



**DRIRE**  
LANGUEDOC  
ROUSSILLON

**ASCO***f***i**  
Association Syndicale  
Conseils Financement  
et Innovation



# P M E & Programmes de coopération PCRD

**ASCOFI EST L'ASSOCIATION SYNDICALE PROFESSIONNELLE DES  
CONSEILS EN ORGANISATION ET EN FINANCEMENT DE L'INNOVATION**

Son objectif est de promouvoir à l'échelle européenne, le métier français du conseil en stratégie de l'innovation auprès des acteurs privés et publics, en appuyant les politiques publiques et leurs opérateurs supports .

Réunissant de nombreux membres, l'association a reçu, dès sa création, un appui de la part de la Direction Générale des Entreprises (DGE).

ASCOFI s'engage sur une approche qualité au travers de méthodologies et de mises en oeuvre de prestations appropriées, dont la collection des guides ASCOFI représente l'une des vitrines.

Rédaction / Eric PAPON  
Thierry BIDOT  
papon@arttic.fr / bidot@arttic.fr

**ARTTIC**  
58A rue du Dessous des Berges  
75 013 Paris  
Tel : +33 1 53 94 54 60  
www.arttic.fr



## SOMMAIRE

### > INTRODUCTION

### > LE PCRD7

Le programme Coopération  
Les projets de R&D transnationaux  
Le financement des projets

### > LA PREPARATION DES APPELS À PROJETS

La composante politique du PCRD  
Le contexte  
Le plan de travail  
Pourquoi participer  
La concurrence  
Se préparer  
Etre coordonnateur ou partenaire d'un projet

### > PARTICIPER A UN PROJET COMME PARTENAIRE

Recherche de consortium  
Contribution au montage du projet  
Exemple : eDevice

### > MONTER UN PROJET COMME COORDONNATEUR

Le déroulement  
Les différentes étapes d'un montage  
Préparation de la proposition  
En cas d'échec  
La négociation  
Un exemple: BioSystems International (BSI)

### > SE FAIRE AIDER

### > CONCLUSIONS

### > ANNEXE : INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

## INTRODUCTION

Le septième programme-cadre de recherche et de développement technologique (PCRD7) est le principal instrument de l'Union européenne (UE) en matière de financement de la recherche à l'échelon européen.

Le PCRD7 couvre la période 2007-2013 et dispose d'un budget global de 53,2 milliards d'euros dont 32,3 pour le programme Coopération dédié aux projets collaboratifs de R&D. La participation des Petites et Moyennes Entreprises (PME) est fortement encouragée par l'UE qui prévoit d'affecter au moins 15% de ce budget aux PME.

Cette participation n'est toutefois pas évidente pour une PME compte tenu de la complexité des procédures, des délais de mise en œuvre des projets et des procédures de financement via des appels à projets où les chances de succès apparaissent comme faibles.

Le but de ce guide est de proposer des éléments concrets de réflexion et d'organisation pour les PME souhaitant participer au PCRD7 et plus particulièrement au programme Coopération. L'objectif est d'amener les candidats potentiels à

- > Comprendre les mécanismes de montage et l'essentiel du fonctionnement de ces projets
- > Se poser les bonnes questions relatives à leur participation
- > Choisir sa participation en tant que partenaire (la majorité des cas pour une PME) ou chef de file
- > Comprendre et planifier le travail à accomplir
- > Être conscient des bénéfices potentiels, mais aussi des difficultés et risques

L'approche proposée sera illustrée par quelques exemples concrets de participations de PME accompagnées par le rédacteur de ce guide dans leur démarche.

## Le PCRD7

Le PCRD7 est décomposé en six sous-programmes principaux avec une distribution du budget comme indiquée dans la Figure 1.

### LE PROGRAMME COOPÉRATION

Le plus important d'entre eux – le programme Coopération – vise à promouvoir les collaborations entre Etats membres (27) et pays associés (Suisse, Israël, Islande, Norvège, Turquie, Liechtenstein, Croatie, Serbie, Albanie et Monténégro).

**Le programme contient 10 thématiques et dispose d'un budget total de 32 milliards d'euros (voir détails dans la Figure 2).**

**Le programme s'articule autour de plusieurs types d'actions :**

- > Mettre en œuvre des projets de R&D transnationaux
- > Encourager le partage d'expérience des Etats membres et mieux coordonner les politiques nationales en matière de R&D
- > Améliorer l'implication des acteurs privés (industriels et PME) et des politiques dans la définition des programmes de travail
- > Promouvoir la coopération au-delà des frontières de l'Union

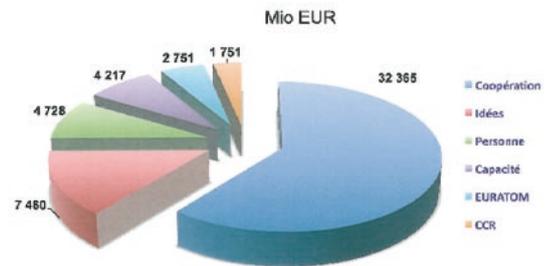


Figure 1 – Les programmes du PCRD7 et leurs budgets

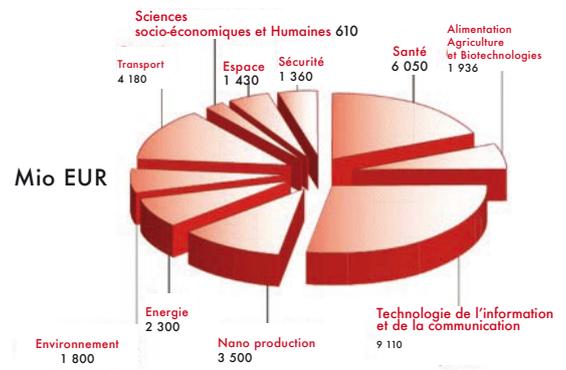


Figure 2 – Les 10 domaines thématiques du programme Coopération et leurs budgets

### LES PROJETS R&D TRANSNATIONAUX

Le principal support proposé par la Commission européenne repose sur des projets collaboratifs de R&D comprenant au moins 3 partenaires provenant de différents pays de l'UE ou des pays associés.

A noter que dans le cadre du 4ème volet du programme Coopération (promotion de la coopération au-delà des frontières de l'Union), il est possible et parfois encouragé de faire participer des organismes des pays tiers, c'est-à-dire des Etats ICPC (International Cooperation Partner Country – voir la liste de ces pays sur [http://cordis.europa.eu/fp7/partner-countries\\_en.html](http://cordis.europa.eu/fp7/partner-countries_en.html)).

Cette participation devra être justifiée et, en fonction de la situation économique des pays concernés, sera éventuellement financée par l'UE.

**Ces projets collaboratifs de R&D sont sélectionnés à travers les 10 thématiques du programme en suivant des procédures d'appels à projets très formalisées.**

**Ces projets sont de plusieurs types, tous pouvant impliquer des PME :**

#### > Les projets coopératifs de R&D

- de taille petite et moyenne disposant de budgets de 1 à 10 millions d'euros suivant le programme concerné, d'une moyenne de 6 à 10 partenaires et de 2 à 4 ans

- de grande taille disposant de budgets de 5 à 50 millions d'euros suivant le programme concerné, d'une moyenne de 10 à 40 partenaires et de 3 à 5 ans

> **Les réseaux d'excellence**, projets particuliers visant une intégration progressive et durable des capacités de recherche des partenaires par le soutien à un programme conjoint d'activités et l'engagement officiel des organismes qui intègrent une partie de leurs ressources et de leurs activités, disposant de budgets de 5 à 15 millions d'euros suivant le programme concerné, d'une moyenne de 10 à 30 partenaires et de 4 à 5 ans

## LE PCRD7

> **Les actions de coordination et de support**, projets visant à coordonner ou à appuyer des activités et des politiques de recherche, disposant de budgets de quelques centaines de milliers d'euros, d'une moyenne de 1 à 10 partenaires et de 2 à 3 ans.

Enfin, une catégorie particulière de projets est également en train de voir le jour à travers les Initiatives Technologiques Conjointes (JTI en anglais), qui sont des programmes particuliers de recherche très ambitieux d'une durée de l'ordre de 7 ans, disposant de budgets dépassant le milliard d'euros et mis en œuvre à travers des entités légales indépendantes auxquelles la Commission européenne participe.

