREE

Conformément à votre consultation, notre prestation sera réalisée dans un **déla**i de 4 mois. **La mission démarrera en Janvier 2021 et se terminera en Avril 2021.**

ORGANISATION A METTRE EN ŒUVRE

La mission proposée par Absiskey nécessitera une forte coordination avec les représentants du DIVA. Pour que la mission soit un succès, Absiskey propose de mettre en œuvre un pilotage en mode projet qui permettra d'assurer

- ✓ une implication active et constante de toutes les parties prenantes (équipe DIVA)
- ✓ une volonté d'inscrire le travail engagé dans la durée par un pilotage partagé et coordonné
- ✓ une démarche pédagogique et participative envers toutes les parties prenantes.

Au niveau de l'équipe Absiskey, la mission sera assurée par des consultants experts Xavier Fabre, Julie Lamy et Maxime Guibert avec l'expertise de Florence Ghiron en soutien. *Voir plus de détails sur l'équipe au point suivant.*

CLAUSE DE NON-CONCURRENCE

Absiskey déclare sur l'honneur n'accompagner aucune autre candidature EDIH.

CLAUSE DE CONFIDENTIALITE

Toute information communiquée par notre client ou collectée par nos soins dans le cadre de cette intervention, sera traitée selon la confidentialité et les règles les plus strictes de la déontologie du conseil.

Le Pays de la Loire sera propriétaire des études (notes, rapports etc.) ainsi que des données collectées et informatisées. Celles-ci ne pourront être utilisées, ni diffusées par Absiskey et ses partenaires sans autorisation expresse du DIVA.

4 NOS CONSULTANTS IMPLIQUES SUR LA MISSION



Xavier Fabre

Directeur de mission



Xavier Fabre

DIRECTEUR DE MISSIONS - ASSOCIÉ

FORMATION

- Ingénieur en informatique industrielle - ETG

Xavier est entrepreneur. Il a créé avec succès le cabinet de conseil Vitamib (intégré dans ABSISKEY) et le bistrot culturel « à l'envers » à Grenoble.

L'entreprise suit la même loi que la bicyclette: elle doit évoluer continuellement. Pour cela, Xavier est un facilitateur. Il vous aide à construire votre positionnement stratégique, à initier, organiser, décrire vos innovations et à mettre en place et tester vos propositions de valeur et vos business model.

En 20 ans, il a réalisé de nombreuses missions auprès des organismes publics de recherche et les entreprises :

- Diagnostic de projets de RDI au regard des possibilités de financement public européens
- Conseil & montage de projets de RDI collaboratifs
- Suivi opérationnel et financier des projets, mise en place des bonnes pratiques de management adaptées aux grands projets collaboratifs.

"La vie est comme faire du vélo. Pour garder votre équilibre, vous devez continuer à avancer."
Albert Einstein



Offre d'ABSISKEY à XXXXX - 99/99/99 - Confidentiel



Maxime Guibert

Consultant Senior



Maxime Guibert

FORMATION

- Master en ingénierie de projets européens et internationaux, Université de Nantes (2012)

Maxime a 9 ans d'expérience en **montage et gestion de projets de recherche, accompagnement stratégique de projets innovants, et animation d'écosystèmes innovants.**

Lors de sa première expérience au sein du pôle de compétitivité Aerospace Valley (2012-2014), il se spécialise sur l'innovation collaborative et acquiert une culture technique et industrielle. Travail en équipe, curiosité et audace sont des valeurs clés qui lui donnent une appétence particulière pour le montage de projets européens. A l'Université Fédérale Toulouse Midi-Pyrénées, il accompagne les chercheurs montant des projets européens de recherche en coordination (2015-2016). En 2016, il prend la responsabilité de la stratégie d'innovation d'un établissement public de traitement des déchets, où il développe un écosystème d'innovation et plusieurs projets innovants (2016-2018). Fort de ces expériences, il rejoint Capital High Tech en septembre 2018 puis Absiskey en novembre 2019.

