



# Des innovateurs, des innovations

Jeudi 26 janvier 2017

Business Pole

1047 Route des Dolines  
Allée Pierre Ziller  
Sophia Antipolis



Le workshop a été présidé par Stéphanie Godier (SG), directrice de l'Association Européenne pour l'Éducation et la Recherche en Science, Recherche et Avenir.

Ce sont quatre ateliers interactifs qui ont été animés par des professionnels de l'innovation autour du thème des innovateurs :

Le management de l'innovation avec HDEN et Vianeo ; le recrutement des innovateurs avec Quarter et Altedia ; le transfert de la recherche par les laboratoires innovants avec l'UPMC, l'Archet, EyeNostics et Cinto3D ; le financement des innovateurs avec Ventury Avocats et Eurobiomed ; avec la participation, d'Université Côte d'Azur, de l'Incubateur Paca Est et du cabinet Hautier.

**A**vec 4 sujets phares :

- Le management de l'innovation
- Être innovant : une culture
- Le transfert de la recherche par les laboratoires
- Financer ceux qui font la recherche et l'innovation



L'ouverture de la manifestation a été assurée par Frédéric Bossard, Conseiller Municipal de Valbonne, délégué au Tourisme et au Haut débit. Frédéric Bossard, Adjoint au Sénateur-Maire de Valbonne, en charge de la Communication, membre de Telecom Valley et également membre du Club des Dirigeants.

Frédéric Bossard, également co-créateur de la start up Data Moove, a souhaité témoigner de son expérience liée à sa collaboration fructueuse avec EURECOM via le **dispositif RUE**.



# Atelier 1

## MANAGEMENT DE L'INNOVATION

### Comment stimuler l'innovation

**Intervenants :** Hugues DAILLIEZ (HDEN – Vence),  
Séverine HERLIN (VIANEO – Sophia Antipolis)

**Animatrice :** Laetitia Pineau / Cibl-IS

**Rapporteurs :** Katia Mathias & Bénédicte Lamboley

**Hugues Dailliez** est ingénieur et manager de l'innovation.

Fort de ses diverses expériences dans l'industrie et notamment autour de l'innovation, Hugues Dailliez a généreusement partagé avec nous sa vision du management de l'innovation et des outils permettant de favoriser cette innovation.

**Séverine Herlin** est PDG de Vianeo.

Séverine Herlin, quant à elle, a levé le voile sur la personnalité de l'innovateur, nous aidant à comprendre qui il est et comment il fonctionne.

Premier constat : il reste beaucoup de progrès à faire en management de l'innovation.



**Hugues Dailliez** (HD) -HDEN- fait part de sa première expérience en tant que manager de l'innovation et en tant qu'ingénieur dans le domaine des NTIC en France et aux Etats Unis. Il décrit les différents environnements dans lesquels il a évolué, et la culture d'entreprise (exemple d'IBM qui planifie et atteint toujours des objectifs très ciblés). HD décrit ensuite les leviers employés pour permettre l'innovation au sein de ses équipes : l'incitation à créer des brevets en formalisant un 'conseil', l'émulation grâce à l'organisation de concours internes axés sur le business, la rencontre moins formelle avec d'autres milieux ou organisations sous forme de séminaires. Ceci afin de susciter la découverte et l'échange autour d'autres connaissances (par exemple juridiques, les actions de l'ADEME...). Ou encore de proposer des « challenges innovations » qui permettent à chacun, au sein de l'entreprise, de soumettre de nouvelles idées.

Toutes ces expériences ont permis une connaissance élargie des marchés, du monde de la recherche, une ouverture sur le monde. En tant que manager, il a appris à donner le pouvoir, faire confiance, et permettre les erreurs. La mise en place de méthode demeure indispensable pour orchestrer l'innovation au sein d'une organisation, pour atteindre un résultat. **Le management de l'innovation est donc le savant mélange de ces ingrédients, sans oublier d'y allouer les ressources nécessaires... et le support inconditionnel du top management !**

Innover nécessite également une forte observation du milieu (paradigmes) et surtout une grande capacité d'adaptation et de remise en cause. Toujours être en mouvement et prêt à prendre les risques adaptés au milieu, à l'intuition du lendemain. Ceux qui innoveront sont ceux qui partagent, s'ouvrent aux autres, questionnent... risquent et persistent !