>> **QUATRE JTIs ONT ÉTÉ VALIDÉS EN 2007 :**

> **Dans le domaine thématique Technologies de l'Information et des Communications :**

- Systèmes enfouis intelligents, **ARTEMIS**
- Technologies nanoélectroniques, **ENIAC**

> **Dans le domaine thématique Santé :**

- Initiative médecine innovante, **IMI**

> **Dans le domaine thématique Transport :**

- Aéronautique et transport aérien, **CLEAN SKY**

Ces JTIs émettront également des appels d'offres pour des projets et de la sous-traitance

## LE FINANCEMENT DES PROJETS

### 1/ LES SUBVENTIONS

Pour le PCRD7, le mode de financement dépend de la nature des activités et ensuite du type de la structure du participant ce qui se résume dans le tableau suivant :

Taux de remboursement maximum des coûts éligibles	R&D	Démonstration	Autres activités	
			Management	Autres
Organisme publics à but non lucratifs	75 %	50%	100%	100%
Education (universités, écoles, etc.)	75 %	50%	100%	100%
Organismes de recherches	75%	50%	100%	100%
<b>PME</b>	<b>75%</b>	<b>50%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
Autres ( industrie, etc. )	50%	50%	100%	100%

Cette section n'est qu'un résumé qui donne les grandes lignes. Le détail se trouve dans le « Guide to Financial Issues relating to FP7 Indirect Actions » que l'on trouve sur le site du PCRD7 de la Commission

## Le PCRD7

> **« R&D » couvre l'essentiel des coûts du projet** : recherche et développement et la coordination technique

> **« Démonstration » couvre les activités** éventuelles liées à la validation de la technologie dans un contexte réel ( p.ex. une étude pilote, pas en labo)

> **« Management » couvre les frais de la coordination** purement administrative (reporting vers la Commission, certification des comptes, modifications contractuelles, paiements, etc.)

> **« Autres activités » couvre les coûts de diffusion** (communication, site web public, séminaires, etc.), d'études de l'impact socio-économique du projet, de préparation de l'exploitation ou de préparation de formations

A noter un point très important :

Si une PME perd son statut de PME pendant le projet, son financement de R&D sera ramené à 50%. Une bonne connaissance de ce qu'est une PME au sens UE est donc importante. Il faut pour cela remplir les conditions suivantes :

- > Avoir moins de 250 salariés
- > Avoir un chiffre d'affaire annuel de moins de 50 millions d'euros
- > Avoir un total de bilan annuel de moins de 43 millions d'euros
- > En principe, ne pas être liée sur le plan capitalistique à une ou plusieurs entreprises qui ne sont pas des PME (la règle étant un peu plus complexe, si vous vous trouvez dans cette situation, vérifiez le détail via le guide donné en référence dans l'annexe (voir section en fin de cahier).

## 2/COMMENT CALCULER SON BUDGET

**Pour calculer son budget, il est important de comprendre la nature des coûts imputables à un projet. Tous les coûts ne sont pas éligibles. Pour être éligibles, les coûts doivent être :**

- > réels
- > encourus par le participant (« bénéficiaire » pour utiliser le vocabulaire PCRD7) et prévus dans le budget indicatif
- > encourus pendant la durée du projet
- > déterminés en conformité avec les principes et pratiques comptables et de gestion habituels du participant
- > utilisés pour le projet dans le respect des principes d'économie, d'efficacité et d'efficacité
- > enregistrés dans les comptes du bénéficiaire conformément à sa réglementation comptable nationale

**Les coûts non éligibles sont la TVA, les intérêts, les provisions pour pertes, les coûts déjà déclarés ou financés dans le cadre d'un autre projet, les dettes et dépenses excessives ou imprudentes.**

**Les coûts éligibles se divisent alors en coûts directs et coûts indirects, typiquement :**

### > Coûts directs

- Les frais du personnel employé pour le projet et leurs frais de déplacements
- Le coût des instruments et matériels utilisés pour le projet (amortissement correspondant à la durée du projet et proportionnel au taux d'utilisation pour le projet)
- Les coûts de recherche contractuelle, conseils, connaissances techniques, brevets, licences, acquis au prix du marché et utilisés exclusivement aux fins du projet
- Les achats de consommables
- Les coûts de sous-traitance – ces derniers sont très encadrés et doivent être parfaitement justifiés : pas de travaux de R&D sous-traités, réduits au minimum et négociés au meilleur rapport qualité prix après consultation de plusieurs offres. Ces coûts devront être mentionnés explicitement dans le plan de travail du projet
- Les coûts de certification des comptes du projet dans le cas où vous recevez plus de 375 k€ de subvention

## LE PCRD7

> **Coûts indirects** : les frais généraux et de fonctionnement encourus directement du fait du projet

Les coûts directs doivent être identifiables dans les comptes du bénéficiaire alors que les coûts indirects peuvent être :

### **Pour tous les participants**

- Réels et identifiables dans les comptes ou calculés suivant une méthode auditée et approuvée par la Commission
- Forfaitaires : 20% des coûts directs

### **Pour les organismes publics à but non lucratifs, éducation, organismes de recherche et les PME – mais sous réserve de pouvoir démontrer son incapacité à calculer ses coûts indirects**

- Régime transitoire pour tous les contrats signés avant la fin 2009, un forfait de 60%
- Au delà de fin 2009, le forfait sera diminué sans toutefois être inférieur à 40%

## **3/ASPECTS PRATIQUES**

Il est important d'avoir une vue très pragmatique des budgets. La Commission dispose de moyens très limités vis-à-vis de la demande donc les budgets affectés aux projets sont toujours serrés. Le point important est donc de prévoir un budget qui demandera un minimum d'effort de justification. Inutile de faire un montage compliqué pour avoir des coûts remboursés à 100% ou des sous-traitances importantes, mieux vaut se concentrer sur les frais de personnel. Il en est de même pour les coûts indirects : mieux vaut le forfait de 20% que du réel mal justifié qui risque d'être refusé.

En effet, une fois votre projet accepté, la Commission est en droit d'effectuer des audits de vos comptes (en France réalisés par des Commissaires aux comptes choisis par la Commission) et d'effectuer un redressement financier si celui-ci s'avère justifié. La volonté de la Commission est de multiplier les audits à posteriori en échange d'un allègement des contrôles a priori.

## LA PREPARATION DES APPELS A PROJETS

**Pour bien répondre à un appel à projets, il est important de comprendre le processus complet de la préparation des appels jusqu'à la signature des contrats.**

### LA COMPOSANTE POLITIQUE DU PCRD

Il est tout d'abord essentiel de bien comprendre la composante politique du PCRD car elle sera un élément clé de la justification des projets : le PCRD a pour vocation de répondre aux grandes politiques de l'UE :

- > politique économique : renforcement de la compétitivité européenne (y compris ses PME)
- > politique sociale : santé, formation, emploi, etc.
- > politique environnementale : pollution, cadre de vie, etc.
- > politique européenne : construction de l'espace européen de la recherche

Même si ces considérations de politique générale sont éloignées des objectifs des PME, leur connaissance et la compréhension de comment contribuer à ces politiques seront ensuite des éléments essentiels dans la préparation des projets notamment à travers la composition des consortiums et la description de l'impact des projets.

### LE CONTEXTE

Un appel à projets est organisé à partir d'un plan de travail organisé en thématiques, chaque thématique étant elle-même découpée en lignes d'actions relativement précises. Les projets déposés doivent donc répondre à une ligne d'action et ne peuvent pas être soumis en dehors de ces lignes d'actions. Il s'agit là d'une approche « top-down » donc différentes de projets type EUREKA ou OSEO où chacun est libre de présenter le projet qu'il souhaite (« bottom-up »).

#### **Comment sont élaborés ces plans de travail ?**

Essentiellement par une large consultation du monde de la recherche et de l'industrie afin d'identifier les priorités de recherche et les projets qui devront permettre d'y répondre. Cette préparation, déjà très structurée lors des PCRD précédents, s'est fortement renforcée dans le PCRD7 en se reposant notamment sur le travail des plateformes technologiques européennes.

Trente quatre de ces plateformes ont été mises en place et couvrent l'ensemble des secteurs de la recherche : les technologies de l'information (communications par satellite, photonique, logiciels et services en réseau, etc.), l'environnement (biocarburants, bâtiment, énergie éolienne, etc.), la production industrielle (chimie durable, acier, etc.), le transport (aéronautique, ferroviaire, routier, maritime) ou encore la santé (alimentation, médecine innovante).

Ces plateformes regroupent les principaux acteurs de la recherche d'un secteur qui ont élaboré ensemble un agenda stratégique de recherche fixant les grands challenges des 15-20 prochaines années.

