



**MONTAGE DE PROJETS EUROPEENS DE
RECHERCHE ET D'INNOVATION**

GUIDE DE BONNES PRATIQUES
2019

REALISE EN PARTENARIAT AVEC



**Auvergne
Rhône-Alpes**
Entreprises

Liste des abréviations

ACCELERATOR : EIC Accélérateur, le programme qui remplace le programme « Instrument PME »

BOTTOM-UP : se dit d'appels à projets « ouverts », qui acceptent des projets de tous les domaines technologiques ou secteurs d'activités.

CSA : *Coordination Support Action* - actions de soutien et de coordination

EEN : *Enterprise Europe Network*

EIC : *European Innovation Council*

EIT : *European Institute of Innovation et Technology* – institut européen d'innovation et de technologie

ERC : *European Research Council* - actions du Conseil européen de la recherche

FTI : *Fast Track to Innovation* - voie express pour l'innovation

H2020 : Horizon 2020

IA : *Innovation Action* : actions d'innovation

KIC : *Knowledge Innovation Communities* - communautés de la Connaissance et de l'Innovation de l'IET

PCN : Point de contact national

R&D : Recherche et développement

RIA : *Research Innovation Action* : actions de recherche et d'innovation

SME Instrument : Instrument PME

TOP-DOWN : se dit d'appels à projets qui n'acceptent que des projets répondant à des critères précis de thématique ou de secteur d'activité.

TRL : *Technology Readiness Level*, niveau de maturité technologique d'une innovation (de la recherche fondamentale à la mise sur le marché)

WORKPACKAGES : Lots de tâches

Sommaire

Table des matières

I.	Introduction au montage de projets Horizon 2020	
II.	Anticiper et évaluer ses chances	10
A.	La procédure de candidature	10
B.	S'interroger sur la pertinence de la démarche	10
C.	Identifier l'appel à projet (topic) à cibler	11
D.	Analyser les forces et les faiblesses du projet au regard de l'appel à projet ciblé.	12
III.	Préciser le projet	13
A.	Définir les enjeux et le fil rouge du projet	13
B.	Finaliser le partenariat.....	13
C.	Construire le programme de travail et le budget associé.....	15
IV.	Rédiger et soumettre	16
A.	Développer chaque partie	16
B.	Bonnes pratiques rédactionnelles	22
C.	Relecture de la proposition : lisez et faites relire !	25
D.	Soumission du projet.....	26
V.	S'informer et se faire accompagner	27
A.	Le dispositif Incub'Europe ³	27
B.	Aides Bpifrance	28
C.	Sociétés de conseil	
D.	Pôles de compétitivité	
E.	Le dispositif d'accompagnement national à Horizon 2020 : Les Points de Contact Nationaux	29
F.	Le réseau Enterprise Europe Network (EEN)	30
G.	HORIZON 2020, le portail français du programme européen pour la Recherche et l'Innovation....	30
H.	Portail de la Commission Européenne et outils en ligne.....	30
VI.	Introduction à Horizon Europe	32

Association des Conseils en Innovation

Emmanuelle Pianetti, Déléguée Générale

Adresse électronique : emmanuelle.pianetti@asso-conseils-innovation.org

Téléphone : 06 21 24 34 91

Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises

Charlotte Rix Nicolajsen, coordinatrice Bureau Europe

Adresse électronique : crixnicolajsen@arae.fr

Téléphone : 04 72 75 40 76

Edito



“Les projets collaboratifs européens, qu’ils soient des projets de Recherche ou des projets d’Innovation, sont des aventures excitantes et attractives. Bien que le premier programme cadre pour la recherche et le développement technologique date de 1984, les acteurs qui se lancent aujourd’hui dans le montage d’un projet connaissent toujours ce mélange d’envie et d’appréhension à l’orée d’une préparation de projet.

De fait, les procédures administratives et les procédures de sélection de projets, bien que simplifiées au fil du temps grâce

notamment au digital, peuvent présenter des difficultés objectives pour des porteurs de projets peu aguerris.

Avec ce guide, l’Association des Conseils en Innovation et son partenaire, Auvergne Rhône-Alpes Entreprises, souhaitent contribuer à l’accès aux programmes européens, et vous aider à faire du “montage” de votre projet - et de la rédaction de la proposition associée - une étape profitable : structuration du projet, écriture d’un document de référence en commun, mobilisation du partenariat... Autant de jalons qui permettront, en cas d’échec, de capitaliser sur le travail effectué, et surtout, ce que nous vous souhaitons, d’augmenter les chances de succès de votre proposition, puis de votre projet européen !”

Luc RAGON, Président de l’Association des Conseils en Innovation

Rédacteurs

Nous remercions chaleureusement les rédacteurs de ce guide, notamment Francesca Pagliarulo, **Auvalie Innovation**, Emma Balayre, **Ayming**, Tania Langon, **Benkei**, Fabien Marty, **Efficient Innovation**, et Peggy Favier, **L-UP**.

Remerciements

Nous remercions notre partenaire l’Agence **Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises** et plus particulièrement Charlotte Rix Nicolajsen, Lisa Janin et Maud Schneider pour leur invitation à la journée Ambition Europe 3, leur confiance et leur soutien dans l’élaboration de ce guide.

Association des Conseils en Innovation

L'Association des Conseils en Innovation se compose de plus de **70 entreprises exerçant le métier de conseil en innovation, regroupant plus de 5 000 collaborateurs**. Ils travaillent sur l'ensemble des métiers du conseil en innovation et œuvrent au quotidien auprès de tous les acteurs de l'innovation au service de la compétitivité des acteurs économiques et de l'attractivité des territoires.

L'Association des Conseils en Innovation **rassemble et représente des entreprises de conseil** de toutes tailles. Lors de sa création, les fondateurs ont délibérément choisi de **fédérer les acteurs organisés en sociétés** afin de démontrer que le **métier du conseil en innovation est une profession organisée**, composée de sociétés matures ancrées dans l'écosystème d'innovation, qui contribue à la croissance économique des entreprises innovantes.

Elle encourage les échanges de connaissances, d'expériences et de prospective, entre ses membres et avec les acteurs des écosystèmes d'innovation, afin de contribuer à la progression des méthodes d'intervention sur l'ensemble des métiers du conseil en innovation, et à l'adoption des meilleures pratiques ; ce faisant, elle œuvre à la reconnaissance des qualifications et compétences de ses membres, et à l'émergence d'un collectif français d'excellence en innovation.

L'organisation se caractérise également par la **diversité des compétences de ses membres**. Cette diversité s'observe au travers des commissions spécialisées dans le conseil en innovation. Ces **lieux de réflexion favorisent les échanges entre les membres sur leurs pratiques professionnelles, sur les dispositifs ainsi que la production annuelle de travaux** (guides pratiques, livre blanc...).

