



Séminaires de l'Event annuel de  
la DIS 5 "Chaînes  
agroalimentaires du futur et  
gestion innovante de  
l'environnement" – 21/9/23

Meeting TakeAways

Rapport | 27 octobre 2023

Par ordre de



member of

IDEAGROUP

Cette étude a été menée par:

Mathieu Demaré

Jozef II-straat 40 B1  
1000 Brussel

T: +32 2 282 17 10  
info@ideaconsult.be

www.ideaconsult.be



## Avant-propos

Dans le cadre de sa mission de Coordination du Domaine d'Innovation Stratégique 5 : « Chaînes agroalimentaires du futur et gestion innovante de l'environnement » de la Stratégie de Spécialisation Intelligente de la Wallonie (S3), le Pôle WAGRALIM a organisé le 21 septembre 2023, avec le soutien de Greenwin, un événement spécifiquement dédié au DIS5. Afin de profiter de l'importante affluence et représentativité des acteurs du système alimentaire wallon à son incontournable event annuel, le Food Connections, organisé en collaboration avec Fevia Wallonie, Wagrallim a rassemblé les acteurs de la S3 au même endroit pour maximiser les échanges et continuer à faire connaître la S3.

Après un rappel du contexte wallon et européen par Sophie Bourez, Co-directrice de Wagrallim et de Vincent Lepage, Directeur de la Direction de la Politique Economique au sein du Département de la Compétitivité et de l'Innovation du SPW-EER, les participants ont pu assister à la présentation des 6 Initiatives d'Innovation Stratégiques (IIS) de la S3:

- **Wasabi 2.0** : développer une nouvelle filière agroalimentaire horticole innovante, résiliente, diversifiée, dans les milieux ruraux et (péri)-urbain, en privilégiant la production, la transformation et la distribution des fruits et légumes au niveau local
- **FoodBooster** : améliorer la compétitivité de la filière " ingrédients/ aliments fonctionnels » en région Wallonne : Innovation, diversification et mécanismes d'intervention.
- **Protewin** : contribuer à l'indépendance protéique de la Région Wallonne grâce au déploiement de la filière des protéines végétales et alternatives tout en proposant de nouvelles solutions technologiques pour les industriels du secteur afin d'accélérer l'émergence de la filière et la création de valeur ajoutée.
- **Digibiocontrol** : renforcer l'écosystème wallon du biocontrôle en interconnectant le monde du numérique (applications, capteurs, robots...) et celui de la lutte biologique contre les prédateurs des plantes au travers de trois piliers que sont l'innovation/R&D, la formation et l'entreprenariat.
- **Waste2Bio** : revaloriser des friches au niveau économique et environnemental par des solutions de phytomanagement assurant des fonctions écologiques et une exploitation de la biomasse végétale.
- **H2O - Water in action** : accélérer l'innovation dans le secteur de l'eau.





Wagralim a ensuite organisé deux séminaires pendant l'après-midi, abordant des besoins concrets que les coordinateurs d'IIS avaient soulevés pour pouvoir mener à bien leur mission. Fort de son expérience dans la stratégie S3 Européenne, Wagralim avait eu l'occasion de collaborer avec IDEA Consult, cabinet d'experts avec une expérience importante notamment dans l'accompagnement et la structuration de partenariats collaboratifs interrégionaux à l'Europe. Deux experts d'IDEA Consult ont abordé avec pragmatisme deux séminaires dédiés à la transmission de bonnes pratiques en matière de gestion des écosystèmes d'innovation, en équipant l'audience d'un maximum d'exemples concrets vécus à l'EU et d'outils permettant de mettre des éléments en place dans les IIS au niveau régional.

Les 2 séminaires ont permis aux acteurs de la S3 d'échanger mais aussi d'inspirer l'assemblée :

1. Comment assurer une collaboration efficace et ouverte entre les partenaires d'un écosystème d'innovation ?
2. Quels moyens pour garantir une assistance aux dispositifs financiers & d'investissement R&D ?

Suite à l'événement du 21 septembre, Wagralim a travaillé avec IDEA Consult à ce livrable concret, reprenant les 10 messages clé à retenir et des outils utiles aux coordinateurs. Vous êtes intéressés par ces informations et documents, n'hésitez pas à prendre contact avec Sophie Bourez : [sophie.bourez@wagralim.be](mailto:sophie.bourez@wagralim.be)





## Table des matières

1 /	Soyez agiles	5
2 /	Définissez une feuille de route d'implémentation Learn - Connect - Demonstrate - Commercialize - Scale Up	7
3 /	Réunissez vos partenaires en présentiel à échéances régulières	9
4 /	Avancez avec les partenaires motivés	10
5 /	Faites collaborer sous NDA au bon niveau de granularité (Use Cases)	11
6 /	Soignez le mapping d'idées et de projets	12
7 /	Choisissez un focus précis - Pilot - Demo Case - Use Cases	14
8 /	Identifiez des thématiques avec un élément différenciant au niveau européen	16
9 /	Concevez vos projets puis cherchez le Policy Mix pour le financer (pas l'inverse)	18
10 /	Collaborez avec NCP / pôles / SPW pour la veille des calls européens et faites remonter des position papers	20
	<b>ANNEXES</b>	<b>23</b>
	Atelier 1 Els Van de Velde	24
	Atelier 2 Jean-François Romainville	25





### Meeting TakeAways : en résumé

Afin de délivrer le maximum d'impact au niveau de l'IIS que vous gérez ou dont vous faites partie, voici en résumé les principaux éléments à retenir des séminaires organisés le 21/9/2023 :

1. **#Governance** Soyez agiles – *Votre gouvernance évolue en fonction de la maturité de l'IIS*
2. **#Governance** Définissez une feuille de route d'implémentation Learn - Connect – Demonstrate – Commercialize – Scale Up – *Bonne pratique éprouvée dans de grands partenariats européens*
3. **#Governance** Réunissez vos partenaires en présentiel à échéances régulières – *Présenter physiquement devant les partenaires encourage l'implication.*
4. **#Governance** Avancez avec les partenaires motivés – *Prenez les 2-3 partenaires volontaires pour tester et 6 mois-1 an après, recommencez avec les mêmes ou avec d'autres.*
5. **#Governance** Faites collaborer sous NDA au bon niveau de granularité (Use Cases) – *Il est possible d'éviter de parler des aspects concurrentiels et confidentiels des projets jusqu'au moment du lancement des use cases.*
6. **#Scoping** Soignez le mapping d'idées et de projets – *Utilisez des canevas simples pour faire remonter les informations au sujet des projets et focalisez-vous sur le mapping des collaborations possibles.*
7. **#Scoping** Choisissez un focus précis – Pilot - Demo Case – Use Cases
8. **#Scoping** Identifiez des thématiques avec un élément différenciant au niveau européen
9. **#Scoping** Concevez vos projets puis cherchez le Policy Mix pour le financer (pas l'inverse)
10. **#Scoping** Collaborez avec NCP / pôles / SPW pour la veille des calls européens et faites remonter des position papers

#### Diffusion :

*Ce document est établi à la demande du coordinateur du DIS 5, Wagralim avec le soutien de Greenwin, afin d'inspirer les coordinateurs des IIS de ce domaine d'innovation stratégique.*

*La diffusion de ce document sera limitée aux coordinateurs des IIS et aux membres des IIS concernées.*





## 1 / Soyez agiles

Votre gouvernance évolue en fonction de la maturité de l'IIS.

### Ce que Je retiens

Une gouvernance complète, telle que décrite dans la présentation liée à l'Atelier 1 en annexe, peut paraître surdimensionnée et lourde lorsqu'on est dans la phase de lancement d'un écosystème d'innovation.

Effectivement, il n'est pas forcément nécessaire de se doter d'une Gouvernance complète dès le lancement des actions de l'IIS mais il est utile d'avoir en tête vers quel type d'organisation de la Gouvernance on peut tendre lors de la montée en maturité de votre initiative. Concernant les différentes phases citées ici, on peut se reporter au point 2 ci-dessous.

Pendant la première phase « Learn », on mettra l'accent sur le mapping des acteurs et l'identification des partenaires leader des actions. Le focus de la gouvernance se situe durant cette phase sur l'équipe opérationnelle. On peut prévoir des itérations (trimestrielle, semestrielle) du document de cadrage du partenariat afin de valider qu'il correspond bien à la réalité du partenariat.

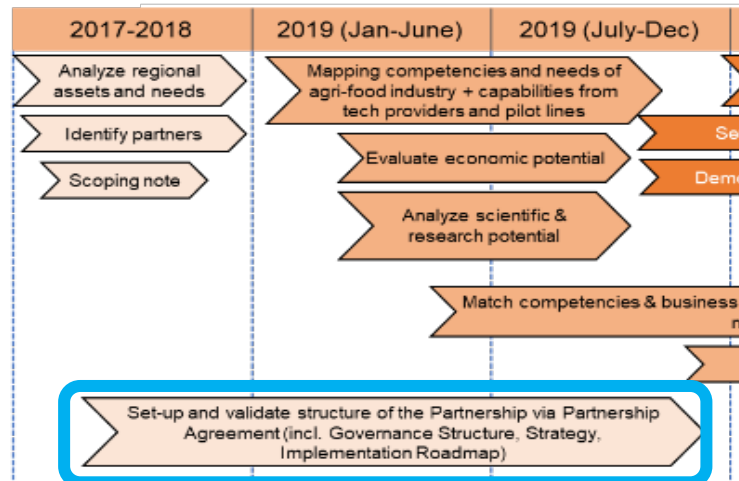
Afin de mener à bien la phase de connexion des acteurs et de démonstration, la gouvernance doit s'appuyer sur les groupes de travail avec une implication plus forte des leaders de ces groupes de travail et un rôle de coordination générale de la part du comité opérationnel. Le Board prend à ce moment un rôle plus important pour structurer les priorités afin d'assurer que des actions concrètes émergent.

Enfin, lorsque les actions concrètes et les focus principaux ont bien été définis, il est important de pouvoir activer l'Assemblée Générale et de s'appuyer sur un Président qui incarne, pour une période courte et intensive (typiquement 1 an comme dans le projet Vanguard Initiative), les ambitions de l'IIS et représente l'écosystème dans les démarches d'activation des stakeholders politiques, académique et privés à même de supporter la montée en puissance (Scale-up) de l'IIS.

## Exemple d'applications dans des projets européens

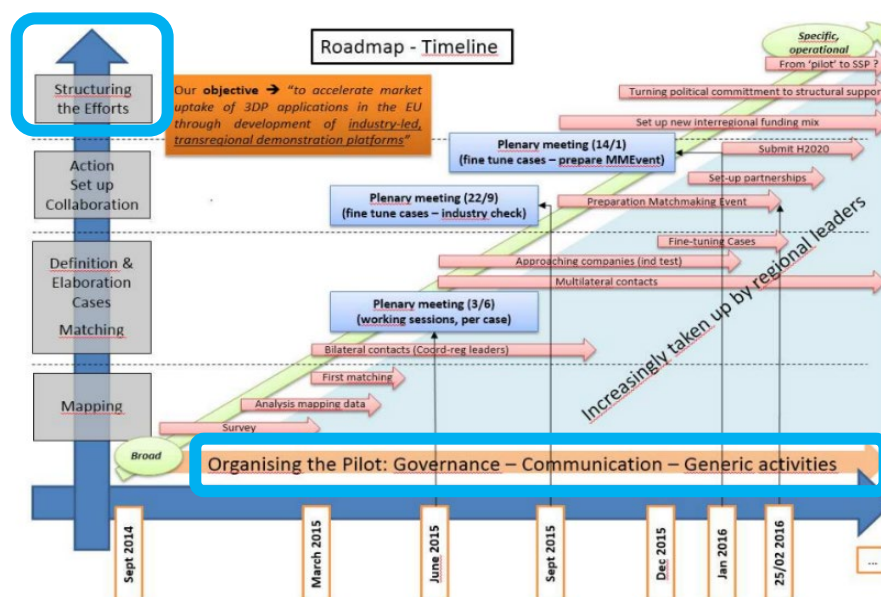
### Projet Smart Sensors for Agri-food (voir Annexes Atelier 1 slide 10)

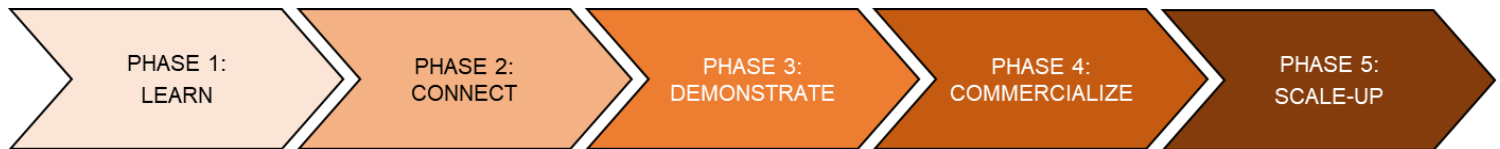
Dans le cadre de ce projet, la gouvernance a évolué de 2017 à 2019 avec la mise en place progressive du Partnership Agreement, document incluant la Structure de la Gouvernance, la Stratégie et la roadmap d'implémentation.



### Projet Vanguard Initiative 3D Printing (voir Annexes Atelier 1 slide 11)

La Gouvernance de ce projet a évolué en suivant le rythme de sessions plénières qui ponctuaient chacune des phases (Mapping, Matching + Definition & Elaboration Cases, Set up Collaboration, Structuring the Efforts). On note spécifiquement cette dernière phase dans ce projet où la structuration du support s'adapte à la réalité pragmatique du projet tel qu'il a évolué sous forme d'un Pilote.





## 2 / Définissez une feuille de route d'implémentation Learn - Connect - Demonstrate - Commercialize - Scale Up

*Bonne pratique éprouvée dans de grands partenariats européens*

### Ce que Je retiens

Le modèle de feuille de route d'implémentation « Learn - Connect - Demonstrate - Commercialize - Scale Up » a fait ses preuves dans le cadre de projets européens incluant un grand nombre de partenaires provenant de nombreuses régions.

Ce modèle est pertinent dans le contexte d'écosystème d'innovation visant à faire émerger des projets de maturité TRL 5 à 6 pour les accompagner vers la phase de commercialisation.

Les IIS de la S3 Wallonne, assez similaires bien que moins complexes que les projets européens, peuvent évaluer leur niveau d'avancement par rapport à cette roadmap d'implémentation.

Les différentes phases sont lancées successivement mais il ne faut pas voir ces phases comme des étapes se terminant au lancement de la phase suivante. Les actions liées à une phase peuvent se poursuivre parallèlement à la phase suivante.

Dans les projets européens présentés ci-dessous, le timing des phases est assez long en raison de la complexité d'une part et du fait qu'il s'agit souvent de projets pilotes visant à faire émerger des bonnes pratiques. Ces bonnes pratiques font l'objet d'un projet, actuellement en cours de réalisation, appelé S3 Community of Practices (CoP)<sup>1</sup> qui permettent le partage des enseignements entre les régions participantes.

Les coordinateurs d'IIS sont invités à prendre connaissance de ces bonnes pratiques afin de les intégrer dans la mise en œuvre de leur initiative. En s'inspirant des projets européens, il est possible de raccourcir, pour les IIS, les différentes phases en structurant de manière adéquate la roadmap d'implémentation et en confiant au Coordinateur la charge de structurer la clôture d'une phase et le passage à une phase suivante.

Enseignement tiré de cette méthodologie : grâce à la structuration par phase, on peut utiliser les enseignements d'une phase antérieure pour influencer sur les phases suivantes. Par exemple, à la fin d'une phase de démonstration, on peut mettre en lumière les projets de démonstrateurs pour illustrer un position paper et dès lors influencer sur les priorités des décideurs et éventuellement aboutir à des financements de soutien dans les phases ultérieures de commercialisation et de scaling up.

