

RÔLE DES PÔLES ET CLUSTERS

dans l'internationalisation
des PME et entreprises
de leurs secteurs

*Success stories
d'internationalisation d'entreprises
portées par
les pôles de compétitivité et clusters*



Sommaire

• Avant-propos	3
• Contexte/enjeux	3
• Diversités des actions et exemples	3
• Vegepolys	5
• Xylofutur	6
• S2E2	7
• Inno'Vin	8
• Cluster Montagne	9
• Pôle Hippolia	10
• France Water Team (FWT)	11
• Pole Avenia	12
• Elastopole	13
• SPN	14
• France Clusters Pour un interclustering international	15

Avant-propos

Tous les pôles et clusters inscrivent dans leur feuille de route l'importance d'accompagner les entreprises membres dans l'internationalisation de leurs activités.

Tisser des partenariats avec d'autres pôles et clusters de thèmes identiques ou complémentaires, participer à des projets européens, mobiliser des financements, organiser des événements et s'adosser à des structures dédiés ... autant d'actions menées par les clusters pour accentuer la présence internationale de leurs entreprises et mettre indirectement en lumière une filière, un territoire et le « made in France ».

Dans leur mission de soutien à l'internationalisation, les pôles de compétitivité et clusters français peuvent compter sur les acteurs régionaux (chambres de commerce, maisons de l'innovation etc.) ainsi que) qui disposent d'une expérience de longue date dans l'accompagnement d'entreprises à l'international.

Contexte/enjeux

Le Cluster, un outil stratégique pour percer les marchés internationaux

Les facteurs favorables réunis au sein du cluster

- l'intelligence collective des clusters.
- Habitude de travailler ensemble
- Volonté de faire la promotion du produit et territoire
- qui permet un partage rapide et structuré de l'information, développant une culture collaborative.

Ainsi, les clusters capitalisent à leur actif de nombreuses actions pour valoriser les compétences et l'accompagner à l'export leurs entreprises:

Le cluster est également l'outil approprié pour porter «l'excellence française» à l'étranger. Certes les produits ne sont pas forcément « made in France » (donc fabriqués localement) mais ils sont « conçus Français » et donc porteurs des valeurs Françaises. Chaque cluster adossé à un territoire Français porte un domaine d'excellence et le résultat de ces clusters véhicule une qualité reconnue. C'est ça exporter Français : la qualité comme faire-valoir et argument de vente.

Diversités des actions et exemples

Créer des groupements de PME à l'export

Le cluster peut proposer à ses entreprises de créer un groupement à l'international pour exporter un produit ou définir un plan d'action commun à l'international.

Par exemple, le «cluster» rassemble des PME exportatrices afin de créer une seule marque (trademark) pour atteindre le volume exigé pour exporter et attaquer un marché. Un cluster peut avoir des membres fabriquant différents produits pour satisfaire un marché, ou des membres fabriquant un même type de produits, ou encore des membres sur une même filière.

Exemples de groupements :

- Pôle Plastipolis (Auvergne Rhône-Alpes)
- Pôle Hippolia (Normandie)
- Pôle aéronautique (Paca)
- Réseau mesure (Ile-de-France)
- Xylofutur (Nouvelle Aquitaine)

Engager des partenariats à l'international

Les clusters sont bien placés pour formaliser des partenariats avec d'autres clusters de thèmes identiques ou complémentaires ou avec d'autres structures institutionnelles étrangères

Exemples de partenariats

- Techtera (Auvergne-Rhône-Alpes) : stratégie de partenariat avec le Japon
- Inno'Vin (Nouvelle Aquitaine)
- Cluster Montagne (Auvergne-Rhône-Alpes)

Veille et accompagnement au montage de dossiers

Les pôles et clusters sont aussi attachés à veiller et répondre aux appels d'offres sur les marchés internationaux.

Exemple :

Le cluster Eco-Energies (Auvergne-Rhône-Alpes) a développé depuis 2013 un concept « d'offre globale » à l'international, avec le Maroc comme territoire d'expérimentation.

Réaliser des benchmarking internationaux

Exemple :

- Novachild (Pays de la Loire) : organisation d'un study tour à NewYork
- S2e2 (Centre val de Loire) à Londres et en Ecosse
- Elastopole (Centre Val de Loire) au Quebec

Inscrire leurs entreprises dans les projets européens

La mission du cluster est de proposer pour ses adhérents un accompagnement au montage de dossier de candidatures aux projets européens (exemple H2020*, COSME** ...) en vue d'obtenir des financements

Exemples :

- Florisud (PACA) : programme Interreg Flormed
- Materialia (Grand Est) : dossier de candidature Interreg en tant que leader du projet
- Opticsvalley (Ile-de-France) : Programme EU H2020 / Projet RespiceSME

Favoriser les rencontres BtoB via l'événementiel

Les clusters organisent des présences sur des salons professionnels étrangers (stands communs, ou visite en délégations) et aussi certains organisent leur propre convention d'affaires pour aller à la rencontre des marchés étrangers et contractualiser le cas échéant avec des agents sur place.