L'Association est structurée autour de quatre commissions métiers :

- **Politiques publiques d'innovation et leur évaluation**, animée par Florian Knecht
- **Stratégies de l'innovation** animée par Vincent Chauvet
- **Projets collaboratifs innovants**, animée par Corentin Lefèvre
- **Financement fiscal de l'innovation**, animée par Olivia Cerveau Reynaud

Outre la mise en lumière des expertises de ses membres, l'Association des Conseils en Innovation est engagée **dans la défense et la promotion du métier de conseil en innovation**, ainsi que la **valorisation de l'innovation comme vecteur de croissance économique et de performance sociétale**.

Engagée dans un **dialogue permanent avec les pouvoirs publics**, l'Association se caractérise par son **dynamisme et ses actions en faveur de l'innovation**. Ainsi, elle a **noué plusieurs partenariats** avec les acteurs publics et privés de l'écosystème de l'innovation et **a élaboré en partenariat avec Auvergne Rhône-Alpes Entreprises un guide de bonnes pratiques sur le montage de projets européens**.

I. Introduction au montage de projets Horizon 2020

Le programme Horizon 2020¹ est le huitième Programme Cadre Européen de soutien à la recherche et à l'innovation, pour la période 2014-2020, financé par la Commission européenne. Il s'insère dans la **stratégie Europe 2020 pour une croissance intelligente, durable et inclusive**.

Il associe étroitement recherche et innovation et se concentre sur 3 domaines clés :

- L'excellence scientifique
- La primauté industrielle
- Les défis sociétaux



Architecture du programme Horizon 2020

¹Source : https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/sites/horizon2020/files/H2020_FR_KI0213413FRN.pdf (novembre 2019)

Horizon 2020 vise à renforcer le leadership mondial de l'Europe dans les domaines scientifiques et technologiques.

A partir du 1er janvier 2021, le programme Horizon Europe prendra le relai du programme Horizon 2020 pour financer la recherche et l'innovation sur la période 2021 à 2027 ; les évolutions portées par cette transition sont mentionnées en fin de document.

L'objectif principal d'Horizon 2020 est **de stimuler davantage la croissance économique et l'emploi en Europe, de rendre l'industrie européenne plus durable et plus compétitive, et d'améliorer la qualité de vie des citoyens.**

Dans cet objectif, un intérêt particulier est donné aux petites et moyennes entreprises (PME²) – une source importante d'emploi et d'innovation en Europe – à qui 20% du budget est dédié. Elles sont encouragées à participer aux projets, soit en intégrant un consortium (ciblant un des 3 piliers), soit par le biais de l'activité « Innovation dans les PME » du pilier Primauté Industrielle. Cette activité recouvre le programme **EUROSTARS** et le programme **Instrument PME** (devenu depuis Juin 2019 « **EIC Accelerator** »), spécialement conçu pour les PME. Avec ces instruments de financement, la Commission Européenne souhaite soutenir le développement des PME européennes innovantes.



FOCUS

*Le programme **EUROSTARS**, élaboré par EUREKA et la Commission européenne, vise à soutenir par le biais d'une approche « bottom-up », les P.M.E. innovantes à fort potentiel de croissance réalisant d'importants investissements en R&D.*

Il s'agit de financer des partenaires engagés dans des projets d'innovation collaboratifs transnationaux sans thématique particulière. Le projet cible est un produit, procédé ou service innovant et proche du marché, dont la phase de développement est de 3 ans maximum et dont la commercialisation intervient dans les 2 ans qui suivent la fin du projet.

Le montage de projets européens, collaboratifs ou non, ne s'improvise pas et se doit d'être considéré comme un projet dans le projet. Cette activité, qui peut être chronophage, nécessite une forte implication du coordinateur et de ses différents partenaires. Ils devront également respecter des exigences de fond, comprendre les grandes thématiques et y répondre de façon pertinente, tout en respectant un formalisme spécifique.

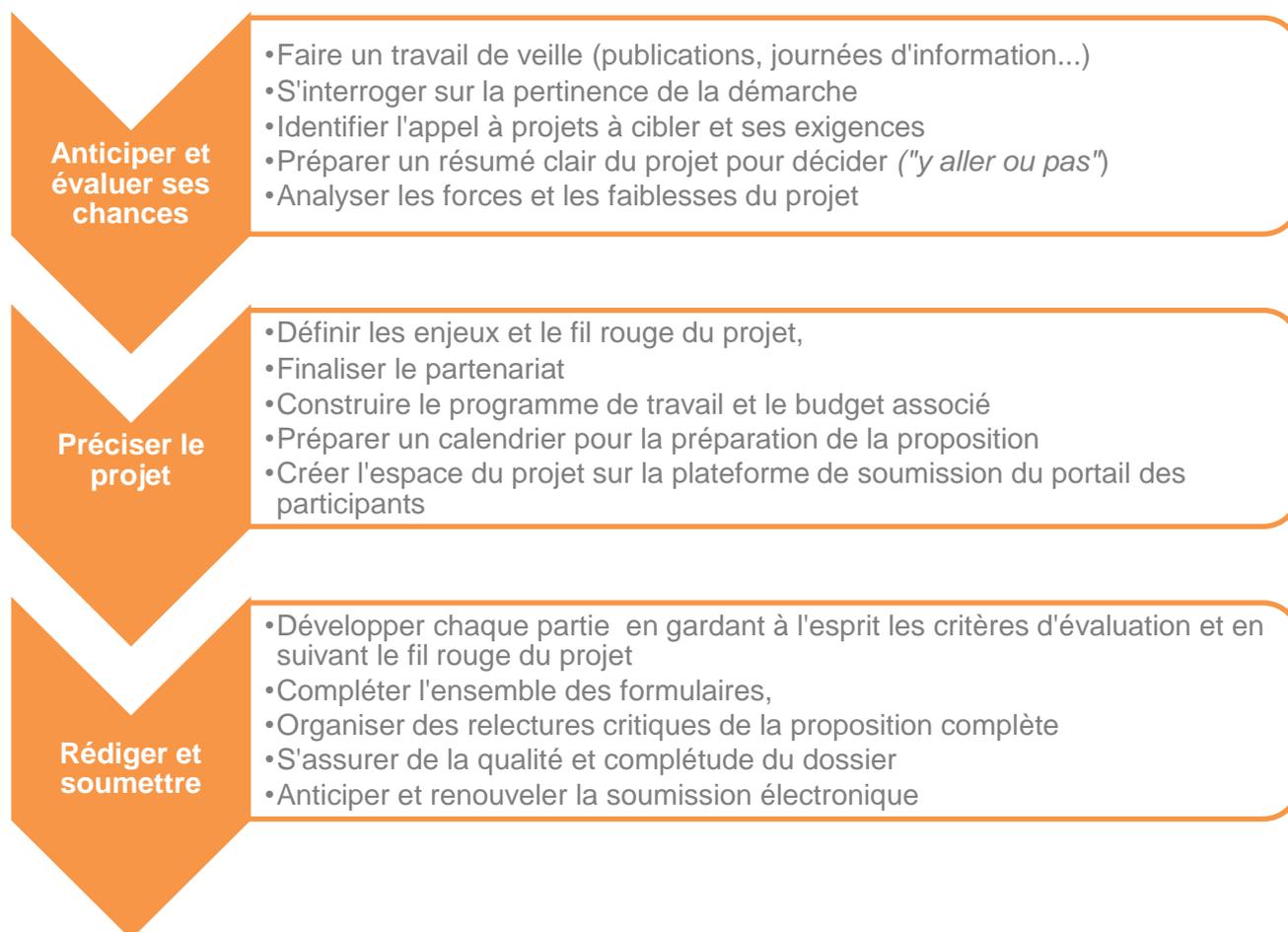
Avant de se lancer dans le montage d'un projet européen, nous recommandons aux porteurs du projet de s'interroger sur les points suivants :