Ces agendas stratégiques de recherche constituent la base de l'élaboration des plans de travail : leur connaissance est donc indispensable pour comprendre comment son propre projet se situe dans ce contexte.

Il reste également des activités en dehors de ces agendas. Ces activités répondent le plus souvent directement aux priorités politiques de l'UE : éducation, santé, environnement, sécurité, compétitivité, etc. Pour ces activités, le processus d'élaboration du plan de travail est le même mais sans le guide d'un agenda.

## LA PRÉPARATION DES APPELS À PROJETS

### LE PLAN DE TRAVAIL

> Un projet est avant tout une réponse à un appel à projets de la Commission, il est donc indispensable de se procurer ce plan de travail le plus tôt possible, et en général avant la publication officielle : des versions préliminaires circulent de 2 à 3 mois avant les dates officielles de publication et permettent de préparer ses projets en amont.

La question naturelle est alors de savoir comment se les procurer : on peut en obtenir des copies via des points de contact nationaux (pas toujours d'ailleurs du même pays, il faut savoir chercher parmi les 27 Etats membres) ou même via la Commission.

Il est important de noter qu'attendre la publication officielle du plan de travail est une erreur :

La plupart des consortiums se forment bien avant et plus le projet est grand ou complexe plus il faut démarrer tôt sa préparation.

Dès parution officielle (site cordis PCRD7), il faut également se procurer le guide du proposant afin d'avoir toutes les informations relatives aux modalités de l'appel à projets.

A partir de ces documents, la première question à se poser est de savoir si on peut ou non déposer un projet. C'est l'objet du paragraphe suivant.

### POURQUOI PARTICIPER ?

**Avant de démarrer, une première réflexion est de savoir précisément pourquoi une PME a intérêt à participer. La liste des arguments pour une participation est longue :**

- > Développer de nouvelles technologies ou accéder à de nouvelles technologies
- > Collaborer avec des acteurs clés du secteur – instituts de recherches, partenaires industriels, clients ou clients potentiels, etc., dans un cadre contractuel prédéfini
- > Obtenir des financements
- > Accéder à de nouveaux marchés ou de nouvelles zones géographiques
- > Développer des normes internationales
- > Comprendre les marchés, observer la concurrence
- > Développer les compétences de ses équipes
- > Maintenir ses équipes techniques pendant des baisses de marché
- > Ne pas laisser le champ libre à la concurrence, voir bloquer certains développements

**Il y a aussi des raisons de ne pas se lancer dans ce type de projets :**

- > Votre motivation est exclusivement financière – malgré des subventions importantes, ces projets sont des investissements
- > Votre projet ne rentre pas ou mal dans les axes proposés par la Commission – dans ce cas-là, les chances de réussite sont minimales et ne justifient pas l'investissement nécessaire au montage du projet
- > Le calendrier de l'appel à projets ne convient pas : trop tôt ou trop tard
- > Le plan de développement de ce type de projets ne correspond pas à votre propre agenda ou celui du marché
- > Vos ressources financières et humaines et vos capacités de R&D sont insuffisantes
- > Le projet est trop secret pour être révélé dans le cadre d'un appel à projets et soumis au regard de ses partenaires et des évaluateurs, ceci malgré les règles strictes de confidentialité qui s'appliquent

## LA PRÉPARATION DES APPELS À PROJETS

### LA CONCURRENCE

**Vous avez répondu positivement aux questions et vous êtes prêt maintenant à vous lancer comme partenaire ou chef de file mais il reste encore quelques doutes à lever, notamment vis-à-vis de la concurrence :**

> Le taux de succès des appels à projets du PCRD est souvent faible voire très faible : 1 proposition sur 5-6 en moyenne, 1 sur 15 ou plus dans certains appels. Sans se garantir un taux de succès de 100%, il faut évaluer ses chances et chercher à les améliorer : si on pense ne pas être capable d'atteindre tous les seuils d'évaluation ou ne pouvoir entraîner des acteurs de premier plan, il faut se poser la question d'y aller ou pas, et en tout cas se positionner vis-à-vis de la concurrence.

> Pour les grands projets, le nombre d'acteurs en Europe capables de se lancer dans de tels montages est a priori limité et constitué des principaux acteurs de la recherche ou de l'industrie. Les connaître est indispensable pour se positionner vis-à-vis d'eux, les approcher et essayer de collaborer avec eux.

Pour les projets plus petits, la recherche est plus difficile mais passe aussi par les pôles d'excellence européens ou pour le moins nationaux. Les connaître et les approcher est également fort utile.

**Enfin, deux autres sources de renseignement sont également à examiner :**

> Les projets en cours ou terminés depuis peu : une étude à partir du site Cordis de la Commission permet de trouver des projets dont les activités sont proches de la vôtre. Les participants de ces projets sont souvent des candidats pour les futurs appels à projets

> Les événements organisés par la Commission : conférences, workshops, etc., sont souvent des lieux de rencontres et de discussions de nouvelles idées. Y participer permet aussi de bien appréhender le contexte de l'appel à projets

Dernier aspect à regarder, les appels ciblés PME :

la Commission ayant régulièrement des difficultés à remplir son quota de 15% de PME, elle organise des appels fléchés PME (c'est à dire avec une part du projet spécifique - budgets, nombre de partenaires). De tels appels sont à privilégier lorsqu'ils existent, les PME devenant alors des partenaires privilégiés.

### SE PRÉPARER

**Comme on peut déjà l'appréhender dans les paragraphes précédents, le succès passe en tout premier lieu par un réseau de partenaires. Une PME totalement isolée aura de grandes difficultés à monter un projet même si elle dispose de la technologie la plus innovante. Le passage indispensable est donc de se constituer un réseau « recherche » en commençant par explorer tous ses contacts et établir avec eux des relations régulières sur des aspects de recherche :**

- > Ecoles, universités avec lesquels vous avez des relations (stagiaires, coopérations, etc.)
- > Partenaires industriels, fournisseurs, clients, prospects
- > Associations industrielles
- > Centres technologiques de votre industrie s'ils existent

## LA PRÉPARATION DES APPELS À PROJETS

Le deuxième aspect important est de définir ses objectifs précisément (a priori cela doit être facile...) et surtout de bien identifier ce que vous pouvez apporter aux autres partenaires : vous devez être indispensable ! Pour cela, définissez ce que vous attendez de vos partenaires, déduisez-en un profil et ensuite posez vous la question en retour : pourquoi collaboreraient-ils avec moi ?

Les réponses vous amèneront à rédiger une présentation de votre projet (si vous pensez être le moteur du montage) ou de votre profil (si vous cherchez à participer à un projet).

Cette présentation sera ensuite utile dans tous vos contacts : avec des partenaires potentiels mais aussi des points de contacts nationaux ou la Commission si vous souhaitez obtenir leur avis.

### ÊTRE COORDONNATEUR OU PARTENAIRE D'UN PROJET

**Un dernier point (essentiel !) est de décider si l'on peut être coordonnateur ou partenaire. Être coordonnateur présente des avantages :**

- > Être le pilote du projet et donc le mieux placé pour définir la stratégie
- > Avoir la meilleure visibilité sur l'ensemble des travaux
- > Diriger le projet et contrôler les budgets
- > Être dans la meilleure position pour assurer l'exploitation et le contrôle des droits
- > Avoir une visibilité externe
- > Être en contact direct avec la Commission

**Mais aussi des inconvénients :**

- > Avoir en général la plus grosse charge du montage du projet
- > Mettre à disposition des ressources supplémentaires pour assurer la gestion du projet, en particulier au niveau de la direction du projet et concernant les aspects contractuels et administratifs
- > Connaître les règles de fonctionnement de ces projets – pratiques et contractuelles
- > Être attentif au bon fonctionnement du projet

Si l'idée du projet est la vôtre, si le projet est stratégique pour vous, si vous avez les ressources pour – notamment un chef de projet, si vous avez des ressources financières suffisantes pour garantir la gestion sereine des fonds reçus de la Commission et si vous avez l'expérience de la gestion d'un projet international et, si possible, des procédures et du fonctionnement des projets du PCRD, alors vous pouvez envisager de coordonner le projet.

Si ce n'est pas le cas, vous pouvez toujours être initiateur du projet et éventuellement trouver un autre partenaire pour assurer la coordination.

Dans tous les cas vous pouvez vous faire seconder par un spécialiste (voir section - Se faire aider) qui vous conseillera dans le déroulement de votre action et prendra en charge les aspects administratifs de la gestion de projet.