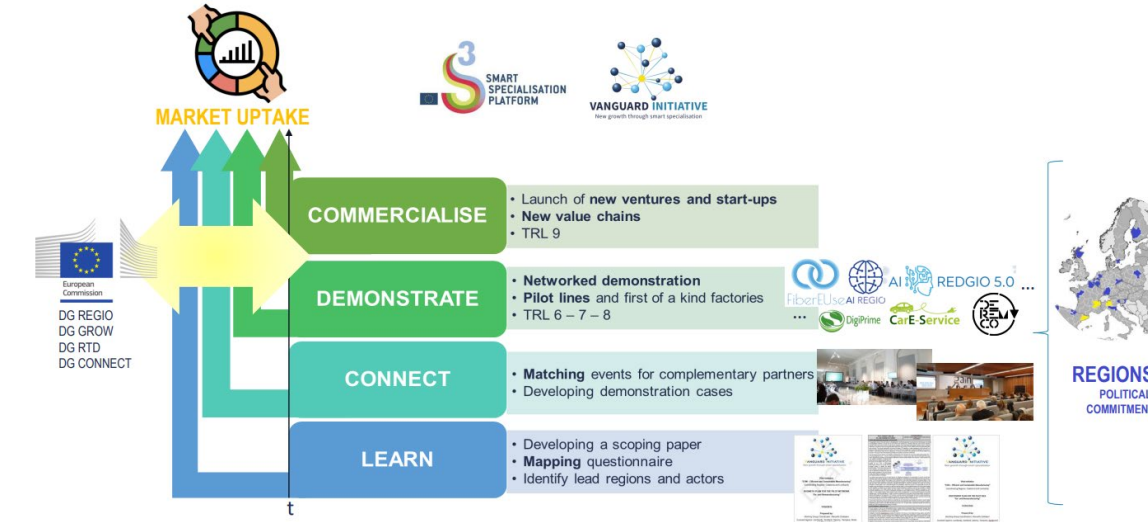
<sup>1</sup> [https://ec.europa.eu/regional\\_policy/policy/communities-and-networks/s3-community-of-practice\\_en](https://ec.europa.eu/regional_policy/policy/communities-and-networks/s3-community-of-practice_en)



## Exemple d'applications dans des projets européens

Partenariat Efficient and Sustainable Manufacturing (ESM) - Plate-forme S3 X Vanguard Initiative

### Methodology in ESM partnership



Exemple d'implémentation pour le partenariat Efficient and Sustainable Manufacturing (ESM - Plate-forme S3 X Vanguard Initiative) <https://s3platform.jrc.ec.europa.eu/efficient-and-sustainable-manufacturing>

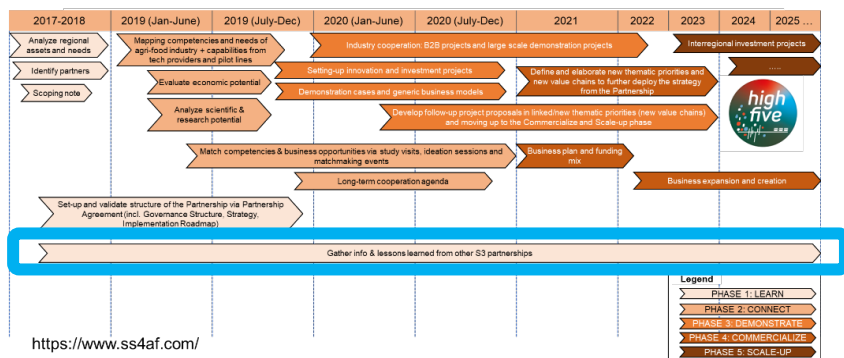
On constate que chaque phase permet la préparation de la phase suivante et que chaque phase comporte des fonctions bien spécifiques (en gras dans les box colorés).

### Projet Smart Sensors for Agri-food (voir Annexes Atelier 1 slide 10)

Ce projet, qui s'étale sur une durée assez longue, est un bel exemple d'un écosystème qui a réussi à structurer ses actions et, étape par étape, à influencer sur la structuration d'un dispositif dédié « High Five » qui a pour but de financer des projets pilotes lancés dans la phase de démonstration.

On constate que les actions liées à une phase peuvent se poursuivre même après le lancement de la phase suivante. L'action « Gather info & lessons learned from other S3 partnerships », liée à la Phase 1 : Learn, se poursuit tout au long du projet.

### Smart Sensors for Agri-food: Implementation Roadmap



### 3 / Réunissez vos partenaires en présentiel à échéances régulières

Présenter physiquement devant les partenaires encourage l'implication.

#### Ce que Je retiens

Un avantage important lié au fait de réunir les personnes physiquement est que celles-ci sont plus impliquées dans le suivi de l'exécution et dans la préparation du rapport d'avancement si elles savent qu'elles devront le présenter et en débattre de vive voix avec les autres partenaires.

#### Conseil #1 :

Prévoyez un canevas précis de présentation que les partenaires devront compléter et remettez ce canevas suffisamment tôt pour qu'ils sachent qu'ils auront un livrable à fournir. La clarté du travail à réaliser, et la perspective de devoir mettre en forme et présenter de manière concise sont importantes afin d'embarquer les partenaires dans la démarche.

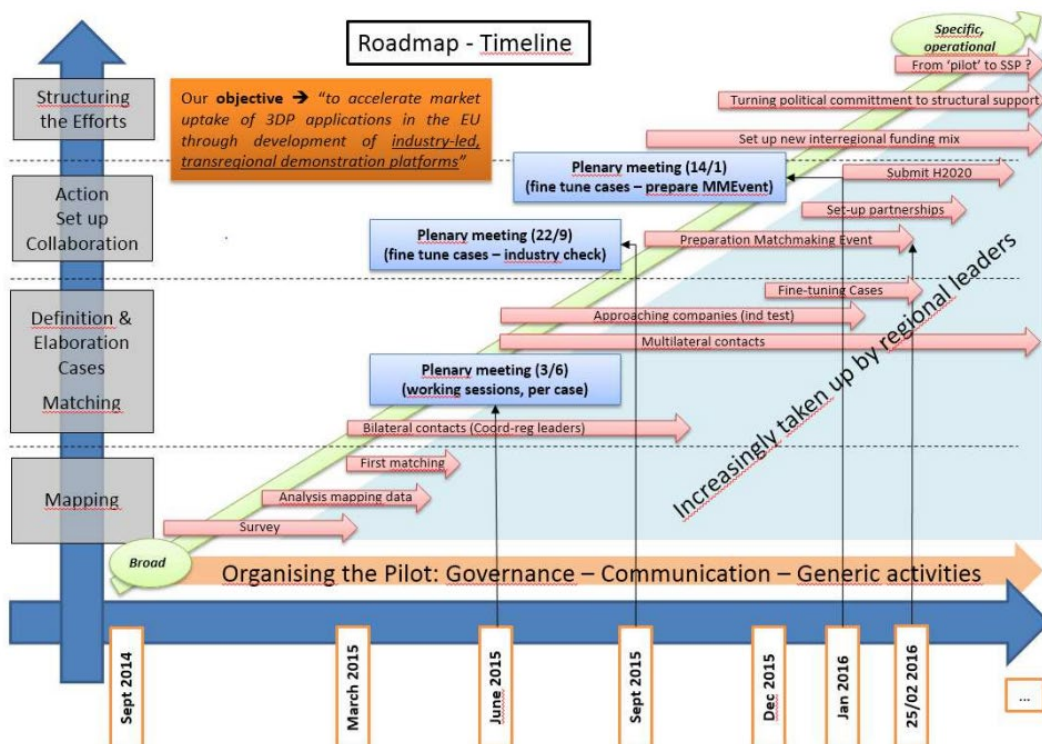
#### Conseil #2 :

Planifiez avec attention les moments des réunions plénières. Annoncez le timing pour l'année dès le départ et prévoyez des moments qui s'intègrent bien dans les grandes échéances de votre secteur. Une récurrence trimestrielle semble un bon rythme. Evitez de laisser s'écouler plus de 6 mois sans session plénière.

#### Exemple d'application dans des projets européens

##### Projet Vanguard Initiative 3D Printing

L'organisation de sessions plénières en présentiel à intervalle régulier (trimestriel dans ce cas) dans les phases de lancement du projet permet de donner du rythme à l'avancement du projet.





## 4 / Avancez avec les partenaires motivés

*Prenez les 2-3 partenaires volontaires pour tester et 6 mois-1 an après, recommencez avec les mêmes ou avec d'autres.*

### Ce que Je retiens

Les IIS regroupent un nombre important d'acteurs et recouvrent des thématiques très variées. Le coordinateur pourrait être tenté d'activer le maximum de structures et de personnes sur plusieurs thématiques simultanément.

Les enseignements tirés de plusieurs projets européens impliquant de nombreux partenaires tendent au contraire à encourager les coordinateurs à se focaliser sur les partenaires les plus matures et les plus motivés pour initier des démarches rapidement.

On pourra par exemple accompagner 2 ou 3 partenaires motivés, prêts à s'impliquer sur des thématiques précises, et faire aboutir en 3 à 6 mois à des résultats concrets.

L'avantage qu'on retire de ce type de fonctionnement est triple :

- On maintient la **motivation** des partenaires impliqués ;
- On récolte des **résultats concrets** dans des délais courts ;
- On peut plus facilement **inspirer** et embarquer des partenaires supplémentaires.

Les coordinateurs, à l'instar des partenaires ayant accompagné des projets comme Smart Sensors for Agri-food ou VI 3DP cités plus haut, savent que la mise en œuvre de l'écosystème d'innovation que constitue leur IIS est un travail de longue haleine. Mais ce temps long offre l'opportunité de travailler par phases tout en évitant une fatigue qui pourrait advenir si on doit « tirer » des partenaires moins impliqués dans les démarches.

Comme pour la structure de la gouvernance, on appliquera ici une méthode agile permettant :

- de tester ce qui fonctionne en réalisant les actions avec certains partenaires,
- d'évaluer régulièrement ce qui fonctionne et
- d'adapter, chemin faisant, la manière de faire.



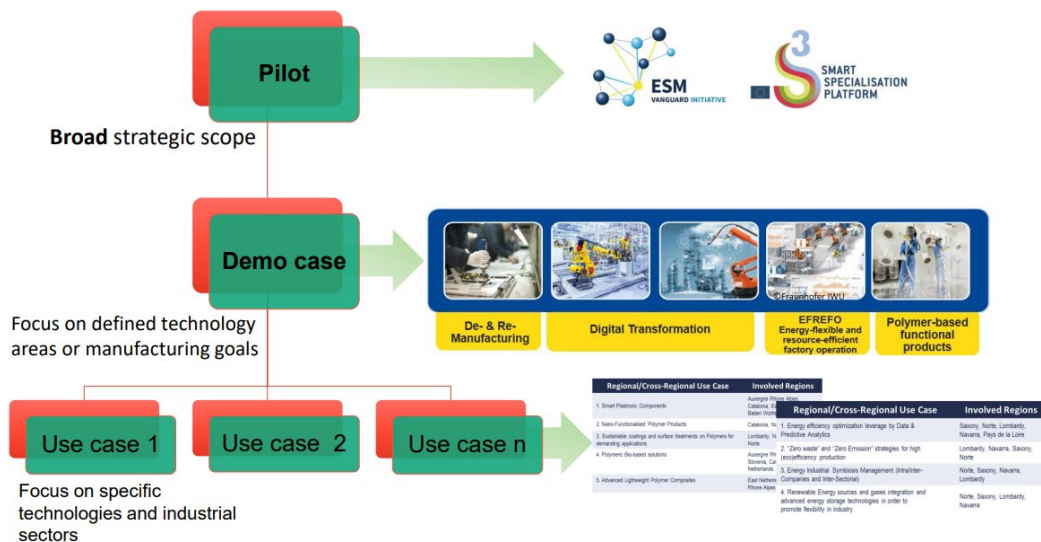
## 5 / Faites collaborer sous NDA au bon niveau de granularité (Use Cases)

*Il est possible d'éviter de parler des aspects concurrentiels et confidentiels des projets jusqu'au moment du lancement des use cases.*

### Ce que Je retiens

La question de la confidentialité est un sujet récurrent et il a fait l'objet de plusieurs questions lors de l'événement du 21 septembre réunissant les coordinateurs d'IIS.

Les enseignements tirés des projets européens, comme, par exemple, le partenariat *Efficient and Sustainable Manufacturing* (ESM), est qu'il est possible de faire collaborer des partenaires sur des thématiques avec un focus (au niveau du Pilote ou du Demo Case) ne nécessitant pas de divulgations d'informations confidentielles et de graduellement affiner le focus dans des Use Cases. C'est au niveau de ces Use Cases qu'il sera utile de faire signer des NDA car leur implémentation nécessitera vraisemblablement le partage d'informations sensibles et concurrentielles.



N.B. : Il ressort des projets européens que certains partenaires se connectent dans le cadre de la mise en place d'un use case dans un écosystème d'innovation et souhaitent avancer en binôme sur certains sujets. Dans ce cas de figure, il convient que les partenaires signent un NDA spécifique. Nous recommandons aux coordinateurs d'IIS d'accompagner ce type d'émergences « spontanées », de les maintenir connectées à l'IIS sans forcément vouloir à tout prix les intégrer dans les dispositifs plus larges.



## 6 / Soignez le mapping d'idées et de projets

*Utilisez des canevas simples pour faire remonter les informations au sujet des projets et focalisez-vous sur le mapping des collaborations possibles.*

### Ce que je retiens

La première phase de lancement d'un écosystème, comme une IIS, a pour but de faire émerger des « idées de projets ». Pendant cette phase, il est important de soigner le mapping d'idées et de projets.

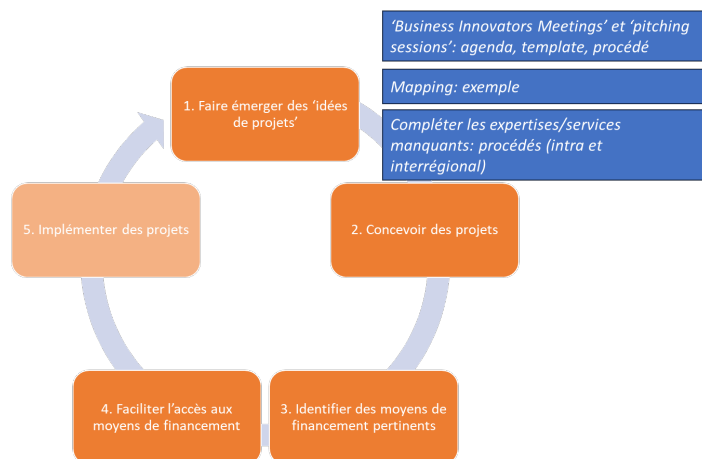
Au travers de « Business Innovators Meetings » et de « Pitching sessions », on encourage le lancement de collaborations et l'émergence des idées de projets.

Il est important de demander aux personnes qui pitchent qu'ils expriment clairement les expertises et services complémentaires nécessaires.

Ces démarches sont complétées par des outils en ligne (voir présentation de l'Atelier 2 en annexe) afin de faire remonter les informations de chaque partenaire.

Ces outils en ligne peuvent être de simples tableurs ou formulaires dans un premier temps mais peuvent également prendre la forme de plate-forme de mise en relation des partenaires et d'identification des opportunités.

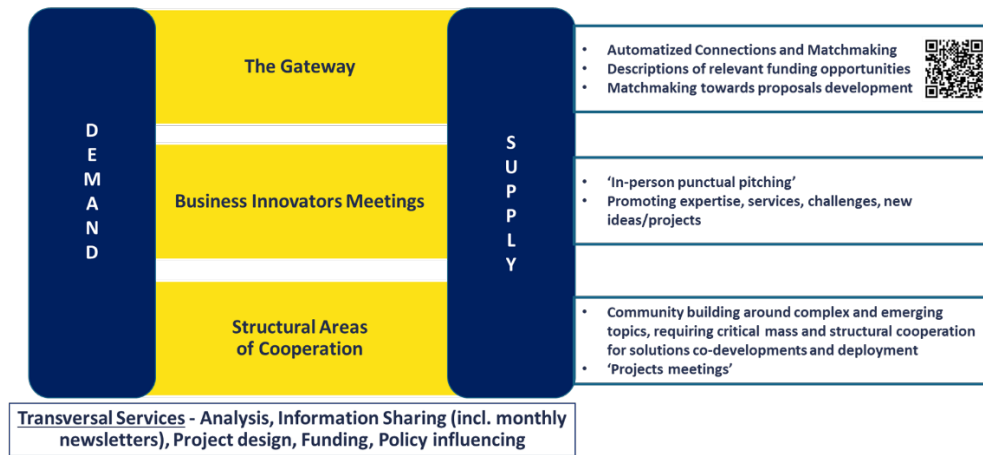
Le travail du coordinateur est ensuite de réaliser le « mapping » des thèmes et des typologies de projets et de les diffuser auprès des membres de l'écosystème.