- Objectifs du projet et contribution à mon entreprise ou mon organisation

² Selon la définition européenne de la PME : entreprise de moins de 250 salariés déclarant soit un CA annuel inférieur à 50 millions d'euros, soit un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros. Elle doit être indépendante, c'est-à-dire ne pas être détenue à plus de 25 % par une ou plusieurs entités qui ne sont pas des PME.

- Adéquation de mon projet avec l'appel à projets
- Ressources humaines et financières disponibles
- Pour les projets collaboratifs : identification de partenaires,
- Temps disponible pour monter le projet,

Nous pouvons considérer trois grandes étapes du montage d'un projet européen.



Trois étapes du montage de projets européens

II. Anticiper et évaluer ses chances

A. La procédure de candidature

Horizon 2020 finance différents types d'actions. Les actions auxquelles les entreprises **participent le plus sont les Actions de recherche et d'innovation (RIA), les Actions d'innovation (IA) et l'Instrument PME** (depuis juin 2019, l'Instrument PME phase 2 a évolué vers l'**EIC Accelerator**) qui font l'objet de ce guide.



FOCUS

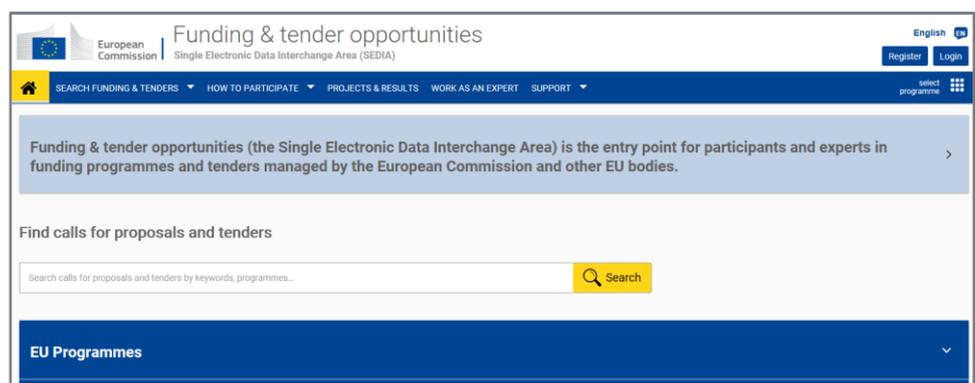
*Depuis le 6 Juin 2019, et pour la période 2019-2020, Instrument PME-Phase 2 est remplacé par le nouveau pilote EIC Accelerator. **EIC Accelerator** permet de financer des projets mono-partenaires portés par une **PME** jusqu'à 17.5 M€ avec un financement "mixte". En règle générale :*

- *Les projets moins matures (TRL<8) pourront obtenir une subvention entre 0,5M€ et 2,5M€ (70% des coûts éligibles)*
- *Les projets plus matures (TRL>8) pourront obtenir une prise de participation jusqu'à 15 M€ cumulée à la subvention.*

L'Instrument PME-Phase 1 « étude de faisabilité » est supprimée depuis septembre 2019.

Les appels à projets sont décrits dans le détail sur le portail des participants : *Funding & tender opportunities*³. Votre proposition de projet doit être soumise sur la plateforme de soumission correspondante.

Si vous êtes nouveau sur le portail de financement et d'appels d'offres, vous devrez d'abord créer un compte utilisateur (EU Login), puis enregistrer votre organisation pour recevoir un code d'identification du participant (numéro PIC).



Extrait du portail des participants

³ <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home> (novembre 2019)

Votre proposition sera évaluée par au moins 3 experts évaluateurs d'horizons potentiellement différents (Industriels, académiques, financiers) qui n'auront qu'un temps limité (1/2 journée maximum) pour lire votre proposition complète et rédiger leur rapport d'évaluation (selon une grille imposée) strictement sur ce qui leur a été présenté (et non sur le potentiel de la proposition).



Nos conseils

L'évaluateur doit comprendre et retenir rapidement les points forts de la proposition de projet pour être en mesure d'argumenter auprès des autres évaluateurs lors de la réunion de consensus.

Il conviendra donc, vis à vis de l'expert évaluateur, de :

- *Convaincre dès les 2 premières pages,*
- *Proposer un document percutant et agréable à lire (anglais soigné, document aéré et illustré) et respectant la trame imposée.*

B. S'interroger sur la pertinence de la démarche

L'aventure européenne demande une réflexion préalable et incite le porteur de projet à s'interroger sur les points suivants :

- Est-ce que la réalisation du projet nécessite une envergure européenne ?
- Le projet répond-il à des grands défis d'HORIZON 2020, défis sociétaux, besoins marchés court (*EIC Accelerator*), moyen (*IA*) ou moyen-long termes (*RIA*) ?
- L'entité a-t-elle les ressources suffisantes pour un positionnement en tant que porteur du projet ? En tant que partenaire d'un projet ?
- Est-elle en mesure d'apporter le complément de financement en fonction du taux de financement du dispositif visé ?
- L'entité est-elle prête à collaborer (*co-design, co-développement, co-réalisation, co-démonstration*) au sein d'un consortium ?