Exemple :

- Cosmetic valley (Centre Val de Loire): organisation du salon Cosmetic 360 et du Cosmetocs Clusters Rendez-vousT / the international BtoB meeting en partenariat avec France Clusters
- Pole Avenia (Nouvelle Aquitaine): GeoEnergy Days
- France Water Team
- Pole Hippolia (Normandie)

Ré

ussir des implantations de clusters à l'étranger :

Certains dupliquent même leur bureau à l'étranger

Exemples :

- Numa (Ile-de-France) : création de bureaux duplication de leur model au Maroc, Russie, Espagne, Mexique
- Pole Fibres-Energivie (Grand Est) : implantation d'un représentant du cluster à l'étranger (Allemagne)
- ASSOCIATION DES INDUSTRIELS DU FERROVIAIRE – AIF (Hauts-de-France) : Implantation au Maghreb
- SPN (Nouvelle Aquitaine) au Maroc
- Vegepolys (Pays de la Loire) en Chine et en Amérique Latine



La + value végétale

VEGEPOLYS est un pôle de compétitivité, à vocation mondiale, rassemblant des entreprises, des centres de recherche et de formation du domaine du végétal autour de projets innovants pour renforcer la compétitivité des entreprises sur l'ensemble du territoire.

CHIFFRES CLÉS

- 850 rencontres B2B sur le VEGEPOLYS International Business Event (VIBE) depuis 2005.
- 424 entreprises accompagnées lors de salons ou missions à l'étranger depuis 2013.
- 20 clusters Agricoles d'Europe et étrangers réunis dans le Réseau PIC (Plant InterCluster)
- 5 salons internationaux du végétal où VEGEPOLYS est présents (Chine, Allemagne, France)
- 2 missions thématiques par an à l'international pour les adhérents VEGEPOLYS.
- 1 Evènement mondial de l'Horticulture prévu en 2022 à Angers (IHS 2022)

SUCCESS STORY

Assurer la représentation de la filière via le déploiement de VIE mutualisé

En plus des actions ponctuelles de rencontres BtoB, de missions de délégations à l'étranger, et des partenariats de projets européens, VEGEPOLYS a cherché à mutualiser les efforts de ses adhérents vers l'international en mettant en place des ressources partagées sur place via des VIE en Chine et en Amérique Latine.

Le service est donc d'assurer la représentation de l'entreprise sur une région définie à des fins de négoce, prospection ou études de marché. Ce service s'adresse à nos adhérents intéressés par un développement à l'international mais n'ayant pas la capacité d'investissement pour le

Vegepolys

Emmanuelle Rousseau
Responsable Communication
02 41 72 11 42
emmanuelle.rousseau@vegepolys.eu

www.vegepolys.eu

développement préliminaire de ces activités sur ce marché.
Résultats :

- VEGEPOLYS a depuis 2015 crée 2 associations, l'une China Association VEGEPOLYS à Shanghai, la seconde VEGEPOLYS Latina, principalement en Colombie.
- Le devenir de ces associations dépend étroitement de la volonté de nos adhérents. Aujourd'hui, l'Amérique Latine reste une zone à fort potentiel dans les filières d'expertise de VEGEPOLYS. Un nouveau VIE mutualisé entre 2 entreprises devrait être mis en place avant la fin 2018 au Pérou pour les 2 années à venir.

Valeur ajoutée pour les membres de Végépolys

- Assurer une représentation d'une entreprise avec un garant de référence comme VEGEPOLYS permet une meilleure acceptabilité et reconnaissance dans les pays hôtes.
- Se lancer dans l'international à coût réduit, la personne en place est pris en charge par 3-4 entreprises généralement. L'investissement est donc faible.
- Nourrir un réseau de clients, partenaires, collaborateurs profitables au pôle et ses adhérents.

Pour l'ensemble des entreprise, le service a permis d'avoir une confirmation de leur capacité d'étendre leur activité à l'international. Certaines ont pu s'y implanter, d'autres exporter ou contracter un nouveau VIE en propre.

EN SAVOIR PLUS >>

[Nos réseaux en France et à l'international >>](#)

[Vous accompagner à l'international >>](#)



Xylofutur

Annick LARRIEU-MANAN
Responsable Communication - Animation
05 56 87 06 62
annick.larrieumanan@xylofutur

xylofutur.fr

Depuis sa création en 2005, Xylofutur est le seul Pôle de Compétitivité dédié à la filière Forêt Bois Papier Chimie. Son objectif est de développer la compétitivité de la filière nationale par l'innovation et la R&D.