## Exemple d'applications dans des projets européens

### Projet Vanguard Initiative – 3D Printing

#### Exemple de structuration générale d'un 'partenariat' – VI 3DP Pilot

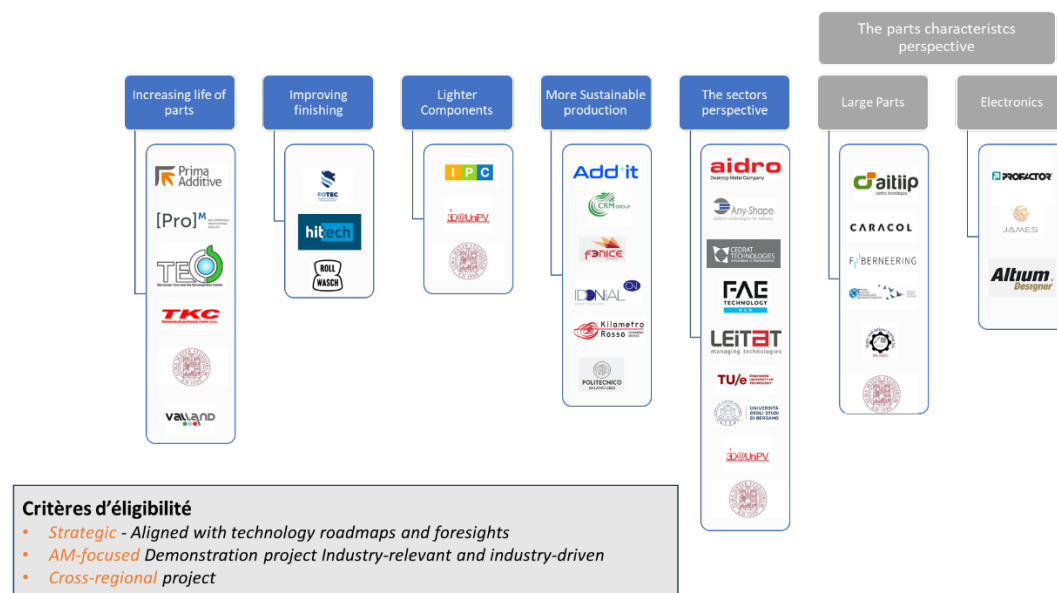


Dans ce projet, on voit que la structuration du match-making entre Demande et Offre est réalisée via 3 outils principaux :

1. Une plate-forme « The Gateway » permettant une identification en ligne, en mode self-service, d'opportunités et de partenaires potentiels
2. Les Business Innovators Meetings
3. Des aires structurelles de coopération dédiées à la construction de communautés autour de sujets complexes et émergents.

Exemple :

#### Organisation des Pitching sessions durant un Business Innovators Meeting de VI 3DP Pilot





## 7 / Choisissez un focus précis – Pilot - Demo Case – Use Cases

### Ce que je retiens

En tant que coordinateur d'IIS, il est important d'accompagner l'émergence de projets concrets au sein de l'écosystème. Ces projets ont plus de chances de voir le jour si les membres de l'écosystème peuvent identifier un focus précis des thématiques de collaboration.

Une méthode expérimentée dans le cadre de projets européens est de cadrer ce focus en 3 phases :

- **Pilot** : un périmètre stratégique large (typiquement un groupe de travail dans la thématique de votre IIS).
- **Demo Case** : focus sur une aire technologique définie ou sur un objectif défini
- **Use Case** : focus sur une technologie donnée ou sur une niche sectorielle

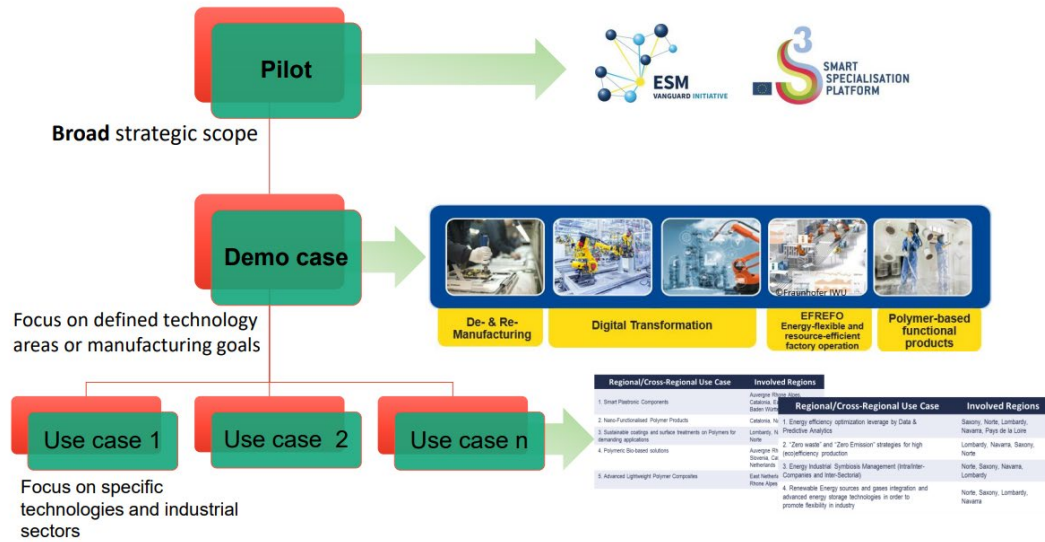
Au niveau des Use Cases, le coordinateur d'IIS peut accompagner la définition claire du périmètre et encourager les relations étroites entre les partenaires intéressés. On peut se contenter d'une collaboration entre 2 voire 3 partenaires à ce niveau et encadrer cela contractuellement pour les questions de confidentialité (cfr Point 5 supra).



## Exemple d'applications dans des projets européens

### Partenariat Efficient and Sustainable Manufacturing (ESM) - Plate-forme S3 X Vanguard Initiative

La segmentation des thématiques dans ce projet illustre bien la manière dont les Demo cases regroupent des aires assez larges au sein desquelles on retrouve des use cases spécifiques.







## 8 / Identifiez des thématiques avec un élément différenciant au niveau européen

### Ce que je retiens

Le contexte européen est, pour les IIS, un élément important de la stratégie S3 Wallonne. Afin de s'assurer d'une intégration réussie dans des projets européens, il sera important de passer la liste des thématiques ayant fait l'objet du mapping au travers d'un filtre européen.

Le coordinateur et le référent international des IIS, (aidés du NCP, de l'AWEX et des Pôles -cfr point 10) assureront une veille :

- des thématiques porteuses au niveau européen (au travers des feuilles de routes et agenda de la Commission Européenne), de leur financement et des calls annoncés ;
- des thématiques et du nombre d'acteurs déjà actifs au niveau européen sur ces sujets ; Une thématique déjà investiguée par de nombreux acteurs pourrait être évitée car le taux de succès lors des calls serait faible mais une niche sur laquelle aucun partenaire n'est actif ne serait pas porteuse non plus si l'Europe cherche des collaborations inter-régionales.

Les éléments différenciants peuvent être plusieurs ordres : Infrastructure spécifique, écosystème d'acteurs complémentaires dans la chaîne de valeur, etc. Il est important de cartographier correctement ces éléments différenciants assez tôt dans la feuille d'implémentation de l'IIS.

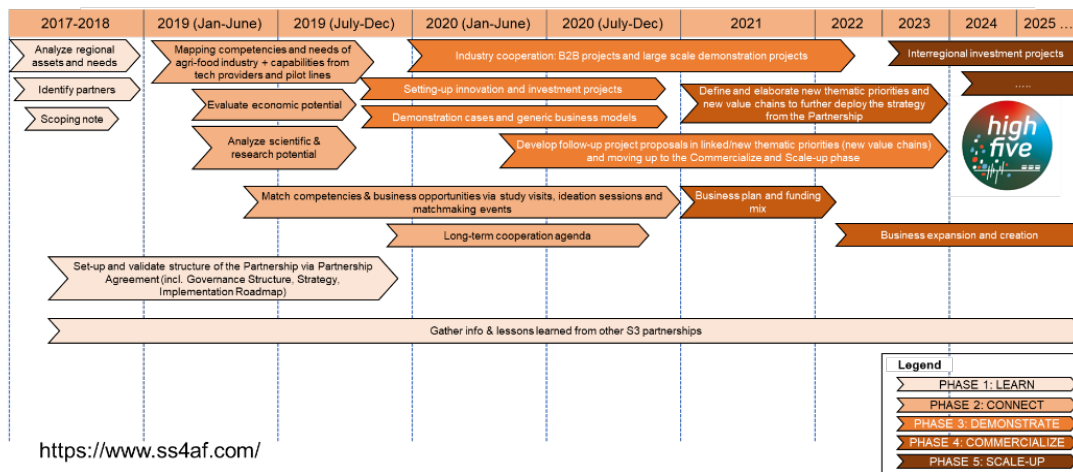
## Exemple d'applications dans des projets européens

### Projet Smart Sensors for Agri-food (voir Annexes Atelier 1 slide 10)

Le projet Smart Sensors for Agri-Food a fait l'objet d'un travail de veille européenne actif durant sa phase de lancement dès la première phase, en 2017-2018, « Analyze regional assets and needs » par le chef de file flamand Flanders' FOOD.

L'attention a été portée dès le départ sur les forces des régions partenaires du programme et en particulier du chef de file flamand. La collaboration avec les acteurs industriels et le développement de démonstrateurs a ensuite conduit l'Europe à financer le programme High Five. Pour y arriver, le consortium a développé un suivi constant de la pertinence du positionnement européen tant au niveau des priorités thématiques que du développement de nouvelles chaînes de valeurs.

## Smart Sensors for Agri-food: Implementation Roadmap





## 9 / Concevez vos projets puis cherchez le Policy Mix pour le financer (pas l'inverse)

### Ce que je retiens

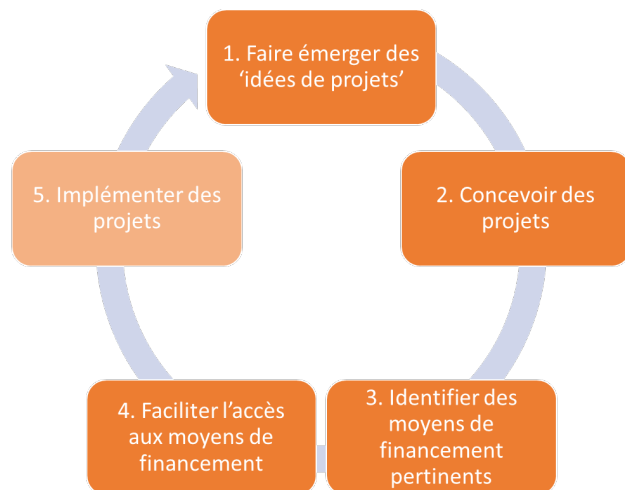
Dans la méthodologie appliquée dans de nombreux projets européens, la phase de conception des projets vient avant la phase d'identification des moyens de financements.

Très souvent, on constate que la construction des projets est initiée par la perspective de l'annonce des programmations FEDER, FSE + , Interreg, etc.

Un des effets induits par cette démarche est la multiplication des dossiers soumis alors que les enveloppes sont fermées.

Une grande proportion de projets se trouvent alors bloqués car les budgets de structuration avaient été envisagés dans le cadre de ces programmes de financement.

En construisant un portefeuille de projets cohérents dans votre IIS, on pourra ensuite identifier correctement un Policy Mix permettant de financer certains aspects du programme de l'IIS. La collaboration avec les acteurs dédiés à la veille des programmes européens est également essentielle à ce niveau afin de diversifier les sources de financement pour les programmes.



### Applications dans des projets européens

La plupart des projets figurant dans les présentations faites dans les 2 ateliers répondent à ce principe. On pointera spécifiquement l'importance de l'émergence de nouveaux dispositifs européens comme la I3 qui répondent spécifiquement à la phase de Scale up de la méthodologie présentée plus haut. La structuration des

projets sous forme de démonstrateurs et la communication vers les instances subsidiaires autour des priorités identifiées de manière écosystémique ont montré leurs preuves au niveau européen.

Comme présenté dans la présentation de l'atelier 2, il est important de cartographier la maturité des projets et la situation financière des entreprises participant aux projets afin de bien cibler les calls auxquels participer.

Dans le tableau ci-dessous, on a établi un « Financing Mix » pour chacune des phases (Activité de démonstration ou phase d'industrialisation) en fonction de plusieurs critères (Engagement en capital privé ou public, Grant, Prêts publics ou privés) et en fonction de la maturité du projet (échelle TRL). Idéalement, l'équipe de coordination de l'IIS pourra accompagner les porteurs de projets de l'écosystème dans leur recherche de financement en prenant en compte la position de l'entreprise dans ce tableau.

Stage of development of the company	Company with low bankability								Company considered bankable							
	Phase 1 (demonstration activities)				Phase 1 (demonstration activities)				Phase 1 (demonstration activities)				Phase 1 (demonstration activities)			
Investment costs	< or = €2.5m				> €2.5m				< or = €2.5m				> €2.5m			
Share of self-financed costs	< 30%				> or = 30%				< 30%				> or = 30%			
Technological risk involved in the project	TRL 5-8	TRL 8-9	TRL 5-8	TRL 8-9	TRL 5-8	TRL 8-9	TRL 5-8	TRL 8-9	TRL 5-8	TRL 8-9	TRL 5-8	TRL 8-9	TRL 5-8	TRL 8-9	TRL 5-8	TRL 8-9
<b>Financing mix Phase 1</b>																
<b>Equity</b>																
Government related	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓								
Private sources		✓	✓		✓	✓	✓							✓		✓
<b>Grant</b>																
Government related (preferred terms and/or guaranteed)																
Private sources																
<b>Loan</b>																
Government related (preferred terms and/or guaranteed)																
Private sources																
<b>Phase 2 (industrial uptake)</b>																
Investment costs	< or = €2.5m				> €2.5m				< or = €2.5m				> €2.5m			
Share of self-financed costs	< 30%				> or = 30%				< 30%				> or = 30%			
Technological risk involved in the project	TRL	TRL	TRL	TRL	TRL	TRL	TRL	TRL	TRL	TRL	TRL	TRL	TRL	TRL	TRL	TRL
Market risk	8/TRL9	8/TRL9	8/TRL9	8/TRL9	8/TRL9	8/TRL9	8/TRL9	8/TRL9	8/TRL9	8/TRL9	8/TRL9	8/TRL9	8/TRL9	8/TRL9	8/TRL9	8/TRL9
	Low	High	Low	High	Low	High	Low	High	Low	High	Low	High	Low	High	Low	High
<b>Financing mix Phase 2</b>																
<b>Equity</b>																
Government related		✓		✓		✓		✓								
Private sources		✓		✓		✓		✓						✓		✓
<b>Grant</b>																
Government related (preferred terms and/or guaranteed)																
Private sources																
<b>Loan</b>																
Government related (preferred terms and/or guaranteed)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓								
Private sources																



## 10 / Collaborez avec NCP / pôles / SPW pour la veille des calls européens et faites remonter des position papers

### Ce que Je retiens

La relation entre une IIS et les structures européennes est bidirectionnelle et il est important de bien identifier les canaux « descendants » via une veille active et les canaux « remontants » au travers des position papers ou au travers de réponse aux consultations lancées par l'UE en amont de ses programmations.

### Identifier les calls adaptés

Une bonne collaboration avec les acteurs wallons en charge de la relation avec l'Europe est essentielle afin d'être alerté en avance de phase de l'arrivée de calls intéressants.

Les référents internationaux des IIS sont amenés à s'associer avec les agents du NCP dédiés et avec les représentants internationaux des Pôles de compétitivité. La première démarche consiste à tenir informés ces acteurs des thématiques identifiées et de l'avancement du travail de mapping des projets.

Il faut ensuite monter en compétences au niveau de l'équipe de l'IIS que ce soit en interne ou en utilisant des services externes par rapport à des nouveaux dispositifs à prendre en compte dans le Policy Mix. On peut par exemple s'informer sur le programme I3 de l'UE et entamer les démarches pour identifier comment s'y préparer et déterminer quels en sont les critères.

### Influer sur les thématiques soutenues

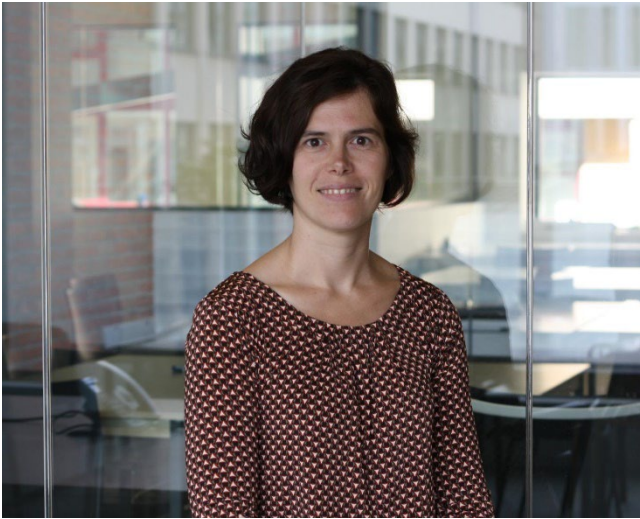
Le NCP et le SPW servent de relais également pour la consultation des acteurs de terrain sur certaines priorités que la Région ou l'Europe doit mettre en avant. Il est important à ce niveau que la personne de contact, qu'elle soit le coordinateur de l'IIS ou le référent international, prenne le temps et fasse remonter de manière claire les ambitions de l'IIS pour le futur.

### Exemple d'applications dans des projets européens

Le cas, déjà cité plus haut, du lancement du call européen High Five, est emblématique de l'importance de faire remonter des position papers au sein de son écosystème vers les décideurs. Les coordinateurs du projet Smart

Sensors for Agri-Food avaient rédigé et diffusé un position paper qui a entraîné la montée en priorité des thématiques présentées et défendues et, in fine, à leur financement par l'Europe.





