Groupe de prospective numérique de Franche Comté

Compte rendu de la cinquième réunion du 5 mai 2011
A Quers en Haute Saone

Etaient Présents : Emma, Sylvain Compagnon, Pascal Minguet, Nicolas Ratier, Norbert Romand, Florian Obrecht, Jean-Michel Cornu
Excusés : Ingrid Genillon, Christine Morel, Catherine Rubat du Merac, Grégory Oudot

Sommaire

Introduction 1
Réseaux sociaux en Franche Comté 2
Faciliter le développement de l'innovation en Franche Comté 3
  Innovation planification et économie 4
  Quelle approche pour la Franche Comté ? 5
Les approches innovantes pour les financements initiaux 6
Prochaine rencontre annuelle « du numérique à l'innovation » 9

Prochaine réunion : le mardi 7 juin de 12h à 18h (déjeuner compris)
Elle sera accueillie par Sylvain Compagnon à Développement 25 (agence économique du Doubs) Hôtel de Champagney 37 rue Battant - BP 41625 25 010 Besançon cedex

Introduction

Le groupe est accueilli pour la deuxième fois chez Emma et Norbert Romand, dans leur maison au milieu des sculptures, dans le petit village de Quers.

Florian Obrecht, participe pour la première fois au groupe. Il est stagiaire pour le groupe de prospective numérique dans le cadre de ses études à l'Ecole Supérieure des Technologies et des Affaires (ESTA) de Belfort. Il va travailler plus particulièrement à l'élargissement du groupe en contactant les groupes professionnels sur la Franche Comté dans les réseaux sociaux, suivant les méthodologies du « outreach management ».

Réseaux sociaux en Franche Comté

Un premier recensement de groupes sur la Franche Comté à été fait par Colette Jouan et Jean-Michel Cornu. Florian Obrecht a commencé à relever l'activité des groupes, les discussions éventuelles dans le domaine de l'innovation. Le groupe réagit en fonction des groupes qu'il connaît.

Plusieurs groupes ont été identifiés comme potentiellement intéressants par les membres du groupe :

- **« Fier d'être de Franche Comté » sur Facebook :** ce groupe est issu de http://www.cancoillotte.net/ qui avait défendu le fait de garder le lion dans le blason de Franche Comté. Aujourd'hui ce groupe (dont le nom s'inspire de « fier d'être bourguignon) rassemble plus de 2000 personnes et traite entre autre de thèmes économiques et de l'innovation. **Pascal Minguet** connaît ce groupe et pourra aider à mieux l'approcher.
- **« Centre des Jeunes Dirigeants, section de Belfort-Montbéliard-Héricourt » sur Facebook :** le groupe montre une approche très innovante dans le même esprit que le groupe de prospective numérique. **Ingrid Genillon** qui n'a pu être là à cette séance est membre du CJD et de son bureau national. Florian Obrecht la contactera pour définir la stratégie à adopter.
- **« ADIB filière forêt-bois de Franche Comté » sur Facebook : Sylvain Compagnon** recommande de contacter de sa part Christian Dubois, le secrétaire général de l'ADIB. L'ADIB rassemble à la fois les exploitants scieurs et ceux concernés par la construction qui est appelée la « deuxième transformation du bois ». Ces derniers pourraient être intéressés par l'approche Fab Lab (lieu de fabrication numérique) sur laquelle a travaillé le groupe de prospective numérique.
- **Juratic** doit également être sur les réseaux sociaux. **Pascal Minguet** et **Grégory Oudot**, membres du groupe de prospective en font également parti.
- **« Barcamp Franche Comté » sur Facebook :** de nombreux Barcamp ont été organisés en Franche Comté et rassemblent une communauté très dynamique et innovante.**Pascal Minguet** est membre de ce groupe..
- **La diaspora des franc-comtois dans le monde** est également une piste à suivre de près. Ce sont en général des personnes qui se sentent très concernées par leur région d'origine. Le fait qu'une part importante des échanges passera par la liste devrait permettre à des personnes éloignées géographiquement de contribuer au groupe même si ils ne peuvent pas participer aux réunions ou aux rencontres.
- **Plusieurs villes (Besançon, Montbéliard…)** doivent également avoir des groupes sur l'économie et/ou l'innovation sur les réseaux sociaux. Il sera important de faire une recherche avec pour mot clé les principales villes de la région