Xylofutur accompagne les acteurs économiques (surtout les PME), notamment dans l'accès aux marchés actuels et futurs et aux financements publics et privés, à l'internationalisation et l'anticipation des besoins en compétences.

CHIFFRES CLÉS

Exemples de participations et sponsors de salons internationaux :

- WoodRise Congress International (190 rencontres BtoB dont 82 en transnational)
- Carrefour International du Bois
- 3BCAR
- Coopération Réseau Ibérique (BasKegur, Catalogne)
- 9 projets européens accompagnés dont SustForest Plus, Renovo, RokFor, Plurifor, WoodRise Atlantic etc

SUCCESS STORY

Sirena - Stratégie Internationale Régionale des Ecosystèmes de Nouvelle-Aquitaine

Le Conseil Régional Nouvelle-Aquitaine, a lancé l'AMI SIRENA pour encourager l'ouverture des entreprises à l'international et renforcer les filières et les écosystèmes dans leur développement et leur rayonnement international sur les secteurs de la construction bois et de l'aménagement des espaces de vie.

La Nouvelle-Aquitaine est la 2ème région exportatrice de bois et articles en bois, pâte à papier, le papier et le carton.

Dans ce contexte et suite au succès de WOODRISE INTERNATIONAL CONGRESS 1er congrès mondial sur les Immeubles bois de moyenne et grande hauteur avec 23 pays représentés et plus de 2500 participants, le Pôle de Compétitivité Xylofutur a répondu à l'AMI SIRENA avec succès.

Objectif & actions

L'objectif de cette action, en lien avec les activités de FrenchTimber et le GEM, est d'animer un groupe d'entreprises du secteur de la construction et de l'aménagement des espaces de vie (architectes, bureau d'étude, constructeurs, maîtres d'ouvrage et fabricants) qui participent à des journées d'informations sur l'export et à des missions d'affaires dans les pays cibles.

Pays Cibles

Les premiers pays ciblés pour lancer l'expérience sont le Canada, le Japon et les Etats-Unis car des relations académiques et commerciales avaient déjà été établies lors du Congrès Woodrise de Bordeaux en septembre 2017 et pourront se poursuivre lors du prochain Congrès au Québec en 2019.



S2E2

Stéphane OURY
Chargé de projets
06 80 33 73 61
06 80 33 73 61

www.s2e2.fr

Le pôle de compétitivité S2E2 contribue à l'émergence de l'innovation dans les domaines des énergies renouvelables, des réseaux électriques intelligents (Smart Grids) et de l'efficacité énergétique. Dans ce cadre, le pôle S2E2 favorise la compétitivité de ses adhérents, répartis dans les régions Centre-Val de Loire, Pays de la Loire et Nouvelle Aquitaine

CHIFFRES CLÉS

Chaque année le pôle S2E2 organise 2 missions internationales :

- Permettant d'accompagner 10 entreprises pour chacune des missions
- Leur permettant de rencontrer environ 20 entreprises étrangères
- Et de participer à 2 à 3 opérations collectives (salons, événements, rencontres BtoB...).

Chaque année nos adhérents entreprennent ainsi une 10 de partenariats internationaux.

SUCCESS STORY

Mission internationale UK EMR

En 2018, le pôle de compétitivité S2E2, en collaboration avec le Pôle Mer Bretagne Atlantique, Business France et DGE a organisé en juillet 2018 la mission internationale UK EMR.

Cette mission internationale a permis à nos adhérents de se rendre à Londres et en Ecosse (Aberdeen, Orkney et Edimbourg) pour aller à la rencontre des acteurs majeurs de la filière EMR en Grande-Bretagne (Renewable UK, The Carbon Trust, The Crown Estate, Wales Marine Energy Group, Scottish Development International, Aberdeen Renewable Energy Group, OREF, Aquaterra, Wello, Corpower, Magallanes Renovables, University of Orkney, Statoil (Hywind), Kincardin, EMEC, Vattenfall EOWDC, The Sparrows Group, et Nova Innovation).

Actions déployées dans le cadre du projet

Des visites de sites ont débouché sur de nombreux échanges et une meilleure compréhension des moyens de pénétrations du marché mis en œuvre outre-Manche.

Par exemple, la visite du centre de recherche European Marine Energy Centre » (EMEC) a suscité un grand intérêt. Ce centre de recherche permet la mise en œuvre des machines houlomotrices et marémotrices dans des installations d'essai en haute mer. Avec 14 bancs d'essai connectés au réseau parqués dans deux zones vastes et distinctes (force houlomotrice/force marémotrice), il y a eu plus de convertisseurs d'énergie marine déployés à EMEC que sur n'importe quel autre site dans le monde. Naturellement, les chercheurs et développeurs sont attirés du monde entier pour éprouver les machines dans des environnements marins des plus exigeants.

