



COLDIRETTI

**INNOVATION BROKER:
UNA NUOVA FIGURA TRA FUNZIONE E ORGANISMO**

Firenze 10 marzo 2016

Il concetto di innovazione interattiva e il ruolo dell'INNOVATION BROKER costituiscono una novità 2014-2020?

PSR 2007-2013

MISURA 124

«Cooperazione per lo sviluppo di nuovi prodotti, processi e tecnologie nei settori agricolo e alimentare»

Sperimentare nuovi approcci multi-attoriali basati principalmente sulla cooperazione tra ricerca - imprese agricole

- 19 Psr su 21
- Circa 200 milioni di euro

PIF

«Progettazione integrata di filiera»

Bando multi-misura per progetti realizzati dai soggetti di una filiera agro-alimentare che si aggregano allo scopo di realizzare investimenti nel campo della produzione primaria, della trasformazione e della commercializzazione di prodotti agricoli per favorire i processi di riorganizzazione e consolidamento.

La programmazione della Misura 124 e dei PIF ha visto l'attivazione spontanea di facilitatori «inconsapevoli» che hanno aiutato lo sviluppo di progetti di cooperazione:

- Agevolando la ricerca partner
- Aiutando nella predisposizione della documentazione richiesta dai bandi PSR
- Partecipando/seguendo la fase di attuazione dei progetti finanziati
- Supportando il partenariato quando i progetti hanno incontrato difficoltà di implementazione
- Partecipando, talvolta, alla rendicontazione delle spese per la liquidazione dell'aiuto.

TRA I SOGGETTI CHE HANNO SVOLTO QUESTO RUOLO E' POSSIBILE COGLIERE UNA DIFFERENZA:

- Nei PIF risulta più evidente l'azione proattiva delle organizzazioni professionali e degli attori settoriali
- Nella Misura124 prevalgono Università - Centri di ricerca – Agenzie regionali per lo sviluppo

L'INNOVATION BROKER PER L' ENRD



Il compito principale di un INNOVATION BROKER è facilitare l'avvio di Gruppi Operativi su progetti di innovazione concreti.

Sensibilizzare e animare la partecipazione sono le azioni chiave per costruire i progetti e svilupparli. Il BROKER non è necessariamente coinvolto nella fase di attuazione dell'innovazione: il suo obiettivo principale è aiutare il gruppo nella corretta elaborazione dell'idea progettuale e del relativo piano di lavoro.

Idealmente, l'INNOVATION BROKER, dovrebbe avere una buona rete di contatti e una conoscenza approfondita del mondo agricolo, così come una sviluppata capacità di comunicazione per l'interazione e l'animazione.

Per un INNOVATION BROKER è importante avere una visione trasversale – cross sector - che permetta di connettere soggetti, discipline, studi, ...

Le funzioni principali :

- Scoperta di idee innovative*
- Collegamento fra partner provenienti da ambiti diversi*
- Identificazione delle fonti di finanziamento per l'attuazione dei progetti*
- Supporto alla stesura della proposta progettuale*

**FONTE: ENRD
“TOWARDS SUCCESSFUL
INNOVATION BROKERAGE:
INSIGHTS FROM THE 2007-2013
RURAL DEVELOPMENT
PROGRAMMES” Sept. 2013**

UNA FIGURA COLLEGATA AD UN ORGANISMO

- INTERNA AL MONDO AGRICOLO-AGROALIMENTARE
- IN CONTATTO CON GLI AGRICOLTORI
- SI AVVALE DI UNA RETE DI CONOSCENZE DA DOVE REPERISCE LE PROFESSIONALITA' FUNZIONALI ALLO SVOLGIMENTO DEL SUO RUOLO

COME MIGLIORARE LA PERFORMANCE?

Formazione:

- PUNTARE SULLA CAPACITA' COMUNICATIVA , NEGOZIALE, DI COORDINAMENTO E PIANIFICAZIONE
- PROIETTARE L'INNOVATION BROKER NELLE POLITICHE DI SVILUPPO ... NEL FUTURO

COME FAVORIRE IL SUO SVILUPPO?

- INCENTIVARE IL DINAMISMO DI QUESTA FIGURA AFFICHE' POSSA ADATTARSI E PLASMARSI IN BASE ALL'EVOLUZIONE DELLE AZIENDE AGRICOLE E DEL MERCATO



COLDIRETTI

Grazie per l'attenzione