**Ce n'est pas forcément la sophistication technique qui permet l'évolution mais aussi la simplicité.** Les sociétés qui refusent de prendre des risques, d'innover, d'investir une partie de leurs fonds pour développer des idées nouvelles, finissent par mourir.



**Séverine Herlin (SH)** -Vianeo- a quant à elle appréhendé le management de l'innovation en brossant un portrait du manager de l'innovation et de ses fonctionnements.

**Innover, c'est identifier, pour un problème donné, une solution.** Mais c'est aussi une vision différente de toutes les autres qu'il va falloir faire comprendre et partager jusqu'à l'acceptation !

SH met en parallèle « monsieur tout le monde » qui agit en faisant fonctionner en même temps son cerveau, ses tripes et son cœur, et l'innovateur, qui a un fonctionnement un peu « singulier », moins simple à décrypter.

L'innovateur préférera les incertitudes aux risques car tout sera toujours possible, et laissera l'opportunité d'ajustements sans se soucier d'échec.

C'est aussi pour cela que la raisonnement « causal » (définir un objectif pour le go) sera dangereux pour lui. Lui préférera le raisonnement « effectual », où, mû par une vision, il avancera avec ses moyens. L'innovateur contrôle le présent à partir de la réalité.

Ce profil, parfois déconcertant, nécessitera donc d'être managé au sein de l'entreprise à la façon d'un cuisinier créatif. Il faudra comprendre les 4 principes du fonctionnement de l'innovateur pour bien les intégrer et les gérer :

- le pilote dans l'avion, qui cherche à avoir la bonne carte de ce qu'il a sous les yeux,
- les moyens à disposition; il fait avec ce qu'il a (donc inutile d'allouer « trop » de ressources arbitrairement),
- le patchwork fou : c'est la richesse de la différence qui joue, profils complémentaires, on a besoin des autres,
- les pertes acceptables : on doit être prêts à perdre pour gagner, c'est aussi un droit à l'erreur, aux essais.



L'innovateur voit ce que les autres ne voient pas, peut relever des défis inespérés. Il a souvent du leadership. C'est une bouffée d'oxygène pour l'entreprise car il sait apporter de nouvelles solutions positives sans être gourmand en ressources.

L'innovateur pourra exercer ses talents s'il est soutenu par le top management, qui doit accepter notamment les incertitudes. Et tout ceci nécessitera une forte adaptabilité de l'Organisation, qui devra être disposée au changement, prête à être bousculée !

Finalement, l'innovation, c'est une histoire Humaine !

### **Salle : Comment faire vivre cela dans une entreprise qui doit faire vivre son business classique ?**

SH : Pas de réponse toute faite. Ce sont de vrais enjeux de transformation et chaque entreprise doit trouver un juste milieu entre causal et effectual.

### **Salle : En France, quand un salarié a des idées, le brevet qui en découle appartient à l'entreprise ? Faut-il qu'il démissionne pour créer sa start up ?**

SH : Cela dépend des entreprises, certains offrent des cadeaux, certains donnent des parts. Les entreprises doivent trouver des solutions pour intéresser l'innovateur au fruit de sa recherche.

## Atelier 2

# ETRE INNOVANT : UNE CULTURE

## Recruter des Innovateurs

**Intervenants :** Stanislas Dutreil (Badenoch & Clark- Marseille),  
Stéphanie Marron (Conztanz – Sophia-Antipolis)

**Animateur :** Laurent Londeix / Orange

**Rapporteurs :** Katia Mathias & Hugues Dailliez

**Stanislas Dutreil** est impliqué dans Adecco via la filiale Badenoch & Clark (B&C) : 50 personnes en France, société qui aide les entreprises à bien recruter les personnels et les conseille.