Dans le cadre d'un projet EIC Accelerator, la réflexion du porteur diffère et porte sur les points suivants :

- *Le projet est-il stratégique pour le développement de l'entreprise à court terme ?*
- *A-t-il le potentiel de décupler le chiffre d'affaires ?*
- *S'agit-il de gagner de nouveaux marchés, notamment à l'export ?*
- *Le projet s'inscrit-il bien dans un des grands défis HORIZON 2020 ?*
- *La maturité du projet correspond-elle à une dernière étape de faisabilité avant un lancement d'exploitation commerciale ?*

C. Identifier l'appel à projet (topic) à cibler

Pour cela, plusieurs possibilités s'offrent à vous :

- **Le portail H2020** (« *Funding & tender opportunities* », recherche par mots clés). La programmation HORIZON 2020 est majoritairement descendante (*top-down*) : Pour chaque défi européen, des thématiques particulières sont définies qui regroupent différents appels à projets précis *EIC Accelerator* et *EUROSTARS* sont des cas particuliers : ils proposent une approche ascendante (*bottom-up*) sans thématique pré-identifiée.
- **L'analyse en profondeur des programmes de travail européens (work programmes) dans lesquels s'inscrivent les appels à projets.** La grande majorité des appels à projets dans Horizon 2020 sont formulés selon un cahier des charges à la fois précis et générique. Une attention particulière doit être portée sur les points suivants :
 - Grand défi posé et périmètre (« *Challenge* » et « *Scope* »).
 - Impacts attendus (« *Expected Impacts* » auxquels vous devrez apporter une réponse quantifiée).
 - Niveaux de TRL attendus pour ainsi démontrer que les activités proposées correspondent au niveau de maturité attendu.
 - Niveau de financement maximum afin de rester dans une fourchette de subvention acceptable pour le financeur.
- **Les Points de Contact Nationaux (PCN) thématiques concernés** peuvent vous renseigner sur les spécificités de certains appels à projets, confirmer ou infirmer l'adéquation de votre projet à l'appel à projets ciblé.

L'énoncé de l'appel à projets fait très souvent référence à des feuilles de route / directives / initiatives qu'il faudra également comprendre

Pour cette analyse, l'idéal est de se faire accompagner⁴ : demandez conseil sur le décryptage des énoncés des appels à projets.

D. Analyser les forces et les faiblesses du projet au regard de l'appel à projet ciblé.

- **Exprimer** ce qui va permettre, avec les partenaires que vous avez réunis, d'apporter une solution au problème posé par l'appel à projets.
- **Répondre à la question « pourquoi mon projet » ?**
- **Répondre à la question « pourquoi maintenant » ?**
- **Identifier les faiblesses** de votre projet et trouvez les moyens pour les surmonter ou les contourner.
- **Interroger la base en accès libre de tous les projets financés par la Commission Européenne (Cordis open data)** pour identifier des projets déjà financés sur votre thématique et des partenaires éventuels.



Nos conseils

Dans le cadre d'un projet EIC Accelerator, l'approche est différente dans la mesure où elle est ascendante et où les porteurs sont invités à présenter un projet de développement pour l'entreprise.

Ainsi, il convient de présenter un business plan détaillé et de répondre aux interrogations suivantes :

- *A quel problème/besoin le produit répond-il ?*
- *Quels sont les potentiels clients, quel est le modèle économique choisi ainsi que les perspectives de marchés ?*
- *Quelles sont les retombées économiques ?*

⁴ Cf V. S'informer et se faire accompagner

III. Préciser le projet

A. Définir les enjeux et le fil rouge du projet

- **Préciser le/les besoins auquel/auxquels répond votre projet** (technologique, environnemental, médical, marché, sociétal...)
- **Se fixer des objectifs ambitieux** (au-delà de l'état de l'art), partagés par les membres du consortium et *SMART* (*Spécifiques, Mesurables, Acceptables (et Ambitieux), Réalistes, Temporellement définis*).
- **Définir les activités** qui permettront la réalisation des objectifs du projet.
- **Mesurer le potentiel innovant du projet**
- **Analyser les briques fonctionnelles du projet pour définir les compétences requises.**
Identifier toutes les parties prenantes concernées par ce projet et envisager leur implication. De tels acteurs (collectivités, associations, ONG, sociétés de conseil avec expertises spécifiques : environnement, études d'impact, marchés, propriété intellectuelle, etc.) contribueront à matérialiser, valoriser et favoriser l'acceptation des résultats du projet.
- **Préciser les impacts du projet** : les impacts attendus et les stratégies d'exploitation des résultats d'un projet sont devenus prépondérants dans une grande majorité d'appels à projets.
- **Définir le « fil rouge » du projet** qui conduira l'évaluateur tout le long de sa lecture.



Nos conseils

Ne laissez pas de côté les défis transverses parfois associés à l'appel à projet ciblé (internationalisation, digitalisation, intégrité de la recherche...) et intégrez-les dans le programme de travail du projet.

B. Finaliser le partenariat

- **Anticiper** : La constitution du consortium représente plus de 50% des efforts à fournir, les partenaires clés se recrutent en amont car ils participeront à construire une partie du projet. Le choix des responsables de *Workpackages* est déterminant. Plus généralement, il faut garder à l'esprit qu'un partenaire « déficient » au montage, le sera aussi probablement dans le cours du projet (y penser pour la sélection et l'animation).



Nos conseils

Dans Horizon 2020 la moyenne est autour de 10 entités dans les projets RIA et IA. Un projet de plus de 15 partenaires peut induire un risque dans le management de projet. Ce dernier devra être traité et explicité dans la proposition, dans la partie « Project Management »

- **Constituer un partenariat équilibré et conforme aux attentes de la Commission Européenne dans Horizon 2020** en intégrant les acteurs de l'écosystème Recherche et Innovation. Dans la majorité des cas il faudra construire le partenariat avec une vision « chaîne de valeur » de l'amont vers l'aval et identifier les compétences critiques manquantes nécessaires à l'accomplissement et la démonstration du projet. Les partenaires doivent se compléter, toute redondance sera sanctionnée dans l'évaluation.



Nos conseils

Un sous-traitant ou un fournisseur (équipement, matières brutes...) ne sont pas des partenaires. Ils peuvent le devenir s'ils décident de participer au co-développement/réalisation/démonstration de la solution.

- **Commencer par son écosystème proche** (chaîne de valeur, fournisseurs et clients, collaborations historiques avec des instituts/organismes de recherche).
- **S'appuyer sur le réseau** (centres de recherches, PCN, pôle de compétitivité, associations, EEN).



Informations pratiques

Le réseau Enterprise Europe Network (EEN) est un réseau européen actif d'aide aux entreprises, en particulier des petites et moyennes entreprises, à travers l'Union européenne. Il a pour but d'informer, de conseiller et d'assister ces entreprises dans toutes les phases de leur développement afin qu'elles puissent au mieux bénéficier des avantages du marché unique européen.

Le réseau est constitué de plus de 600 organisations (Chambres de commerce, agences de développement, etc.) actives dans plus de 50 pays d'Europe et au-delà. Il est cofinancé par la Commission européenne dans le cadre du Programme COSME. En région Auvergne-Rhône-Alpes le consortium est composé de la Chambre de Commerce et d'Industrie Régionale et Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises

- **Participer** avec un objectif précis **aux évènements européens de mise en relation et d'information organisés à Bruxelles par la Commission Européenne** (*brokerage event, Info days*) **ou en région par les PCN ou les EEN** (*journées d'informations*).
- **Impliquer des partenaires avec un rôle/engagement significatif.** Le nombre de partenaires idéal est celui qui est nécessaire et suffisant pour accomplir les tâches demandées. La priorité est le rôle et la valeur ajoutée des partenaires dans le projet, ainsi que leur complémentarité les uns vis-à-vis des autres ; les partenaires « figurants », tout comme les « doublons » seront pénalisants pour le projet. **Construire une collaboration réelle** en veillant à identifier ce que chaque partenaire attend du projet, puisqu'il en partage les risques et y investit ses ressources.