## PARTICIPER À UN PROJET COMME PARTENAIRE

Pour une PME n'ayant que peu d'expérience du PCRD ou peu de ressources à consacrer à un montage, cette approche est certainement la plus facile et la plus économique à mettre en œuvre. C'est donc a priori le positionnement recommandé par défaut à une PME.

Elle requiert toutefois d'être méthodique et d'explorer tous les contacts dont on dispose pour réussir. La démarche est relativement simple et repose sur le travail fait auparavant (avoir identifié les opportunités du PCRD et disposer de ses objectifs, de son profil, etc.). La suite est décrite dans les paragraphes suivants.

La première étape est de rechercher un consortium pour collaborer, différents moyens s'offrent à vous :

- > Via des contacts établis dans des projets existants ou passés si vous en avez déjà
- > Via votre réseau de contacts en France et en Europe – partenaires de recherches, clients, fournisseurs, partenaires industriels – toutes les pistes sont bonnes
- > Via une participation à des foires ou conférences industrielles et scientifiques ou des associations professionnelles
- > Via les événements liés au PCRD : conférences organisées par la Commission de présentation des appels à projets, journées des proposant, conférences des plateformes européennes technologiques
- > Via le support d'actions nationales par les points de contact nationaux (PCN), à commencer par le PCN PME OSEO et les PCN thématiques mais aussi les actions collectives régionales, les ministères de la recherche et de l'industrie
- > Via le support de réseaux organisés par la Commission du type ENNET, EUROPOLE, AEROPORTAL, IDEAL-IST, etc.
- > Via le support de consultants spécialisés dans l'aide au montage de projets PCRD (voir section - Se faire aider).
- > Via éventuellement les listes d'opportunités diffusées par des réseaux soutenus par la Commission européenne (mais attention aux informations que vous diffusez et aux contacts que vous obtenez – la confidentialité peut être un problème)

### RECHERCHE DE CONSORTIUM

### CONTRIBUTION AU MONTAGE DU PROJET

Une fois un consortium identifié, il faut prendre contact avec le coordonnateur du projet et surtout bien comprendre les objectifs du projet, les besoins des partenaires et comment vous pouvez contribuer à la réussite du projet, naturellement en vous assurant que vous serez capable d'atteindre vos propres objectifs. Vérifiez également la qualité du projet, inutile de vous embarquer dans une proposition dont les chances de succès sont voisines de zéro. Un avis extérieur et expérimenté peut être essentiel à ce stade.

**Cette démarche s'apparente à une démarche commerciale : il faut convaincre le coordonnateur puis les partenaires déjà enrôlés dans le consortium de la valeur ajoutée de votre participation :**

- > Fournir une brique technologique importante
- > Fournir un support ou une expertise à valeur ajoutée pour ce projet
- > Permettre de valider les développements dans des domaines d'application spécifiques
- > Fournir un canal d'exploitation des résultats du projet
- > Etc.

## PARTICIPER À UN PROJET COMME PARTENAIRE

A cela, le fait d'être une PME et d'afficher (en général) des coûts de main d'oeuvre « raisonnables » sont des atouts.

Attention toutefois à ce stade, que les négociations avec les partenaires ne vous détournent pas trop de vos propres objectifs : soyez souple mais gardez toujours en tête ce que vous souhaitez obtenir. C'est souvent le risque le plus important pour une PME : être embarqué dans le mauvais projet, c'est-à-dire un projet qui ne vous apportera rien si ce n'est des coûts importants pendant le projet et une mobilisation stérile de vos ressources de R&D.

**Vous rentrez alors dans le processus de montage en tant que partenaire. Bien géré, c'est un travail assez léger puisqu'il se limite essentiellement à :**

- > Participer à une ou deux réunions de brainstorming sur la définition du projet et d'organisation du montage
  - > Rédiger vos contributions, essentiellement les tâches que vous allez accomplir
  - > Vous assurer qu'il y a un accord de consortium avec un contenu compatible avec vos attentes en matière de fonctionnement dans le projet et de gestion des droits de propriété et d'accès
  - > Fournir un descriptif en une page de votre société
  - > Fournir quelques informations administratives
  - > Relire la proposition soigneusement afin de vous assurer de sa qualité et du respect de votre participation – tâche essentielle à ne pas négliger --
- Il faut compter un investissement d'environ 3-4 jours de travail pour la préparation d'une telle participation.

### UN EXEMPLE : eDevice



eDevice est une PME située à Bordeaux spécialisée dans la conception, le développement et la fabrication de solutions complètes à très bas coût pour embarquer des modules de communication internet de petite taille dans tout type de système ou application n'ayant pas cette fonctionnalité.

Afin de développer ses technologies pour suivre les évolutions des moyens et standards de communication et explorer de nouveaux marchés applicatifs, eDevice s'est tourné vers les projets européens.

La première étape a été d'analyser la stratégie à mettre en place et, avec l'aide d'ARTTIC, le choix a été fait d'une approche très opportuniste de trouver des projets pouvant répondre à ce double besoin technologique et applicatif.

eDevice a donc suivi le processus décrit précédemment de recherche de consortiums et de projets en cours de montage. eDevice, accompagné des recommandations d'ARTTIC, a pu ainsi obtenir une participation potentielle à sept propositions et finalement a choisi de participer à quatre d'entre elles.

Sur ces quatre, deux ont passé tous les seuils d'évaluation dont une a finalement été retenue offrant ainsi à eDevice un projet pour développer sur 3 ans

une nouvelle génération de modules de communication et un champs applicatif au marché futur très prometteur pour ses technologies.

Le projet est actuellement en cours et eDevice continue d'utiliser ARTTIC, pour des conseils ponctuels sur tous les aspects sensibles de sa participation : contrat avec la Commission, relation avec les partenaires (accord de consortium notamment), reporting, etc.

L'aspect important à retenir de cet exemple est l'investissement d'eDevice : une réflexion stratégique menée avec l'aide d'ARTTIC, une recherche de consortium basée sur l'exploration de ses réseaux de contacts et des opportunités de partenariat offertes par la Commission, un premier filtrage effectué de nouveau avec l'aide d'ARTTIC et finalement le succès d'un projet.

Au total un volume de jours très limité de la part d'eDevice, une aide d'ARTTIC ponctuelle, un budget lui aussi très limité, de surcroît pris en charge par OSEO.

## MONTER UN PROJET COMME COORDONNATEUR

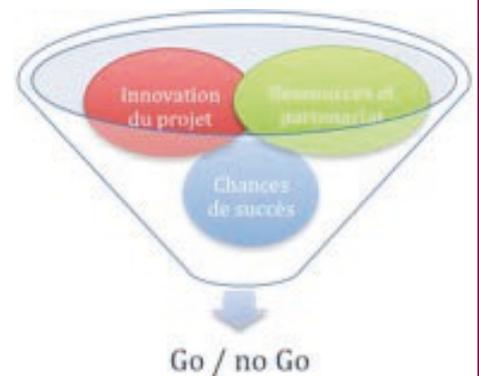
### LE DÉROULEMENT

Monter un projet demande un investissement beaucoup plus important que celui nécessaire pour participer à un projet en tant que partenaire.

**Plusieurs étapes indispensables sont nécessaires et, à chaque étape, se pose la question « continuer ou pas ? ».**

**Le fait d'arrêter est souvent une décision douloureuse mais il faut avoir en tête :**

- > Les efforts vont en augmentant donc continuer sans chance de succès va être considérablement plus coûteux
- > Le partenariat d'un projet doit s'établir sur la durée : repousser une soumission peut créer des désillusions, mais une proposition rejetée avec de très mauvaises notes d'évaluation pourra avoir comme conséquence une rupture du partenariat
- > Les financements et le prestige d'un projet PCRD ne sont pas une fin en soi, focalisez-vous sur votre projet pas sur une proposition, il existe d'autres moyens de mettre en œuvre un projet



### LES DIFFÉRENTES ÉTAPES D'UN MONTAGE

#### 1/ FAISABILITÉ

**La première étape est essentiellement une étude de faisabilité destinée à**

- > Établir une première définition du projet et s'assurer de son caractère innovant :
  - Comment se situe-t-on par rapport à l'état de l'art ?
  - Quels produits/services vont naître de l'innovation technologique ?
- > S'assurer que l'on dispose des ressources nécessaires pour réaliser le projet et le monter:
  - La personne susceptible de piloter le projet
  - Les équipes techniques nécessaires
  - Les ressources financières
- > S'assurer que l'on trouvera les partenaires nécessaires:
  - Les « meilleurs » acteurs du secteur
  - La capacité à les entraîner dans son projet ; il est plus difficile pour une PME isolée que pour un grand groupe de convaincre un grand centre de recherche à collaborer
- > S'assurer que les chances d'acceptation sont élevées – une réunion avec la Commission est souvent très utile pour répondre à cette question :
  - Comparaison avec les projets déjà existants
  - Adéquation du projet avec l'appel à projets et le type de projet visé