Maxime Guibert

CONSULTANT EN MANAGEMENT DE L'INNOVATION

"La vie, c'est comme une bicyclette, il faut avancer pour ne pas perdre l'équilibre." Albert Einstein



Julie LAMY

Chef de
Projet



Passionnée d'innovation et d'entrepreneuriat, Julie a 15 ans d'expérience dans l'accompagnement et le financement d'entreprise.

Elle a débuté sa carrière au sein de Bpifrance en tant que chargée d'affaires financement.

A 30 ans, elle décide de créer son cabinet de conseil spécialisé dans la stratégie et l'optimisation de financement d'entreprises innovantes. Elle dispose d'une parfaite connaissance des différents dispositifs d'aides et de subventions qu'ils soient européens, nationaux, régionaux, ainsi que de d'une expertise financière dans la recherche des financements adaptés aux différents stades de la vie d'une entreprise.

Julie occupait dernièrement un poste de Directrice Générale d'une startup numérique ayant développé une marketplace BtoC basée sur le conseil entre particuliers.

Elle bénéficie d'une connaissance approfondie de l'entreprise et des ses différentes fonctions grâce à son parcours professionnel et une vision plurielle (de Bpifrance à la direction d'une startup en passant par la création d'un cabinet de conseil spécialisé).



Florence Ghiron

Experte



Après 10 ans chez Bertin Technologies comme responsable du Département 'Marketing des nouvelles technologies', et 3 ans comme Directeur Général du plus gros incubateur d'entreprises Belge, Florence a créé la société CAPITAL HIGH TECH pour accompagner le développement des entreprises dans leurs processus de transformation et d'innovation.

Après l'intégration de sa société au sein d'ABSISKEY en 2019, Florence est à présent Directrice Générale Déléguée, en charge du développement des activités de Stratégie Etudes et Design du Groupe.

Avec ses 20 ans d'expérience de conseil, Florence a la fierté d'avoir accompagné les plus belles entreprises françaises dans leurs stratégies d'innovation, en laissant ainsi un peu de son ADN sur des projets qui ont révolutionné notre quotidien. Elle a également participé au développement de nombreux projets territoriaux et hubs d'innovation en France et en Europe.

Elle mène des travaux de recherche sur les nouveaux modèles économiques des sociétés de services deeptech.

Pendant 5 ans, elle a siégé au Space Advisory Group de la Commission Européenne. Elle a été présidente d'un cluster sur la mobilité intelligente et vice-présidente de Digital-Aquitaine en organisant dans ce contexte un congrès mondial sur les Transports Intelligents en 2015. Elle a été administrateur de l'association nationale du Conseil en innovation jusqu'en 2013. Florence est évaluatrice de mesures support dans H2020.

Florence
Ghiron
Directrice Générale Déléguée

"Ils ne savaient pas que c'était impossible alors ils l'ont fait."
Mark Twain

FORMATION

- Ingénieur ISAE - Ecole Supérieure Aéronautique et de l'Espace (1988)
- MBA de l'Imperial College (1999)



5 DEVIS POUR LA REALISATION DE LA MISSION

RIX DE LA PRESTATION

Le prix de la mission est de 20 800€ HT.

Ce prix est forfaitaire.

CONDITIONS DE PAIEMENT

Les conditions de paiement sont les suivantes :

- ❖ Un acompte de 50% sera facturé au démarrage après approbation par le Pays de la Loire, et sur présentation d'une facture.
- ❖ Le solde sera facturé à l'issue de la mission livrables fournis, après approbation par le Pays de la Loire, et sur présentation d'une facture du montant des prestations réalisées correspondantes.