Nos conseils

Un projet Innovation Action doit être construit et piloté par des utilisateurs finaux (« end-users ») et des industriels. Ce sont leurs besoins qui priment

C. Construire le programme de travail et le budget associé

- **Proposer un plan de travail très opérationnel**, en adéquation avec les objectifs fixés, correspondant aux tâches à effectuer par les partenaires et selon un calendrier réaliste.
- **Proposer une structure de management et des procédures** en accord avec l'envergure et l'organisation du projet.
- **Lister les coûts liés au projet** et identifier les coûts éligibles.
- **Anticiper dès que possible les grandes répartitions de budget** entre les partenaires, elles seront précisées lors de la définition fine des activités.
- **Eviter de gonfler les budgets**, ceci sera pénalisé lors de l'évaluation (best value for money).
- **Justifier le budget** (personnel et autres coûts) et la demande de subvention
- **Le budget ne sera pas modifiable après la soumission.**



Nos conseils

Les achats d'équipements ou de licence, tout comme le recours à la sous-traitance, doivent être utilisés de manière raisonnée : une utilisation abusive peut mettre en péril la pertinence et l'expertise du partenaire et plus largement du consortium.

IV. Rédiger et soumettre

Idéalement, la constitution du dossier débutera plusieurs mois avant la date limite de soumission (nous conseillons un minimum de 3 mois).

Cette phase comporte les activités suivantes :

- **Se procurer et analyser l'ensemble des modèles à compléter** (*Template*) sur le portail des participants (*différentes sections, annexes et documents de support*).
- **Identifier les éléments à décrire dans chaque section**
- **Rédiger les sections**
- **Relire et faire relire la proposition**
- **Finaliser et vérifier la complétude du dossier**
- **Soumettre**

A. Développer chaque partie

Les propositions soumises par les candidats sont évaluées en fonction de trois critères d'évaluation retenus pour Horizon 2020, correspondant à trois grandes sections :



Le modèle de document imposé par la Commission Européenne est construit en miroir à ces trois critères pour lesquels un soin égal doit être porté.

Pour chacune de ces trois sections, un ensemble de sous-critères est défini et chacun sera commenté par l'évaluateur. Il est donc important de répondre avec précision et soin à chacun des points attendus pour ne pas pénaliser la note globale.

Une bonne pratique consistera à se référer au FAQ (*Frequently Asked Questions*) et au guide d'auto-évaluation (*Standard Evaluation Form*). Ces documents se trouvent sur le portail du participant (*Funding and tender opportunities*) dans la section qui concerne l'appel à projets en question.

Les tableaux, ci-dessous, présentent, de manière synthétique, les enjeux et ambitions de chacune des parties à rédiger, tels qu'ils sont présentés par la Commission européenne, ainsi que les sous-critères d'évaluation qu'elles permettent d'adresser.

L'objectif premier du porteur de projet est donc d'y répondre de manière très méthodique et rigoureuse.

Section Excellence	
RIA and IA	Evaluation RIA and IA ⁵
<p>Objectives: Describe the overall and specific objectives for the project.</p> <p>Relation to the work program: Explain how your proposal addresses the specific challenge and scope of the related work programme topic.</p> <p>Concept and methodology :</p> <ul style="list-style-type: none"> Explain the overall concept underpinning the project (main ideas, models or assumptions involved), the positioning of the project (especially regarding the Technology Readiness Level) and the research and innovation activities which will be linked with the project. Explain the overall methodology for the activities indicated in the relevant section of the work programme and the way gender dimension is taken into account. <p>Ambition: Describe the advance your proposal would provide beyond the state-of-the-art, and the extent the proposed work is ambitious and the innovation potential.</p>	<p>Evaluation criteria RIA and IA</p> <ul style="list-style-type: none"> Clarity and pertinence of the objectives Soundness of the concept, and credibility of the proposed methodology Extent that the proposed work is beyond the state of the art, and demonstrates innovation potential (e.g. ground-breaking objectives, novel concepts and approaches, new products, services or business and organizational models) Appropriate consideration of interdisciplinary approaches and, where relevant, use of stakeholder knowledge and gender dimension in research and innovation content <p>Source : extraits de "Standard proposal template"</p>
EIC ACCELERATOR	Evaluation EIC Accelerator ⁶
<p>Idea and solution: Describe your innovation in detail, what are the objectives and what are the challenges or problems – business, technological or societal (climate change, environment, gender dimension, etc.) - that you seek to address by bringing your innovation to market.</p> <p>Innovativeness: How is your innovation better or significantly different than other existing alternatives? Why is the timing right for your innovation?</p> <p>Stage of development: Describe the current stage of development (you may refer to Technology Readiness Levels), including the activities and results achieved so far. What are the steps planned to take this innovation to the market?</p> <p>What is the technological, practical and economic feasibility and what are the risks faced when bringing your innovation to market?</p>	<p>Evaluation criteria EIC Accelerator</p> <ul style="list-style-type: none"> High-risk/high-potential innovation idea that has something that nobody else has. Its high degree of novelty comes with a high chance of either success or failure. Realistic description of current stage of development, and clear outline of steps planned to take this innovation to market. Highly innovative solution that goes beyond the state of the art in comparison with existing or competing solutions... Very good understanding of both risks and opportunities related to successful market introduction of the innovation from both technical and commercial points of view <p>Source : EICAccelerator pilot_proposal template_PartB</p>

⁵ Source : extraits de "Evaluation criteria, scoring and thresholds are described in [Annex H](#) of the Work Programme." https://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/other/wp/2018-2020/annexes/h2020-wp1820-annex-h-esacrit_en.pdf

⁶ Source : extraits de "Evaluation criteria, scoring and thresholds described in the [Work Programme part "European Innovation Council \(EIC\)"](#)"- https://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/wp/2018-2020/main/h2020-wp1820-eic_en.pdf



Dès les premières pages, le porteur de projet doit particulièrement mettre en évidence :

- L'idée et ses retombées pour le consortium, ainsi que les retombées économiques et sociétales pour l'Europe
- L'ambition du projet afin d'illustrer l'innovation de la solution proposée et les avancées scientifiques apportées par le projet
- Les compétences uniques du consortium, sa cohérence vis-à-vis de la chaîne de valeur du projet et de la trajectoire technologique

Il faut par ailleurs garder à l'esprit que l'adéquation au texte de l'appel à projet visé est un critère d'éligibilité : une proposition qui est défailante sur ce point ne sera tout simplement pas évaluée