**La réponse positive à tous ces critères va permettre de continuer.**

## MONTER UN PROJET COMME COORDONNATEUR

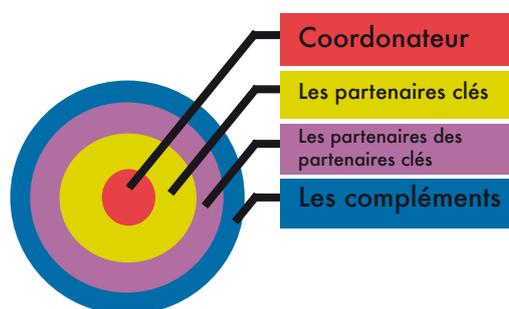
### 2/ CONSORTIUM

La deuxième étape est la constitution d'un consortium. La construction se fait suivant une technique de cercles concentriques :

> Les partenaires clés qui vont constituer le noyau dur du consortium. Leur choix et leur implication résultent d'un travail en profondeur qui ne s'improvise pas deux mois avant une soumission. La capacité à trouver ces partenaires viendra de la capacité de la PME à mettre en place un réseau de R&D comme indiqué précédemment.

Ce premier cercle sera utilisé pour affiner la définition du projet pour qu'il ne soit pas simplement votre projet mais un projet commun – pour que la collaboration réussisse, il faut que tout le monde y trouve un bénéfice.

Cette définition doit également déboucher sur une première décomposition du projet en lots de travail (« work packages »).



> Ensuite, chaque partenaire clé pourra amener ses propres partenaires stratégiques pour constituer le consortium (quasi-) complet. Il faut à ce stade s'assurer de l'équilibre du consortium et en particulier une bonne distribution géographique (sinon c'est un projet national et l'UE n'a pas de raison de le financer) et du travail, des ressources et des retombées potentielles (sinon c'est le projet d'une entreprise et l'UE n'a pas de raison de le financer).

Le projet peut alors être défini dans le détail avec l'ensemble des partenaires et la proposition préparée sauf qu'il faut parfois faire d'ultimes ajustements...

Pour terminer le consortium, il faut quelques fois rechercher des partenaires mineurs pour finaliser la couverture des besoins : université avec savoir-faire très particulier, société capable de prendre en charge la communication et la gestion des utilisateurs ou partenaires de pays peu représentés dans le PCRD (en effet l'implication d'un partenaire issu de nouveaux Etats membres ou de pays sous-représentés dans le PCRD peut faciliter la négociation mais, attention, en aucun cas compenser une faiblesse importante de la proposition).

**Dans cette constitution d'un consortium, plusieurs points clés à ne pas oublier :**

> Les partenaires doivent être nécessaires et couvrir complètement les besoins du projet sans redondance : ni trop, ni trop peu ! L'évaluation est en général sévère sur ce point

> Un préaccord pendant le montage est indispensable : il doit être simple pour être négocié facilement (lettre d'intention) et doit faire référence à un accord de consortium type à utiliser dans le projet (modèle le plus courant : DESCA - voir annexe en fin de cahier). Les points à couvrir sont essentiellement les engagements respectifs et le respect de la confidentialité et des droits de chacun

> Il s'agit d'une collaboration, pas d'une relation client-fournisseur, placez vous toujours dans la situation de « l'autre » : quels bénéfices à tirer de ce projet ?

### PRÉPARATION DE LA PROPOSITION

**Le consortium établi et le projet défini, reste à rédiger la proposition. Il s'agit là d'un exercice difficile car la proposition :**

- > Doit répondre parfaitement aux critères d'évaluation de l'appel à projets (et rien d'autre !)
- > Doit respecter le format et la structure imposés pour le PCRD7
- > Doit pouvoir être lue et comprise très facilement par des évaluateurs pas toujours « experts » de votre sujet et disposant d'un temps limité

## MONTER UN PROJET COMME COORDONNATEUR

### 1/ CRITÈRES D'ÉLIGIBILITÉ

Avant que votre proposition ne soit évaluée, vous devez vérifier les critères d'éligibilité spécifiés dans le guide du proposant :

**3 participants de 3 Etats membres ou associés, maximum de subvention pour le type de projet visé, etc.**

**Dans certains cas, le nombre de pages, la taille de la police de caractères et la taille du fichier sont indiqués et doivent être respectés.**

**Vérifiez soigneusement que vous remplissez ces critères, sinon la proposition sera rejetée sans être évaluée.**

### 2/ CRITÈRES D'ÉVALUATION

Dans le PCRD7, ils sont au nombre de trois, tous notés sur 5 avec un seuil éliminatoire de 3/5 pour chacun d'entre eux et un seuil éliminatoire global de 10/15 :

#### > QUALITÉ SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE

- Qualité du projet et de ses objectifs scientifiques par rapport au sujet de l'appel à proposition
- Progrès au-delà de l'état de l'art
- Qualité et efficacité de la méthode scientifique et technique et du plan de travail associé

#### > MISE EN ŒUVRE

- Gouvernance et procédures de gestion mises en œuvre
- Qualité et l'expérience de chaque participant
- Qualité du consortium
- Répartition et allocation des ressources

#### > IMPACT

- Contribution au niveau européen et/ou international à l'impact visé par le programme de travail
- Pertinence des mesures proposées pour la diffusion, l'exploitation et la gestion de la Propriété Intellectuelle.

Le seuil minimal global de 10/15 ne permet pas d'être sélectionné. Une note de 13, 14 voir 15/15 est nécessaire pour être financé. Il faut donc avoir l'objectif de 5/5 sur chaque critère et ne pas négliger l'un d'entre eux, une note de 3 sur l'un des critères pouvant être fatale.

Pour vous assurer que votre proposition répond bien à ces critères, n'hésitez pas à faire relire de manière approfondie votre proposition par un ou plusieurs experts de votre environnement n'ayant pas participé à la proposition. Des avis très critiques vous aideront à l'améliorer. Vérifiez également que votre proposition répond bien à 100% au thème de la ligne d'action visée, le « hors sujet » est souvent une cause d'échec.

Un autre aspect important est la rédaction : même si vous répondez bien à tous les critères, une mauvaise rédaction sera pénalisante. Les évaluateurs ont peu de temps pour lire votre proposition et en lisent beaucoup, facilitez-leur la tâche. Une aide professionnelle peut alors être d'un grand secours.

## MONTER UN PROJET COMME COORDONNATEUR

### 3/ LA PROPOSITION

La proposition se découpe en deux parties, l'une administrative et l'autre technique, et sa soumission se fait via un outil de soumission électronique, l'EPSS. Une fois l'appel ouvert, le coordonnateur doit inscrire sa proposition sur l'EPSS dès que ce dernier est mis à disposition pour l'appel.

L'outil sert à collecter les informations administratives (Partie A) des partenaires : un court résumé, le budget et les coordonnées et le statut des proposants, et à télécharger la partie technique (Partie B) au format PDF.

**La partie A est relativement facile à élaborer, deux points doivent toutefois retenir votre attention :**

- > Le résumé doit en quelques lignes convaincre de l'intérêt de votre projet
- > Le budget doit respecter les règles budgétaires et éventuellement les limites fixées dans l'appel à projets

**La partie B va représenter le plus gros de vos efforts. Elle se décompose en 5 parties :**

> **Qualité scientifique et technique, pertinence des sujets adressés par l'appel: En une vingtaine de pages :**

- Concept et objectifs
- Progrès par rapport à l'état de l'art
- Méthodologie scientifique et plan de travail associé
- Tableau des tâches et tableau des livrables
- Description de chaque lot de travail selon un format précis
- Tableau résumé des efforts en personnel (personne-mois)
- Tableau des jalons

> **Mise en œuvre:**

- Structure de gestion et procédure (< 5 pages)
- Participants individuels (< 1 page par participant individuel)
- Cohérence d'ensemble du consortium (< 5 pages)
- Ressources à disposition du consortium (< 2 pages)

> **Impact (5 à 10 pages):**

- Impacts attendus formulés dans le programme de travail
- Exploitation et diffusion des résultats, gestion de la propriété intellectuelle

> **Questions éthiques lorsque nécessaire:**

- Par exemple en santé : consentement éclairé, utilisation d'animaux, utilisation de cellules souches embryonnaires, etc.
- Par exemple en Technologies de l'Information : protection des données personnelles

> **Egalité de genres**

Les trois premières parties sont relatives aux critères d'évaluation, la quatrième est également très importante car le projet doit respecter la législation européenne et nationale en matière d'éthique et enfin la dernière reste relativement mineure.