Résultats

- À l'issue de cette mission, de nombreuses entreprises écossaises et françaises ont l'espoir de construire ensemble des relations de collaboration. Les acteurs de la délégation se sont d'ailleurs dits très satisfaits de cette mission et certains ont déjà le projet de retourner en Ecosse prochainement.

- Plusieurs instances écossaises ont aussi relancé des membres français pour venir en France sous peu pour profiter de nos compétences scientifiques et techniques en matière de smartgrids et de recherche et d'innovation dans les EMR.

- Cette mission a été organisée pour créer des relations durables entre les acteurs EMR des deux nations. La Région Pays de la Loire voit dans cette action du pôle S2E2 un préalable aux actions suivantes, le Forum Wind Power de septembre 2018 puis Seanergy 2020.

EN SAVOIR PLUS >>

[La mission internationale aux royaume-unis >>](#)



Inno'Vin

Laura Cancel
Animation & Développement international
05 57 57 58 62
laura.cancel@innovin.fr

www.innovin.fr

Inno'Vin est le cluster de la filière vitivinicole en Nouvelle-Aquitaine. Il accompagne les entreprises du secteur vitivinicole dans leurs projets d'innovation.

SUCCESS STORY

Programme d'Internationalisation Vigne et Vin (PIVVI)

Inno'Vin et ses partenaires ont lancé en 2018 le Programme d'Internationalisation Vigne et Vin (PIVVI), qui a pour but de créer des synergies entre les entreprises, centres de recherche et institutions vitivinicoles de Nouvelle-Aquitaine et des pays étrangers. Le programme résulte d'un appel à manifestation d'intérêt baptisé SIRENA, en faveur du développement international lancé par la région Nouvelle-Aquitaine.

Notre stratégie est de nous appuyer sur la notoriété de la région Nouvelle-Aquitaine, et plus particulièrement des vins de Bordeaux et du Cognac, afin d'entraîner dans son sillage l'ensemble des acteurs de la filière (producteurs et négociants, fournisseurs, laboratoires et centres d'expérimentations, institutions) à l'international. Le programme s'appuie sur des partenaires partageant cet objectif : Vinitech, Interco et l'Institut des Sciences de la Vigne et du Vin.

Les services d'internationalisations déployés auprès des entreprises d'Inno'Vin :

le club export, pour les entreprises fournisseurs, qui permet de venir échanger, s'informer et identifier des opportunités sur les marchés étrangers.

Les Vinitech Innovation Tour (en partenariat avec Vinitech), des événements regroupant un ensemble de conférences sur les problématiques locales et des propositions d'innovation adaptées. Ces Vinitech Innovation Tour prendront place à chaque édition dans un pays différent. Leur but est d'implanter l'ensemble de l'écosystème vitivinicole de Nouvelle-Aquitaine sur de nouveaux marchés internationaux. notre activité d'animation, de mise en relation et de projets de partenariats déployée à l'étranger.

Les pays ciblés sont :

- la Georgie dans un premier temps,
- les pays d'Amérique du sud
- et enfin ceux d'Amérique du Nord dans un second temps

La valeur ajoutée de ce programme pour l'internationalisation des membres d'Inno'Vin :

Ce programme a pour but d'aider l'écosystème vitivinicole de Nouvelle-Aquitaine dans son développement international. Pour les entreprises et les PME (ayant souvent du mal à aller à l'international par leurs propres moyens) l'avantage sera la globalisation de cette démarche via le cluster entraînant à terme la création d'emplois. Le but ultime étant de faire de la Nouvelle-Aquitaine LA référence mondiale pour l'innovation vitivinicole en augmentant son attractivité.

Le Cluster Montagne est une association dont le but est d'accompagner et promouvoir, en France et dans le monde, les acteurs français de l'aménagement touristique en montagne.

CHIFFRES CLÉS

32 actions internationales en 2017 :

- 71 entreprises ayant participé aux actions internationales en 2017,
- 65 % des entreprises de la filière présentes à l'international,
- 15 pays ciblés : Autriche, Bosnie-Herzégovine, Canada, Chine, Chili, Etats-Unis, Géorgie, Inde, Iran, Laos, Norvège, Ouzbékistan, Russie, Slovaquie, Turquie,
- 5 pavillons collectifs sur des salons professionnels internationaux,
- 6 interventions à des congrès / séminaires internationaux,
- 9 accueils de décideurs étrangers en France,
- 12 missions de prospection ou d'expertise à l'étranger

SUCCESS STORY

Le cluster montagne s'engage dans l'aide au développement à l'international dans le cadre d'un programme pilote tourisme et montagne en Colombie

Dans le cadre de sa stratégie internationale, le Cluster Montagne a engagé un processus de rapprochement avec différents acteurs français et étrangers impliqués dans l'aide au développement. Les partenariats et les collaborations initiés ont pour objectif d'identifier les aides et les financements disponibles pour des projets d'aménagement des territoires de montagne.