**Stéphanie Marron** est Secrétaire Générale de Conztanz (domaine de l'aérien) dont le but est de faciliter la digitalisation des entreprises et améliorer l'expérience « passager ». Elle est en charge du back office et des R.H et son rôle est de motiver, accompagner et recruter les salariés.

Cette Société est née en 2013 sous la houlette de 3 fondateurs qui se sont entourés de pionniers. A l'heure actuelle, elle compte 10 salariés, des sous-traitants, ce qui fait 35 personnes au total.



**Stéphanie Marron (SM)** -Conztanz- L'entreprise a été créée avec l'idée qu'il fallait toujours être en avance de phase. Comment la faire évoluer ? En interne, il faut donner l'opportunité de s'exprimer et de prendre un engagement personnel. Il faut **ouvrir des espaces d'opportunités** et faire que des équipes se mettent autour de ces idées. En externe, s'intéresser à ce qui se fait : veille technique et technologique. **Ouvrir ses portes** à des entreprises qui ont d'autres idées.

Actuellement Conztanz réfléchit avec une start up anglaise « Air Porteur » à la mise en place d'un système permettant de s'occuper des bagages du client dès son domicile.

Quels sont les profils recherchés ? Au début, il s'agissait de personnes rencontrées dans le milieu professionnel. Aujourd'hui, le critère premier est la connaissance de l'aérien auquel s'ajoute ensuite **le savoir-être (enthousiasme, passion, humilité)**.



**Stanislas Dutreil (SD)** -Badenoch & Clark- Les entreprises demandent de plus en plus d'innovateurs, y compris dans le domaine sociologique. **Les « directeurs marketing » sont maintenant des « directeurs marketing et innovation »**. Même chose pour les « directeurs stratégie et innovation ». Aujourd'hui, on recherche des chefs de projets innovation, notamment dans les métiers de services, du digital, des process... pas toujours dans les nouvelles technologies.

L'innovation dans les services est un métier complexe : Par exemple, chez Decathlon, Christian Ollier, créateur de Quechua, à l'origine de la tente déployable en 2 secondes a essuyé deux refus, trois ans de suite.

Il a finalement « jeté » sa tente sur la table en comité de direction et menacé de démissionner si on n'acceptait pas son idée. Décathlon manquait d'une « marque »... Par la suite, Tribord et Kalenji ont aussi été créés...

Cet employé a cherché à apporter une valeur ajoutée à l'entreprise, grâce à :

- une méthode
- un concept
- une idée

**La notion de créateur de startup ou entrepreneur est trop réductrice pour définir les innovateurs. La vraie définition est « apporteur de valeur ajoutée ».**

### **Salle : Comment récompenser ? Concours de projets, kickoffs, startup tours...**

Les entreprises cherchent à identifier des porteurs de projets / d'innovations, ayant des épaules solides pour développer leur business.

L'innovateur, c'est la personne qui apporte une valeur ajoutée.

Personne interne ou externe ? L'entreprise n'a pas toujours les personnes en interne pour innover. Le problème est bien souvent la visibilité des innovateurs. En effet, ils ne savent pas toujours comment se faire connaître.

A travers l'innovation, les entreprises veulent valoriser leur image :

- Plus de différenciation sur les marchés
- Business supplémentaire
- Anticiper les évolutions sur les marchés

Elles recherchent :

- De la valeur ajoutée
- Un Comportement, une attitude
- Une capacité de réorientation
- Un savoir être

### **Salle : Y-a-t-il une dimension générationnelle importante ?**

SM : Nos trois fondateurs ont 60, 62 et 68 ans. Quel que soit l'âge, c'est une question de savoir-être. Il faut une mixité, et toujours avoir des personnes plus jeunes.

SD : Les profils qui se mettent en situation d'innover, ce sont ceux de moins de 30 ans. Un manque est constaté parmi les 30-45 ans qui recherchent la stabilité dans leur vie professionnelle et personnelle. Les plus de 55 ans, sont également très présents dans l'innovation. 64 % des personnes en CDI ont envie de créer leur propre entreprise, il y a donc une réelle volonté de trouver une idée innovante.