Section Impact	
RIA and IA	Evaluation RIA and IA
<p>Expected impacts :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describe how your project will contribute to each of the expected impacts mentioned in the work program, or any substantial impacts not mentioned in the work program, that would be relevant. • Describe barriers, obstacles, framework conditions determining the achievement of these expected impacts. <p>Measures to maximize impact: Describe your:</p> <ul style="list-style-type: none"> • dissemination and exploitation of results, • management of data, • business plan (if relevant) • communication measures. 	<p>Evaluation criteria (RIA and IA)</p> <ul style="list-style-type: none"> • The extent to which the outputs of the project would contribute to each of the expected impacts mentioned in the work program under the relevant topic • Any substantial impacts not mentioned in the work program, that would enhance innovation capacity, create new market opportunities, strengthen competitiveness and growth of companies, address issues related to climate change or the environment, or bring other important benefits for society • Quality of the proposed measures to: <ul style="list-style-type: none"> ○ Exploit and disseminate the project results (including management of IPR) and to manage research data where relevant Communicate the project activities to different target audiences

Section Impact	
EIC Accelerator	Evaluation EIC Accelerator
<p>Market and customers: Describe your assessment of the potential market for your innovation (including conditions and growth rate) and the potential customers or users. What is your unique selling point and key differentiation from competitors?</p> <p>Commercialisation strategy: Describe your strategy for commercialisation, including regulatory approvals/compliance needed, time to market/deployment, and revenue model.</p> <p>External Strategic Partners: identify the key partners required to develop and commercialise your innovation, what their roles/competences are, and to what extent they are already committed and incentivized</p> <p>Intellectual property: Specify your Intellectual Property Rights in relation to your innovation. What are the key assumptions and what measures are needed to ensure freedom to operate (e.g. IP, etc.)?</p> <p>Scale up potential: Describe how you intend to scale up your innovation, including the potential to develop new markets and what the impact of the innovation on the growth of the company will be.</p> <p>Key Performance Indicators: Provide a list of KPIs for the expected outcomes and the related success criteria for the innovation (i.e. the technological, practical, economic, market), indicating the current values and the target values at specified dates (breakeven point, etc.).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Broader impact: What will the broader societal, economic, environmental or climate impacts be if your innovation is successfully commercialised? 	<p>Evaluation criteria EIC Accelerator</p> <ul style="list-style-type: none"> • Convincing specification of the potential to create new markets or create market disruption together with a convincing specification of the substantial demand (including willingness to pay) for the innovation. Total market size envisaged. • Convincing description of targeted users or customers of the innovation, how their needs have been addressed, why the users or customers identified will want to use or buy the product, service or business model, including compared to what is currently available if anything at all. • Realistic and relevant description of how the innovation has the potential to scale-up the applicant company (or companies). This should be underpinned by a convincing business plan with a clear timeline, and complemented, where possible, by a track-record that includes financial data. • Alignment of proposal with overall strategy of applicant SME and commitment of the team behind them. Demonstration of need for commercial and management experience, including understanding of the financial and organisational requirements for commercial exploitation as well as key third parties needed. • European/global dimension of innovation with respect to both commercialisation and assessment of competitors and competitive offerings. .



Nos conseils

Le porteur de projet doit veiller à :

- Adresser les impacts attendus listés dans le texte de l'appel à projet ciblé,
- Décrire la capacité d'innovation et d'intégration de nouvelles connaissances lors du projet,
- Renforcer la compétitivité et la croissance des entreprises en développant des innovations répondant aux besoins des marchés européens et globaux, et si c'est pertinent, en fournissant les innovations aux marchés,
- Prendre en compte les autres impacts environnementaux et sociétaux importants.

Dans le cadre des projets EIC Accelerator, le porteur de projet se doit également de démontrer sa connaissance des risques techniques et commerciaux, et comparer sa solution avec les autres solutions existantes pour mettre en relief sa valeur ajoutée.

Section Implémentation	
RIA and IA	Evaluation RIA and IA
<p><u>Work plan, Work packages, deliverables:</u> Provide:</p> <ul style="list-style-type: none"> • a brief presentation of the overall structure of the work plan, • a timing of the different work packages, • a detailed work description, • a list of major deliverables, a graphical presentation of the components showing how they inter-relate. <p><u>Management structure, milestones and procedures:</u> Describe the organizational structure and the decision-making and explain why they are appropriate. Explain critical risks.</p> <p><u>Consortium as a whole:</u> Describe the consortium and its relevance.</p> <p><u>Resources to be committed:</u> Information about the person-months required, the other direct costs.</p>	<p>Standard Evaluation criteria RIA and IA</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Quality and effectiveness of the work plan, including extent to which the resources assigned to work packages are in line with their objectives and deliverables ✓ Appropriateness of the management structures and procedures, including risk and innovation management ✓ Complementarity of the participants and extent to which the consortium as whole brings together the necessary expertise • Appropriateness of the allocation of tasks, ensuring that all participants have a valid role and adequate resources in the project to fulfil that role

Section Implémentation

EIC Accelerator

Team and capabilities: Describe your team, the different roles, commitment and achievements/experience (in relation to your innovation. Explain the role of the company's owner(s) if not part of the team. For each team member please provide relevant information, including shareholding and stock options in the company.

What are the main strengths and weaknesses of the team, and what is the plan to acquire currently missing competencies? How are the team members incentivized?

Financing needs: estimate the total financial resources required, and timing of financial needs to develop your innovation and to reach the break-even point.

Need for EIC support: explain why it is not possible for your company to raise the required financial resources from private investors or other sources, including a description of your company's track record and current efforts (to complement the information provided in Table 3 of Annex 4). What would the impact be if you do not receive financial support from the EIC pilot?

Risks: With reference to the risks previously identified, what measures do you intend to take to mitigate them?

Approach: Based on the objectives and strategy set out in your proposal, please explain the overall structure, approach and timing of work packages and activities to be developed with the grant contribution. Provide Gantt chart or similar.

Standard Evaluation criteria

Standard Evaluation criteria EIC Accelerator

- **Evidence that the applicant company cannot leverage sufficient investments from the market and/ or, particularly for applicant companies requesting blended finance support,** evidence that the applicant company is deemed 'non- bankable' by the market, in view of the activities to be developed. The 'leveraging of investments' and 'bankability' aspects are particularly examined
- **Technical/business experience of the team,** including management capacity to lead a growing team
- **The 'team' aspect is particularly examined.**
- **Availability of resources required (personnel, facilities, networks, etc.) to develop project activities in the most suitable conditions.** Where relevant, complementarity of partners in a consortium.
- Where relevant, the estimated budget and the procedure planned for selecting the subcontractors are appropriate.
- **Realistic timeframe and comprehensive description of implementation** (work-packages, major deliverables and milestones, risk management) taking the company's or applicant's innovation ambitions and objectives into account.