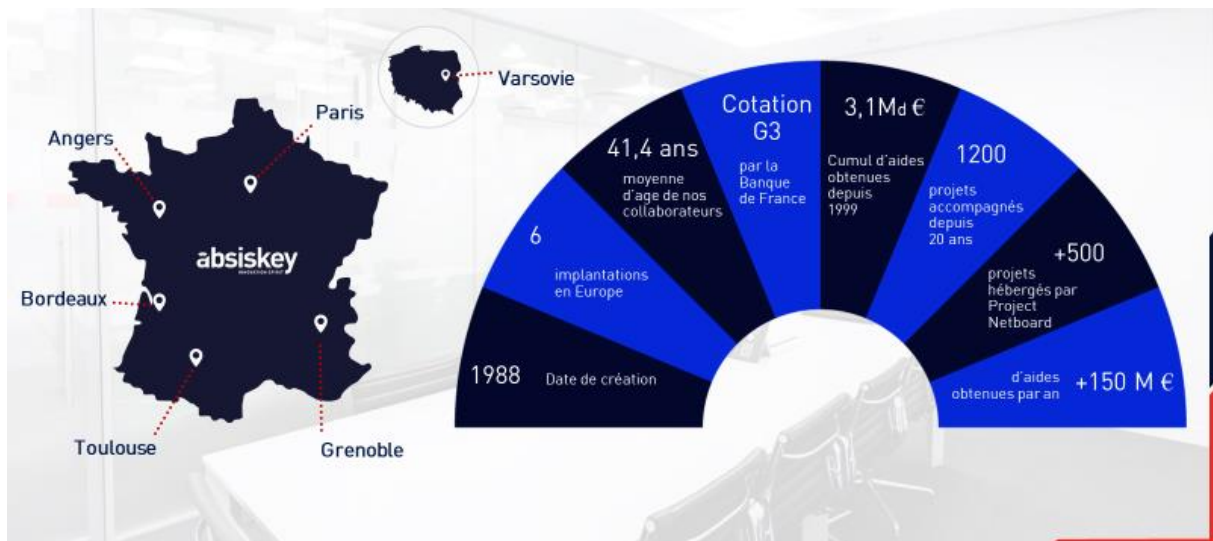
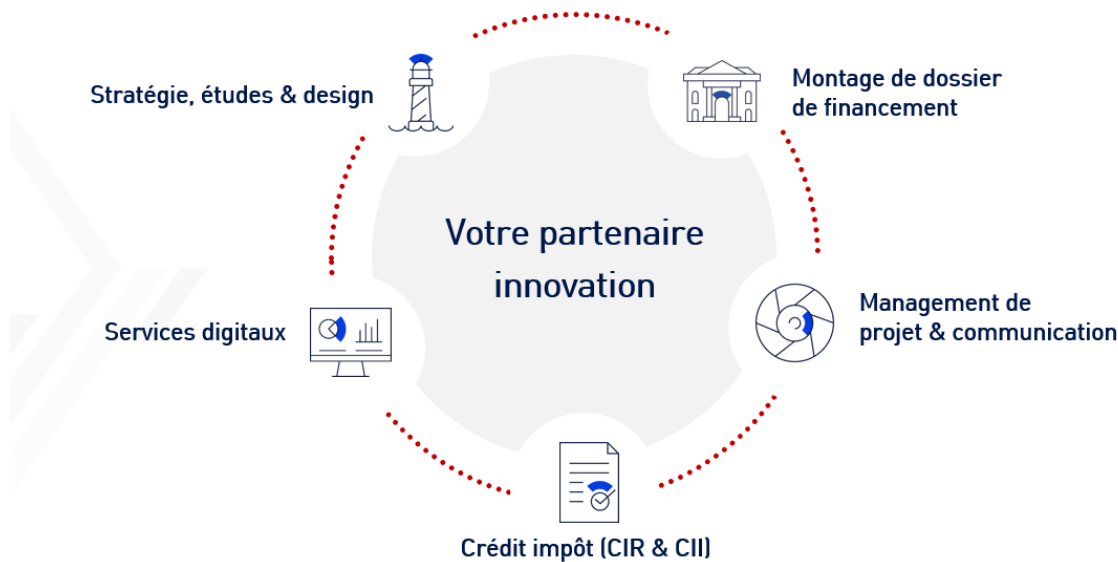
Les demandes de paiement sont comptant.