[Els Van de Velde \(Ph.D.\)](#)

Senior Expert Competitiveness & Innovation

IDEA Consult

[els.vandavelde@ideaconsult.be](mailto:els.vandavelde@ideaconsult.be)

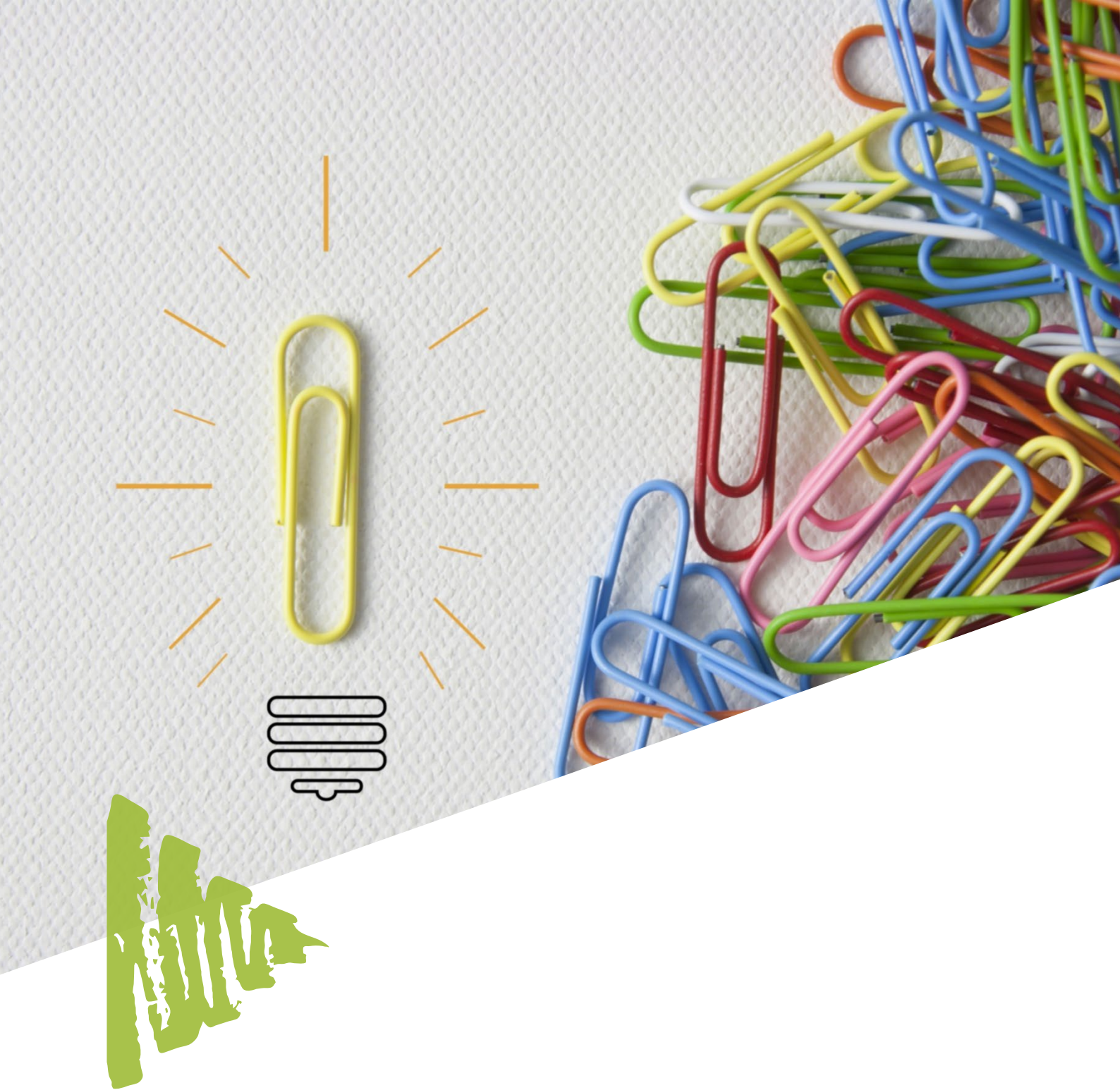


[Jean-François Romainville](#)

Expert Competitiveness & Innovation

IDEA Consult

[jean-francois.romainville@ideaconsult.be](mailto:jean-francois.romainville@ideaconsult.be)

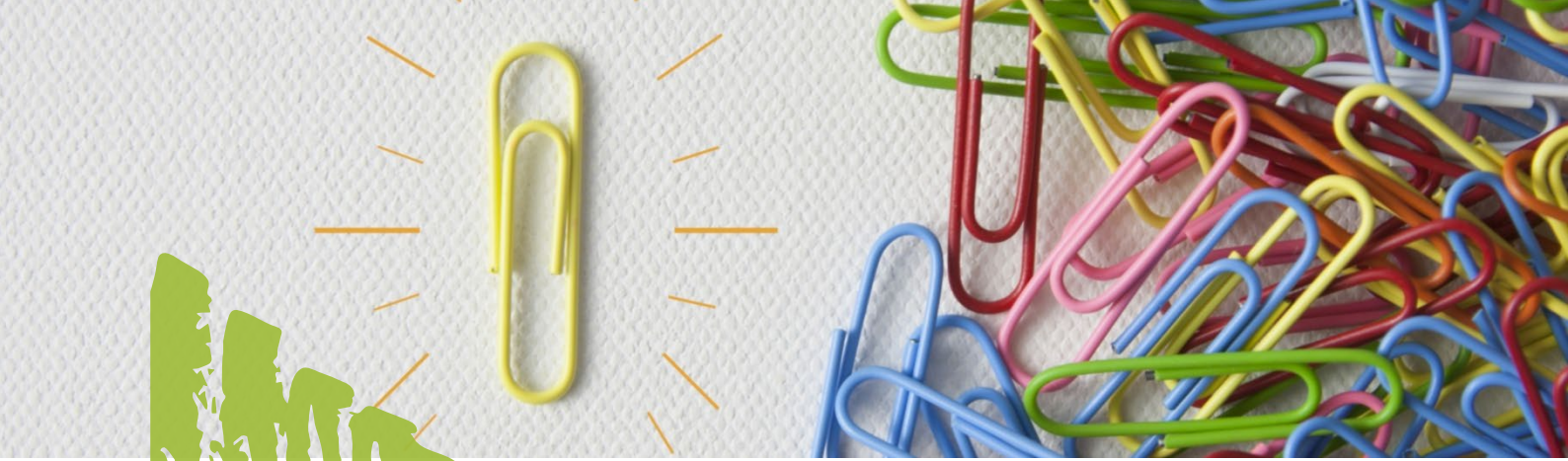


## ANNEXES

Présentations faites dans le cadre du séminaire du 21/9/2023







## Atelier 1 Els Van de Velde

Présentation Powerpoint



## Atelier 2 Jean-François Romainville

Présentation Powerpoint

Canevas de document à utiliser pour le cadrage des projets d'un écosystème



# FOOD CONNECTIONS



JEUDI  
21.09.23  
DÈS 13H30



FERME  
SAINT-LAMBERT  
À AMAY

ANNUAL  
EVENT BY

wagralim

**Fevia**  
Wallonie

## COMMENT REDONNER DE LA VALEUR À L'ALIMENTATION DE DEMAIN ?



# Séminaire :

How can we ensure effective, open collaboration between partners in an innovation ecosystem?



[Els Van de Velde \(Ph.D.\)](#)

Senior Expert Competitiveness  
& Innovation

[IDEA Consult](#)

[els.vandevelde@ideaconsult.be](mailto:els.vandevelde@ideaconsult.be)

# Agenda

- Coordinating a collaborative project or a strategic innovation initiative (IIS) is a key mission for the success of a project and/or actions planned over the short, medium or long term.
- Focus:
  - How, what models exist in partnerships, what works, what to look out for? How can we ensure effective, open collaboration between partners?
  - How can we effectively bring together two communities that know very little about each other?
  - How can we encourage emulation between IISs and develop synergies?

Exchange views and share experiences

# Governance

- Collaboration among actors is often unstructured and suffers as a result e.g., lack of lead actors, missing guidance, no one tracking progress of proposed activities
- A clear governance structure requires a lead actor that puts in a lot of effort to coordinate the activities of the partnership, to identify relevant funding opportunities and to organise exchange meetings on a regular basis
- A governance structure helps to ensure commitment from the various actors involved

# Elements of a Governance Structure

- List of stakeholders active in the IIS
  - Outline the responsibilities of each actor
- Mission and vision of the IIS
  - To define the purpose and support the strategic direction of the IIS towards common goals and objectives
- Structure of the partnership to clarify roles and responsibilities of the actors involved
  - Steering Committee (decision making body of the partnership)
  - Board (executive body of the partnership, implement decisions of the Steering Committee)
  - Chair
  - Established office (responsible for the operations and admin tasks)
  - Working groups (in charge of coordination and support actions for the pilot projects and the development of the network, as well as implementing some of the operational activities)



# DIS5 – Gouvernance des IIS

Organe de gouvernance	Waste2Bio	Protewin	Foodbooster	H2O	WASABI 2.0	Digibiocontrol
Board	Cellule de Coordination	Comité de Pilotage 2x an	Comité de Pilotage 2x an	Comité de Pilotage	Comité de Pilotage	Comité de Pilotage 1x an
Chair						ULiège- GxABT/Multitel
Steering Committee	Comité de pilotage	Comité de gouvernance 1x mois	Comité de gouvernance 1X mois		Comité de Pilotage	
Established Office			Coordinateur (en cours)	SWDE / SPGE	Coordinateur (en cours)	Bureau de gestion
Workgroups	8			3	3	10
Committees					<ul style="list-style-type: none"> <li>•Comité de Valorisation</li> <li>•Comité consultatif</li> <li>•110 parrains</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comité Scientifique et Ethique 1x an</li> </ul>



# Governance structure of the Vanguard Initiative

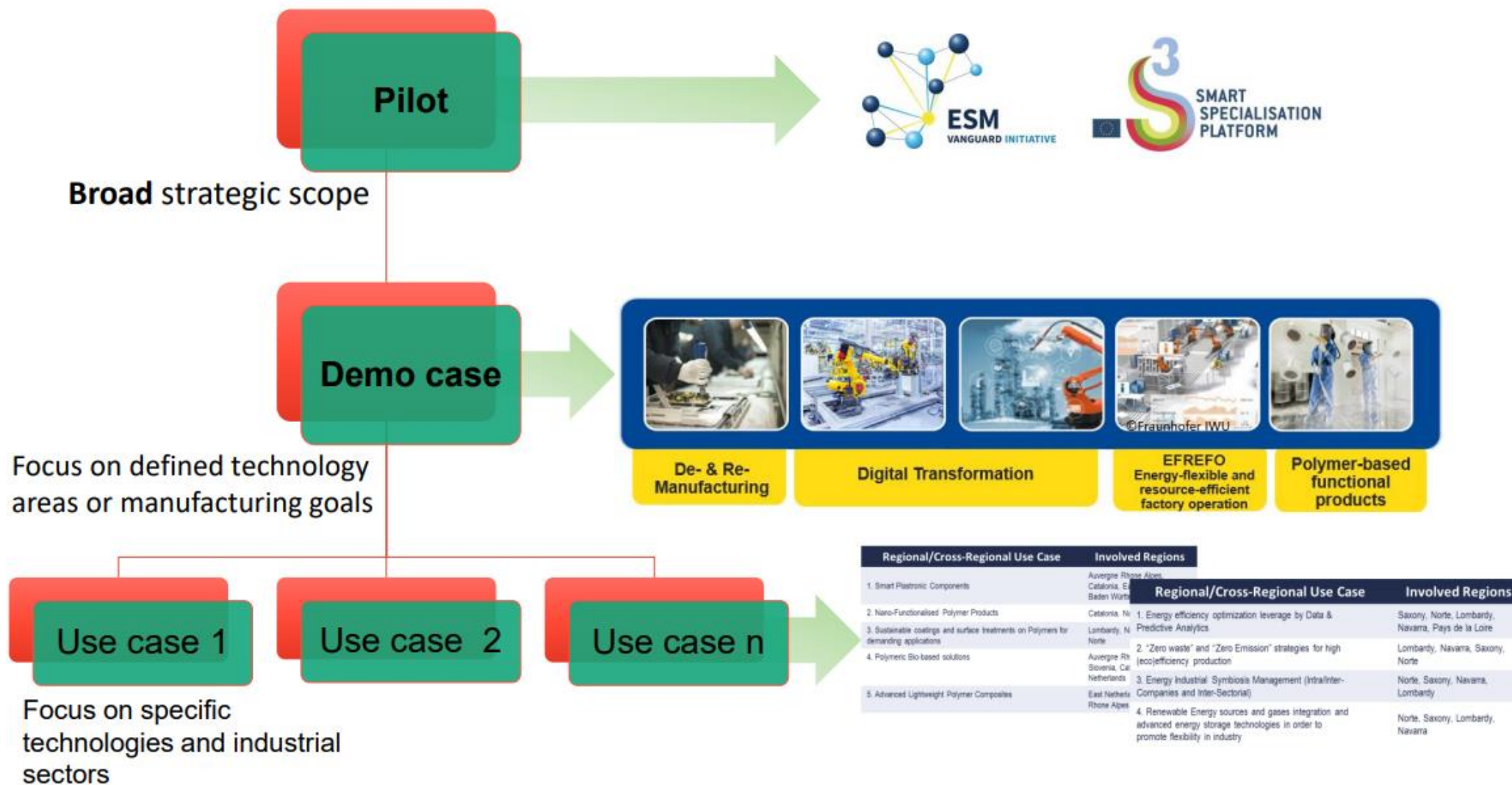
The governance structure of the Vanguard Initiative is comprised of:

- **The General Assembly:** this is the decision-making body of the Vanguard Initiative, bringing together all member regions or their authorised representatives. The objective is to give long-term strategic direction to the network and to reaffirm the political commitment of the members.
- **The Board:** this is the executive body of the Vanguard Initiative and implements the decisions of the General Assembly. The Board oversees and monitors the activities of the Task Groups and implements the decisions of the General Assembly.
- **The Chair** is elected by the General Assembly for a one-year mandate.
- **The Treasurer** is appointed by the Board for a one-year mandate to administrate the finances and supervise the incomes and expenditures.
- **The Secretariat** of the Vanguard Initiative is led by the Network Manager and is in charge of the day-to-day operations and functions of the network.
- **The Pilot Projects & Task Groups** are working groups in charge of coordination and support actions for the pilot projects and the development of the network, as well as implementing some of the operational activities.