D'autres groupes sont en train d'être suivis dans les réseaux sociaux :

- Facebook : **Florence Roux**, la page d'une personne mais qui s'occupe d'organisation d'apéro business, after work, http://www.klub-business.com:
- Facebook : **Pôle Energie Franche-Comté** : http://www.pole-energie-franche-comte.fr
- Linkedin : **Franche Comté en action**
- Linkedin : **Franche-Comté Nature et industrie**
- Facebook : **Pôle Energie Franche-Comté** : http://www.pole-energie-franche-comte.fr
- Facebook : **Franche-Comté Interactive**

- Facebook : **Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Franche-Comté** (Pierre Vivien, directeur de l'Agence d'Intelligence Economique de Franche Comté, de la CCIR vient de rejoindre le groupe innovation)
- Facebook : **CCI territoire de Belfort**

Un ensemble d'autres groupes repérés dans les réseaux sociaux est en cours d'évaluation :
- Facebook : **Les Petites Entreprises Franc-Comtoises**
- Facebook : **ARIST Franche-Comté**
- Viadéo : **Franche-Comté Interactive**
- Viadéo : **Club business 25,**
- Viadéo : **club business 70**
- Viadéo : **Grand Est**

Enfin, un ensemble de groupes a déjà été identifié comme ayant peu de rapport avec les travaux du groupe de prospective numérique :
- Facebook : Réseau des Haut-saônois
- Facebook : Franche-Comté Forever (plutôt des échanges privés)
- Facebook : Fan Club Franche-Comté (plutôt des échanges privés)
- Facebook : Franche-Comté is all we need (17 personnes plutôt des particuliers sur des échanges photo...)
- Linkedin : LEA Besançon

Dans le cadre de l'élargissement du groupe, il devient nécessaire que les personnes qui s'inscrivent sur le groupe ou qui vont sur le site du groupe puissent trouver des référents suivant leurs domaines d'intérêt parmi les membres du noyau dur. Il est proposé que le site dispose d'un ensemble de mots clés qui pointent vers la ou les pages de membre(s) concernés du groupe de prospective. Ainsi, en s'appuyant sur le noyau des membres existant, le groupe pourra s'étendre pour mettre en réseau les entreprises, industrie mais aussi les innovateurs de Franche Comté. Il sera également nécessaire dans le cadre de l'élargissement du groupe, que le noyau actuel propose des règles de gouvernance permettant d'assurer une stabilité et une pérennité au groupe de prospective numérique, au-delà du contrat Feder.

Faciliter le développement de l'innovation en Franche Comté

Le groupe fait le constat que les idées ne manquent pas en Franche Comté (ni dans le groupe lui-même…) mais que la véritable difficulté réside dans la difficulté pour les innovateurs de rentrer dans le cadre des soutiens classiques.

Ce constat n'est pas spécifique à la Franche Comté mais reste frustrant voire décourageant pour ceux qui cherchent à développer des innovations sur leur territoire. Il est ainsi identifié que la description et le développement d'un véritable processus de soutien à l'innovation est une condition sine qua non pour que le travail du groupe de prospective numérique de Franche Comté ait un véritable sens.

Bien sûr comme partout ailleurs, des dispositifs de financement de l'innovation existent. Mais le constat est que ceux-ci sont mal adaptés à l'innovation qui a ses règles propres. Plusieurs membres du groupe de prospective, à la suite des échanges, ont cherché à mettre en œuvre des projets inspirés par les travaux du groupe (Fab Lab, art en entreprise…) en relation avec les membres du groupe innovation qui travaillent dans les institutions régionales. Mais le constat est que les budgets ne sont pas assez importants pour rentrer dans les programmes (il est

difficile de financer un projet de moins de 150 K€ ou de plus de 150 €…). De plus l'approche classique des financements demande une planification qui est incompatible avec la notion même d'innovation qui est par nature non prévisible.