6 PRESENTATION GENERALE D'ABSISKEY

Les entreprises sont confrontées à de nouveaux défis, à un monde en perpétuelle mutation. Elles doivent être particulièrement novatrices pour imaginer les marchés de demain et visionnaires pour imaginer de nouveaux business models. **Propulser l'innovation, c'est notre cœur de métier, l'essence même de Absiskey.**

Depuis 30 ans, Absiskey propose aux entreprises, aux collectivités, aux associations et aux acteurs académiques une offre complète entièrement dédiée à l'accompagnement et au financement de la recherche et de l'innovation, depuis la mise au point de stratégies jusqu'au suivi des financements accordés dans le cadre d'un projet.

Avec une équipe multidisciplinaire de 70 collaborateurs sur 6 sites (Paris, Angers, Grenoble, Toulouse, Bordeaux et Varsovie), nos activités se structurent autour de 5 domaines d'activités stratégiques :



Chaque année ce sont plus de 150 M€ d'aides que nous obtenons pour nos clients dans le cadre d'appels à projets nationaux et européens.

LES FONDAMENTAUX DE TOUTES NOS PRESTATIONS

REFERENCES SIGNIFICATIVES ABSISKEY

Absiskey peuvent s'appuyer sur leur expérience acquise sur plus de 600 contrats, tant dans le domaine des études de développement territorial qu'en support aux stratégies de développement des PME pour des projets à haute valeur ajoutée.

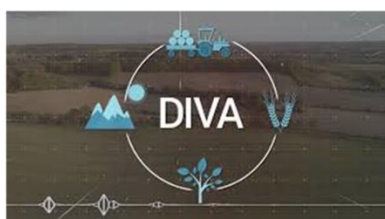
Experts reconnus au niveau Européen et par les Pôles de Compétitivité, nous intervenons régulièrement dans des programmes de mise en réseau et de support à l'innovation des grands maîtres d'œuvre, des PME et des laboratoires de recherche.

Nous apportons nos propres outils méthodologiques ainsi qu'un éclairage national ou international aux projets.

Plusieurs de nos consultants sont référencés par BPI France sur les programmes ACCELERATION et DIAGNOSTIC CROISSANCE ainsi qu'au niveau européen 'coaching EIC ACCELERATORS, Evaluateurs Horizon 2020. **Nous connaissons donc particulièrement bien les enjeux de développement économique des PME.**

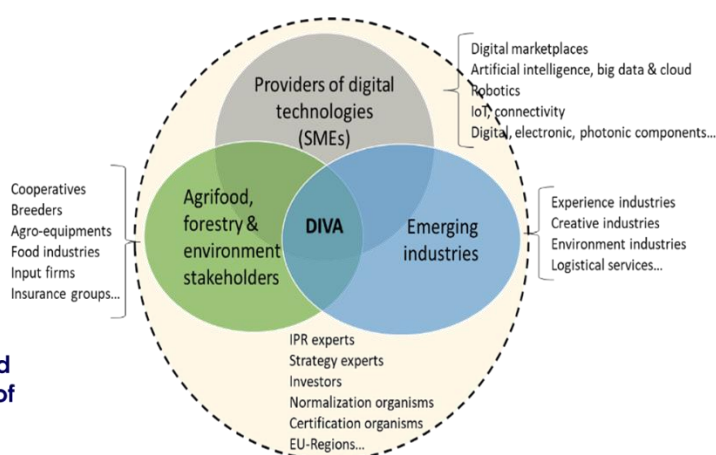
EXEMPLES DE RÉFÉRENCES SIGNIFICATIVES

DIVA, UN PROJET INNOSUP DEPOSE AVEC SUCCES POUR LE POLE AGRI SUD OUEST POUR CREER DES PASSERELLES ENTRE LE MODE DE L'AGROALIMENTAIRE ET CELUI DU NUMERIQUE



