

Le projet Tandem, porté par POM West-Vlaanderen (agence de développement économique de la Province de Flandre occidentale) et NFID (Nord France Innovation Développement), a visé la création et le développement de « tandems » entre clusters français et flamands par la mise en place d'activités communes, notamment en matière de recherche et de prestations de service.

** Plus d'infos dans la fiche projet (brochure « Introduction à la thématique »).*



Les séminaires thématiques permettent d'approfondir un sujet, de comparer les approches de part et d'autre de la frontière, d'identifier les similitudes et les avantages de chaque système et de trouver des solutions aux incompatibilités.

EXEMPLE :

Des séminaires intitulés « Cafés à Projets transfrontaliers » ont été initiés par Start Hop (coopérative française de conseil à la création d'entreprise installée à Strasbourg et Offenbourg), réunissant des entrepreneurs en devenir et des chefs d'entreprise. Parmi les thématiques abordées :

financement ; développement de la clientèle ; implantation ; webmarketing et réseaux sociaux ; créativité et innovation ; entrepreneuriat étudiant.

<http://starthop.blogspot.fr/p/uber-uns.html>

** Plus d'infos dans la fiche projet (brochure « Introduction à la thématique »).*

Dans le cadre du projet « TTC Top Technology Clusters » (financé par le programme Euregio Meuse Rhin), ont été organisés des événements de networking, mono-sectoriels ou interdisciplinaires entre des chefs d'entreprise, des universités et des centres de recherche.

<http://www.ttc-innovation.eu/>

** Plus d'infos dans la fiche projet (brochure « Introduction à la thématique »).*



Les tables rondes sont des événements qui donnent l'occasion à une compagnie, une institution de recherche, etc. de présenter ses missions, ses activités et ses compétences devant un auditoire.

EXEMPLE :

Le cluster franco-germano-suisse BioValley organise des tables rondes (Stammtisch) de deux heures plusieurs fois par an pour des groupes entre 20 et 70 personnes.

http://www.biovalley.com/industry/biovalley-services-2#news_id

OUTILS DE MATCHMAKING

Les actions de matchmaking (rapprochement de deux ou plusieurs acteurs économiques pour amorcer un partenariat) sont complémentaires avec les démarches précédentes, surtout pour les acteurs économiques qui souhaitent concrétiser leurs idées de projets transfrontaliers.



Le mentorat vise à créer des binômes entre acteurs économiques, dans une logique de transmission des connaissances. Il est possible d'organiser par exemple des binômes entre une entreprise ayant déjà eu une expérience transfrontalière et une autre qui souhaite se lancer ; entre un jeune entrepreneur d'un côté de la frontière et un chef d'entreprise expérimenté de l'autre côté de la frontière, etc.



Les rencontres B2B (business to business) ont pour objectif de mettre en relation deux entreprises, visant in fine l'échange de biens ou services en transfrontalier.

EXEMPLES

Le Centre Transfrontalier des Entreprises (CTE GO-KMO) sur la frontière franco-belge organise des journées de rencontres professionnelles à destination des entreprises de Flandre, de Wallonie, de Bruxelles et du Nord de la

France, sous forme d'événements « business speed-dating » d'une durée de 20 à 30 mn chacun (dernière édition en octobre 2014 - SYNERGY DAY).

<http://www.centre-transfrontalier.org/>

Dans le cadre du projet « TTC Top Technology Clusters » ont été organisées des rencontres entre entreprises (B2B matchmakings) ou ateliers dédiés à la recherche de partenaires (brokerage workshops).

<http://www.ttc-innovation.eu/>

** Plus d'infos dans la fiche projet (brochure « Introduction à la thématique »).*

Bihartean organise régulièrement des rencontres B2B dans différents domaines : tourisme, innovation, hightech, etc.

<http://www.bihartean.com/secciones/actualidad/noticias/noticias.php>

** Plus d'infos dans la fiche projet (brochure « Introduction à la thématique »).*