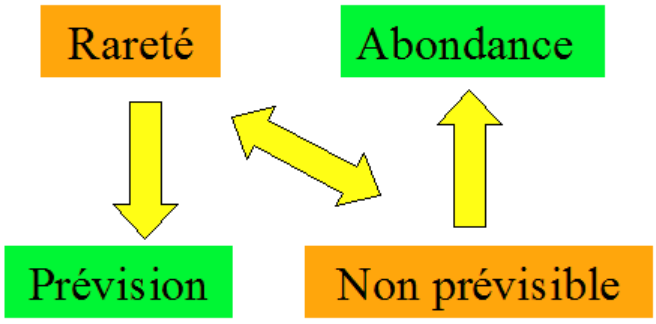
L'encadré ci-dessous donne quelques éléments de base sur la spécificité de l'innovation.

Innovation, planification et économie : comment allier les opposés ?

Il existe plusieurs stratégies qui correspondent à des besoins différents[1]. Mais ces stratégies n'ont pas le même degré de maturité…

La planification cherche à gérer un **problème de rareté** (de l'argent, des ressources, du travail…) par **la prévisibilité**. L'objectif étant d'**optimiser** au maximum par des **choix a-priori** pour utiliser au mieux les ressources rares. Cette approche a été théorisée depuis 300 ans (même si elle existait auparavant). C'est celle qui est utilisée pour les financements publics.
L'économie s'intéresse à deux problèmes : la **gestion de la rareté** et l'**imprévisibilité** (par exemple l'imprévisibilité du comportement des utilisateurs). Pour traiter ces deux difficultés en même temps (il n'est plus possible donc de planifier complètement), la solution consiste à faire le **choix au moment même** de la fixation du prix par négociation entre les acteurs. L'objectif est de **réguler** la circulation des ressources (ce qui ne veut pas dire réguler la richesse…). Cette approche, bien que très ancienne, a été théorisée il y a 150 ans.
L'approche par la coopération et l'innovation ascendante elle s'intéresse à la **difficulté de l'imprévisibilité** que l'on rencontre à la fois dans la découverte, mais également dans l'appropriation par les utilisateur (l'innovation selon Norbert Alter étant une découverte que les utilisateurs s'approprient, soit une double imprévisibilité). Cette fois, il s'agit de susciter **une abondance de solutions possibles** pour faire le **choix a posteriori**. C'est l'approche qui s'est développée grâce aux réseaux numériques dans par exemple le logiciel libre a pour objectif de s'**adapter** en temps réel à un monde en changement constant. Elle n'est comprise que depuis une dizaine d'années…

Le schéma ci-contre résume ces trois stratégies qui correspondent à des besoins différents. Ainsi par exemple la planification est adaptée à la production industrielle, les approches innovantes sont adaptées à la R&D de l'entreprise et l'économie à la mise sur le marché des biens créés puis produits. Mais la difficulté est que ces méthodes font appel à des éléments opposés : rareté de ressources – abondance de choix / prévisibilité – imprévisibilité.



Dans le cadre des **nouveaux modèles économiques** qui se sont développés dans le monde numérique[2], puis très récemment dans l'ensemble de la société, les approches utilisent la

[1] Jean-Michel Cornu, l'abondance comme moyen d'innovation, Internet Tome 2 services et usages de demain, Fing 2003, http://www.cornu.eu.org/news/introduction-de-internet-tome-2-services-et-usages-de-demain
[2] Voir : Musique et numérique, la carte de l'innovation, Fing 2007 http://fing.org/?Musique-et-numerique-la-carte-de-l