Aim :

To stimulate technology transfer between the agro-food world and the digital world for the creation of new cross-sectoral value chains



ETUDE DU POSITIONNEMENT STRATEGIQUE DU « CENTRE AQUITAIN DES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET ELECTRONIQUES » (CATIE) POUR LE CONSEIL REGIONAL D'AQUITAINE (2012)

- Etude de marché et plan de développement de CATIE, un centre technologique catalyseur d'innovations dans le domaine des technologies de l'information et électronique.
- Diagnostic des atouts de l'écosystème local
- Mise en place d'une démarche de co-construction avec l'ensemble des acteurs de la filière numérique régionale
- Définition du Centre et des plateformes techniques associées
- Plan d'affaire qui en assure la pérennité à long terme

Point de contact [Annabelle Sibé, Région Nouvelle Aquitaine, 06 71 75 96 78](#)

CO-CREATING A EUROPEAN ECOSYSTEM OF DISTRIBUTED LEDGER TECHNOLOGIES FOR SOCIAL AND PUBLIC GOOD

Projet déposé en Septembre 2019 au bénéfice de deux innovation centers, typiquement CorkBIC & EBN.

POLE CIMES, SUPPORT A LEUR CANDIDATURE FRANCAISE SUR LE EDIH

Une candidature malheureuse pour des raisons politiques - pourtant nous avons fait le dossier le plus complet possible pour compenser leur positionnement stratégique trop proche de celui d'une Plateforme 'Industrie du Futur'.

S2G2M2, EBN, 2013-2015

Financé dans le cadre du programme EMMIA European Mobile and Mobility Industry Alliance : Phase II, il a pour objectif d'accélérer la compétitivité des sociétés de services impliquées dans les applications mobiles, et notamment ceux qui n'utilisent pas encore les données satellites mais qui pourraient pourtant renforcer leurs offres significativement grâce à elles. S2G2M2 a mis en place :

- un système de chèques innovations en support aux entreprises les plus innovantes :
- des «Camps de développement» à destination des développeurs mobiles pour les aider à mieux faire usage des signaux GMES / COPERNICUS et EGNOS/GALILEO
- l'organisation d'évènements locaux de type 'Road Shows' sur toute l'Europe ainsi que deux conférences internationales.

Montage du projet SSA GECKO / Governance principles and mEthods enabling Decision maKers to manage and regulate the changing mObility systems.

Le projet est financé par la Commission Européenne et coordonné par l'Union Internationale des Transports Publics avec la London School of Economy, l'Union Internationale de la Route,

Absiskey a aidé au montage de ce projet et participe en tant que partenaire pour construire un Regulatory Framework Dashboard, visant à proposer aux autorités locales de nouvelles approches réglementaires pour chaque service de mobilité arrivant sur son territoire.



AGGLOMERATION DE LA ROCHELLE, PILOTAGE DE DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT OU D'ANIMATION DE PROJETS INNOVANTS, 2013-2018

- Lancement d'un Pôle et d'une Plateforme Grenelle TIPEE dans le domaine de la réhabilitation éco-efficace des bâtiments (réhabilitation exemplaire de trois ensembles de logements HLM construits sur 3 décennies différentes) en co-construction avec les parties prenantes locales dont l'Université de la Rochelle (Budget de 12M€. **Financé par l'Ademe**)
- Positionnement marketing du site de LAGORD en partenariat avec l'Office HLM de la Rochelle, qui a donné lieu au lancement du Pôle d'activités « ATLANTECH, initiatives urbaines bas carbone » (Budget de 13M€. **Financé par l'Ademe**)
- Plan financier et feuille de route réalisés
- Montage de 3 projets pour la recherche de financements – levée de plus de 15M€ pour des expérimentations en situation réelle et la mobilisation de la filière.
- Accompagnement du développement de 22 Start-up/PME issus des domaines d'excellence de La Rochelle
- Diagnostic projet/entreprise, rédaction du plan stratégique et recherche de financement