Nos conseils

Le porteur de projet doit mettre en lumière :

- *Le plan de travail du projet, avec un planning et des jalons réalistes,*
- *Les organes de mise en œuvre du projet, la structure du management (conseils et comités des niveaux stratégique, exécutif et opérationnel) et ses procédures (calendrier des reporting et des réunions des différents conseils et comités, mécanisme de prise de décisions et responsabilités de ces conseils et comités, rôle du coordinateur, ...) en incluant la gestion des risques,*
- *Les compétences et expériences des partenaires individuellement pour permettre d'évaluer la capacité opérationnelle de chaque participant,*
- *Le consortium dans son ensemble en soulignant la complémentarité des partenaires. Les ressources à mobiliser qui doivent être cohérentes avec le plan de travail (équilibre des budgets individuels par rapport au rôle et contribution de chacun).*

B. Bonnes pratiques rédactionnelles

Les points principaux

1. **Planifier la rédaction.** Planifiez la rédaction comme un projet, avec des dates précises et des jalons d'avancement.
2. **Créer une équipe de rédaction :** la rédaction d'une proposition est un travail d'équipe ! Définissez clairement le rôle de chacun.
3. **Responsabiliser les responsables de *workpackages*:** cela permettra de donner un premier cadre à l'organisation des travaux à réaliser, de définir l'état de l'art correspondant et de réfléchir à l'impact spécifique attendu (business plan...).



Nos conseils

Une réunion de partenaires est un excellent moyen pour créer un esprit d'équipe et fédérer vos partenaires autour d'un projet commun.

4. **Faciliter le travail de l'évaluateur** (ce dernier a de nombreux projets à évaluer dans un temps imparti) :
 - S'appuyer sur le fil rouge du projet tout au long du document
 - Exposer une idée par paragraphe

- Mettre en évidence les idées fortes
- Être explicite quant aux notions que l'on souhaite lui faire comprendre

5. Rendre la proposition unique :

- Mettre en place des éléments de *storytelling* (impliquer le relecteur pour lui démontrer pourquoi le projet est important pour lui et pour vous)
- Donner des éléments pour que le relecteur se rappelle votre projet (introduction percutante, référence à un film, un événement connu...)
- Proposer une mise en forme claire et originale pour se différencier des autres projets.

6. Porter une attention particulière aux premières pages de la proposition qui sont clés pour l'évaluation :

- Décrire la réponse aux défis sociétaux européens ainsi que les enjeux industriels (à adapter selon le sujet visé).
- Définir l'objectif principal et les sous-objectifs du projet.

7. Ne pas laisser le lecteur dans le doute

- Ne pas essayer de cacher des éléments (brevets existants, projets en cours, concurrence...)
- Expliquer et clarifier tout ce qui peut poser question et faire douter le lecteur

8. Consulter régulièrement les FAQs (« *Frequently Asked Questions* »)



Nos conseils

En cas de re-dépôt, soyez très vigilants :

- *À l'adéquation au nouvel appel à projets visé ou aux modifications des règles de participation,*
- *Aux erreurs de copier-coller qui irritent l'évaluateur (ancien acronyme, dates, etc.)*
- *Aux justifications « indues » ou « a posteriori » : l'évaluateur évalue sur la base du nouveau document, peu importe le passé (par ailleurs peu de chance de retrouver le même évaluateur pour deux dépôts).*

La posture, le fond et la forme

La rédaction d'une proposition gagnante repose avant tout sur **la capacité à convaincre l'évaluateur et l'inciter à se projeter dans votre projet** grâce à un discours concis, factuel et illustré.

Posture :

- Utiliser un langage affirmatif et ambitieux en évitant le conditionnel
- Démontrer ses affirmations
- Présenter le dossier sous la forme d'un business case à destination d'un investisseur potentiel (EIC Accelerator)
- Personnaliser au maximum la proposition, évitez les généralités

Fond :

- Étayer vos démonstrations avec des données chiffrées et sourcées
- Démontrer l'ambition du projet : pour les partenaires, pour le porteur du projet, pour l'Europe
- Expliciter la valeur ajoutée et la différenciation
- Éviter les mots trop techniques et ajouter un (petit) glossaire

Forme :

- Opter pour un style concis, dans un anglais simple (la plupart des évaluateurs ne sont pas anglais natifs).
- Choisir une palette de couleurs pour l'ensemble du document
- Mettre les mots clés en gras
- Renforcer les explications avec des schémas, des frises, des tableaux comparatifs

Une image vaut mieux qu'un long discours !

Utilisez des images, des schémas, des tableaux pour **mettre en évidence les points clés du projet**.

- **La partie Excellence** donne l'opportunité de **représenter le principe de l'innovation** les risques ou encore la concordance avec l'appel à projets ciblé.

Ex. : Utilisez des frises, des tableaux pour visualiser les jalons atteints

- **La section Impact offre la possibilité de résumer les retombées socio-économiques du projet** ou de représenter la différenciation vis-à-vis de la concurrence.

Ex. Utilisez différents graphiques pour parler du marché et de son potentiel de croissance...

Ex. : Visualiser votre positionnement par rapport à vos concurrents

- **La partie Implémentation** est l'occasion d'illustrer les travaux à réaliser au cours du projet et de sa gestion.

Utilisez les outils typiques de la gestion de projet : diagramme Gantt (visualisation temporelle des tâches), diagramme PERT (interconnexion des tâches et chemins critiques), etc.

Proposer un projet cohérent dans sa globalité

- Finalement, la lecture des trois principales sections (Excellence, Impact et Implémentation) doit être fluide et liée.
- Les trois principaux critères d'évaluation doivent être adressés de manière cohérente avec le fil rouge du projet.
- Les trois sections doivent être cohérentes les unes avec les autres et se faire écho mutuellement.



La cohérence d'un bon projet, selon nos experts

C. Relecture de la proposition : lisez et faites relire !

- **Organiser les relectures** tout au long de la rédaction : Prévoyez le temps nécessaire pour prendre en compte les commentaires et les corrections.
- **Organiser l'équipe de relecture** : qui relira quand et avec quel objectif ?
- **Définir les points d'attention pour les relectures** :

- Tenez compte des critères des évaluateurs et de l'adéquation au sujet visé
- Évaluez la clarté du texte, par exemple : les objectifs, les risques, les travaux à réaliser sont-ils compréhensibles ?
- Vérifiez attentivement l'orthographe

D. Soumission du projet

La proposition finalisée doit ensuite être soumise sur la plateforme de soumission du portail des participants (« *Funding and tender opportunities* »). Une bonne planification des étapes de soumission permet de ne pas générer de stress inutile :

- **Créer le projet sur la plateforme** de soumission du portail des participants le plus tôt possible
- **Analyser chacun des éléments demandés** (par exemple un abstract de 2000 caractères qui est la vitrine du projet et devra être préparé en amont) afin de n'en oublier aucun.
- **Renseigner la plateforme** de soumission (partie administrative, éthique...) **au fur et à mesure** de la disponibilité des informations, s'assurer de l'enregistrement de chaque partenaire et de la validité de leur numéro d'identification (PIC).
- **Faire une vérification de la complétude de la plateforme** une semaine avant le dépôt (le bouton « *validate* » permet d'identifier les éventuelles erreurs et points manquants afin d'anticiper au mieux), et faire au moins une soumission avant la date limite.
- **Faire idéalement la soumission finale** la veille du dépôt. Ceci permettra d'anticiper d'éventuels problèmes de plateforme le jour J.
- **A chaque soumission, vérifier les fichiers soumis** (indiquées dans l'email reçu de la commission), et récupérer dès que possible (72h après soumission) le fichier concaténé et officiellement enregistré dans le portail des participants « *stamped electronic proposal (SEP)* ».