dichotomie entre **économie (gérer la rareté) et l'innovation (susciter une abondance)** par une approche mixte. Le modèle freemium par exemple utilise le fait que le coût marginal (coût pour produire un exemplaire supplémentaire) de certains services en ligne est très faible voire nul : le service est gratuit et il existe un service premium payant qui intéresse en général environ 1% des utilisateurs. L'abondance d'utilisateurs généré par l'approche créée une valeur dont seulement 1% est transformée en valeur économique, ce qui suffit à rendre le service viable. C'est la même approche qui est mise en œuvre dans le service Thuraya de téléphonie mobile par satellite[3] : les SMS sont moins cher qu'avec les téléphones mobiles classiques (1$ = 50 SMS mais ceux-ci utilisent très peu de la bande passante satellite) et environ 1% des nombreux utilisateurs de Thuraya l'utilisent également pour téléphoner. A l'inverse, le service Iridium est réservé à une petite clientèle aisée. Cependant, 1% de beaucoup représente parfois bien plus que 100% de très peu…

L'approche planifiée est utilisée, comme nous l'avons vu, dans le financement initial (que ce soit les subventions publiques mais également les apports en capitaux qui demandent bien souvent un prévisionnel sur plusieurs années). Cependant **les approches planifiées et coopératives/innovantes** se retrouvent avec une double dichotomie : **abondance/rareté** et **prévisible/imprévisible**. Les approches de financement initial restent classiques (par des méthodes de planification). Cependant, en prenant exemple de l'évolution des modèles économiques (qui eux ne servent pas au financement initial mais à la pérennisation de l'activité), il doit être possible d'innover fondamentalement. **Tout reste à faire** cependant dans ce domaine qui est pourtant une des clés pour permettre le développement de l'innovation dans un territoire…

Quelle approche adopter ?

Il apparaît clairement au groupe qu'il serait inutile de continuer de **développer des propositions innovantes** sans traiter le fond de la question de **comment les rendre viable**.

L'encadré ci-dessus montre que les approches utilisées pour le financement initial sont inadapté au financement de l'innovation. Une solution consisterait à identifier des modes innovants de **financements qui n'utilisent pas les canaux classiques** (subventions publiques, banques, investisseurs…). La partie suivante est justement sur ce point et montre qu'il est possible de faire appel par exemple au financement par un grand nombre de personnes plutôt que par des financeurs traditionnels (crowd funding).

Cependant, dans le cadre du développement d'un écosystème d'innovation dans un territoire comme la Franche Comté (qui est au cœur même de l'activité du groupe de prospective numérique), il est apparu très clairement aux membres présents du groupe qu'il n'était pas possible de faire l'économie d'un **changement profond de la relation entre les financeurs et les innovateurs**. Plusieurs actions semblent indispensables en parallèle :

- **Le groupe de prospective** a justement prévu pour sa prochaine séance le thème : comment rendre possible l'innovation ascendante et ouverte. Plusieurs membres du groupe sont prêts à faire des propositions concrètes pour permettre un changement systémique sur le territoire ;
- La compréhension récente des nouveaux modèles économiques montre qu'il est possible d'allier innovation et économie. Il reste à **comprendre et imaginer comment allier les**

[3] Voir l'exemple présenté lors de la deuxième réunion du groupe le 27 avril 2010 : Le Thuraya pour téléphoner dans le désert http://pnfc.viabloga.com/news/le-thuraya-pour-telephoner-dans-le-desert

<u>démarches planifiées des territoires et l'innovation</u> par des associations du même type qui restent à inventer

- **<u>Le groupe innovation</u>** qui rassemble les acteurs territoriaux en Franche Comté, doivent s'engager en donnant un signal fort de leur volonté non pas seulement de chercher à utiliser les dispositifs et méthodes existantes pour favoriser l'innovation mais surtout de contribuer à la création et la mise en œuvre sur le territoire de nouvelles approches innovantes de financement de l'innovation.

Sans cette triple approche, tous les travaux en cours ne mèneraient qu'à de bonnes idées ne pouvant se développer car n'entrant pas dans le cadre actuel existant sur le territoire.
Si au contraire, les acteurs territoriaux et ceux de l'innovation choisissent de s'investir réellement pour inventer et mettre en œuvre de nouvelles approches, la Franche Comté pourrait devenir un territoire pilote alliant innovation de service et d'usages, innovation dans les financements initiaux et innovation dans le développement du territoire.