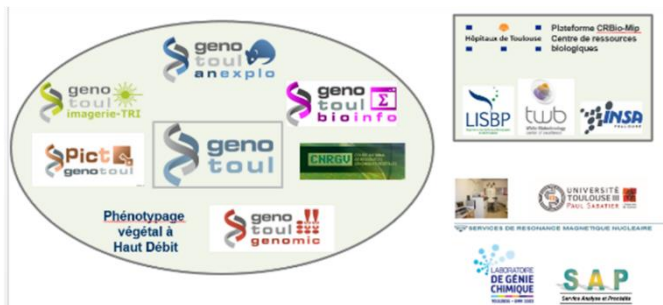
Point de contact Projets ATLANTECH et TIPEE : Emilie Bout, DGS La Rochelle – 06 67 36 05 96

CNES, ETUDE DE POSITIONNEMENT STRATÉGIQUE « CONNECT BY CNES », 2018

- Analyse des demandes de l'industrie
- Définition du positionnement et de l'offre de service
- Préconisations de gouvernance et de déploiement
- Complémentarité avec l'écosystème existant



Audit of 13 Collaborative Innovation platforms for Region OCCITANIE



CONSTITUTION D'UN POLE DE REFERENCE POUR LA FORMATION EN ALTERNANCE AUX METIERS DES TRAVAUX PUBLICS (MONTANT DU PROJET 6M€ - PIA3 CFA TP PACA

Ce projet visait à dynamiser la formation en alternance en région PACA dans le secteur des Travaux Publics avec l'Education Nationale et l'Enseignement Supérieur et la Recherche.:



Dynamique d'excellence en matière d'innovation pédagogique, de responsabilité sociétale et environnementale et d'ouverture à l'international

CO-ANIMATION DE LA PLATEFORME D'ACCELERATION DE PROJETS INNOVANTS B612 POUR TOULOUSE METROPOLE,

- Conception, animation d'espace d'innovation collaborative, au sein d'écosystèmes de partenaires,
- L'accélération de projets (analyse et développement de la valeur d'usage, orientation marché, définition des services, des produits, des modèles économiques) et déploiement d'une culture agile d'innovation pour accéder plus rapidement aux marchés.

L'accompagnement de ces projets innovants est porté conjointement avec ALTRAN Innovation & Design.

METALLICADOUR pour le Conseil Régional d'Aquitaine

- Assistance pour l'élaboration du modèle économique et du business plan associé
- Assistance à Maîtrise d'Ouvrage pour le lancement de la plateforme

ILLUSTRATION : PRESENTATION D'UN CONCEPT DE HUB SPATIAL DEVELOPPE AVEC EBN ET AEROSPACE VALLEY EN 2018

A titre d'illustration uniquement, nous présentons ci-après un premier concept de Space Innovation Hub qui s'inspire de la définition des DIH développés en Europe.

Le Space Innovation Hub sera associé au lieu où les technologies deeptech du spatial rencontrent les enjeux de développement des entreprises.

L'approche à mettre en œuvre doit être innovante et ouverte, capable d'unir les forces pour trouver des solutions entre la société civile, les entreprises même traditionnelles, les utilisateurs potentiels, les universités et les entreprises. Tous ces utilisateurs accéderont aux services du Hub, échangeront leurs idées et collaboreront pour co-crée des innovations **de rupture**.

Ce sera un LIEU TOTEM, MODERNE, VERITABLE ESPACE D'INSPIRATION où les grands défis du numérique spatial seront présentés avec une VISION marché.

Le lieu servira aussi de vitrine pour les innovations Deeptech qui y seront développées.

Le HUB se distinguera par son « CENTRE D'EXPERIMENTATION ET DE DESIGN ORIENTE USAGERS ». Les PME et usagers publics pourront venir tester des technologies / solutions potentielles avant d'investir. Ils bénéficieront de compétences digitales fortes d'une société de recherche sous contrat.