### **Salle : Accepte-t-on dans les entreprises une personne qui a créé une start-up et s'est retrouvée en situation d'échec ?**

SD : Difficile dans les pays latins où les entreprises recherchent davantage les compétences et la connaissance du secteur, du métier. Dans les pays anglo-saxons, c'est plus facile car les entreprises sont plus adeptes du comportement, du tempérament, de la personnalité du futur employé.

SM : Au contraire, la personne a vécu une expérience formidable qui est un plus pour l'entreprise qui va la recruter.

### **Salle : Quel est le rôle des écoles et des universités ?**

SM : Nous recherchons surtout des profils Ingénieur mais nous ne sommes pas pour autant fermés à d'autres profils. Il faut se rappeler que pour passer à l'étape innovation, il faut rentrer dans le concret.

**SD : Les chercheurs sont considérés comme des hommes de l'ombre... Il y a un travail à faire pour donner un contenu économique et de business aux formations universitaires.**

### **Salle : Y a-t-il des ponts à construire ?**

SD : La génération du switch « il faut penser plaisir avant de penser stabilité de l'emploi » est favorable à l'innovation. Par exemple, en Allemagne, les étudiants passent par tous les services pour comprendre l'ensemble des rouages et apporter de la valeur ajoutée.

SM : Le fait de changer d'entreprise permet de se remettre en question, d'apprendre des choses nouvelles et est donc très porteur pour l'innovation.

### **Salle : quelques mots sur le quotient émotionnel professionnel ?**

Le constat d'une intelligence émotionnelle existe. Chacun a sa propre capacité à gérer son émotion. Un bon manager est quelqu'un qui va savoir gérer son émotion quelle que soit la situation et qui va savoir analyser l'émotion de son équipe pour éviter la situation d'échec.

Le QE PRO, sorti depuis 3 mois, est un outil qui permet de travailler sur un indicateur permettant d'évaluer le côté émotionnel de la personne. Quelques groupes du CAC40 et plusieurs PME sont déjà fortement intéressés.

## Atelier 3

# LE TRANSFERT DE LA RECHERCHE PAR LES LABORATOIRES

## Ces chercheurs qui font le transfert du laboratoire vers l'entreprise

**Intervenants :** Anne-Laure Rollet (UPMC – Paris),  
Isabelle Prêcheur (Archet – Nice),  
Jérôme Berlioz (Data Moove – Sophia Antipolis),  
Denis Thibaudin (Cintoo3D – Sophia Antipolis)

**Animatrice :** Stéphanie Godier / REA

**Rapporteurs :** Katia Mathias & Laetitia pineau

**Anne-Laure Rollet** est chercheur CNRS en physico-chimie à l'UPMC.

**Isabelle Prêcheur** est professeur à la faculté de chirurgie-dentaire, chirurgien-dentiste et co-fondatrice de la start up Solidages créée en 2009.

**Jérôme Berlioz** est directeur de projet de la start up Data Moove.

**Denis Thibaudin** est co-fondateur et DG de Cintoo3D.



**Anne-Laure Rollet** (ALR) -UPMC- En recherche, il est nécessaire d'avoir suffisamment confiance en soi et dans le produit pour aller jusqu'au brevet. Aller à la rencontre des entreprises, se connaître et s'apprécier mutuellement via les réseaux de chercheurs afin d'enclencher une collaboration avec des entreprises. Parmi les 4 critères d'évaluation de la recherche, se trouve celui de la relation avec les industriels.

Concernant la PI, l'université a beaucoup progressé et possède maintenant des services juridiques qui gèrent cela.



**Isabelle Prêcheur** (IP) -UNS- Dans le domaine de la chirurgie dentaire, dès qu'une personne devient dépendante, son hygiène dentaire diminue et il se développe un biofilm oral récalcitrant, source d'infections.