Cette stratégie doit permettre de positionner la filière française de manière structurante sur des projets encadrés et financés, avec un double objectif :

- Contribuer à l'amélioration des conditions de vie des populations locales,
 - Faciliter le développement à l'international de nos entreprises.
- « DES ALPES AUX ANDES » : un programme pilote pour le Cluster Montagne

Après une phase de présélection et d'instruction du projet par l'Agence Française de Développement (AFD), le programme d'aide a été validé le 10 juillet 2018. Le Cluster Montagne est impliqué en tant que partenaire aux côtés de l'ONG Tétraktys, spécialisée dans l'aide au développement, et la ville de Crolles en Isère.

Le programme pilote de développement du tourisme « Des Alpes aux Andes » a pour objectif d'accompagner les acteurs du tourisme du Canyon du Chicamocha, situé dans la région de Santander au nord-est de la Colombie, et d'améliorer durablement les revenus et le cadre de vie des populations locales, à travers la mise en place d'une économie basée sur le développement du tourisme et la valorisation

des patrimoines naturels et culturels.

Malgré un projet de classement au patrimoine mondial de l'UNESCO, le tourisme cache de fortes inégalités et ne se concentre que dans quelques pôles. Les villages et la population locale ne sont pas assez impliqués dans les projets et bénéficient peu des retombées économiques du tourisme dans le canyon. Il s'agit d'améliorer durablement le niveau de vie des communautés, en offrant des opportunités économiques aux 100 000 habitants de ce territoire.

Les 3 axes du plan d'actions :

1- Le développement touristique du canyon

- établir une zone de référence, avec le diagnostic et la cartographie du territoire ;
- protéger et valoriser le patrimoine du canyon, avec l'investissement en infrastructures touristiques ;
- promouvoir la destination, avec des opérations de promotion et de commercialisation.

2- Le renforcement des capacités des acteurs locaux

- soutenir les capacités des prestataires touristiques (hébergeurs, guides, artisans...);
- apporter un appui institutionnel aux autorités locales (gestion et planification touristique...);
- appuyer la mise en place d'un réseau (fédération des initiatives locales, gouvernance, échanges d'expériences...).

3- L'appropriation du patrimoine et la cohésion sociale avec des actions centrées autour de :

- l'échange et rencontres entre les communautés du canyon
- la compréhension, avec une sensibilisation à la protection du patrimoine et des modules d'animation « Ambassadeur de mon territoire » à destination des jeunes ;
- le déploiement, avec un soutien aux autorités locales, d'un schéma directeur du tourisme.

« Nos actions vont faciliter les échanges et la mise en réseau des acteurs français et colombiens du tourisme et de la montagne. Nos entreprises apporteront des solutions techniques et des conseils. La mission de lancement aura lieu le 25 septembre 2018 et une mission collective avec les entreprises spécialisées est programmée en novembre » explique Jean-Philippe MONFORT, Responsable Business Development au Cluster Montagne.

Le programme est lancé de manière opérationnelle pour 3 ans en septembre 2018, avec un budget d'1,08 M€, dont 43 % de financement par l'AFD.



Pôle hippolia

Thibault DELATTRE
 Chargé de Projet, accompagnement financier
 et développement international
 02 31 94 94 21
 thibault.delattre@hippolia.org
 pole-hippolia.org

Le Pôle Hippolia est l'unique pôle de compétitivité dédié au domaine du cheval. Il appuie le développement économique de la filière via un accompagnement des projets d'innovation et de développement, et via des services adaptés aux besoins de ses 200 membres. Ces derniers sont des entreprises industrielles et de services, des créateurs d'entreprises, des centres de recherche, des établissements de formation, des organismes de la filière équine et des collectivités, sur l'ensemble du territoire français.

CHIFFRES CLÉS

- 12 veilles internationales par an, adressées à plus de 100 contacts
- Organisation d'un pavillon de + de 200m² sur le principal salon mondial BtoB de la filière
- Présence sur les différents salons BtoB et BtoC
- Accompagnement projets export

SUCCESS STORY

Du 2 au 4 septembre 2018, le Pôle Hippolia a organisé l'Espace France Hippolia du Salon SPOGA HORSE, à Cologne (Allemagne), accompagné de 14 membres.