Les approches innovantes pour les financements initiaux[4]

L'innovation ascendante : trouver les bonnes idées et les rendre possible

L'innovation ne se décrète pas : elle est le fruit à la fois d'une idée nouvelle et de son appropriation par le plus grand nombre. Des idées existent un peu partout, Eric Raymond dans la cathédrale et le bazar[5] explique que si on dispose d'un grand nombre de personnes, quelle que soit la question qui se pose, il y a toujours quelqu'un qui a la réponse. Avec une telle approche « d'innovation ascendante », la question du développement de l'innovation peut être décomposée en deux parties :

1. Comment trouver la ou les personnes qui ont trouvé une bonne solution à un problème donné (ce point sera abordé lors de la prochaine réunion)
2. Comment rendre possible la mise en œuvre du plus grand nombre d'idées afin que certaines puissent trouver leurs utilisateurs qui se les approprient (le sujet de cette réunion)

Il s'agit d'une approche différente de l'approche planifiée où on pose à un petit groupe de chercheur une question à laquelle ils doivent répondre et ensuite les idées sont sélectionnées par un ou quelques décideurs afin de mettre tous les moyens humains et financiers dans le développement de la solution qui semble la meilleure. Dans l'innovation ascendante au contraire on fait l'hypothèse que l'on ne sait pas à l'avance qui trouvera la meilleure solution (pas forcément l'équipe que l'on met en place pour répondre à la question) ni dans les différentes solutions proposées, quelle sont celles que s'approprieront le mieux les utilisateurs auxquels elles sont destinées. Il s'agit donc d'une approche radicalement différente de celle plus classique de Recherche et Développement (suivant la même opposition que nous avons eue plus haut entre les solutions planifiées optimisées et celles basées sur l'abondance de choix).

L'innovation économique pour rendre possible ce qui ne l'était pas

Pour rendre possible le maximum d'idées qui trouveront ensuite ou non leurs utilisateurs, il faut deux choses : abaisser autant que possible le coût initial de la mise en œuvre d'une idée (comme nous l'avons vu plusieurs fois, il est souvent possible de diviser par dix le coût de première mise en œuvre d'une idée) mais aussi d'innover dans le financement initial des idées pour permettre au maximum d'idées de « tenter leur chance ».

[4] Cette partie utilise les nombreux exemples cités dans la lettre de veille PNFC n°5 d'avril 2011 réalisée par Iconoval
[5] http://www.linux-france.org/article/these/cathedrale-bazar/cathedrale-bazar_monoblock.html

Nous avons déjà vu plusieurs domaines de l'innovation économique : les modèles économiques innovants qui permettent de pérenniser un projet qui marche (grâce par exemple au fait qu'il ne coûte rien ou presque de produire un bien immatériel ou certains services supplémentaires une fois que l'on a les premiers exemplaires – on parle de coût marginal nul ou très faible dans les biens numériques) ainsi que l'innovation monétaire avec en particulier les monnaies complémentaires qui permettent de favoriser un territoire, un groupe humain ou un comportement particulier. Ici nous allons nous intéresser à un troisième aspect de l'innovation économique : celle qui concerne les financements initiaux. Il existe plusieurs pistes pour financer de façon innovante une idée : trouver des modes de financements éthiques qui respectent les intérêts collectifs,

Les financements éthiques

Ces modes de financement sont souvent perçus comme un « financement des pauvres » car ils s'intéressent souvent à des communautés du Sud et pour des montants assez faibles. Mais ils peuvent être adaptés au financement d'un grand nombre de projet nécessitant un financement initial faible comme c'est le cas dans l'approche ascendante de l'innovation.

Deux exemples de financements au Sud qui pourraient être pensés pour le Nord

Acumen Fund[6] n'apporte pas seulement de l'argent mais aussi des infrastructures et de l'expertise. Les solutions qu'Acumen promeut sont celles qui viennent des communautés (bottom-up) plutôt que celles qui sont imposées à ces communautés par une institution (top-down). Acumen est financée par des investisseurs (et non par des donateurs) qui recherchent un « retour social » sur leur capital.