### 4/ LA RÉDACTION

**La préparation de la proposition est un travail qui s'articule autour de différentes phases de préparation :**

> **Un « brainstorming » avec les partenaires** sur tous les concepts abordés dans le projet, les objectifs et principaux résultats

> **La définition d'un plan de travail** définissant clairement les livrables attendus, les activités, le rôle de chacun et les ressources affectés

> **Le budget du projet** qui – même si cela n'est pas très cartésien – doit être globalement fixé par avance et ensuite reconstruit via le plan de travail. Une approche purement « bottom-up » du budget est souvent extrêmement difficile car les budgets deviennent rapidement trop élevés, nécessitant des allers-retours complexes et freinant le processus de préparation

> **Une distribution des contributions à fournir** par les responsables de tâches et par chacun des partenaires

> **La mise en place d'une logistique adéquate** afin de vérifier l'avancement, l'arrivée des contributions et les relances nécessaires, l'échange d'informations, l'organisation des réunions, etc.

> **La rédaction de la proposition.** Une équipe de rédaction chargée de collecter les contributions, d'identifier les trous ou faiblesses et de réécrire le tout pour en faire une proposition cohérente est nécessaire. Un professionnel de la rédaction technique est un plus important dans cette phase. Un processus d'assurance qualité pour vérifier la qualité de la proposition et sa couverture des critères d'évaluation est aussi indispensable

> **La collecte des lettres d'engagements et/ou des préaccords**

> **Enfin, la soumission à l'outil EPSS sera faite avec des marges avant l'échéance :**

- n'hésitez pas à soumettre la proposition plusieurs fois, à faire des améliorations au fur et à mesure et resoumettre jusqu'à obtenir un résultat parfait jusqu'à la limite de soumission

- n'attendez pas 16h59 pour soumettre lorsque la limite est à 17h00. Il est fréquent de voir des propositions qui n'ont pas pu être soumises pour des problèmes techniques : il n'y a aucun recours

- en vérifiant que tout a été bien mis sur le site : une fois la soumission faite, téléchargez votre proposition du site et vérifiez que les documents téléchargés sont tous conformes

## MONTER UN PROJET COMME COORDONNATEUR

### EN CAS D'ÉCHEC

**Malheureusement un nombre important de propositions sont rejetées... Si vous n'avez pas la chance d'être retenu, ne baissez pas immédiatement les bras : vous avez bâti un partenariat et défini un projet, examinez comment rebondir et essayer de poursuivre le travail dans un autre cadre si cela est possible :**

- > EUREKA, EUROSTARS, etc. peuvent vous donner une opportunité de faire une partie de votre projet initial après reconfiguration
- > Resoumettre : un certain nombre de projets sont finalement acceptés en seconde voir en troisième soumission. Les contraintes sont d'avoir une nouvelle opportunité dans le plan de travail et suffisamment de temps et de patience pour attendre

Par contre, ne gaspillez pas votre énergie à remettre en cause l'évaluation, le processus est irrévocable malgré désormais la présence d'une procédure de redressement. Un principe est d'accepter que les évaluateurs ont toujours raison (même quand ils ont tort) et que c'est à vous de mettre en valeur tous les points importants, pas à eux de les deviner.

### LA NÉGOCIATION

**Dernier aspect d'une proposition si tout se passe bien : vous êtes invité à négocier. Cette dernière partie est également à soigner car en règle générale la Commission vous demandera de revoir votre projet pour tenir compte des commentaires des évaluateurs et, le plus souvent, d'une réduction de budget.**

**La négociation doit être menée :**

- > Dans un premier temps, avec la Commission
- > Dans un deuxième temps avec le consortium :  
Pour aboutir à une définition du projet qui reste viable et utile pour tous les participants, il faut parfois être ferme dans cette négociation et éventuellement prendre des décisions difficiles qui peuvent aller jusqu'à des changements dans le consortium pour s'assurer que le projet ira correctement à terme.

**Sur le plan pratique, il faut ensuite préparer :**

- > L'annexe 1 à la convention de subvention :  
en gros la partie B de la proposition réaménagée en fonction des négociations
- > Les formulaires administratifs (« Grant Preparation Forms ») avec tous les détails sur les participants y compris budgétaires. Il faut en particulier y identifier les personnes qui vont signer la convention et qui seront les points de contact : assurez-vous de la stabilité de ces personnes et essayez d'avoir plus d'un signataire.

## MONTER UN PROJET COMME COORDONNATEUR

Ces documents sont ensuite soumis électroniquement par un outil (NEF – NEgotiation Facility) et l'un des formulaires doit être en parallèle signé par une personne autorisée et déclarée dans les formulaires.

Attention, ce travail peut être assez lourd et complexe en fonction des interactions avec la Commission et les partenaires : agrément sur les changements mais aussi informations administratives plus ou moins correctes.

### **En parallèle, il vous faut :**

- > Finaliser l'accord de consortium essentiellement en identifiant les apports de chacun, les affiliés (filiales, maison mère, etc.) associés aux partenaires et en réglant les détails de l'accord sur les procédures de prise de décision, de transfert des fonds de la Commission, de gestion de la confidentialité, etc.
- > Faire signer cet accord de consortium par tous les partenaires avant le début du projet.  
La Commission fait signer la convention au coordonnateur, qui fait ensuite signer les formulaires d'accession à la convention à l'ensemble des partenaires.

**Vous pouvez désormais commencer à travailler !**

## MONTER UN PROJET COMME COORDONNATEUR

### EXEMPLE : BIOSYSTEMS INTERNATIONAL (BSI)



BSI est une PME implantée sur le site du Génopole, Evry (Essonne) créée en 2004 et ayant reçu le label « entreprise innovante » d'OSEO en 2004. BSI a pour objectifs de développer des bio-marqueurs avec des sociétés pharmaceutiques et des biotechs, de fournir des services correspondants de découverte et de validation et de commercialiser des kits de diagnostic pour des centres de soin. BSI cherche également à établir des collaborations de R&D avec des cliniques spécialisées et d'autres experts pour développer et valider ses technologies.

Pour mettre en place ses partenariats de R&D, BSI a décidé de mettre en œuvre un projet collaboratif afin d'être au centre du dispositif et bénéficier de l'apport de tous les partenaires : son rôle en tant que coordonnateur est la conséquence naturelle de cette approche.

Conscient de la difficulté de la tâche, BSI se fait aider par OSEO pour monter le projet et fait appel à ARTTIC.

**Le travail de montage est alors devenu un travail de partenariat entre BSI et ARTTIC.**  
**Pour BSI, les tâches ont été de :**

- > Proposer les grandes lignes de son projet et valider sa structure suivant les conseils qui lui ont été fournis
- > Négocier la participation des premiers partenaires avec le soutien du cabinet conseil
- > Participer à la recherche de partenaires complémentaires avec ARTTIC pour finaliser le consortium
- > Contacter la Commission pour valider que le projet correspond aux priorités de cet appel d'offre
- > Contribuer activement à la rédaction de la proposition complète prise en charge par ARTTIC

La proposition, COBRED « Colon and Breast Cancer Diagnostics », a finalement été soumise et compte-tenu de l'innovation du projet, de l'adéquation du projet avec l'appel à projets et de la qualité du partenariat mis en place, le projet a été sélectionné pour une durée de trois ans et une subvention de 2,9 millions d'euros.



Toujours avec l'appui du cabinet conseil, la négociation aura ensuite permis de finaliser le contrat avec la Commission, les accords de partenariat et de préparer le lancement du projet.

De même que pour la préparation, afin de disposer des ressources les plus adéquates pour la gestion du projet, BSI a impliqué ARTTIC comme partenaire pour la prise en charge de toute la gestion du projet, se gardant le rôle de coordonnateur et de direction scientifique et technique.

De cet exemple, on peut voir que la coordination d'un projet est accessible même à de petites sociétés (BSI avait 7 employés lors du démarrage) et peut en cas de succès représenter un facteur de croissance important grâce aux partenariats permettant le développement de technologies et de produits mais aussi grâce à la crédibilité acquise via le projet. BSI dispose maintenant de trois ans pour mettre au point des bio-marqueurs pour faire le suivi de malades atteints d'un cancer du colon ou du sein et – via ce projet – de les valider avec des centres cliniques de renommée mondiale.