La SPOGA est le salon BtoB de référence en Europe destiné aux professionnels de la filière équine. 40 000 visiteurs accueillis, provenant de 114 pays, viennent rencontrer 432 exposants venus de 33 pays. La France est la 3ème nation en nombre d'exposants derrière l'Allemagne et l'Inde. Plus de la moitié d'entre eux sont membres du Pôle Hippolia, majoritairement regroupé au sein ou autour de l'Espace France Hippolia.

En 3 ans de présence sur cet événement, l'Espace France Hippolia a doublé en termes de nombre d'exposants et de surface.

Cet événement permet aux entreprises de décrocher de nombreux contacts et contrats dans les différents pays cibles de leur stratégie internationale.

EN SAVOIR PLUS >>

[SPOGA HORSE 2018 : LA FRANCE, 3ÈME PAYS EXPOSANT AVEC L'ESPACE FRANCE HIPPOLIA >>](#)



France Water Team (FWT)

Clémentine Besse Nenert
 Référent International au sein du Pôle DREAM Eau & Milieux
 06 23 59 89 69
 clementine.besse-nenert@poledream.org

france-water-team.com

France Water Team est composé des structures suivantes :

- Pôle de compétitivité Aqua-Valley
- Pôle de compétitivité DREAM, Eaux et milieux
- Pôle de compétitivité HYDREOS
- Cluster Eaux Milieux et sols
- Cluster Ea éco-entreprises
- Cluster écoorigin



CHIFFRES CLÉS

En 2018, FWT, c'est :

- 700 PME/entreprises, académiques et instituts de recherche bénéficiaires
- 200 membres actifs à l'export
- 100 entreprises accompagnées à l'export
- 11 destinations
- 10 partenariats internationaux
- 8 visites de délégations
- 6 rencontres d'investisseurs
- 5 pavillons France Water Team à l'étranger
- 2 Cafés Internationaux
- 1 mission de prospection (19 entreprises participantes)
- 1 webinar

SUCCESS STORY

- Une programmation annuelle de salons pertinents adaptée aux opportunités des marchés de l'eau dans le monde (sources : OI Eau, CCI, BF, AFD...).
- Un questionnaire international a été réalisé en 2018 afin de faire évoluer nos accompagnements sur les besoins des entreprises à l'export
- Une offre de services élargie avec des animations pays à destination aussi des « primo-exportateurs » : webinar, business day, café international...

EN SAVOIR PLUS >>

[• Pôle de compétitivité Aqua-Valley >>](#)

[• Pôle de compétitivité DREAM, Eaux et milieux >>](#)

[• Pôle de compétitivité HYDREOS >>](#)

[• Cluster Eaux Milieux et sols >>](#)

[• Cluster Ea éco-entreprises >>](#)

[• Cluster écoorigin >>](#)



Pole AVenia

Lilian Lafont
 Chargé de communication
 05 64 187 15 34
 lilian.lafont@pole-avenia.com

www.pole-avenia.com

Le POLE AVENIA est une association loi de 1901, c'est aussi le seul pôle de compétitivité français dans le domaine des filières énergétiques du sous-sol.

CHIFFRES CLÉS

- Chiffres clés de l'accompagnement à l'international d'Avenia
- 20 accompagnements internationaux d'entreprises par an
- 3 projets aboutis par an
- 25 pays ciblés grâce aux GeoEnergy Days et à GeoEnergy Europe (Espagne, Norvège, Algérie, Irlande, Belgique, Suisse, USA,...)
- 10 visites de délégations : Algérie, Iran, Norvège, Russie, Chine, Mexique, Nigeria, Canada, Emirats Arabes, Irlande.
- 3 opérations collectives : GeoEnergy Days, Celle Drilling, Adipeç

SUCCESS STORY

Les actions à l'international du pôle AVENIA s'organisent autour de 3 axes :

1/ Les GEO ENERGY DAYS : convention d'affaires internationale rassemblant des acteurs des domaines des filières énergétiques du sous-sol organisé par le POLE AVENIA.

2/ GEO ENERGY EUROPE : le projet consiste à créer un méta-cluster européen destiné spécifiquement à renforcer la performance et la compétitivité des PME européennes des industries de la valorisation du sous-sol à des fins énergétiques, ou « géo-énergie », sur les marchés transnationaux (Europe continentale) et internationaux.

3/ THOMS, plateforme collaborative internationale. La valeur ajoutée de THOMS réside dans sa capacité à offrir une réponse structurée du point de vue technique, économique, financier et juridique à des appels à projet nationaux et internationaux, en mettant en valeur les compétences des entreprises du pôle. <https://www.thoms.fr>

GeoEnergy Days

Les 3 et 4 juillet 2018 à Pau, le Pôle Avenia organisait ses GeoEnergy Days, la convention d'affaires internationale regroupant les acteurs majeurs des énergies du sous-sol.