C'est à partir de constat qu'IP a développé un produit alimentaire innovant, des galettes nutritives et faciles à manger pour les patients. Cette innovation a donné lieu à la création d'une start up (en association avec un Business Developer) qui lui a permis de valoriser ses travaux de recherche jusqu'au marché et jusqu'au patient. Une innovation solidaire !



**Jérôme Berlioz** (JB) -Data Moove- Les fondateurs de la start up ont eu envie de développer une plateforme suite à une étude de marché.

Le projet était déjà avancé, quand une rencontre a eu lieu avec Eurecom grâce au dispositif RUE. Cette rencontre a donné lieu à une collaboration (contrat de recherche et prise de part dans le capital de l'entreprise) et a été suivie d'une participation à un projet européen avec l'EIT Digital qui aide à promouvoir la R&D des entreprises pour rencontrer leur marché. Reprise de technologie issue du laboratoire (prototype) suivie d'une mise sur le marché au bout d'une année (produit devenu rapidement commercialisable). La Propriété Intellectuelle (PI) est gérée par le contrat cadre avec un partage entre la start up et l'Ecole.



**Denis Thibaudin (DT)** -Cintoo3D- DT ne connaissait rien au monde de la recherche, il a travaillé dans des grands groupes américains. Créée en 2013 Cintoo3D rassemble aujourd'hui 7 personnes à temps plein dont 4 salariés. Spin off, société issue du laboratoire sophiapolitain I3S, il lui reste à industrialiser le prototype maintenant que le marché a été identifié (dans le secteur de la construction). La PI est indispensable bien que très compliquée. Au Service Valorisation du CNRS, l'accompagnement est très efficace.



**Intervention de Nicolas Hautier** du Cabinet Hautier, Conseil en transfert de technologie et PI

Est-ce facile de concilier laboratoire et entreprise ? Il est indispensable d'anticiper la phase de transfert, afin d'avoir une base saine. Les transferts sont beaucoup plus nombreux à l'heure actuelle.

Quelques points pour converger plus facilement vers une position convenant à chacune des parties :

- Bien définir le périmètre du transfert technologique : brevet, logiciel, savoir-faire.  
Le Brevet comprend une cession de technologie ou location de technologie avec de nombreux paramètres limitatifs, notamment la limitation du transfert à certains domaines techniques, à un objet seulement. Envisager une procédure en cas de contrefaçon.
- Comment apprécier ou améliorer la valeur du transfert ?  
Evaluer le montant de la technologie, l'ouverture territoriale, la solidité du brevet, la portée juridique coïncidant avec celle du brevet.  
Pratiques à mettre en œuvre quand il s'agit d'un logiciel à protéger : constituer des preuves de date et de contenu du logiciel.
- Savoir-faire dans le transfert de technologie
  - 1-Nature
  - 2-Possession par le secret
  - 3-Définir le savoir-faire (le dater, le documenter, mettre en place une démarche de préservation pour le laboratoire et pour l'entreprise, vérifier si cette démarche existe et a déjà été appliquée).

### **Salle : Qui est concerné parmi les personnes du public ?**

Intervention d'une participante, chercheur, devenue manager et créatrice d'une petite entreprise. Elle recommande à l'Université de proposer aux étudiants des cours sur l'entrepreneuriat.

### **Salle : Que penser de l'université qui devient entrepreneurial ?**

Il faut avoir des projets pour faire de la recherche...

## Atelier 4

# FINANCER CEUX QUI FONT LA RECHERCHE & L'INNOVATION

### Les opportunités de financement pour les innovateurs

**Intervenants :** Nicolas Ivaldi (Ventury Avocats – Sophia Antipolis)

Cécile Rousselot (Eurobiomed – Aix en Provence)

**Animateur :** Thierry Bonnet / Finance Utile

**Rapporteurs :** Katia Mathias & Anne-Laure Rollet

**Nicolas Ivaldi** est co-fondateur du cabinet Ventury Avocats, et avocat spécialisé en Droit des Affaires et Chargé d'enseignement à l'UNS.