D'un point de vue effort, le travail n'a pas été négligeable pour BSI mais est resté compatible avec sa structure compte tenu du soutien extérieur dont BSI a bénéficié. L'implication dans le montage est ici essentielle dans la définition du projet, les négociations avec les partenaires et la préparation de la proposition. Dans la gestion, le support d'ARTTIC permet à BSI de réduire au minimum le surcoût de la coordination, lui laissant toutefois le rôle clé de la direction stratégique du projet.

## SE FAIRE AIDER

### Le travail décrit dans ce guide montre

la nécessité de connaître la façon dont fonctionne :

- le PCRD
- les partenariats internationaux de R&D
- les appels à projets de la Commission

le besoin de disposer des ressources suffisantes et qualifiées pour faire le travail :

Pour bien réussir un montage, une aide peut donc être précieuse et l'utilisation d'un conseil extérieur est souvent indispensable pour réussir.

Dans un premier temps des organismes comme OSEO et un conseil auprès des Points de Contacts Nationaux peuvent être d'une aide importante. De part leur expérience, ils peuvent donner un recul utile et fournir de nombreux contacts. Par ailleurs ils sont souvent capables d'apporter un financement d'aide au montage de projets.

Dans un deuxième temps se faire assister par des sociétés ou des organismes spécialisés dans le montage de projets peut s'avérer d'une grande utilité. En effet d'une part ces structures amènent un savoir et des équipes qu'il n'est plus nécessaire d'avoir en interne mais d'autre part le savoir-faire des consultants peut aider considérablement pour élever le niveau d'une proposition et augmenter d'autant ses chances d'être sélectionnée dans une compétition difficile.

ARTTIC est par exemple impliqué dans le montage et le gestion de projets du PCRD depuis plus de vingt ans et est très largement impliquée dans le montage et la gestion de projets du PCRD7 avec des grands groupes, des instituts académiques et des PME. D'autres peuvent également vous conseiller au sein d'ASCOFI.

**Cette expérience est un point très important dans le choix d'un conseil. Là aussi, il faut faire preuve de discernement :**

- > L'expérience du PCRD ne s'invente pas : les références et l'expérience doivent être les éléments clés du choix, un contact éventuel avec d'anciens clients peut se révéler utile
- > Le consultant ne peut pas « inventer » votre projet, il est indispensable d'avoir identifié un chef de projet portant votre vision du projet
- > Le contenu de la prestation doit être défini avec soin : planning, livrables et limites de la prestation
- > Le mode de rémunération doit aussi être en accord avec vos objectifs :
  - Un paiement entièrement fixe ou assorti d'une prime de succès dont le montant est fixé à l'avance (pas un pourcentage des fonds levés) assorti de jalons vous permettra d'avoir un service entièrement contrôlé
  - Un paiement sur la base exclusive d'une prime de succès est possible mais entraîne souvent un conflit d'intérêt entre votre projet et la prime. En effet pour le consultant, le but n'est plus de faire un projet répondant à vos objectifs mais de faire passer à tout prix la proposition, le projet résultant n'est pas forcément celui que vous auriez choisi.

**Le coût de ce conseil peut être pris en charge totalement ou partiellement par des organismes publics nationaux ou régionaux :**

- > OSEO en premier lieu à travers son Aide au partenariat Technologique (APT) vous aidera à supporter la charge du montage d'un projet et de l'utilisation d'un conseil externe
- > En fonction des régions, d'autres aides du même type peuvent être obtenues à travers les Chambres Régionales de Commerce et d'Industrie (CRCI), les agences régionales de l'innovation, etc.

## CONCLUSION

À travers ce guide, nous avons essayé de démontrer que la participation d'une PME au PCRD7 n'était pas « Mission Impossible » mais qu'elle doit se faire avec :

- > Une réflexion approfondie sur ses objectifs et ses attentes
- > Un effort de compréhension des bénéfices mais aussi des risques d'un tel projet
- > Une compréhension du travail à accomplir, de l'effort à fournir et de la différence importante pour être :
  - Partenaire d'un projet
  - Coordonnateur d'un projet
- > L'aide de personnes expérimentées pour éviter les nombreux pièges qui s'offrent à vous

Ce guide n'a pas abordé la gestion du projet par une PME, sujet nécessitant un guide à lui tout seul. Sur cet aspect, il est important d'être conscient de la complexité de la tâche (gérer à distance des partenaires ayant des intérêts différents, des cultures différentes et des fonctionnements différents, le tout dans un cadre contractuel très strict et souvent très complexe) et les problèmes qui peuvent se poser (retards, problèmes de qualité, conflits, aspects contractuels, etc.).

Une bonne expérience et un support professionnel est une nécessité pour aboutir aux résultats attendus et assurer la pérennité du partenariat pour une exploitation réussie des résultats.

## ANNEXE INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Pour en savoir plus, le site indispensable à consulter est le site Cordis du PCRD7 qui contient tous les textes et informations relatifs aux programmes, appels à projets et aspects contractuels :

> <http://cordis.europa.eu/fp7>

> Voir aussi <http://cordis.europa.eu/fp6> pour s'informer sur les projets en cours du PCRD6)

Pour des questions plus spécifiques, la Commission a mis en place un service pour répondre à vos questions sur le site europa:

> <http://ec.europa.eu/research/index.cfm?pg=enquiries>

Pour en savoir plus sur les JTIs et les plateformes technologiques européennes:

• ARTEMIS : <http://www.artemis-office.org>, la plateforme sur les systèmes embarqués

• ENIAC : <http://www.eniac.eu>, la plateforme de nanoélectronique

• IMI : <http://imi.europa.eu>, la plateforme de médecine innovante

• CLEAN SKY : <http://www.cleansky.eu>, la plateforme pour une aéronautique verte

• Plateformes : <http://cordis.europa.eu/technology-platforms/>, la liste de toutes les plateformes technologiques et l'accès à leurs sites web

Côté français, le site indispensable est le site EUROSFAIRE qui donne accès à tout le support mis en place au niveau national : dernières informations sur le PCRD7, liste des points de contact nationaux, le fléchage vers les différents programmes du PCRD, etc.

> <http://www.eurosfaire.prd.fr/7pc/>

Si vous voulez vérifier que vous êtes bien une PME consultez le guide suivant sur EUROSFAIRE:

> [http://www.eurosfaire.prd.fr/7pc/doc/1183017783\\_sme\\_report\\_fr\\_2006\\_7074.pdf](http://www.eurosfaire.prd.fr/7pc/doc/1183017783_sme_report_fr_2006_7074.pdf)

Si vous cherchez un accord de consortium standard, le plus commun est l'accord DESCA :

> <http://www.desca-fp7.eu/>

Enfin si vous vous préoccupez des aspects de propriété intellectuelle, le service IPR-Helpdesk propose un support et des guides forts utiles :

> <http://www.ipr-helpdesk.org>



EUROSFAIRE

DESCA  
The Simplified FP7 Model  
Consortium Agreement  
[www.DESCA-FP7.eu](http://www.DESCA-FP7.eu)

IPR  
Helpdesk

# MEMBRES ADHERENTS

## ACTEMIS

[www.actemis.com](http://www.actemis.com)  
Maxence Dhellemmes  
Tel : 03 20 43 29 29 - Fax : 03.20.43.29.28  
> [mdhellemmes@actemis.com](mailto:mdhellemmes@actemis.com)  
Parabole III - 2 Bd du Général Leclerc  
59 100 Roubaix

## ALMA CONSULTING

[www.almacg.com](http://www.almacg.com)  
Luc Ragon  
Tel : 04.72.35.80.30 - Fax : 04.72.35.80.31  
> [lragon@almacg.com](mailto:lragon@almacg.com)  
185 avenue des Grésillous  
92 622 Gennevilliers Cedex

## ARTIC

[www.arttic.com](http://www.arttic.com)  
Eric Papon  
Tel : 01.53.94.54.60 - Fax : 01.53.94.54.70  
> [papon@arttic.fr](mailto:papon@arttic.fr)  
58 A rue du dessous des Berges  
75 013 Paris

## CABINET JUNCA

[www.cabinetjunca.com](http://www.cabinetjunca.com)  
Eric Junca  
Tel : 05 61 34 10 38 - Fax : 05 61 34 00 78  
> [e.junca@cabinetjunca.com](mailto:e.junca@cabinetjunca.com)  
46 rue Louis Plana  
31 500 Toulouse

