



Pour accompagner l'innovation dans votre entreprise et vous permettre de vous différencier, la Chambre de Commerce et d'Industrie de Maine-et-Loire organise des Rencontres Innovation RI² sur une demi-journée et selon des formats variés (conférences, ateliers, tables-rondes, visites d'entreprises...).

Pour approfondir un thème abordé lors d'une Rencontre Innovation RI², la CCI propose des formations courtes RI² En pratique (une journée) sur des thèmes porteurs (éco-conception, design sensoriel, propriété industrielle, e-commerce, réseaux sociaux, management de l'innovation...).

Avec La lettre d'infos RI², recevez tous les 3 mois par courriel une mine de renseignements, d'exemples, de coordonnées, d'événements pour améliorer vos performances en innovation.

RI², pour cultiver l'innovation dans votre entreprise

Contact :

Thierry VERGNAULT
Responsable Pôle Innovation - International
Tél. : 02 41 20 49 55
E-mail : innovation@maineetloire.cci.fr

CCI de Maine-et-Loire
8 boulevard du Roi René
BP 60626
49006 ANGERS Cedex 01

Espace d'échanges et de rencontres privilégiées offert aux entrepreneurs et aux chercheurs, les Matinales d'Angers Technopole apportent des réponses pratiques et illustrées sur les meilleures façons d'innover en Anjou. S'appuyant sur des professionnels de l'innovation, des témoignages d'entrepreneurs et d'innovateurs, ces Matinales vous ouvrent les portes des nouvelles technologies et services pour développer vos innovations et de nouvelles entreprises innovantes.

Plus prospectifs, les Scénarios pour l'Avenir d'Angers Technopole, sous forme de débats d'opinion, explorent des sujets novateurs, de nouveaux modèles d'innovation. Ils donnent la parole à des experts nationaux et internationaux invités à échanger sur ces champs émergents avec des innovateurs angevins, des chercheurs, des entrepreneurs et des créateurs.

Angers Technopole, L'innovation en Anjou.

Contact :

Olivier GARDAIS
Chargé de mission Innovation et Partenariats
Tél : 02 41 72 14 39
E-mail : olivier.gardais@angerstechnopole.com

Angers Technopole
8 rue Le Nôtre
49066 ANGERS CEDEX 1

Les rendez-vous 2012

[de l'innovation]

en Maine-et-Loire

Inscrivez-vous sur nos sites web !

www.maineetloire.cci.fr
02 41 20 49 00

www.angerstechnopole.com
02 41 72 04 04



En [janvier] le 20 Matinale 

Réussir son innovation : Les nouvelles approches marketing et entrepreneuriales

Besoins latents ou inexprimés, marchés nouveaux, à construire, environnement complexe, imprédictible... Appliquées aux innovations, les méthodes classiques de stratégie et marketing montrent leurs limites. Comment exprimer une offre qui soit différente et rencontre un réel succès sur un marché qui n'existe pas encore ? Comment construire une proposition de valeur solide ? Comment prendre facilement en compte toutes les variables stratégiques d'une innovation ?

En [février] le 7 RI²

L'innovation ouverte : un nouveau modèle pour innover ?

Dans un environnement économique où les frontières entre l'entreprise et son environnement sont devenues de plus en plus perméables, l'innovation peut revêtir une nouvelle forme basée sur le partenariat et la co-création. Cette nouvelle approche de l'innovation, dite «open innovation» ou «innovation ouverte», définit un processus par lequel une entreprise est capable de faire appel à des idées et expertises en dehors de ses propres murs (avec ses clients, ses fournisseurs, ses concurrents...). Comment tirer profit d'une démarche d'innovation ouverte, notamment dans la réalisation des projets, dans l'accès aux financements ? Quelles en sont les limites, notamment en termes de propriété intellectuelle, de partage des résultats, des ressources humaines et de comportements ?

En [mars] le 16 Matinale 

Electronique, optique, photonique... des matériaux plein d'avenir

Les nouveaux matériaux moléculaires et polymères organiques présentent des propriétés étonnantes. Les travaux de recherche des laboratoires MOLTECH-Anjou et LPhiA de l'Université d'Angers ouvrent des portes vers des applications à fort potentiel innovant : cellules solaires, composants électroniques, organiques, sources laser, cryptage, stockage optique, modifications de surfaces...