**Cécile Rousselot** est Chargée de Mission à l'Antenne Nice Sophia-Antipolis du Pôle de Compétitivité Eurobiomed.



**Nicolas Ivaldi** (NI) -Vetury Avocats- L'offre de dispositifs est multiple et variée. Plus vous aurez de l'argent à mettre dans le projet, mieux vous arriverez à obtenir des subventions.

Les 3 premiers mois, le besoin est de l'ordre 300 000 €.

Il faut que le projet soit finançable à chaque étape pour qu'il soit intéressant.



**Cécile Rousselot** (CR) -Pôle Eurobiomed- Ce pôle permet de créer un lien entre le monde universitaire et celui de l'entreprise et de labeliser un projet collaboratif pour faciliter son éligibilité à des financements via des appels à projets, afin de financer l'innovation et la R&D. Là aussi il faut arriver à anticiper les différentes étapes. Certains nombres d'appels à projets sont disponibles, il s'agit de choisir celui qui est en adéquation avec son projet.

C'est le travail du Pôle de compétitivité de faire de la recherche de financement publique ainsi qu'un financement privé quand les fonds publics ne sont pas très élevés.



**Intervention de Laurent Masson**, Directeur de l'Incubateur PACA EST

Un nouveau projet nécessite d'abord d'investir des fonds personnels avant d'obtenir des outils de financement et d'accompagnement.

L'incubateur aide ensuite à la faisabilité d'un projet et à l'apport d'une preuve de concept économique avec une équipe crédible (un mixte entre technique - avec maîtrise de la recherche- et marketing commercial).

Il n'est pas recommandé que l'entreprise soit créée pour être incubée car c'est une condition de remboursement pour l'incubateur Paca-Est.

L'incubateur PACA EST a accompagné plus de 100 entreprises depuis 2001. Il a différents programmes, dont un dispositif pour aider les étudiants à être des entrepreneurs « pépites PACA EST ».



**Intervention de Marc Barret**, Directeur du Pôle Innovation à UCA  
Suite à la loi Fioraso de 2013, les établissements doivent se regrouper.  
En 2015, l'IDEX Jedi d'UCA (Université Côte d'Azur) bénéficie d'un financement de 15 millions d'euros pour financer la Recherche, la Formation, l'Innovation et l'International du groupe d'Établissements Supérieurs et de Recherche UCA.

Il existe 2 appels à projets pour aider au financement de l'innovation :

- Le premier nommé « Prématuration » (pour les laboratoires académiques) consiste en un financement permettant de passer d'une preuve de concept à un prototype expérimental.
- Le deuxième nommé « Partenariat » vise un partenariat académique-industriel (le laboratoire étant forcément porteur et l'entreprise co-porteur) qui soit identifie un sujet de R&D, soit permette l'apport d'une valeur ajoutée scientifique et technique par le laboratoire sur un outil industriel existant. Le fait d'avoir une structure unique donne plus d'appétence à l'entreprise pour aller vers le laboratoire.

### **Salle : Combien de projets sont sélectionnés lors des appels d'offre ?**

Cela dépend de l'intérêt des projets !

Le prochain appel à projets est prévu en novembre-décembre 2017.

### **Salle : Y a-t-il des erreurs basiques à éviter ?**

LM : La première est de confondre la relation entreprise/laboratoire avec une relation client/fournisseur.

CR : Il est nécessaire de cibler son appel à projets et continuer à avancer sans attendre l'obtention de subventions qui pourraient provenir de ces appels à projets.

NI : Beaucoup de projets sortent de la recherche publique et vont vers l'entreprise, et inversement. La difficulté pour les start up est de financer un volume de temps inconnu. Il est nécessaire d'anticiper les errements temporels du projet. Autant la R&D est finançable, autant la concrétisation du projet est plus compliquée à financer.

### **Salle : Intérêt du CIR ?**

Dispositif permettant aux entreprises qui financent de la R&D de récupérer des frais avancés l'année suivante.

LL : Il existe beaucoup de sources de financement à tous les niveaux. Le challenge est de les faire connaître par les entreprises.