Des rendez-vous business incontournables afin de faire se rencontrer les acteurs majeurs de la filière (grands groupes, PME, start-ups, laboratoires et centres de formation) et de partager leurs expériences et bonnes pratiques, faciliter les transferts de technologies et savoir-faire.

Chaque édition met un pays à l'honneur permettant de nouer ou renforcer des partenariats internationaux, au bénéfice des entreprises du réseau. En 2018, le pays invité était l'Algérie. L'ALNAFT et la SONATRACH, deux acteurs algériens majeurs du secteur, ont ainsi pu participer à cet événement, présenter les perspectives et opportunités de business et être au cœur des échanges du millier de rendez-vous programmés.

Les GeoEnergy Days 2018 en chiffres :

- Plus de 300 participants
- Plus de 1000 rendez-vous d'affaires et mises en relation
- 21 pays représentés
- 20 séquences de speed speeches d'acteurs en 3min chrono
- 37 stands dans 3 villages thématiques
- 150 participants à la conférence "Water in the geoenergy industries"
- Des conférences et workshops sur le business à l'export
- 2 jours de salon
- 1 soirée de gala
- 2 business tours

EN SAVOIR PLUS >>

[Lien vers la vidéo récap des GeoEnergy Days >>](#)

[En savoir plus sur les GeoEnergy Days >>](#)



Elastopôle

Antoine Hubault
Chargé de projets Europe & International
02 38 45 74 15
veille@elastopole.com

www.elastopole.com

Elastopôle est le pôle de compétitivité de la filière du caoutchouc et des polymères résilients. Fort de plus de 130 adhérents sur toute la France, le pôle a accompagné depuis sa création en 2007 près de 190 projets de R&D, dont plus de 90 financés.

CHIFFRES CLÉS

Nos actions internationales 2018 en chiffres:

- 40 entreprises rencontrées de 5 pays : Italie, Allemagne, Canada, Indonésie, Turquie dans le cadre de ses visites et salons.
- 2 visites de délégations : Bulgarie, Chili. Elastopôle a rencontré deux délégations en visite en Région Centre-Val de Loire : présentation de ses actions et de son écosystème, visite d'une entreprise de la Région.
- 4 opérations collectives (salons, événements, rencontres BtoB ...) : Salon en Allemagne et Italie, Mission collective au Canada, Indonésie (rencontre entre un grand groupe Indonésien et une entreprise du pôle pour la fourniture d'une solution industrielle)
- En tout, ce sont 9 PME/entreprises bénéficiaires des solutions export mises en place par Elastopôle en 2018.

SUCCESS STORY

Mission Québec 2018 : Matériaux élastomères et procédés avancés

Du 24 au 28 septembre 2018, Elastopôle a mené une délégation d'entreprises adhérentes à la découverte du marché québécois et des opportunités de partenariats technologiques dans la « Belle Province ». Alors que le CETA est déjà mis en œuvre et que l'économie canadienne accélère, le Québec offre une porte d'entrée intéressante sur l'Amérique du Nord.

Préparée « clés en main » par Elastopôle avec le soutien de ses partenaires Prima Québec et la Vallée des Élastomères, la mission proposait un programme très riche en deux parties : deux jours à Sherbrooke puis 3 jours à Montréal avec comme point d'orgue le 1er Forum PRIMA sur les matériaux avancés au Québec.

Ainsi, au cours d'un périple de plus de 1000 km de voiture sur 5 jours, les 3 entreprises emmenées par le pôle ont visité 12 entreprises, 4 centres techniques, 1 université. De nombreux contacts de business et déjà quelques offres ont pu être échangées.

Une délégation canadienne est par ailleurs attendue en France mi-mars 2019 afin de rencontrer, en retour, la richesse des entreprises françaises dans les élastomères et composites.

EN SAVOIR PLUS >>

[Plus d'infos sur Elastopôle à l'international >>](#)



SPN

Anne-Céline Henault
Chargée de communication
05 49 03 17 76
anneceline.henault@spn.asso.fr

www.spn.asso.fr

Créée en 2001, le SPN est le réseau des professionnels du numérique et de l'image. Notre cluster est composé de 180 membres sur les départements de Charente, Charente-Maritime, Deux-Sèvres et Vienne.

