

2.3.108 - PROGRES

PROject accelerating Growth, Resources & Enterprise Support

1. OPERATEUR CHEF DE FILE

Voka West-Vlaanderen

Code postal : 8500

Ville : Kortrijk

Pays : Belgique

2. OPERATEURS ET BUDGET

OPERATEURS	VERSANT	BUDGET TOTAL	FEDER
Voka West-Vlaanderen	VL	362 926,88 EUR	181 463,44 EUR
Chambre de Commerce et d'Industrie de la Wallonie Picarde	WA	345 912,16 EUR	172 956,08 EUR
Chambre de Commerce et d'Industrie du Grand Lille	FR	498 765,00 EUR	249 382,50 EUR
Chambre de Commerce Franco-Belge	FR	224 931,06 EUR	112 465,53 EUR
HD Gestion	WA	371 050,00 EUR	185 525,00 EUR
POM West-Vlaanderen	VL	585 941,26 EUR	292 970,63 EUR
Ruches d'Entreprises Nord de France	FR	253 841,26 EUR	126 920,63 EUR
Voka Oost-Vlaanderen	VL	339 992,51 EUR	169 996,25 EUR
CIDE-SOCRAN	WA	387 962,50 EUR	193 981,25 EUR
TOTAL		3 371 322,63 EUR	1 685 661,31 EUR

3. RESUME

Il existe plusieurs freins structurels à la compétitivité des tissus économiques régionaux de la zone, dont le caractère hétérogène justifie des actions de coopération transfrontalière. S'il n'a pas vocation à supprimer les hétérogénéités territoriales, pour autant le projet PROGRES ambitionne de renforcer la compétitivité de différents publics-cibles : pré-starters, starters, start-ups et moyennes entreprises, ainsi

que spin-outs des territoires transfrontaliers, en intégrant une offre de services de pointe innovante et qualitative à même de répondre à ces freins structurels.

Le fil conducteur des différentes actions (ou services) que le projet se propose de déployer, est la croissance à visée transfrontalière, partant de l'idée qu'une économie dynamique et pérenne se doit d'être dotée d'entreprises (quels que soient leur âge et leur taille), performantes et attractives pour pouvoir développer sur la zone de coopération des partenariats industriels ou commerciaux, ou accéder au marché transfrontalier voire international (exportation), et/ou au financement.

Pour y parvenir, les partenaires du projet ont misé sur la valorisation de leur expérience et expertise en matière de croissance. Il en ressort une démarche commune à même de s'adresser tant aux pré-starters, starters et start-ups qu'aux moyennes entreprises et spin-outs de la zone de coopération. Commune en effet en ce qu'elle met en jeu des actions de détection, de sélection, d'information (ou sensibilisation) et de formation, de diagnostics spécifiques, d'identification de nouvelles idées (ou opportunités d'investissement) et enfin d'évaluation (ou suivi) ex ante et ex post, qui toutes présentent la particularité de s'adapter aux publics visés lesquels sont fonction de l'âge, la taille voire le degré de maturité sur un processus de croissance.

Quatre modules président à la démarche. Communication, Starters, High-Growth Smes et Networking avec comme principaux produits : Prepare International et BRYO Crossborder pour « Starters » ; IDEATION et Growth-Readiness Booster pour « High-Growth Smes » ; Synergy Day pour Networking.

Au-delà de la croissance comme fil conducteur et de la démarche commune comme élément de cohérence entre modules et activités y liées, le projet a aussi le souci que les partenaires travaillent de manière collégiale, en privilégiant la mise en place de comités de gestion et de concertation à l'échelle du projet, comme à celle de chacun des quatre modules.

4. DATE DE DÉBUT ET DE FIN DU PROJET

Date de début : 01/01/2016

Date de fin : 31/12/2019

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. DATE DE LA DERNIÈRE MISE À JOUR

17 mai 2016