La meilleure démarche est celle de RUE qui va aux devants des entreprises, les informe sur ses dispositifs et les accompagne pour les mettre en place au sein de leur structure en collaboration avec un laboratoire.

LM : C'est aussi notre travail d'orienter les personnes vers les bons guichets.

MB : La bonne communication aux bonnes personnes.

CR : C'est à nous de leur dire où aller !

# Programme

Jeudi 26 janvier 2017

8h30	<b>Accueil des participants autour d'un petit-déjeuner</b>
8h50	Ouverture du Workshop par <b>Frédéric BOSSARD</b> <b>Conseiller Municipal de Valbonne, délégué au Tourisme et au Haut débit</b>
9h00	<b>Atelier 1</b> <b>MANAGEMENT DE L'INNOVATION</b> <b>Comment stimuler l'innovation</b> Quelles pistes d'innovation choisir ? Des nouveaux rôles : Product Manager, ... Gérer les résistances, les ambitions, les évolutions de carrière <b>Hugues DAILLIEZ - HDEN &amp; Séverine HERLIN - Vianeo</b> <i>Animé par Laetitia Pineau / Cibl-IS</i>
10h00	<b>Atelier 2</b> <b>ETRE INNOVANT : UNE CULTURE</b> <b>Recruter des innovateurs</b> Les ressources humaines qui font l'innovation Identifier les bons potentiels La valeur ajoutée des docteurs <b>Stanislas DUTREIL – Badenoch &amp; Clark &amp; Stéphanie MARRON – Conztanz</b> <i>Animé par Laurent Londeix / Orange</i>
11h00	<b>Atelier 3</b> <b>LE TRANSFERT DE LA RECHERCHE PAR LES LABORATOIRES</b> <b>Ces chercheurs qui font le transfert du laboratoire vers l'entreprise</b> Les contraintes et les motivations : la prise en compte de la recherche collaborative dans la carrière des chercheurs Les enjeux de la contractualisation Les facteurs de succès <b>Anne-Laure ROLLET - CNRS / UPMC &amp; Isabelle PRECHEUR - L'Archet &amp; Jérôme BERLIOZ – Data Moove &amp; Denis THIBAUDIN - Cintoo3D</b> <i>Animé par Stéphanie Godier / REA</i> <i>Avec l'intervention de <b>Nicolas HAUTIER</b> du Cabinet Hautier sur la PI</i>
12h00	<b>atelier 4</b> <b>FINANCER CEUX QUI FONT LA RECHERCHE &amp; L'INNOVATION</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Les opportunités de financement pour les innovateurs</b> Les dispositifs : CIR, CII, CICE, CIFRE... Les labels et soutiens financiers : JEI, BPI, ANR, Labex, Idex, ... Les aides à l'entrepreneuriat : essaimage / spin off, ... <b>Nicolas IVALDI Ventury Avocats &amp; Cécile ROUSSELOT - Eurobiomed</b> <i>Animé par Thierry Bonnet / Finance Utile</i> <i>Avec les interventions de <b>Laurent MASSON</b> de l'Incubateur PACA EST &amp; <b>Marc BARRET</b> de l'UNS</i></li></ul>
13h00	<b>Déjeuner de Clôture – Buffet offert par Recherche et Avenir et la CASA</b>



© REA - Le public du Workshop REA 2016 - 2017



© REA - Quelques membre de l'équipe de REA



Un grand merci à la Mairie de Valbonne représenté par Frédéric Bossard et au Business Pole représenté par Jean-Marie Audoli, aux intervenants de grande qualité que nous avons reçus et qui ont accepté de se prêter au jeu.

Merci aux membres actifs de REA.

Cet événement a été réalisé grâce au soutien de la Communauté d'Agglomération de Sophia Antipolis en les personnes de Jean Léonetti, Ancien Ministre des Affaires Etrangères et Européennes et Député-Maire d'Antibes, et de Jean-Marie Audoli, Maire de Bonson, Chargé de Missions Technopole à la CASA.



COMMUNAUTÉ  
D'AGGLOMÉRATION  
SOPHIA ANTIPOLIS