En [avril] le 3 ou 5 RI² 

Gagner et fidéliser des clients par sa marque

Plus qu'un produit ou un service, les clients paient aujourd'hui pour vivre une «expérience». Comment créer un univers unique autour des valeurs qui parlent à vos prospects et clients ? Comment raconter une histoire différente de celle de vos concurrents pour vous démarquer sur votre marché, au-delà des qualités de votre offre ? Quels codes partager avec votre clientèle actuelle et à venir et comment les décliner ?

En [juin] le 15 Matinale 

Conception et design de services innovants : comment être plus créatif ?

La conception et la mise en forme de services innovants reposent bien souvent sur l'utilisation des nouvelles technologies, web, multimédia... et beaucoup d'empirisme. Savons-nous vraiment réveiller tous les gisements de créativité à notre portée ? Comment bien designer de nouveaux services ? Le point sur quelques principes et méthodes les plus appropriés.

En [juillet] le 2 Scénario pour l'avenir 

L'art d'innover existe-t'il ?

Avoir le courage de penser différemment, l'audace de croire qu'on peut changer le monde, et le talent pour réaliser son projet. L'histoire nous enseigne que des talents créatifs associés à une posture entrepreneuriale ont conduit bien des hommes à réaliser de grands projets et à innover. Créativité, prise de risque, recherche de sens... et si demain l'entreprise s'appropriait la sensibilité et les valeurs de l'artiste ?

En [septembre] le 21 Matinale 



Vos idées, vos inventions ont de la valeur. Etes-vous sûr d'en retirer le meilleur ?

Les questions de protection des concepts, des créations, des inventions sont de plus en plus fréquentes, mais les bons réflexes pas assez déployés en PME. Quelles sont les erreurs à ne pas faire ? Quand et comment sécuriser ses créations et ses innovations ? Et comment utiliser les outils de la protection industrielle à des fins plus offensives ?

Les « essentiels » de la PI, suivi de rendez-vous flash avec les experts.

En [octobre] le 2 ou 4 RI²

Réseaux sociaux : comment en tirer profit pour développer son business et développer sa notoriété ?

Alors que 2 milliards d'internautes fréquentent Facebook, Twitter ou autres Google+, les entreprises françaises s'interrogent : iront, iront pas ? Du côté des plus : créer l'événement, susciter un fort trafic et voir son chiffre d'affaires s'envoler. Du côté des moins : perdre la maîtrise de sa communication, s'engager dans l'inconnu sans en connaître les risques, bon pour les autres mais pas pour moi ? Alors,  J'aime ou  J'aime pas ?

En [novembre] le 16 Matinale 

IRT Jules VERNE : Vers un pôle d'expertise de dimension mondiale

L'Institut de Recherche Technologique Jules VERNE, dédié aux technologies avancées de production composites, métalliques et structures hybrides, regroupe, sur un campus universitaire technologique de 70 000 m², industriels, établissements de formation, laboratoires de recherche appliquée, moyens de prototypage, d'essai et de démonstration. Comment l'IRT peut vous aider à relever vos défis technologiques ? Quel accès pour les PME ?

En [décembre] le 3 Scénario pour l'avenir 

À la conquête de l'or vert

Avec le végétal, l'industrie chimique, 3^{ème} secteur industriel français, cherche à fournir à toute l'industrie un florilège de molécules, polymères et matériaux et énergies bio-sourcés. Quelles ressources sont aujourd'hui exploitables et rentables ? Pour quels produits et quelles propriétés équivalentes ou nouvelles ? Quels sont les défis technologiques et industriels ? Pour quel bilan environnemental ?

En [décembre] le 11 RI²

E-commerce, M-commerce, commerce connecté : quel sera le commerce électronique de demain ?

Les Français accrocs au e-commerce ? Oui à en croire les derniers chiffres publiés en 2011 : près de 30 milliards d'euros dépensés, 77% conquis par l'achat à distance avec un taux de satisfaction proche de 100%. Source d'innovation permanente au service de la relation client (grand public ou professionnel), l'e-commerce par sa facilité d'utilisation, la qualité des produits et la sécurité des transactions a séduit 30 millions de Français en 2011, y compris les « silver surfers ». Parallèlement, près d'un français sur dix a déjà utilisé son téléphone portable pour faire un achat. Un démarrage plus qu'encourageant pour ce nouveau mode de commercialisation. Faisons le point !