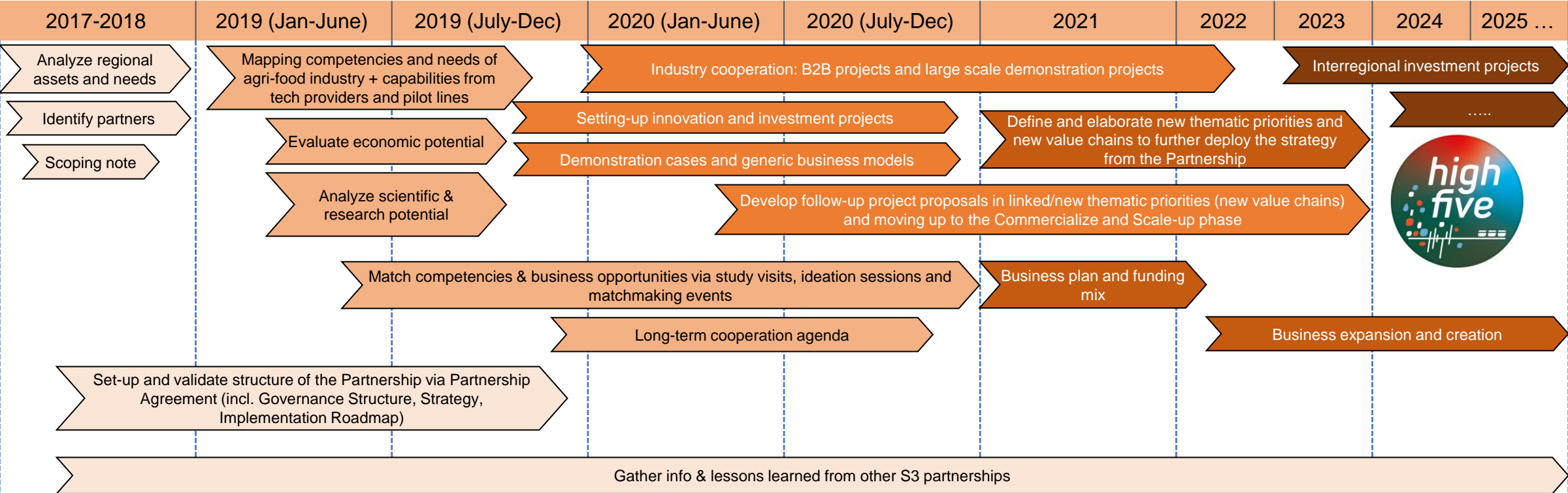
# Methodology in ESM partnership



# ESM Structure



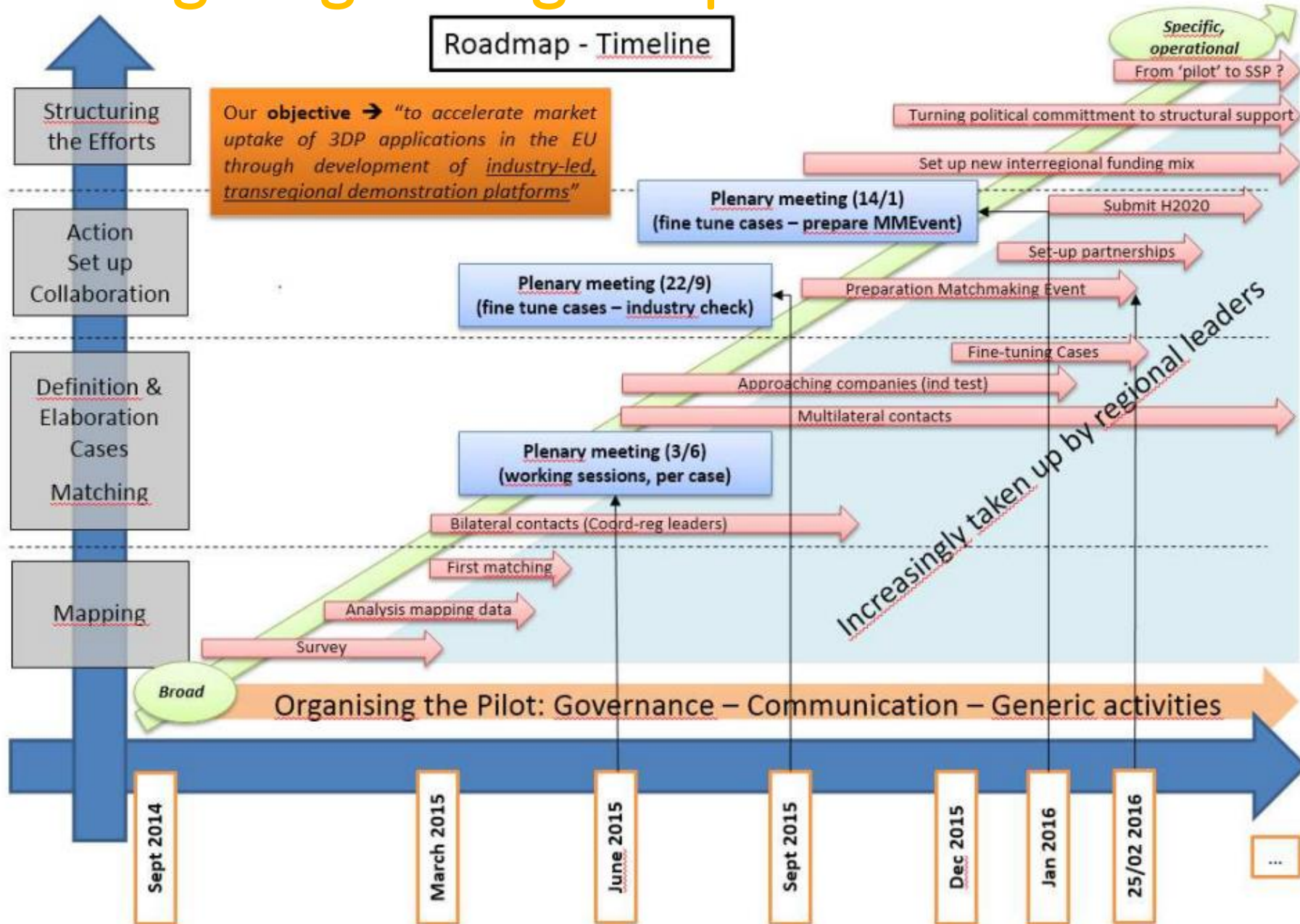
# Smart Sensors for Agri-food: Implementation Roadmap



**Legend**

- PHASE 1: LEARN
- PHASE 2: CONNECT
- PHASE 3: DEMONSTRATE
- PHASE 4: COMMERCIALIZE
- PHASE 5: SCALE-UP

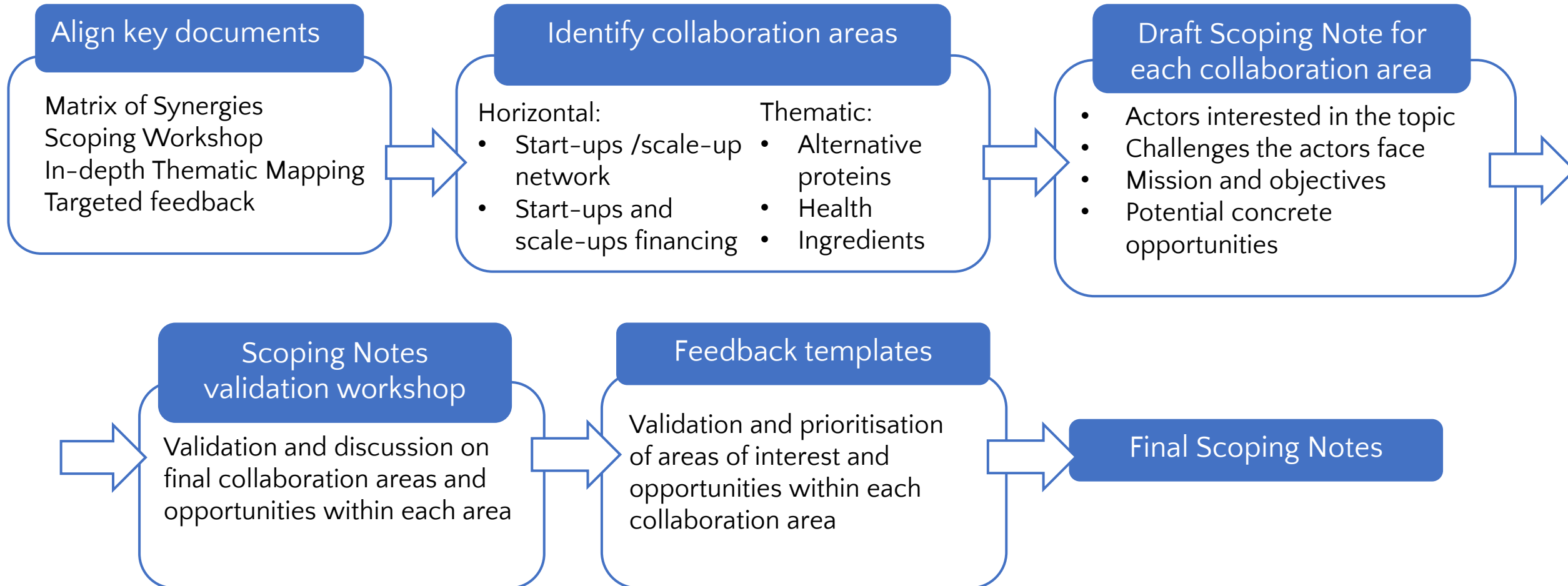
# 3D Printing: Organising the pilot



# Scoping

- Collaboration requires the alignment of activities and expertise from different actors
- Issues:
  - Initial activities not sufficiently granular to develop collaboration opportunities
  - Application areas and the role of partners is yet to be defined
  - Competences and organisations involved are not well understood

# Scoping



The logo for ALIMENTO features the word in a bold, sans-serif font. Each letter is a different color: A (red), L (green), I (grey), M (green), E (orange), N (orange), T (orange), O (blue).The logo for LAURENTY FOOD INDUSTRY features the word LAURENTY in a bold, black, sans-serif font above the words FOOD INDUSTRY in a smaller, orange, sans-serif font. To the left is a stylized orange and white icon of a book or document.The logo for ING features the word in a blue, serif font next to an orange lion rampant.The logo for vpk features the lowercase letters in a grey, sans-serif font next to a green geometric icon consisting of three triangles.The logo for Deloitte Private features the word Deloitte in a bold, black, sans-serif font above the word Private in a smaller, black, sans-serif font.The logo for UP TRACE features the word UP in a white, sans-serif font inside a black rectangle, followed by the word TRACE in a black, sans-serif font with a green triangle above the letter A.The logo for John Cockerill features a stylized black icon of a curved arrow pointing right, followed by the name John Cockerill in a black, sans-serif font.The logo for Normec Foodcare features an orange grid icon to the left of the word Normec in an orange, sans-serif font above the word Foodcare in a smaller, black, sans-serif font.The logo for EPOCA PRODUCTS features a blue wavy icon to the left of the word EPOCA in a blue, sans-serif font above the word PRODUCTS in a smaller, black, sans-serif font.The logo for EuralPack features a green square icon with a white stylized 'G' inside, above the word EuralPack in a black, sans-serif font.The logo for CHRISTEYNS features a green and blue circular icon to the left of the word CHRISTEYNS in a blue, sans-serif font.The logo for ayming features a blue network icon of interconnected nodes and lines to the left of the word ayming in a blue, sans-serif font.The logo for Munters features a blue circular icon with a white checkmark to the left of the word Munters in a blue, sans-serif font.The logo for BRS features a red square icon with a white triangle to the left of the letters BRS in a black, sans-serif font.The logo for RDS Communication features a stylized red and black 'RDS' monogram above the word Communication in a black, sans-serif font, with the tagline Saisir l'émotion below it.

# NOS PARTENAIRES

## Exposants :

Alimento, Laurenty, ING, Deloitte, Normec FoodCare, Epoca Products, Christeyns, Ayming, BRS et RDS Consulting.

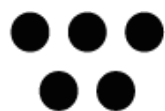


**FOOD**  
**CONNECTIONS**

*Annual event by*

wagralim  
APPETITE FOR INNOVATION

Fevia  
Wallonie



*And the support of* **Wallonia.be**

EXPORT  
INVESTMENT

# FOOD CONNECTIONS



JEUDI  
21.09.23  
DÈS 13H30



FERME  
SAINT-LAMBERT  
À AMAY

ANNUAL  
EVENT BY

wagralim

**Fevia**  
Wallonie

## COMMENT REDONNER DE LA VALEUR À L'ALIMENTATION DE DEMAIN ?



# Séminaire :

## Quels moyens pour garantir une assistance aux dispositifs financiers & d'investissement R&D ?



[Jean-François Romainville](#)

Expert Competitiveness & Innovation

IDEA Consult

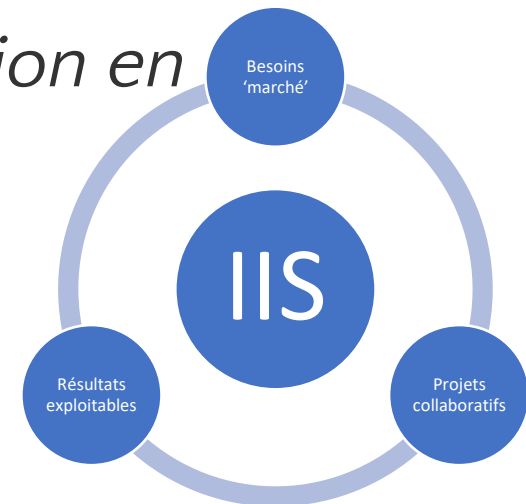
[jean-francois.romainville@ideaconsult.be](mailto:jean-francois.romainville@ideaconsult.be)

# Objectifs

Contexte: Beaucoup de possibilités en matière de support financier à la R&D s'offrent aux acteurs en région. Comment s'assurer d'un passage efficace de la R&D au démonstrateur/pilote & scale-up en vue de commercialiser en Belgique mais aussi à l'étranger les résultats valorisables ?

Angle et objectifs de la session:

- Comment positionner l'IIS comme un **générateur de projets innovants**, aux résultats exploitables/commercialisables ?
- *En facilitant une remontée des besoins marché et sa traduction en projets collaboratifs.*
- *En facilitant l'implémentation (financement!) des projets.*