En Afrique, le CICM -Centre International du Crédit Mutuel[7]-, a mis en place des réseaux mutualistes d'épargne et de crédits, ce qui permet de contribuer à l'indépendance financière des populations dans les pays émergents. Les populations locales prennent en main, à terme, leur propre développement. C'est la logique du système mutualiste fondé sur la participation active des sociétaires à la gestion de la caisse locale dont ils sont membres. Par exemple, le système de « prêt à risque nul » est très prisé. Entièrement garanti par l'épargne du sociétaire, ce prêt est accompagné de procédures simplifiées. À risque nul, taux très faible.

Le mode de financement éthique le plus connu est le micro-crédit. Il est basé sur le fait que lorsque le prêt se fait dans une communauté plutôt que simplement entre une banque et un client, le taux de prêts non remboursés est bien plus faible. De plus les taux utilisés dans les micro-crédits sont supérieurs aux taux de crédits habituels mais cependant bien inférieurs aux « shark loans » les « prêts requins » prêtés aux pauvres qui n'ont pas accès au crédit par les usuriers peu scrupuleux qui pratiquent des taux 30 fois plus élevés que le crédit normal ! Malheureusement, les taux plus élevés des micro-crédits ont attiré des banques qui ont monté des unités de micro-crédit mais en perdant l'aspect communautaire qui permettait le développement de solidarité entre les bénéficiaires de ces prêts au sein d'une communauté, dénaturant ainsi le concept même mis en place au départ par Muhammad Yunus, prix Nobel de la Paix. D'autres déclinaisons existent comme la micro-assurance.

Dans une approche Nord, qui concerne des innovateurs qui ne sont pas systématiquement exclus du crédit classique, il serait intéressant de réfléchir à la fois à la possibilité de prêter

[6] http://www.acumenfund.org/about-us.html extrait de la lettre de veille PNFC n°5 d'avril 2011
[7] http://cicm.creditmutuel.com/fr/site/presentation/cicm/missions.html extrait de la lettre de veille PNFC n°5 d'avril 2011

des petites sommes pour aider à l'amorçage du plus grand nombre d'idées possibles, mais aussi de regarder du coté des évolutions du micro-crédit : ainsi en Thaïlande, l'attribution du micro-crédit est soumise au fait de développer un comportement vertueux pour la collectivité : dans ce cas planter des arbres[8].

Il existe un instrument législatif européen récent appelé « Progress[9] ». Cet instrument vise à faciliter l'accès au crédit pour les catégories vulnérables et les personnes sans emploi souhaitant créer ou développer leur propre entreprise ainsi que pour les TPE (entreprise de moins de 10 personnes et dont le CA ne dépasse pas 2 M€). Un premier projet adossé à Progress à vu le jour en février 2011 aux Pays Bas : Qredits[10] espère octroyer des crédits d'un montant inférieur à 25 000 euros à plus de 1 000 petites entreprises aux Pays-Bas.

Le crowd funding : le financement par un grand nombre de personnes

Un autre aspect majeur des financements innovants consiste à chercher des moyens non plus auprès de un ou de quelques financeurs mais d'un grand nombre de personnes. On retrouve ici une approche proche de la notion de valeur par l'abondance développée dans le numérique. Cette idée de demander (en utilisant l'internet voire les réseaux sociaux qui permettent de toucher un grand nombre de personnes) à des particuliers de financer une petite part d'un projet a démarré à la fois dans le domaine de la solidarité (babyloan.org) mais également dans celui du financement de la création musicale (my major company et beaucoup d'autres) puis du cinéma. Mais depuis 2010, ce type de financement s'est étendu aux start ups et aux porteurs de projets innovants. Il existe plusieurs approches différentes :

