

Bilan positif pour le projet Fast to Market

Tournai, le 21 décembre 2021 - Bilan positif pour le projet européen Fast to Market qui se clôture ce 31 décembre. En 5 ans, plus d'une centaine de porteurs de projets, start-ups et entreprises confirmées ont bénéficié d'un accompagnement transfrontalier et pu ainsi mettre en œuvre, développer et optimiser leur modèle économique et leur plan d'affaires.

Lancé en juillet 2016, le projet Fast to Market est porté par neufs opérateurs de développement économique territorial wallons et français. La Wallonie est représentée par IDETA qui est Chef de file, IEG, LME - La Maison de L'Entreprise, le Réseau Entreprendre Wallonie et Charleroi Entreprendre. Côté français, on retrouve BGE Hauts-de-France, la MEL- Métropole européenne de Lille, ADITEC et TRANSALLEY.

Comme son nom l'indique, la finalité du projet est d'être un accélérateur d'accès aux marchés transfrontaliers des Hauts-de-France et du Hainaut pour les porteurs de projets, start-ups et PME. Fast to Market fait partie du programme INTERREG France-Wallonie-Vlaanderen rattaché au portefeuille GoToS3 et soutient la création et la croissance des 'mind-ups' (créateurs d'entreprise), des 'start-ups' (jeunes entreprises) et des 'speed-ups' (entreprises confirmées ayant un potentiel de croissance).

Pendant cinq ans, Fast to Market a organisé des accompagnements individuels et des ateliers transfrontaliers, en alternance de chaque côté de la frontière. Animés par des accompagnateurs wallons et français dans des centres d'entreprises situés de part et d'autre de la frontière, les ateliers ont rassemblé des entrepreneurs des deux versants autour de thématiques clés de la gestion d'entreprise : valeur ajoutée de l'offre commerciale, stratégie marketing, canaux de communication, méthodologie d'accès au marché, relation client, transformation numérique, besoins de financement, etc. Objectif de ces sessions collectives qui ont rassemblé plus de 300 participants : guider les (futurs) chefs d'entreprise pour leur permettre de passer rapidement de la phase d'innovation à la commercialisation de leur produit et d'exploiter leur potentiel de marché des deux côtés de la frontière.

Des résultats positifs et concrets

En 5 ans, plus d'une centaine de porteurs de projets, start-ups et entreprises confirmées ont ainsi pu mettre en œuvre, développer et optimiser leur modèle économique et leur plan d'affaires.

Parmi les entrepreneurs accompagnés, l'entreprise 'speed-up' Apitrees a développé l'application web Grality pour inventorier et gérer le patrimoine arboré des espaces verts et en évaluer les bénéfices. Concrètement, l'application se présente sous forme d'une interface cartographique sur laquelle on vient encoder les arbres et espaces verts dans le but d'en dresser un inventaire quantitatif et qualitatif. L'outil donne aussi une indication qualitative sur les bénéfices de la végétation pour la population : stock carbone, rafraîchissement de l'air, production de fruits, valeur d'agrément ou patrimoniale...

Clément Van Daele, concepteur de Grality explique : « Grâce à l'accompagnement de Fast to Market, nous avons pu analyser le marché, identifier nos concurrents et faire évoluer notre application pour qu'elle réponde aux besoins de nos futurs clients. En plus d'une analyse de viabilité du projet, nous avons aussi adapté la communication pour permettre à notre produit de se démarquer de la concurrence. »

Par ailleurs, la bonne collaboration des partenaires a permis la réalisation de 45 mentorats transfrontaliers. Les Réseaux Entreprendre de la Wallonie du Nord de la France et du Hainaut se sont associés à l'initiative pour proposer aux entrepreneurs un coaching personnalisé par des chefs d'entreprises expérimentés. Grâce aux événements de 'pitch', pas moins de 200 (candidats-)entrepreneurs ont pu présenter leur projet devant un panel de professionnels aguerris et entrer en contact avec d'autres entrepreneurs.

La collaboration transfrontalière, l'ADN même du projet

La valeur ajoutée de la collaboration transfrontalière entre les opérateurs des deux versants s'est traduite dans le partage d'expériences, d'outils et de méthodologies, dans la mise à disposition et la découverte d'infrastructures de part et d'autre de la frontière ainsi que la mise en place de synergies. Outre le développement à l'international et l'augmentation du taux de création d'entreprises, le projet favorise la compétitivité des PME de la zone de coopération afin de renforcer les secteurs transfrontaliers stratégiques tels que le textile, la logistique, l'agro-alimentaire ou encore les TIC.

L'atout d'un portefeuille de projet

Fast to Market fait partie du portefeuille transfrontalier de projets GoToS3 qui compte 16 autres projets autour de la thématique des spécialisations intelligentes et de l'innovation.

Comme Tripod II, Protopich 3.0 et Factory 4.0, Fast to Market est un projet de soutien aux autres projets dont la majorité sont orientés vers la recherche. L'expertise acquise par Fast to Market a pu ainsi être exploitée afin de valoriser les résultats des travaux de recherche menés dans le cadre des autres projets du portefeuille. L'objectif étant de mener une démarche de sensibilisation afin d'intégrer au plus tôt les attentes et possibilités du marché dans les projets de recherche.

Plus d'informations sur : <http://www.fast-to-market.eu/fast-to-market-parlons-en/>

Contact Presse

Anne-Marie GOEMAERE, Responsable Communication IDETA

Tél. : +32 479 81 72 39 - goemaere@ideta.be

www.ideta.be

Partenaires



Partenaires associés



Co-financeurs



Avec le soutien du Fonds Européen de Développement Régional - contact@fast-to-market.eu