

Faites financer vos projets ...

... dans cet océan d'opportunités

Le pôle SAFE organise régulièrement des petits déjeuners Innovation en partenariat avec d'autres pôles. Des intervenants de choix prennent part à ces petits déjeuners : institutionnels présentant les dispositifs de financement, utilisateurs finaux exprimant leurs besoins ou encore entreprises relatant leur success story.

Les objectifs de ces petits déjeuners sont donc d'informer nos adhérents de façon ludique sur des thématiques précises, de favoriser la mise en relation intra-réseau et d'aider les entreprises à faire financer leurs projets.



Focus sur le dernier petit déjeuner Défense: Le pôle SAFE en partenariat avec le pôle Mer Méditerranée a organisé un petit déjeuner sur la thématique de la Défense.

- Réponse massive des entreprises adhérentes aux deux pôles;
- Intervention d'acteurs en PACA à la fois sur les dispositifs de financement et sur les besoins exprimés par un opérationnel terrain mais également sur les success stories d'entreprises adhérentes aux pôles;
- Nombreuses recommandations et discussions entre les participants.



Intervenants:

- Hervé Bonnaud, Chargé de mission développement économique et innovation Aéronautique & Défense - DIRECCTE PACA
- Denis Heitz, Intervenant opérationnel
- Jean Benoit, Dirigeant - VSM
- Denis Chaumartin, Directeur du département Marine - CS



Présentation de la Dirrecte: Cf présentation jointe



Faits marquants:

- Journées d'informations:
 - Journées export : déplacement en région des sous-directions géographiques de la DI pour des échanges sur les zones
 - Journée PME: 15 mars 2017. Cette journée permettra de présenter aux PME les attachés de défense
 - Journée orientations technologiques centres DGA : 02/07/15 pour DGA TN
- 220 PME accompagnées en PACA par la DGA:
 - Connaissance des entreprises (échanges sur la stratégie/projets de l'entreprise...)
 - Relais vis-à-vis des acteurs publics et privés
 - Entreprises en difficulté (saisie du commissaire au redressement productif)
 - Médiations (relations inter-entreprises,...)



Documents clés:

- Besoins opérationnels et capacitaires:
 - **Livre blanc de défense et de sécurité : objectif de la France dans le domaine de la défense et de la sécurité**
 - PP30: Plan prospectif à 30 ans
- Réponses techniques: chercher « Présentation de l'orientation de la S&T 2014-2019 »
 - POS = Politique et Objectifs scientifique
 - PS = Plan Stratégique

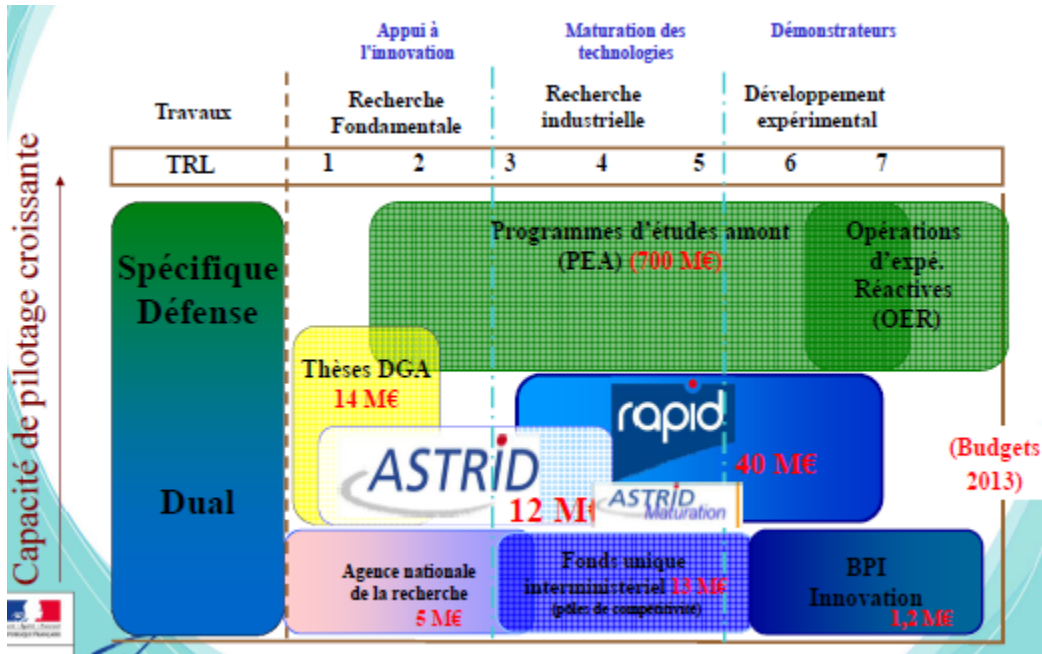


Intervenant: Hervé Bonnaud, Chargé de mission développement économique et innovation Aéronautique & Défense - DIRECCTE PACA - herve.bonnaud@dirreccte.gouv.fr - 06 20 76 50 47

Dispositifs de financement Défense:



Cartographie des financement Défense



Focus sur le dispositif RAPID (Régime d'Appui PME&ETI à l'Innovation Duale)

- Dispositif réactif (4 mois entre dépôt dossier et travaux), mis en place par la DGA et la DGE
- **Projet d'innovation à fort potentiel technologique duale (civil & militaire) de PME (ou ETI < 2000 salariés)**
- **Thématique éligible** : cf thématiques doc « présentation de l'orientation de la S&T période 2014-2019 »
- **Consortium**: Projet individuel ou collectif 2 partenaires max, porté par une PME
- **Taux de subvention** : 80 % max pour les PME
- **Dépôt**: Au fil de l'eau, en 2 étapes (une pré-description envoyée à la DGA pour validation puis dépôt d'un dossier complet) : <http://www.ixarm.com/-RAPID->
- **Taux de sélection (bilan 2014)**: 45%
- Une fois sélectionné, l'entreprise fait partie du club RAPID (organisation d'évènements)

Présentation par un opérationnel terrain:



- **Présentation des innovations en milieux militaires**
- **Think Tank CIEPCOS:** commission interarmées d'études pratiques concernant les opérations spéciales
- Introduction sur les spécificités/domaines d'innovation techniques privilégiés de chaque organisme (Commandement des Opérations Spéciales, Groupe d'Intervention de la Gendarmerie Nationale...)
- **60%-70% des besoins en innovation sont exprimés par des opérationnels terrain, le reste venant d'évènement comme le petit déjeuner Défense**



Success stories de 2 entreprises adhérentes:



- Le RAPID, un bon dispositif de financement pour les PME, simple et rapide 😊
- Le budget moyen des projets présentés est entre 500 et 700 k€ (<1M€).
- Quelques recommandations:
 - Avoir une application militaire en priorité, qui se décline vers du civil (application civile obligatoire);
 - Se baser sur les documents de la DGA mais interpréter son contenu;
 - Avoir l'expression du besoin et s'assurer d'un marché potentiel auprès des opérationnels (et si possible le faire écrire);
 - Bien valoriser le projet en présentant bien le modèle d'affaires;
 - Taux théorique de subvention de 80% et plutôt de 60% dans la pratique. Le TRL conditionne le niveau de subvention (on augmente le taux si le projet est collaboratif et on peut doubler le taux de subvention si on vise un TRL plus bas);
 - Contacter les experts DGA et avoir leur soutien.