CHIFFRES CLÉS

En 2017, l'action du SPN à l'international s'est traduite par les résultats suivants :

- 40 entreprises inscrites dans une démarche internationale
- 40 entreprises présentes sur l'opération CES portée par la Région et pilotée par le SPN, dont 8 issues de l'ex-Poitou-Charentes
- 3 entreprises participantes à la mission dans les pays Nordiques
- 10 diagnostics individuels réalisés en partenariat avec CCI International Poitou-Charentes
- 1 workshop sur les conditions de réussite à l'International

SUCCESS STORY

Depuis 2011, le SPN propose un programme d'action collectif à l'international. Il vise à accompagner les entreprises pour appréhender la culture de l'export et s'ouvrir vers de nouveaux marchés. Après le Maroc, la Chine, le Mexique, les zones investiguées en priorité aujourd'hui sont la francophonie, les Etats-Unis et les pays de l'Europe du Nord.

Les success stories

Après 3 ans de présence au Maroc, le SPN a le recrutement d'un VIE partagé entre 3 entreprises du réseau. Cette action exemplaire a été soulignée par le fait que le SPN a remporté le concours des V.I.E / V.I.A d'Afrique du Nord. Son prix lui a été remis par Nicole Bricq, alors Ministre française du Commerce Extérieur.

Les retombées économiques du CES Las Vegas 2018 sont les plus impressionnantes : les entreprises présentes enregistrent en moyenne 75 Leads commerciaux ; 4 leads investisseurs ; 5 leads presse internationale ; 3 leads presse nationale.

Parmi les 20 entreprises présentes en 2017, l'une a bouclé à la suite du salon une levée de fonds de 800 k€ ; une autre a enregistré 25 k€ de retombée de chiffre d'affaire directe.

Preuve de sa légitimité sur la question, le SPN a intégré le programme européen ADSA (Atlantic Digital Startup Academy) qui vise à accompagner des startups à l'international, notamment au travers de trois nouvelles destinations : le Websummit, le Digital Dublin Summit et le Web2Day !

EN SAVOIR PLUS >>

[Plus d'infos sur Atlantic Digital Startup Academy >>](#)

[Plus d'infos sur SPN à l'international >>](#)



France Clusters

Pour un interclustering international

elise.durey@franceclusters.fr
04 78 54 67 09

www.franceclusters.fr

France Clusters partage l'expérience française des clusters et encourage les rapprochements inter clusters à l'échelle internationale.

SUCCESS STORY

Nous tissons des partenariats avec nos homologues internationaux

Exemples : en Roumanie, Allemagne, Espagne, Tunisie, Maroc, Pologne...

Nous participons à des projets européens pour promouvoir l'expérience des clusters français et leur apporter de nouvelles opportunités à l'international

Nous sommes expert agréé par le Secrétariat Européen de l'Analyse des Clusters pour réaliser votre benchmarking et votre évaluation en vue d'obtenir les Labels d'excellence du management de clusters (bronze ou gold)

Nous sommes au cœur de l'interclustering

Nous éditons l'annuaire numérique des clusters français par filière et Région : Mapster online

Nous éditons le poster «Mapster, French Cluster Mapping», qui est diffusé aux clusters et acteurs économiques en France et en Europe

Nous organisons des rencontres d'interclustering et des événements internationaux:

Exemples :

- organisation d'une rencontre entre clusters français et suédois des secteurs des Sciences du Vivant et des Technologies médicales en 2015

- organisation du « World innovation & cosmetic clusters summit » entre les clusters de la cosmétique ou et acteurs internationaux qui proposent des innovations pouvant s'appliquer au marché de la cosmétique (2016)

- European Cluster Days, 2015 au parlement européen

Nous aidons les clusters à développer et structurer leur réseau de clusters partenaires à l'Europe et à l'international pour tisser des liens et créer de nouvelles collaborations

Exemple : aide à la création et à l'animation du réseau «Cosmetics Clusters - the International Network, pour le compte e Cosmetic Valley

Nous organisons des journées de formations et Study Tour

Exemples :

- Russie : Organisation d'une formation auprès des clusters nucléaire et aérospatial de Dimitrograd et d'un Study Tour en France (2015)

- Roumanie : Formation à l'émergence de clusters et organisation d'un Study Tour en France avec mise en relation avec des clusters français (2015)

- Palestine : Sensibilisation de 1000 PME à la coopération et organisation d'un Study Tour en France avec mise en relation avec des clusters français (2014)

Nous sommes un expert pour la création de projets des partenaires internationaux : création de clusters, aide à la construction de politiques publiques « clusters »

Exemples :

- Cameroun : aide à la structuration de 4 clusters : filières génie mécanique, filière bois, filière manioc, filière riz (2015)

- Congo : Assistance technique à la création de 2 nouveaux clusters dans la filière avicole et mise en relation avec des pôles et clusters français (2015)

- Palestine : Aide au lancement d'un appel à projet « émergence de clusters » et aide à la structuration de 4 clusters (2015)

EN SAVOIR PLUS >>

[Plus d'infos sur nos actions internationale >>](#)

[Voir Mapster online : les «yellow pages» de l'accélération PME >>](#)