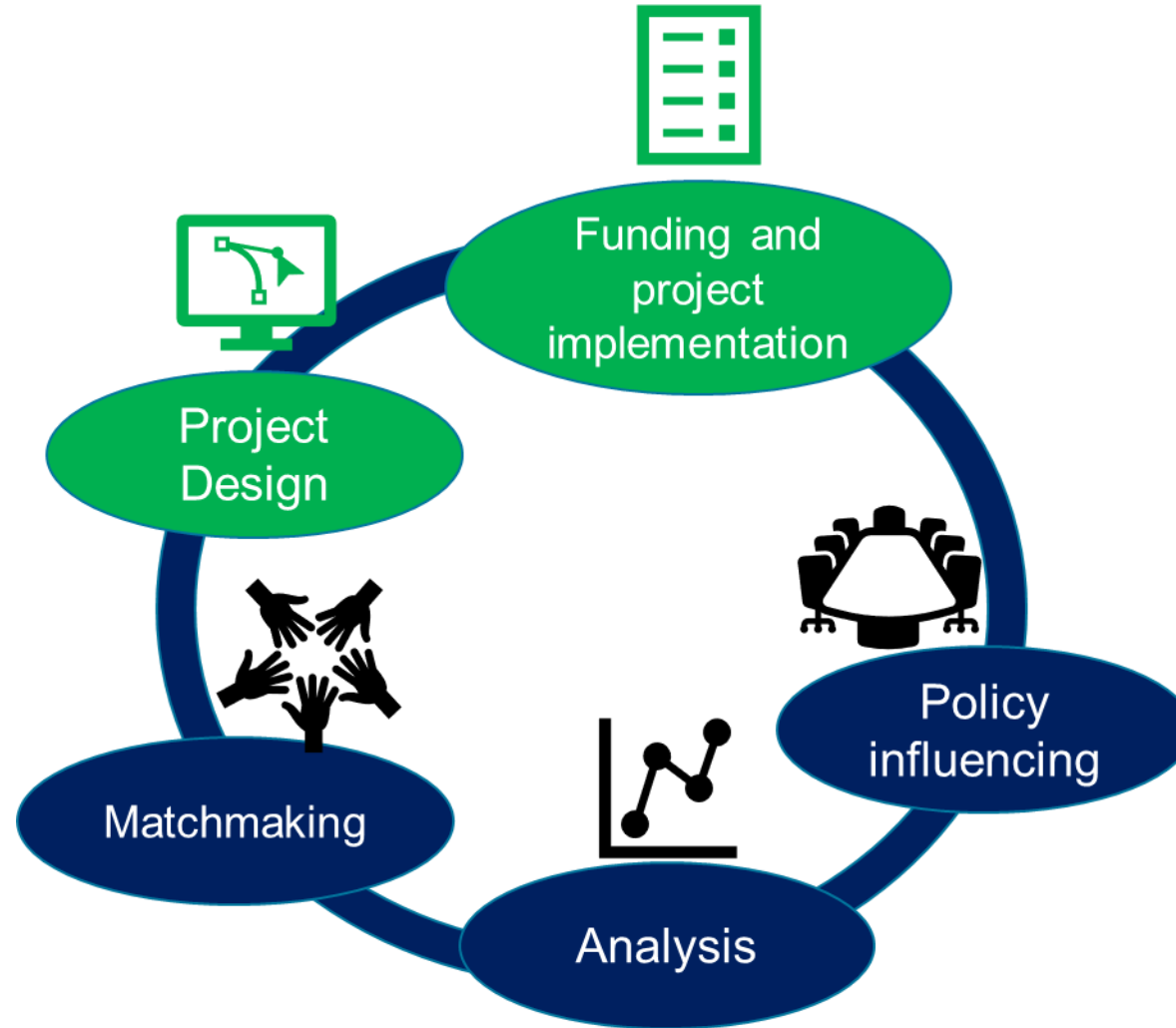


# Cadrage

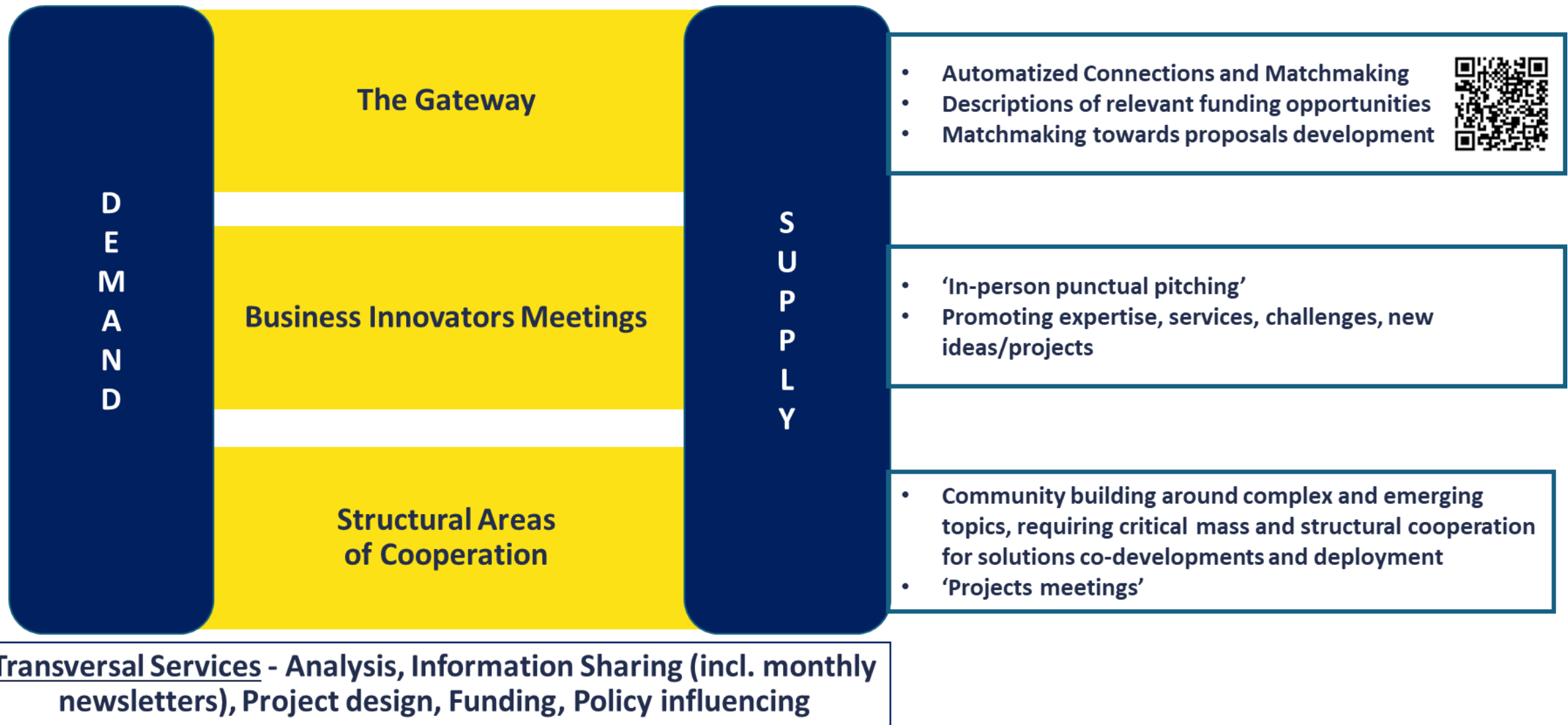
- IIS: certaines fonctions comparables à un 'partenariat' interrégional, visant l'implémentation de projets 'pertinents' (montée TRL, masse critique, exploitations EU, etc.).
- Au sein de la thématique prioritaire, favoriser remontée 'timely' des besoins et ambitions industriels (vs approche trop programmatique/top-down ).
- IIS: complémentaire aux autres initiatives (SPW, NCP, instruments de financement régionaux/EU, etc.), avec lesquelles collaborer.

**Cette session: plusieurs exemples 'd'outils' associés à différentes activités possibles d'une IIS (en matière de génération et implémentation de projets)**

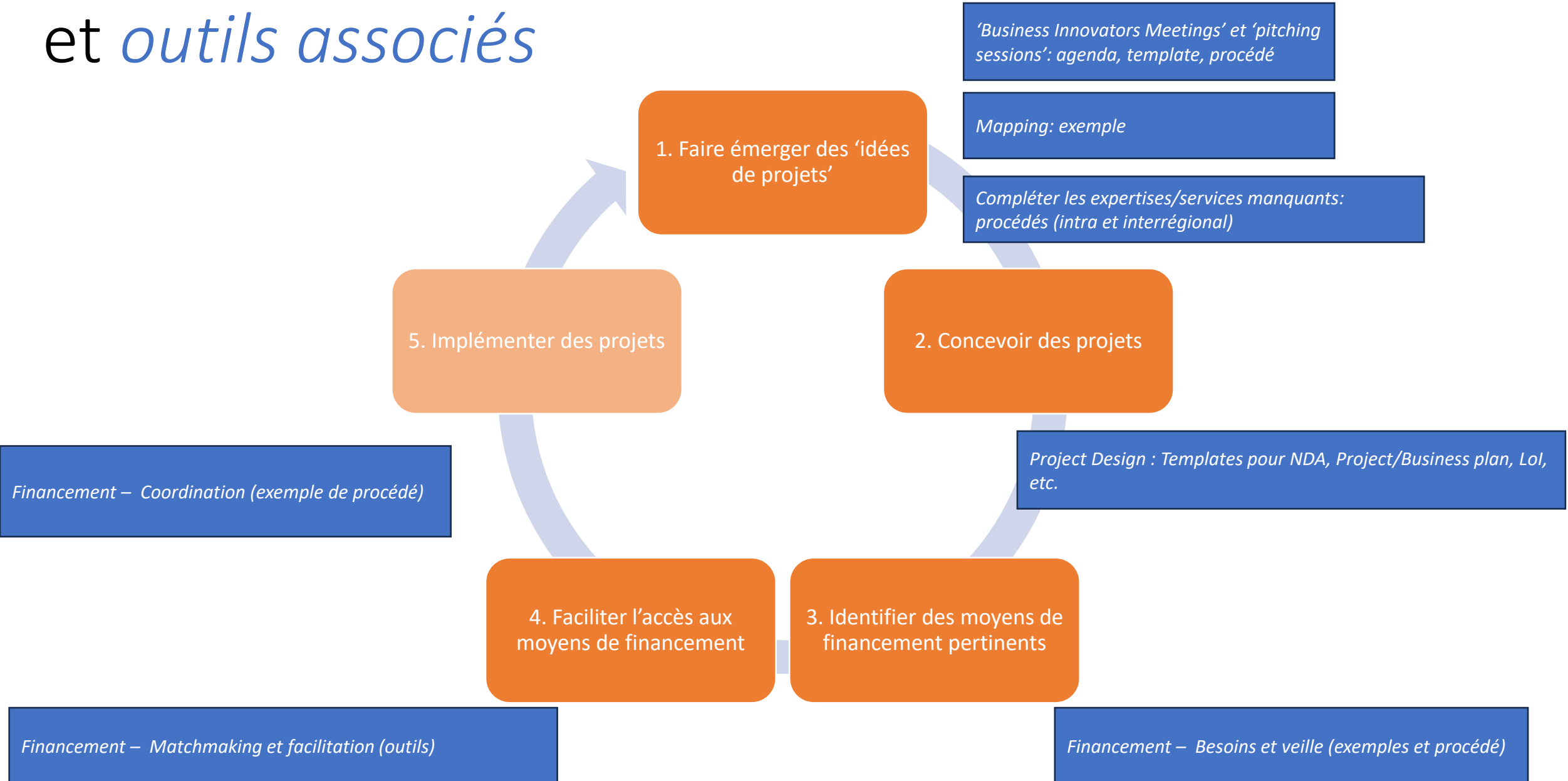
# Rôles/activités génériques, et points focaux de la session



# Exemple de structuration générale d'un 'partenariat' – VI 3DP Pilot



# Rôles/activités possibles... et *outils associés*



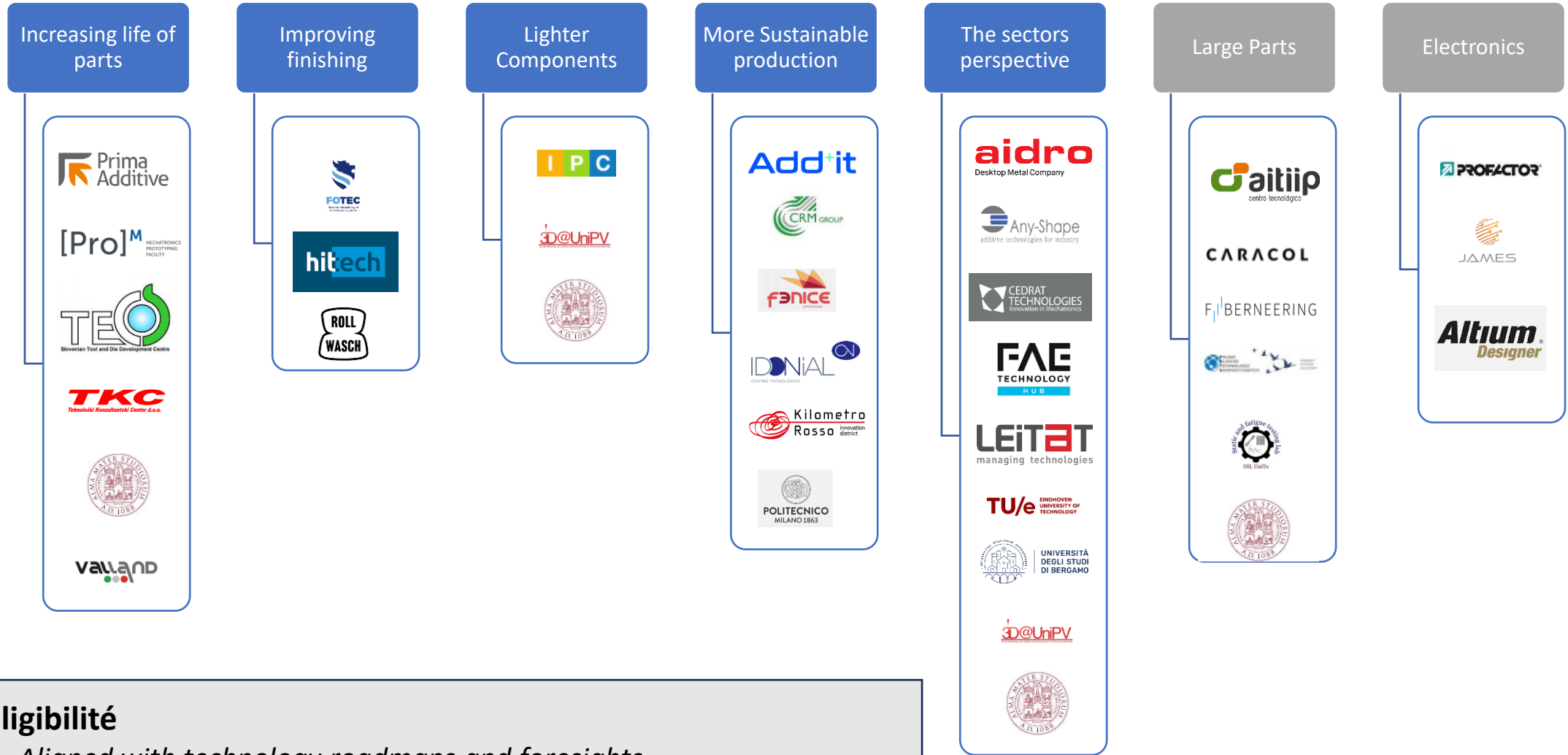


# 1. Faire émerger des 'idées de projets'

- 2 approches interreliées:
  - 1) Pitching → Intérêts → Idées de projets ET/OU
  - 2) Mapping ('transversal', auprès de l'ensemble des acteurs) → Idées de projets
- Pitching: par exemple, organisation de 2 'Business Innovators Meetings' par an (scope éventuel de l'évènement: une IIS, ou plus spécifique encore)
- Exemple d'agenda pour un Business Innovators Meeting:
  - Introduction IIS (ambitions, progrès, activités)
  - Opportunités de financement (contributions NCP/SPW) régionales et EU
  - Open Pitching Session (i.e. pour d'éventuelles idées non couvertes dans sessions ci-dessous / Si nécessaire)
  - Dedicated Project A Session : pitching, matchmaking and project generation
  - Dedicated Project B Session: pitching, matchmaking and project generation

*N.B.: si écosystème 'mature', ouverture internationale (ajouter alors des visites d'entreprises au programme pour rendre programme attrayant, en particulier pour représentants entreprises)*
- Organisation des 'pitches'
  - Faire circuler un 'Call pour pitches' en région
  - Préciser l'investissement (limité!, PPT de 10 minutes) et les retours attendus (connections, projets)

# Exemple-Pitching sessions durant un VI 3DP Pilot BIM: intérêt industriel élevé



## Critères d'éligibilité

- **Strategic** - Aligned with technology roadmaps and foresights
- **AM-focused** Demonstration project Industry-relevant and industry-driven
- **Cross-regional** project

# 1. Faire émerger des 'idées de projets'

- Ci-dessous, un exemple de structure/guidelines (pour speakers) pour pitching session:

- Each presentation is expected to **last approximately 8 minutes max.**, followed by a short Q&A (2 minutes max), if needed.
- Ideally, each presentation is supported by a PPT presentation. You can use **your own PPT template**.
- In terms of content, please **follow, to the extent possible (timing is more important than number of slides: if you need more slides but stick to the timing no problem!), the guidelines below:**
  - 1 general slide that includes the 'title' of the presentation, name of the speaker, name of the company.
  - Approx. 2 slides that include 'the expertise/innovative solutions (TRL 6 and beyond) developed in the organisation' (around 4 minutes). *N.B. if you need more slides for this and/or want to include videos, no problem.*
  - Approx 1 slide that includes 'the impacts such solutions have / could have on companies (productivity, etc.)' (around 2 minutes).
  - Approx 1 slide that showcases your ambitions for the future and the complementary services/equipment/expertise you need in order to achieve these strategic ambitions (2 minutes) ! Such requests will also be shared later on in the network (incl. using our online tool [The Gateway](#))
  - *N.B.: For those organisations that already delivered a pitch during the first BIM in January, please avoid duplications between the 1) presentation for the upcoming BIM and 2) the one delivered in January (e.g., please focus this time on specific expertise/projects, etc.).*

- Pour faciliter connections/expressions d'intérêt:

- Combiner 'events'-based pitching avec outil en ligne ([avancé](#) ou simple, e.g. online spreadsheet), pour offrir aux acteurs la possibilité d'exprimer intérêt dans idée. Voir slide suivant.
- Important d'exiger (de la part du 'speaker') l'expression d'expertise/services complémentaires nécessaires (hors organisation).

# Example – The [Gateway](#) (project feature): template de soumission d'idées de projets

## Scope a new project

Title \*

Status \*  
Open

Objectives

Industrial Challenges and opportunities

Targeted Application Areas

Technology Readiness Level (TRL)

1 2 3 4 5 6 7 8 9

Project Initiator(s)

What do we offer

Roles and expertise we're looking for \*

Timeframe and ambitions  
Select Timeframe and ambitions

### Project details

Test5	Qualified technology
Post date	Contact
June 13, 2023	Apply for this project
Roles and expertise we're looking for Mechanical Engineering, 3D Printing, Metal printing	

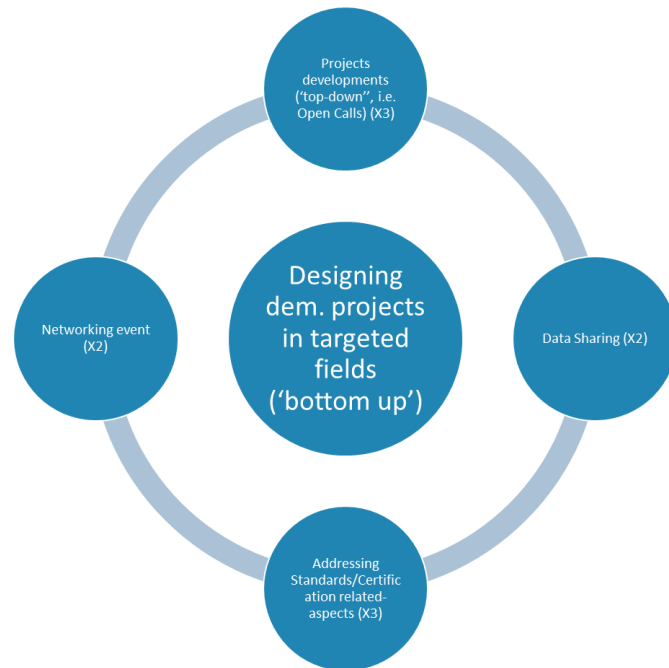
Une série de questions et drop-down list (à définir selon thème):

# Initier des projets – ‘Targeted’ Mapping (exemple)

<p><b>Contact information</b></p>	<p><b>Company information</b></p>	<p><b>Core expertise in <u>Additive Manufacturing related activities</u> (choose from drop-down in order of importance)</b></p>	<p><b>Expertise in <u>Sustainable Manufacturing practices</u> (choose from drop-down in order of importance)</b>  <i>Please, use these fields to indicate areas of expertise where you may be interested in contributing to collaborations and projects on Sustainable AM research and innovation</i></p>	<p><b>Expertise in <u>(new) materials</u> (choose from drop-down in order of importance)</b>  <i>Please, use these fields to indicate the range of materials for which you are interested in exploring novel sustainable AM solutions</i></p>	<p><b>Please describe specific complementary expertise/technology/skills you are looking for in sustainable additive manufacturing</b></p>	<p><b>Please describe possible actions or projects our forthcoming structural ‘AM for Sustainable Production’ community could develop.</b></p>
-----------------------------------	-----------------------------------	---	---	---	--	--

Résultats: des thèmes à couvrir et types d’activités:

Picture 1 – **Actions** to be investigated and implemented in the ‘Smart AM for Sustainable Production’ group



Picture 2 – **Topics** to be investigated in the ‘Smart AM for Sustainable Production’ group

- AI tools for material performance assessment and ecodesign
- Local sourcing for recycling
- Digital tools for first-time-right production and reduced weight (+material)
- Hybrid component design
- Implementation of carbon neutral/renewable materials, researching possible replacements of oligomers/monomers.
- Optimization of DLP technology
- Topology-optimized design and advanced functional integration of complex, additively and hybrid manufactured lightweight structures made of metals, fiber composites, plastics or multi-materials
- New technology and process developments for more efficient value chains and innovative, future sustainable product development
- R&I on biocompatible materials
- Energy efficiency in metal 3D printing
- Automotive waste valorisation for SM

## 2. Concevoir des projets

- Attention! Point gouvernance : quel 'projet' devient un projet IIS 'officiel'? A définir selon ambitions IIS. Exemples de critères (e.g. voir ci-dessous pour VI 3DP Pilot) et procédé.