## CORTEAM CONSEIL

[www.corteam.com](http://www.corteam.com)  
Christophe Bessin  
Tel : 03.69.20.29.40 - Fax : 03.69.20.29.19  
> [cbessin@corteam.com](mailto:cbessin@corteam.com)  
37 rue d'Engwiller  
67 350 La WALCK

## DEVELOPPEMENT ET CONSEIL

[www.develop-conseil.com](http://www.develop-conseil.com)  
Dominique Carlac'h  
Tel : 01.53.62.98.57 - Fax : 01.53.62.96.11  
> [dominique.carlach@develop-conseil.com](mailto:dominique.carlach@develop-conseil.com)  
4 place du 18 juin 1940  
75 006 Paris

## EMOVEO

[www.emoveo.fr](http://www.emoveo.fr)  
Jérôme Carayol  
Tel : 05.61.11.19.94 - Fax : 05.61.29.87.79  
> [jcarayol@emoveo.fr](mailto:jcarayol@emoveo.fr)  
7 rue Alaric 2  
31 000 Toulouse

## EFFICIENT TECHNOLOGY

[www.efficient-technology.com](http://www.efficient-technology.com)  
Eric Briole  
Tel : 04.67.13.82.40 - Fax : 04.67.13.82.49  
> [briole@efficient-technology.com](mailto:briole@efficient-technology.com)  
2460 avenue Albert Einstein  
34 000 Montpellier

## EURINNOV

[www.eurinnov.com](http://www.eurinnov.com)  
Michel Moreau  
Tel : 01.46.92.00.44 - Fax : 01.47.78.92.59  
> [michel.moreau@eurinnov.com](mailto:michel.moreau@eurinnov.com)  
8 rue Jean Goujon  
75 008 Paris

## EUROQUALITY

[www.euroquality.fr](http://www.euroquality.fr)  
Marc PONSAR  
Tel : 01 44 69 99 80 - Fax : 01.44.69.99.81  
> [marc.ponsar@euroquality.fr](mailto:marc.ponsar@euroquality.fr)  
8 Rue de L'Isly  
75 008 Paris

## FINANCEUROPE

[www.financeurope.com](http://www.financeurope.com)  
Jean Claude Relave  
Tel : 04.37.65.93.67  
> [jrelave@financeurope.com](mailto:jrelave@financeurope.com)  
82 rue Cours Gambetta  
69 007 Lyon

## FV MARKETING

[www.fvmarketing.fr](http://www.fvmarketing.fr)  
Christian Guthmann  
Tel : 01.41.97.02.60 - Fax : 01.41.97.02.61  
> [cguthmann@fvmarketing.fr](mailto:cguthmann@fvmarketing.fr)  
Tour Atlantique  
92 042 Paris La Défense Cedex

## GAC

[www.grande-armee-conseil.com](http://www.grande-armee-conseil.com)  
Stéphane Georin  
Tel : 01.44.82.20.20 - Fax : 01.44.82.20.25  
> [sgeorin@grande-armee-conseil.com](mailto:sgeorin@grande-armee-conseil.com)  
50 avenue de la Grande Armée  
75 017 PARIS

## Groupe EDATER

[www.edater.fr](http://www.edater.fr)  
Jacques Carrillo  
Tel : 04.67.02.29.02 - Fax : 04.67.79.56.76  
> [carrillo@edater.fr](mailto:carrillo@edater.fr)  
Tour Polygone -265, avenue des Etats du  
Languedoc -34000 MONTPELLIER

## Groupe ERDYN

[www.erdyn.fr](http://www.erdyn.fr)  
Patrick Haouat  
Tel : 01.44.16.86.00 - Fax : 01.44.16.86.01  
> [Patrick.haouat@erdyn.fr](mailto:Patrick.haouat@erdyn.fr)  
23 rue Vergniaud  
75 013 PARIS

## HLP DEVELOPPEMENT

[www.hlpdeveloppement.fr](http://www.hlpdeveloppement.fr)  
Nicolas Bonnet  
Tel : 01.44.71.93.93 - Fax : 01 44 71 93 94  
> [nbonnet@hlpdeveloppement.fr](mailto:nbonnet@hlpdeveloppement.fr)  
8, rue Notre Dame de Lorette  
75 009 Paris

## INNOVATIVE BUISNESS PARTENERS

[www.innovative-business.eu](http://www.innovative-business.eu)  
Paul Vincent  
Tel : 05.67.73.17.75 - Fax : 05.67.73.17.00  
> [paul.vincent@innovative-business.eu](mailto:paul.vincent@innovative-business.eu)  
99 route d'Espagne - bâtiment B  
31100 Toulouse

## ITD Europe

[www.itdeu.eu](http://www.itdeu.eu)  
Matthieu Lacave  
Tel : 01.43.70.21.59 - Fax : 01.43.70.21.59  
> [matthieu.lacave@itdeu.eu](mailto:matthieu.lacave@itdeu.eu)  
11 bis impasse Daunay  
75 011 Paris

## LEYTON & ASSOCIES

[www.leyton.fr](http://www.leyton.fr)  
Arnaud Pougner  
Tel : 04.78.41.41.18  
email : [apougner@leyton.fr](mailto:apougner@leyton.fr)  
146 bureaux de la Colline  
92 213 Saint Cloud Cedex

## Merioneo Technology

[www.merioneo.com](http://www.merioneo.com)  
Bernard Malachane  
Tel : 08.71.53.45.19 - Fax : 04.78.54.99.72  
> [bmalachane@merioneo.com](mailto:bmalachane@merioneo.com)  
22 rue François Villon - 69003 Lyon

## PNO CONSULTANTS

[www.pnoconsultants.com](http://www.pnoconsultants.com)  
Johan Cuypers  
Tel : 01.44.77.91.00 - Fax : 01.49.26.99.74  
> [johan.cuypers@pnoconsultants.com](mailto:johan.cuypers@pnoconsultants.com)  
7 rue Pouget de l'Isle  
75 001 Paris

## SOGEDEV

[www.sogedev.com](http://www.sogedev.com)  
Thomas Gross  
Tel : 01.55.95.87.78 - Fax : 01.55.95.70.40  
> [tgross@sogedev.com](mailto:tgross@sogedev.com)  
175-177 rue d'Aguesseau  
92 100 Boulogne Billancourt

## SUBVENTIUM

[www.subventium.com](http://www.subventium.com)  
Philippe Lapidus  
Tel : 01 41 44 32 00 - Fax : 01.41.44.32.32  
> [plapidus@subventium.com](mailto:plapidus@subventium.com)  
11 quai de Dion Bouton  
92 816 Puteaux Cedex

## TECHNOPOLIS GROUP France

[www.technopolis-group.com](http://www.technopolis-group.com)  
Philippe Larue  
Tel : 01.49.49.09.20 - Fax : 01.49.49.09.29  
> [Philippe.larue@technopolis-group.com](mailto:Philippe.larue@technopolis-group.com)  
55 rue des Petites Ecuries  
75 010 PARIS

## TECHNOWMETRIX -

[www.tkm.fr](http://www.tkm.fr)  
Christophe Lecante  
Tel : 04.76.06.57.00 - Fax : 04.76.35.63.20  
> [cl@tkm.fr](mailto:cl@tkm.fr)  
Les jardins d'Epione  
4 rue Leon Beridot  
ZAC Champfeuillet  
38 500 Voiron

## TYKYA

[www.tyky.com](http://www.tyky.com)  
Bernard Degorre  
Tel : 01 42 46 44 62  
> [bdegorre@tyky.com](mailto:bdegorre@tyky.com)  
24 Boulevard Poissonnière  
75 009 Paris

## VICTOYA

[www.victorya.eu](http://www.victorya.eu)  
Eric Chreiki  
Tel : 01.30.71.97.28 - Fax : 01.39.52.82.48  
> [ech@victorya.eu](mailto:ech@victorya.eu)  
Espace Lumière 8 - 57 boulevard de la  
République  
78 400 Chatou

## VITAMIB

[www.vitamib.com](http://www.vitamib.com)  
Xavier Fabre  
Tel : 04.86.11.01.80 - Fax : 04.76.51.84.91  
> [xfabre@vitamib.com](mailto:xfabre@vitamib.com)  
Immeuble le Pré carré Innovalle - 3  
chemin du Pré Carre  
38 240 Meylan

## YOLE Développement

[www.yole.fr](http://www.yole.fr)  
Jean-Christophe Eloy  
Tel : 04 72 83 01 80 - Fax : 04 72 83 01 83  
> [eloy@yole.fr](mailto:eloy@yole.fr)  
45 rue Sainte Geneviève  
69 006 LYON

