

**GoToS3**

**2.3.105 - iMARK II - Business Model in Action**

**Fast to Market**

**1. OPERATEUR CHEF DE FILE**

IDETA

Code postal : 7500

Ville : Tournai

Pays : Belgique

**2. OPERATEURS ET BUDGET**

OPERATEURS	VERSANT	BUDGET TOTAL	FEDER
<b>IDETA</b>	<b>WA</b>	<b>737 615,64 EUR</b>	<b>405 688,60 EUR</b>
Réseau Entreprendre Wallonie	WA	149 265,63 EUR	82 096,09 EUR
Réseau Entreprendre Nord	FR	OP associé	OP associé
Réseau Entreprendre Hainaut	FR	OP associé	OP associé
ADITEC Pas de Calais CEEI	FR	337 737,50 EUR	185 755,62 EUR
Héraclès CEEI	WA	203 462,50 EUR	111 904,37 EUR
La Maison de l'Entreprise	WA	406 762,55 EUR	223 719,40 EUR
Spl Ruches d'entreprises Nord de France	FR	507 118,75 EUR	278 915,31 EUR
IEG	WA	203 462,50 EUR	111 904,37 EUR

<b>TOTAL</b>		<b>2 545 425,07 EUR</b>	<b>1 399 983,76 EUR</b>
--------------	--	-------------------------	-------------------------

### 3. RESUME

Le projet Fast to Market (iMark II) a pour but de favoriser la mise sur le marché de produits et services innovants. Il se fonde sur les résultats du projet-pilote, mené dans le cadre de la programmation Interreg IV qui ont dépassé les attentes.

Dans le cadre de leur accompagnement Fast to Market, les entreprises et les porteurs de projets bénéficient d'un accompagnement transfrontalier leur permettant d'améliorer tant leur stratégie d'entreprise (alignement stratégie/organisation/ressources/portfolio projets...) et leur approche commerciale (notamment grâce à la mise en concordance des outils de communication) que leur approche de l'entreprenariat par la mise en place de tableaux de bord et d'outils d'aide à la décision, par une meilleure compréhension de leur environnement (clients, concurrents, secteur...), mais également grâce à une analyse plus fine de la pertinence de l'innovation et une approche différente du modèle économique.

L'impact de l'accompagnement Fast to Market se résume comme suit: agir plus efficacement sur les leviers de croissance des entreprises cibles pour les rendre plus rapidement autonomes et performantes sur de nouveaux marchés.

Le projet Fast to Market s'adresse tant aux porteurs de projet qu'aux jeunes entreprises et aux entreprises en croissance. Il se concentre sur les profils d'entreprises prioritaires pour le développement de la zone transfrontalière: les entreprises à haut potentiel et potentiel médian (création d'emplois, innovation...) actives dans des secteurs d'activité stratégiques. Par ailleurs, il cible les entreprises qui ont une zone de chalandise au minimum transfrontalière. Enfin, il se positionne en projet d'appui au développement économique d'autres projets Interreg, notamment liés à l'innovation et à la recherche dans le cadre du portefeuille GoToS3 - Embedded Factory FOR Tomorrow.

En matière d'accompagnement, le projet se base sur une méthodologie originale : la méthodologie "Fast to Market", fondée sur le Business Model Canvas. Il est organisé autour de 5 modules de travail qui, outre la communication et la coordination, visent à adapter la méthodologie à chacune des cibles: porteurs de projet, startups et entreprise en croissance.

### 4. DATE DE DÉBUT ET DE FIN DU PROJET

Date de début : 01/07/2016

Date de fin : 30/06/2020

## 5. DÉNOMINATION DE LA CATÉGORIE D'INTERVENTION

Développement commercial des PME, soutien à l'esprit d'entreprise et à l'incubation (y compris le soutien aux entreprises issues de l'essaimage)

## 6. RAPPORT D'ACTIVITÉS AU 30/06/2017

“Fast to Market” est un projet du programme Interreg France-Wallonie-Vlaanderen, rattaché au portefeuille GoToS3, qui a pour vocation de favoriser la création, la croissance ou le développement, respectivement des “Mind’Ups” (les créateurs d'entreprise), des “Start’Ups” (entreprises naissantes et jeunes) et des “Speed’Ups” (les entreprises à potentiel de développement).

Ce programme est porté par six opérateurs de développement économique territoriaux, quatre wallons, tous hennuyers (du nord-ouest au sud-est : IEG, IDeTA, LME et Héraclés) et deux français (Les Ruches et ADITEC, respectivement pour les départements du Nord et du Pas-de-Calais). Tous ces opérateurs disposent d'une expertise réelle en matière d'accompagnement d'entreprises, quel que soit leur stade de maturité.

Un des intérêts du projet consiste également en la création d'outils transfrontaliers communs.

A ces six opérateurs s'est joint le Réseau Entreprendre Wallonie, associé à ses pendants français, le Réseau Entreprendre Nord et le Réseau Entreprendre Hainaut, comme structure transversale spécialisée dans le mentorat ou le coaching d'entreprises naissantes ou jeunes par des entrepreneurs aguerris.

“Fast to Market” a développé des ateliers transfrontaliers : “Mind Me Up” pour les créateurs, “Start Me Up” pour les entreprises naissantes et jeunes, et “Speed Me Up” pour les entreprises en développement, qui seront organisés en alternance de chaque côté de la frontière, avec des intervenants et des entreprises issus des deux versants et en mettant en réseau les supports transfrontaliers (incubateurs ou centres d'entreprises).

Ces ateliers collectifs, voués à conseiller et à accompagner ces différentes cibles, issues des deux versants de la frontière, vers la prise de conscience et l'exploitation rapide de leur potentiel de marché de l'autre côté de la frontière, d'où le nom du projet « Fast to Market », ont été mis au point et ont démarré dès janvier 2017.

Le projet challenge également les entreprises accompagnées en les confrontant au marché, que ce soit par des mentorats ou par des événements tels que le « Mind & Market » organisé le 08/12/2016.

Outre le développement à l'international et l'accroissement du taux de création et de survie des entreprises, un tel projet vise aussi l'accroissement de la compétitivité des PME de la zone de

coopération afin de renforcer les secteurs transfrontaliers stratégiques ou complémentaires identifiés (textile, logistique, agro-alimentaire, TIC ...).

## 7. DATE DE LA DERNIÈRE MISE À JOUR

30 juin 2017