Once an idea is submitted, the following steps will be taken:

- 'Project owner' will be invited to pitch their idea during the next plenary meeting/business innovators meeting
- Projects ideas will then be circulated to the network so that other regions and organisations can indicate their interest in co-developing the project.
- Project-dedicated actions (incl. action plan, identification of funding solutions, etc.) can then be launched with the support of coordinator, if the industrial and cross regional interests are confirmed (see below for more detailed information about the expected outcomes of the action).
- Detailed 'assessments' of the projects and their potentials will be conducted throughout the process. This process will ultimately lead to:
  - The emergence of new IIS supported projects, if the following criteria are being met for the new demo case:
    - The possibility to generate (through the possible new 'demo case') at least 10 distinct (i.e. with different companies) product/application-specific 'business' projects (unlike 'demo cases' these 'business cases', while still involving demonstration activities, are focusing on a single very specific application or product and are led by one or several companies);
    - The interest of at least 20% of actors participating in the IIS;
    - Demonstrated relevant linkages with technology roadmaps (AM Motion, EFFRA / Made in Europe, 3DP Pan EU, etc.);
    - A stable governance structure: at least one demo case leader, having led demo case activities for at least 3 months The integration of new projects into existing demo cases, when relevant linkages can be made;
- The launch and implementation of a punctual, 'smaller scale' (application/product-specific), project, enabled by the IIS and outside the scope of existing IIS projects (e.g. if the scope of the proposed area is too specific too generate various product/application specific cases).

Possible linkages with existing demo cases will also be assessed continuously. For projects that will not be integrated into existing demo cases and for which the aforementioned criteria are met, this might lead (among others) to the formal launch of new demo case(s) in the Pilot.

# 2. Concevoir des projets – D'une idée exprimée à un projet IIS

- Stimuler connexions (incl. bilatérale): outils en ligne où préciser apports, challenges-solutions camp (end-users!), etc.
- Stimuler connexions hors région si nécessaire. Comment?
  - Business Innovators Meeting ouvert acteurs hors région?
  - Promotion besoins durant des évènements d'initiatives pertinentes ? E.g. listes réseaux et partenariats

Nom	Short description
Accelerating Farming Systems Transition : Agroecology Living Labs and Research Infrastructures	The goal of this partnership is to promote agroecology as one of the sustainable farming approaches with capacity to help meet the European Green Deal objectives in relation to agri-food systems. It focuses on accelerating farming systems transition through agroecology living labs and research infrastructures.
Biodiversa+	Biodiversa+ is the European Biodiversity Partnership supporting excellent research on biodiversity with an impact for society and policy. It was jointly developed by BiodivERsA and the European Commission as part of the EU Biodiversity Strategy 2030, and will contribute to the ambition that "by 2030, nature in Europe is back on a path of recovery, and that by 2050 people are living in harmony with Nature".
Commission Expert Group - Mission Board for Soil Deal for Europe Mission	The role of the group is to assist the Commission in the preparation of legislative proposals and policy initiatives, which are related to agriculture and/or research and innovation.
Eclipse	Eclipse's aim is to ensure a sustainable future in which decisions affecting biodiversity and ecosystems services are based on trusted evidence, provided by experts following an ethical and transparent process.
European Environmental Information and Observation Network	The EIONET is a partnership network of the European Environmental Agency and its 38 members and cooperating countries. EEA and EIONET gather and develop data, knowledge, and advice to policy makers about Europe's environment.
European Innovation Partnership on Water	L'EIP Water est une initiative de l'Union européenne qui vise à catalyser l'innovation dans le secteur de l'eau en Europe en encourageant la collaboration entre les parties prenantes et en soutenant des projets innovants dans le domaine de la gestion de l'eau.
European Partnership for a Circular bio-based Europe	CBE JU organises yearly open calls for proposals to fund projects in research, demonstration, and industrial deployment. The projects stimulate collaboration among varied actors across Europe and along the value chains, from biomass producers and waste managers to researchers and processing industries.
High Tech Farming	The purpose of the partnership is to facilitate interregional and cross-border cooperation and projects, thus accelerating the uptake of Sustainable Precision Farming in European agricultural systems. High Tehcnology Farming is a broad concept which refers to a wide range of new tools (Robotics, ICT, Big Data, Earth Observation, etc.).
International Biocontrol Manufacturers Association	IBMA is the voice of the biocontrol technologies industry and represents all its members to promote them and bring to the market via proportionate regulation these green innovative and effective technologies for sustainable agriculture, allowing the farmers to grow healthy, productive and profitable crops.
International Cleantech Network	The International Cleantech Network (ICN) is an exclusive network of cleantech clusters in the world's leading cleantech regions, aiming to generate new business opportunities, enhance competitive advantages and create value for companies, knowledge institutions, and local authorities across cluster regions.
Plate-forme S3 thématique - Ingredients for a Circular Economy	The goal of this platform is to support the development of a european circular economy for the food and drink industry. This mans an efficient use of resources (water, energy, raw materials), from the sourcing of agricultural raw materials to the construction of our products.
Smart Sensors4agri-food	The aim of this S3P is to elaborate and implement a supportive business ecosystem between agri-food clusters and clusters representing technology and/or digital solution providers, relevant RTOs and other stakeholders, to facilitate digital innovation in the food processing companies as enabler to become more sustainable and more resilient.
Smart Specialisation Platform for Agri-Food	The key objective of the S3P Agri-Food is to orchestrate and support the efforts of EU regions committed to work together for developing a pipeline of investment projects connected to specific thematic areas of smart specialisation priorities through interregional cooperation.
Water Smart Territories Partnership	The main goal of WST Partnership is to strengthen innovation capacity of European regions beyond resource efficiency, in order to facilitate new investments based on open innovation infrastructure and new technologies for sustainable water management by clusters in regional ecosystems. Accordingly, WST will give special attention to support cross sectoral collaboration in water and ICT sectors and highlight the most promising innovations.
Water4All: Water Security for the planet	The Water4All Partnership is a funding programme for scientific research in freshwater. It aims to tackle water challenges to face climate change, help achieve the UN's Sustainable Development Goals and boost the EU's competitiveness and growth.
WaterEurope	WE strives to increase coordination and collaboration, to enhance the performance of the water service providers, water users, and technology providers, in a sustainable and inclusive way, and to contribute to solving water-related global challenges.
Zero Pollution Stakeholders Platform	The Zero-Pollution Stakeholder Platform aims to effectively mainstream the zero pollution agenda and the implementation of the EU's Zero-Pollution Action Plan. It will bring together stakeholders and experts of different policy areas, such as health, agriculture, research and innovation, transport, digitalisation and the environment.

## 2. Concevoir des projets

- Faciliter la phase de 'design' de projet
- Coordination (réunions, acteurs hors régions, etc.) et facilitation.
- Répertoire de documents à votre disposition : Template générique NDA, Project/Business Plan





# 3. Financement: une veille à établir en coopération avec SPW/NCP/Poles

- Différentes sources:
  - Regional (regional instruments combined to fund interregional activities)
  - Interregional and EU opportunities (Horizon Europe IAs, Horizon Europe RIAs, Interregional Innovation Investment (I3), European Innovation Ecosystem Calls (incl. RIV, etc.), EIT calls, but also ERA-NET's opportunities, Cornet, Interreg, etc.)
  - Private opportunities, Equity, Loans (in combination with EIB related opportunities)
  - Grants for 'coordination/connections/networking' actions
- Mettre en place des systèmes de présentations 'en ligne' (à droite) ou event-based

<b>Funding programme / Call</b>		<b>Topic</b>		<a href="#">Express interest</a>
Horizon Europe, HORIZON-CL4-2023-TWIN TRANSITION-01-02		High-precision OR complex product manufacturing – potentially including the use of photonics (Made in Europe and Photonics Partnerships) (IA)		
<b>Opening date</b>	<b>Deadline</b>	<b>Total budget</b>	<b>Number of projects expected to be funded</b>	<b>Cross-border collaboration</b>
December 8, 2022	April 20, 2023	48 mio EUR	8	Encouraged
	<b>Deadline model</b>	<b>Expected budget per project</b>		
	Single stage	5-6 mio EUR		

**Overview**

Products are increasingly complex, e.g. geometries, structures, embedded and structural electronics, micro- and nano-features or advanced and hybrid materials. Further constraints arise from new requirements of sustainability in production processes (resource and energy efficiency). In particular components and products have to be manufactured anticipating the fact that they would be disassembled, re-used, or re-manufactured or recycled.

**Funding type**

Innovation Action

**Objectives and expected outcome**

- High-precision manufacturing and/or manufacturing of products with complex geometries,
- Highly resilient and flexible production lines, enabling highly customised products down to lot size one, across a wide range of markets, and ensuring strategic autonomy for the manufacturing industry of the Union And Associated Countries.
- Significant reductions in the use of materials, waste, defects and energy consumption

**Technology Readiness Level (TRL)**

**Targeted Application areas**

- Automotive / transportation (excluding ships and boats)
- Ships and Boats
- ICT industry (including electronics, computer and communication related products)
- Production technology (machinery / equipment / automation)
- Medical & Healthcare
- Chemical industry

[View more](#)

# 4. Faciliter l'accès aux moyens de financement

- 2 'approches' possibles: top-down vs bottom-up, à combiner idéalement
- Top-down:
  - Présentation ciblée information (online spreadsheet suffisant!)
  - Masse critique: bloquer des réunions 'calls-dedicated'
  - Impliquer NCP/Pôles/SPW pour, e.g. les contacts hors régions
  - Si opportunité au niveau IIS (e.g. I3), procédé de génération de proposal ('top-down') à mettre en place. *Exemple slide suivant*
- Bottom-up: pour projets à hauts potentiels, 'funding meeting', avec NCP, etc.

Preferred role in this funding opportunity Industrial 'user cases' available

---







Relevant Expertise regarding this Funding Opportunity (please be specific if possible)



Specific Needs/Requests (expertise, etc) addressed to a possible partner

Comments

Save

## Overview of interested partners

	<b>AMPC Solutions b.v.</b> Industrial solutions for Additive Manufacturing Printfarms Eindhoven, Netherlands	
	<b>RECENTDT - Research Center for Non-Destructive Testing GmbH</b> RECENTDT develops sensing! - RECENTDT delivers data! Linz, Austria	
	<b>TEC Eurolab</b> Campogalliano (MO), Italy	

	<b>AMPC Solutions b.v.</b> Industrial solutions for Additive Manufacturing Printfarms Eindhoven, Netherlands	<a href="#">Contact</a>
<b>FUNDING OPPORTUNITY SPECIFIC INFO</b>		<b>OVERVIEW</b>
<b>Relevant Expertise</b> Manufacturing as a service by printing farms. Automizing supply chain process. Plastic and metal printing.	<b>Contact person</b>  <b>Arno Gramsma</b> Co-founder	
<b>Specific Needs/Requests addressed to a possible partner</b> Software development, API's	<b>Preferred role</b> Leader if needed	

## 4. Faciliter l'accès aux moyens de financement (exemple)

- Interregional Innovation Investment (I3): instrument particulièrement pertinent pour 'partenariats' (interregionaux!), visant à montée TRLs et deployment (min. TRL6)
- VI 3DP Pilot: 3DoP project funded (10 millions), Strand 1 Manuf
- Approche au niveau partenariat:
  - Email aux membres, sous forme d'un Call for Expression of Interest
  - Informations dans l'email:
    - Tailor made description du call (NCP?)
    - Template à remplir pour soumettre un 'SMEs-led investment project' qui 1) respecte les conditions du call (min. TRL6 etc.), 2) réponde aux critères du partenariat en matière de scope/approche générale (une chaine de valeur visée, etc.) et 3) indique les besoins 'hors-régions' à couvrir (quoi? Qui?)
      - *Incl. List activities/'investment' (TRL6+) performed by each actor to be funded by I3 (70% of the cost can be covered). Please mention the types of activities (e.g. advisory support? Testing/demonstration/piloting activities? Plans/designs for new/altered /improved processes/products) ?*
      - *Incl. Demonstrating how the project would unlock additional private investment*
- Analyse transversale des projets reçus et 're-élaboration'/re-précision du concept (chaine de valeur, etc.)
- Liens hors régions!
- Constitution du concept et préparation de l'offre !

## 4. Faciliter l'accès aux moyens de financement (exemple, information sur 'I3', source: EC)

The infographic is divided into three vertical panels, each with a distinct icon at the top: a network of nodes for Interregional, a lightbulb with gears for Innovation, and a Euro symbol with a plant for Investments. Each panel contains a list of key activities and a testimonial quote from a project leader.

### INTERREGIONAL

- Creating links between EU regions around **shared or complementary smart specialisation (S3)** areas and involving all components of the regional or national innovation ecosystems
- Supporting the development of value chains in less developed regions

*“The interregional component provides a unique opportunity to cross-fertilise actual instruments and facilitate the market uptake of the solutions developed.”*

● Myriam Martin, HealthChain project

### INNOVATION

- Testing, demonstration, piloting, large-scale product validation and market replication, adaptation of existing prototypes
- Accelerating innovation, bringing innovative solutions and new products in:
  - Digital transition
  - Green transition
  - Smart manufacturing

*“The programme helped us establish the first interregional green hydrogen value chain in South Estonia and Northern Latvia for activating the emerging hydrogen and providing a blueprint for setting up green hydrogen ecosystems in other regions.”*

● Joanus Tamm, H2 Value project project

### INVESTMENTS

- Financial and advisory support for joint innovation projects
- Smart economic transformation by moving from investment ideas to actual implementation
- Direct investment to companies (mainly SMEs)

*“I3 Instrument supports SMEs to be internationally competitive whilst at the same time addressing actual pan-European unmet needs and unlocking cross-sectoral and inter-regional markets.”*

● Magnus Wallengren, Digit Pre project

# 4. Faciliter l'accès aux moyens de financement (exemple, information sur 'I3', source: EC)

Slides info day ici:  
[https://eisma.ec.europa.eu/system/files/2022-08/13\\_Infoday.pdf](https://eisma.ec.europa.eu/system/files/2022-08/13_Infoday.pdf)

**STRENGTHENING INNOVATION IN EUROPE'S REGIONS**

What are we looking for and what is there for you?

**INTERREGIONAL**

**MINIMUM 3-5 PARTNERS**

from different Member States and regional ecosystems

**INNOVATION**

**CLOSE TO MARKET** activities (TRL 6-9)

**INNOVATION & IMPACT-ORIENTED** investments

**INVESTMENTS**

**OVER €570** million available in the **2021-2027** programming period

**UP TO €10** million per project

**70%** of EU contribution for all beneficiaries and cost categories

**#I3Instrument**

Publications Office of the European Union

BOOK	ISBN 978-92-9469-557-4	doi:10.2826/223770	EA-09-23-072-EN-C
PDF	ISBN 978-92-9469-556-7	doi:10.2826/680651	EA-09-23-072-EN-N

# 5. Implémenter des projets

- Acteurs (entreprises, centres de recherche, etc.) au cœur de l'implémentation.
- Coordination IIS: intégrer résultats projets dans la 'boucle' de génération de projets

The logo for ALIMENTO features the word in a bold, sans-serif font. Each letter is a different color: A (red), L (green), I (grey), M (orange), E (grey), N (orange), T (grey), O (blue).The logo for LAURENTY FOOD INDUSTRY features the word "LAURENTY" in a bold, black, sans-serif font above "FOOD INDUSTRY" in a smaller, orange, sans-serif font. To the left is a stylized orange and white icon of a book or document.The logo for ING features the word "ING" in a blue, serif font next to an orange lion rampant.The logo for vpk features the lowercase letters "vpk" in a grey, sans-serif font next to a green, stylized geometric shape.The logo for Deloitte Private features the word "Deloitte." in a bold, black, sans-serif font above "Private" in a smaller, black, sans-serif font.The logo for UPTRACE features the word "UPTRACE" in a bold, black, sans-serif font. The "U" and "P" are white on a black background, while "TRACE" is black on a white background.The logo for John Cockerill features a stylized black icon of a curved arrow pointing right, followed by the name "John Cockerill" in a black, sans-serif font.The logo for Normec Foodcare features a stylized orange and black icon of a grid or window, followed by the name "Normec Foodcare" in an orange, sans-serif font.The logo for EPOCA PRODUCTS features a stylized blue icon of a wave or ribbon, followed by the name "EPOCA PRODUCTS" in a blue, sans-serif font.The logo for EuralPack features a stylized green and white icon of a square with a circle inside, followed by the name "EuralPack" in a black, sans-serif font.The logo for CHRISTEYNS features a stylized green and blue icon of a circle with a dot inside, followed by the name "CHRISTEYNS" in a blue, sans-serif font.The logo for ayming features a stylized blue icon of a network or molecular structure, followed by the name "ayming" in a blue, sans-serif font.The logo for Munters features a stylized blue icon of a circle with a checkmark inside, followed by the name "Munters" in a blue, sans-serif font.The logo for BRS features a stylized red and white icon of a triangle with a dot inside, followed by the name "BRS" in a black, sans-serif font.The logo for RDS Communication features a stylized red and black icon of a signature or calligraphic letter "R", followed by the name "RDS Communication" in a black, sans-serif font and the tagline "Saisir l'émotion" below it.