Le Hub POLLENISERA auprès des start-ups mais aussi du personnel des PME et ETI, les méthodes d'OPEN INNOVATION 2.0 visant à susciter la collaboration intégrée, des valeurs partagées co-crées, l'intégration des technologies numériques du 21ème siècle ; des approches orientées Marché axées sur une très bonne connaissance des clients et cherchant à maximiser l'expérience Utilisateur.

Il soutiendra les « innovateurs » dans leurs recherches de financements en les aidant notamment à travailler leurs « Business Sprints », et en leur présentant des investisseurs potentiels

Le Hub développera un programme d'ANIMATION musclé ainsi que des ATELIERS DE CO CREATION, D'ACCELERATION. Une telle approche permettra d'aborder même des sujets complexes avec tous les moyens nécessaires. Elle permettra aussi de faire grandir la communauté de façon régulière.

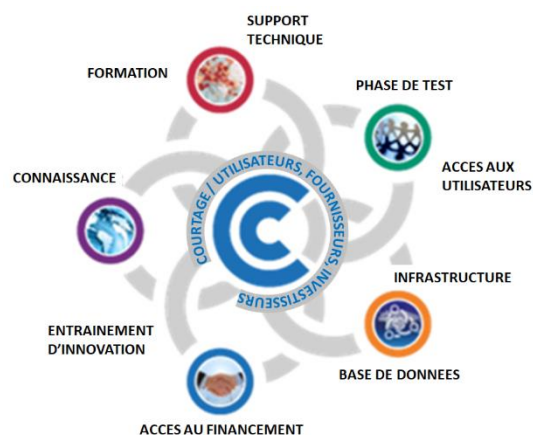
- Des ateliers d'Innovation Ouverte ou "**World Cafe**"¹ seront proposés autour des grands défis de la transformation numérique des entreprises, du secteur public et de l'économie. Les entreprises proposant des solutions auront la parole. Les entités de recherche présenteront leurs travaux de recherche. L'idée serait de couvrir tous les aspects, des tendances et les besoins du marché aux opportunités offertes par les nouvelles technologies telles que l'Intelligence Artificielle, les blockchains, les calculs haute performance, la cybersécurité, en passant par les innovations sur les modèles économiques.

Des **plateaux projets** permettront de travailler sur des projets en résidence, sur un mode collaboratif.

Une **offre d'accélération** sera également proposée aux ENTREPRISES A FORT POTENTIEL. Un processus progressif labelisera les entreprises au fur et à mesure de leurs progressions :

- Niveau INCUBATION/ACCELERATION (pour les entrepreneurs)
- Niveau '**DEMONSTRATION COMMERCIALE** (pour développer des preuves de concept pour les entreprises traditionnelles)
- Niveau '**REPLICATION & INTEGRATION EUROPEENNE**' pour offrir aux projets les plus innovants l'opportunité de se déployer sur le Marché, de lever des fonds, et de rencontrer les partenaires stratégiques dont ils ont besoin.

On pourra également organiser des appels à projets et accompagner les porteurs de projets sur plusieurs mois.



♦ ¹ <https://www.betterevaluation.org/en/evaluation-options/worldcafe>

7 LES AVANTAGES DE LA DEMARCHE PROPOSEE

- Une excellente connaissance des enjeux liés à l'innovation, et au développement de projets territoriaux ambitieux.
- Une très forte connaissance des enjeux de la transformation numérique, tant pour les PME traditionnelles que pour les PME Deeptech (Florence Ghiron a été Vice-Présidente de Digital Aquitaine pendant 5 ans). Nous avons réalisé plus de 40 montages des projets dans le numérique.
- Des méthodes d'animation pour créer de façon participative, des convictions collectives autour des ambitions et objectifs clés du Hub Digital DIVA.
- La capacité de stimuler des réseaux de contacts importants au niveau Européen auprès d'organisations reconnues dans le domaine du numérique ou des Régions.