- **La demande de don** peut être assortie d'avantage en nature par exemple après la production artistique (DVD, place de spectacle…) comme dans Ullule.com. Flattr.com permet de répartir un montant mensuel de don que l'on est prêt à consentir entre les projets que l'on aime
- **Le prêt :** friendsclear permet de faciliter les prêts entre particuliers (pas forcément d'ailleurs avec un grand nombre de prêteurs)
- **La participation au capital :** Kickstarter est une place de marché entre entrepreneurs et avec Wiseed, l'ensemble des donateurs se retrouvent membres d'une holding finançant le projet choisi
- **La précommande :** Quicky.com permet de sélectionner des idées qui sont ensuite améliorées par des designers et mises en précommande pour permettre leur financement.
- **La prise en charge d'une portion dont on devient responsable :** NatureRight permet à des particuliers ou des entreprises de protéger un fragment d'environnement en suivant, en temps réel, l'impact de leur contribution sur le terrain grâce aux images satellite

D'autres sources de financement innovants

Il existe d'autres idées pour financer des projets. Cela peut être avec par exemple la mise en place d'une loterie mondiale pour financer les projets : la « loterie humanitaire[11] » ou en taxant les transactions financières internationales pour financer l'innovation[12].

Si les financements de type « crowd funding » font appel au plus grand nombre plutôt qu'aux financeurs traditionnels, il est intéressant de réfléchir à la façon dont les financeurs traditionnels sur un territoire pourraient innover en permettant des financements nombreux et

[8] http://www.courrierinternational.com/article/2011/02/17/qui-seme-des-arbres-recolte-des-microcredits
[9] http://preprod.europolitique.abccom.cyberscope.fr/business-competivite/microcredit-un-premier-projet-demarre-aux-pays-bas-art295478-8.html
[10] http://www.qredits.nl/english/home.html
[11] http://www.leadinggroup.org/rubrique159.html
[12] http://www.leadinggroup.org/rubrique154.html

de faibles montants pour faciliter l'émergence de la mise en œuvre d'un maximum d'idées. Cela peut se faire avec les approches du type micro-crédit voire de micro-subventions. La difficulté dans ce cas est de permettre la sélection et le suivi des projets dans un contexte de multiplication des projets. Il existe quelques premières pistes comme la sélection par la communauté (un assemblage des avantages des approches de type crowd et de l'implication des financeurs traditionnels) ou encore le « financement a posteriori » qui permet de financer ceux qui ont déjà fait des projets sans financement en leur permettant de continuer à développer d'autres projets. Ce type de financement qui peut sembler étonnant, donne un avantage à ceux qui font des projets plutôt à qu'à ceux qui font des dossiers. Accessoirement, il permet au financeur de ne financer des projets qui marchent (puisqu'ils marchent déjà…) tout en réduisant le besoin de décrire (il n'est plus nécessaire de démontrer que le projet va marcher mais simplement de le monter) et en supprimant le besoin de suivi de la mise en œuvre (qui est déjà faite).

La façon d'innover avec des financeurs traditionnels est un domaine sur lequel il reste encore beaucoup à imaginer. C'est sans doute un des domaines qui pourrait faire bouger un territoire pour en faire ressortir toutes les innovations potentielles déjà existantes.

Prochaine rencontre annuelle « du numérique à l'innovation »

Le groupe a discuté des dates possibles pour la prochaine rencontre annuelle. La date retenue est le : **Jeudi 6 octobre 2011**

Le lieu pourrait être la filature à Audincourt : http://audincourt.fr/index.php/filature.html
Celle-ci comporte deux grandes salles pouvant accueillir 90 et 109 personnes.

A la suite de la réunion du 26 janvier 2011 (voir compte rendu) il est proposé que le déroulement de la journée comporte le matin :

1. Une présentation en plénière donnant beaucoup d'éléments de veille vus en groupe
2. Des démonstrations concrètes d'outils et de services (dans l'autre salle)

Le but de la matinée étant de donner un maximum de diversité d'information
L'après-midi étant réservé aux ateliers (quatre ateliers répartis à raison de deux par salle, celles-ci étant assez grandes pour permettre deux ateliers en parallèle).