# NOS PARTENAIRES

## Exposants :

Alimento, Laurenty, ING, Deloitte, Normec FoodCare, Epoca Products, Christeyns, Ayming, BRS et RDS Consulting.

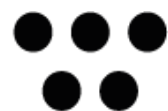


**FOOD**  
**CONNECTIONS**

*Annual event by*

wagralim  
APPETITE FOR INNOVATION

Fevia  
Wallonie



*And the support of* **Wallonia.be**

EXPORT  
INVESTMENT



# **Non-Disclosure Agreement**

***This agreement is made by and between:***

- IDEACONSULT with registered office in Bussels (Belgium) at 1-2 Kunstlaan, 1040 Brussels Tax Registration No. ..., VAT No. ..., hereinafter referred to as IDEA Consult

*And*

- XXXXXXXX with registered office in ... (...), at [address], Tax Registration No. ..., VAT No. ...., hereinafter referred to as "[.....]"
- XXXXXXXX [Legal name of the entity] with registered office in ... (...), at [address], Tax Registration No. ..., VAT No. ...., hereinafter referred to as "[.....]"
- XXXXXXXX with registered office in ... (...), at [address], Tax Registration No. ..., VAT No. ...., hereinafter referred to as "[.....]"

Hereinafter individually or collectively also referred to as the "Party" or the "Parties".

*WHEREAS*

- The Parties have expressed their interest to enter into negotiations in order to discuss about a possible partnership aimed at ("Purpose");
- The Parties here agree on the terms and conditions governing the disclosure, use and protection of the Confidential Information, as defined in Article 1, disclosed by one Party to the other Party in relation to the Purpose

## Table of Contents

---

	<u>Page</u>
<b>SECTION 1. DEFINITIONS .....</b>	<b>4</b>
<b>SECTION 2. DURATION .....</b>	<b>5</b>
<b>SECTION 3. NON-DISCLOSURE OBLIGATION .....</b>	<b>5</b>
<b>SECTION 4. PERMITTED DISCLOSURE .....</b>	<b>6</b>
<b>SECTION 5. PROPERTY OF THE CONFIDENTIAL INFORMATION . .....</b>	<b>6</b>
<b>SECTION 6. LIABILITY .....</b>	<b>7</b>
<b>SECTION 7. APPLICABLE LAW AND JURISDICTION.....</b>	<b>7</b>



§3 “The coordinator” refers to a party who is monitoring the compliance of parties to this agreement. “[ ]” consult shall fulfill this role.

## Section 2. Duration

§1 This Agreement shall entry into force on the date of the last signature and will remain in full force and effect until the day of submission of the above mentioned Proposal.

§2 This Agreement will terminate in case it is superseded by a following agreement related to the Purpose signed between the Parties with reference to Confidentiality before the submission of the Proposal.

§3 Confidentiality obligations contained herein shall remain binding upon the Parties:

- a. in case the Proposal is retained for funding, until the Parties enter into a consortium agreement for the Project,
- b. in case the Proposal is not retained for funding, for two (2) years from the date of the last signature.

§4 The recipients hereby undertake for a period of “(5)-(7)-(10)” years after the end of the project to respect the provisions of this agreement.

## Section 3. Non disclosure obligation

§1 Each Party and the personnel assigned to the tasks agree to treat with confidentiality any information and document, in any form, disclosed in writing or orally in relation to the Purpose.

§2 Parties commit :

- 1) Not to use Confidential Information otherwise than for the Purpose
- 2) Not to disclose Confidential Information to any third party without the prior written consent of the Disclosing Party. Such disclosure is permitted to Affiliated Entities, Subcontractors or third parties that

work for a Party. However disclosing confidential information to these entities shall be strictly limited to a need to know basis, provided that such entities have agreed to undertake the same confidentiality obligations established by this agreement.

- 3) To return to the Disclosing Party upon request all Confidential Information which has been supplied to or acquired by the Recipient including all copies thereof and to delete all information stored in a machine readable form to the extent practically possible. The recipient may keep a copy to the extent it is required to keep, archive or store such Confidential Information because of compliance with applicable laws and regulations or for the proof of on-going obligations provided that the Recipients comply with the confidentiality obligations herein contained with respect to such copy for as long as the copy is retained.

#### **Section 4. Permitted disclosure**

§1 The confidentiality obligation shall be binding on the Parties during the period of the project and "(5)-(7)-(10)" years after the termination of the project unless:

- 1) The Parties have waived confidentiality in writing
- 2) The Confidential Information becomes public through other means than in breach of the confidentiality obligation, through disclosure by the party bound by that obligation.
- 3) The disclosure of the Confidential Information is required by law. In this case, the Party shall to the extent is is able to do so, prior to any such disclosure : notify the other Parties and make such disclosure only to the extent it is required.

§2 As mentioned in section 3, §1, 2), a Party of this agreement can disclose information to Affiliated Entities, Subcontractors or third parties that work for a party in order to perform its share of the project, provided that such entities have agreed to undertake the same confidentiality obligations established by this agreement.

#### **Section 5. Property of the confidential information**

The Parties acknowledge that the Confidential Information (including all intellectual property rights on it) is the absolute property of the Discloser. The Recipient shall immediately return, upon written request of the Discloser at any time, the Confidential Information in its own possession, including all copies.

## **Section 6. Liability**

§1 Parties shall apply the same degree of care with regard to the Confidential information disclosed within the scope of the project as with their own confidential and/or proprietary information, but in no case less than reasonable care.

§2 In the event that a party to this agreement does not respect its non disclosure obligations as defined in section 3, the coordinator may declare the Party to be a defaulting party and to decide on the consequences which may include termination of its participation.

§3 Disrespect of the non disclosure obligation as defined in section 3 would induce to remedy damage caused. Such dispute shall be submitted to a court of law.

§4 Parties shall be responsible for the fulfilment of the above obligations on the part of their employees, Affiliated Entities, Subcontractors or third parties involved in the project having access to Confidential information pursuant to section 4, §2 and shall ensure that they remain so obliged, as far as legally possible, during and after the end of the Project and/or after their termination of the contractual relationship with the employee, Affiliated Entity, Subcontractor or third party.

§5 Any arising dispute will be moderated and arbitrated by IDEA Consult.

§6 Any decision to settle a potential arising dispute in court will be taken by majority vote under the arbitration of IDEA Consult. IDEA Consult will propose a voting timeline of a 2-week range (10 working days) and proper modalities for all parties committed to the present agreement in order for them to be able to express their vote in view of the decision to be taken.



## **Section 7. Applicable law and jurisdiction**

The contract shall be governed by European Union law, complemented, where necessary by the law of the Kingdom of Belgium.

The courts ruling the place where the potential infringement is being claimed by one or more party(ies) will have exclusive jurisdiction to settle any dispute which may arise out of or in connection with this agreement.

Date,

Signed by:

**For IDEA Consult** \_\_\_\_\_

**For [.....]** \_\_\_\_\_

**For [.....]** \_\_\_\_\_

**For [.....]** \_\_\_\_\_

**For [.....]** \_\_\_\_\_

**For [.....]** \_\_\_\_\_

## NON DISCLOSURE AGREEMENT

THIS AGREEMENT is made BETWEEN:

X, with registered office in [Address], Tax Registration No. [N], VAT No. [N], hereby duly represented by [NAME], (hereinafter referred to as 'X')

AND

X, with registered office in [Address], Tax Registration No. [N], VAT No. [N], hereby duly represented by [NAME], (hereinafter referred to as 'X')

AND

X, with registered office in [Address], Tax Registration No. [N], VAT No. [N], hereby duly represented by [NAME], (hereinafter referred to as 'X')

(hereinafter referred to as "Parties")

### WHEREAS

Parties have agreed to enter into discussions about the development of [Description of the project]

- in order to explore the possibility of entering into a research agreement, whereby Parties will discuss business terms, Parties may exchange or have access to various proprietary information, technical or commercial, that have to be considered confidential and/or sensitive;
- in order to protect any such information, the Parties have decided to enter into this reciprocal non disclosure agreement (hereinafter referred to as "Agreement").

**THEREFORE**, the Parties agree as follows:

### I. DEFINITIONS

In this Agreement, the following words and expressions shall, where not inconsistent with the context, have the following meanings:

- "**Confidential Information**" means any information disclosed by a Party (the "Disclosing Party") orally, electronically, in written or any other form (including demonstrations, report analysis and other production facilities or laboratories) to the other Party (the "Recipient"), included but not limited to certain information, data, plans, designs, photographs, drawings, processes, patents, specifications, product samples,

formulae, compositions, technological information, software programs, know-how, reports and other information or documentation relating to technology , (1) which is stamped “Confidential” if in written form, or (2) if in oral form, is identified and confirmed as “Confidential” by email within 30 days after disclosure.

## **II. CONFIDENTIALITY AND USE**

1. In consideration of the one Party disclosing or procuring the disclosure of certain Confidential Information to the other, the Recipient party shall be bound by the terms of this Agreement. All right, title and interest in and to the Confidential Information shall be retained by the Disclosing Party supplying the Confidential Information.

2. Each party undertakes that it shall not, and shall ensure that its directors, officers, employees or agents will not, without the Disclosing Party’s express prior written consent:

a) disclose to any third party any Confidential Information, or the arrangements to which it relates;

b) use any Confidential Information received from the Disclosing Party for objectives different from the Purpose expressed in the premise

3. Parties further undertakes:

a) to limit access to the Confidential Information to those of the Recipient’s directors, officers, employees and agents who reasonably require it for the Purpose;

b) in making any such permitted disclosure, to inform of and bind to the relevant directors, officers, employees and agents, to whom Confidential Information is disclosed of the restrictions on use and disclosure of the Confidential Information contained herein, and to ensure that such directors, officers, employees, agents, and observe those restrictions as if each were a party hereto, and to accept liability for any disclosures of the Confidential Information which may be made by any of those directors, officers, employees and agents as if those disclosures had been carried out by it.

c) upon receipt of a request from the Disclosing Party, to return all documents and records (whether in writing or capable of being reduced to writing) containing Confidential Information and all materials and samples relating to and/or to destroy all notes, analyses,

summaries and working papers relating to or containing such Confidential Information that are not returned;

### **III. EXTENT**

The obligations of confidentiality set out in said above provisions will not apply to the extent that the Recipient can show that the relevant information:

- a) at the date of the disclosure is publicly available through no act or omission of the Recipient, its directors, officers, employees, or agents;
- b) was already lawfully in the possession of the Recipient free from any obligation to keep it confidential at the time of receipt from the Disclosing Party;
- c) was lawfully obtained from a third party having the right to disclose it free from any obligation of confidentiality, to the best knowledge of the Recipient;
- d) is required to disclose by law, but the Recipient shall notify the Disclosing Party of any such required disclosure forthwith.

### **IV. TERM AND TERMINATION**

This Agreement shall commence on the date of the repertoire and shall continue for three (3) years. Upon termination or expiration of this Agreement, and if this Agreement is not superseded by another agreement relating to Confidential Information disclosed, the confidentiality obligations contained herein shall remain binding upon the Parties for further three (3) years from the termination of this Agreement, and each Party shall, upon request of the other Party, return or destroy any Confidential Information furnished to it by the other Party.

### **V. GENERAL**

The Parties understand that the disclosure of the Confidential Information is solely for the Purpose, that neither party will be obliged to enter into any further agreement and that any negotiations towards a further agreement shall be subject to contract. Nothing contained in this Agreement shall be constructed as granting the parties any right or licence to use for any purpose any of the Confidential Information disclosed or any patent(s), patent application(s), or technology(ies) relating to it.





## **Letter of intent**

## IIS ... – General Structure for Business Plan

### 1. Market Analysis

- 1.1. What is eco-system/value network?
- 1.2. Who is the customer? Target customer groups, market segmentation
- 1.3. What is TAM (total addressable market)?

### 2. Value Proposition

- 2.1. Which benefits (tangible/intangible) are brought to whom?
- 2.2. Which services/products will be offered?

### 3. Competitive landscape and positioning

- 3.1. Who are competitors?
- 3.2. Differentiation: how does this project/product differentiates itself from others? What is Unique Selling Proposition (USP)?

### 4. Revenue model / pricing

- 4.1. What is the value that is offered to customers? (Quantified)
- 4.2. According to which mechanism will revenues be generated?
- 4.3. What is approximate pricing that will be applied?
- 4.4. What is the pricing strategy? (e.g. penetration/skimming)

### 5. Organizational aspects

- 5.1. Legal entity
- 5.2. Organization structure

### 6. Technology

- 6.1. Which technologies will be used/offered?
- 6.2. Value chain: which steps in the production chain will be executed in which manner?
- 6.3. Roadmap: timing of different activities
- 6.4. IP policy

### 7. Market approach

- 7.1. What is go-to-market approach? E.g. distribution channels (direct/indirect/...)
- 7.2. Which market segments will be targeted when?
- 7.3. Promotion plan: how will services be promoted? (website, network, events,...)

### 8. Financial plan

- 8.1. Profit & loss statement (over 5 yrs)
  - 8.1.1. Projected revenues
  - 8.1.2. Projected costs
    - 8.1.2.1. Initial investments
      - 8.1.2.1.1. Facilities, Equipment, Other
    - 8.1.2.2. Recurring costs
      - 8.1.2.2.1. Personnel, Materials and consumables, Equipment, Facilities, Other
- 8.2. Cash flow planning over 5 years
- 8.3. Analysis of break even point / Net Present Value





**Product  
Development  
Plan**

**Letter of intent**

## IIS .... – Product Development Plan

- 1 Introduction
- 2 Scope of the project
  1. **Problem proposition**
  2. **Idea generation**
  3. **Idea verification**
- 3 Feasibility study
  1. **Technical feasibility**
  2. **Economic feasibility**
  3. **Legal feasibility**
  4. **Operational feasibility**
  5. **Scheduling feasibility**
- 4 Preliminary design
  1. **Form design**
    - 1.1. Physical appearance
    - 1.2. Aesthetic appearance
  2. **Functional design**
    - 2.1. Product functionalities
    - 2.2. Product specifications
  3. **Production design**
    - 3.1. Design simplifications
    - 3.2. Standardization
    - 3.3. Modularity
- 5 Prototyping and testing
  1. **Constructing prototypes**
  2. **Testing**
  3. **Iteration process**
  4. **Final testing and evaluation**
- 6 Final design and process plans
  1. **Final design**
    - 1.1. Detailed drawings
    - 1.2. Specifications for the new product
  2. **Process plans**
    - 2.1. Necessary equipment's and tooling
    - 2.2. Component forces job descriptions
    - 2.3. Work instructions
    - 2.4. Programmes for computer-assisted machines



**[insert the institution logo]**



## **Letter of intent**



**[insert the institution logo]**

## LETTER OF INTENT

Through this Letter of Intent (*Association institution name*) provides its support, assent and commitment to the ‘**Demo case X**’, conducted under the Vanguard Initiative ‘High Performance Production through 3D-Printing’ Pilot.

‘**Demo case X**’ aims at (*Describe the demo case objectives*). Such objectives will be pursued by (*Describe the main activities of the demo case*).

(*Describe the main activities of the Association in area of the demo case*) and (*Describe the main expectations of the Association in this Demo case and the main expertise that will be exploited during the cooperation within the initiative*)

In giving its support to this cross regional “**Demo case X**” pilot network, (*Association institution name*) agrees to provide expertise and personnel effort (*if possible, quantifying the predicted co-funding*) to support the design, implementation, launch and operation of the infrastructure that will result from this initiative. As this infrastructure is well aligned with the core activity of the Association, (*Association institution name*) commits to promote the activities of the Pilot Network among its associates and through its communication network.

(*Association institution name*) understands that, during the operational phase, a specific contract shall be concluded for each industrial project supported by the infrastructure, describing the detailed tasks, workloads, intellectual property management and non-disclosure policy.

Date

Signature