Nos conseils

*Toutes les organisations impliquées dans le projet doivent être enregistrées sur le portail des participants et disposer d'un code d'identification du participant (**numéro PIC**) à 9 chiffres. Il est préférable de ne pas attendre le moment de la soumission pour s'en préoccuper.*

V. S'informer et se faire accompagner

De l'idée à la signature du contrat de subvention, le **dépôt d'un projet européen** est un "projet avant le projet" qui **suppose la mobilisation de nombreuses ressources et de savoirs spécifiques tout au long de sa préparation.**

Afin d'optimiser vos chances de succès, de nombreuses structures – publiques et privées – offrent **un panel complémentaire de services adaptés à vos besoins dans les différentes phases de préparation et définition du projet.**

Identifier et mobiliser la bonne structure d'accompagnement au bon moment est l'un des **facteurs clés de succès pour une accession réussie aux programmes de financement européen.**

Certains services sont spécialisés et n'interviennent que sur des parties spécifiques du montage de projet, d'autres vous accompagneront de manière plus globale. Il est par conséquent **souhaitable et conseillé d'articuler les différentes offres entre elles pour construire votre parcours global d'accompagnement**, au plus proche de vos besoins.

Certains services sont présentés ci-dessous :

- Dispositif Incub'Europe³ d'Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises
- Aides Bpifrance
- Sociétés de conseil
- Pôles de compétitivité
- PCN et EEN
- Ressources en ligne de la Commission Européenne

A. Le dispositif Incub'Europe³

Incub'Europe³ est un **dispositif régional** mis en œuvre par **Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises** et financé par la **Région Auvergne-Rhône-Alpes.**

Ce dispositif vous aide à :

- **Identifier les appels à projets européens pertinents** par rapport aux projets de votre entreprise
- **Consolider votre stratégie**
- **Identifier et bâtir/intégrer un consortium**
- **Intervenir sur un point particulier du montage de votre projet** ou dans la préparation du montage de votre projet

L'accompagnement se divise en deux phases :

- **Une première phase de diagnostic** – réalisée en lien avec le réseau Enterprise Europe Network – dont le résultat est l'analyse de votre projet, de son intégration dans l'organisation et la stratégie de votre entreprise, et l'identification de vos besoins
- **La deuxième phase est réalisée par un consultant spécialisé**, dont la prestation est prise en charge à 80% par le dispositif. Les services sont entièrement adaptés par rapport aux besoins identifiés lors de la première phase : stratégie de recherche et identification de partenaires ; propriété intellectuelle ; ingénierie de projets...

Incub'Europe³ intervient également au moment de l'écriture de votre projet en vous proposant une relecture experte et des conseils d'amélioration.

Ce dispositif évoluera à partir de janvier 2020, n'hésitez pas à contacter Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises pour plus d'informations.

Contact : Charlotte Rix Nicolajsen – cixnicolajsen@arae.fr

B. Aides Bpifrance

Bpifrance a développé des outils financiers permettant aux **PME françaises** innovantes d'avoir recours à des prestations de conseil en innovation pour les **accompagner** dans la rédaction de leur dossier de candidature pour optimiser leurs chances de succès dans Horizon 2020 : **Diagnostic Europe et l'Aide au Partenariat Technologique**.

	Diagnostic Europe ⁷	Aide aux Partenariat Technologique ⁸
Programmes européens ciblés	EIC Accelerator	Projet européen ou international collaboratif (Horizon2020, Eurostars, Eureka...)
Dépenses éligibles	Prise en charge de 50 % du montant forfaitaire fixé à 20 000 € HT	Participation au financement du projet de partenariat principalement sous forme de subvention plafonnée à 50 000 € ou sous forme d'Avance récupérable au-delà.
Modalités d'intervention	Subventions	Subventions ou avances remboursables

Dispositifs proposés par Bpifrance

Contact : Zena El Kurdi - zena.elkurdi@bpifrance.fr

⁷ Source : <https://diageurope.bpifrance.fr/> (novembre 2019)

⁸ Source : <https://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Aides-concours-et-labels/Aides-a-l-innovation-projets-individuels/Aide-au-partenariat-technologique-APT> (novembre 2019)

C. Sociétés de conseil

Les **sociétés de conseil proposent des prestations variées** qui s'adaptent à vos besoins. Leurs **services** vont par conséquent de **missions très ponctuelles à un accompagnement sur l'ensemble de votre montage de projet.**

Il existe de nombreuses sociétés proposant des prestations pour vous accompagner dans votre montage de projets européens. Au-delà du critère de prix, le **choix de la société de conseil repose** à la fois **sur des critères techniques** (connaissance et expérience du cabinet sur un programme/dans un secteur technologique...) mais également, et ce d'autant plus que l'accompagnement est important, **sur l'établissement d'un bon relationnel.**

Pour trouver des sociétés expertes dans le domaine des projets européens, vous pouvez par exemple consulter la **liste des sociétés membres de la Commission Projets Collaboratifs de l'Association des Conseils en Innovation.**

Il est enfin utile de savoir que certaines prestations peuvent faire l'objet d'une aide financière (cf. notamment dispositif **Incub'Europe**³ et **aides Bpifrance**).

Liste des sociétés de conseils : membres de la Commission Projets Collaboratifs de l'Association des Conseils en Innovation: <https://www.asso-conseils-innovation.org/fr/nos-expertises#projets-collaboratifs>

D. Pôles de compétitivité

De nombreux pôles proposent des **services liés au montage de projets européens**, parmi lesquels l'aide à la recherche de partenaires, la relecture de dossiers, mais également de la veille sur les appels à projets de leur secteur, l'organisation d'événements dédiés aux projets européens, etc.

Chaque pôle disposant d'une gamme spécifique de services, il convient de regarder au cas par cas ceux qui vous sont proposés.

Pour consulter la liste des pôles de compétitivité présents en région: <http://competitivite.gouv.fr/identifier-un-pole/annuaire-des-poles-20.html>

E. Le dispositif d'accompagnement national à Horizon 2020 : Les Points de Contact Nationaux

Le Ministère de l'Enseignement Supérieur de la Recherche et de l'Innovation pilote le dispositif d'accompagnement national au programme Horizon2020, dont une partie est entièrement consacrée à l'accompagnement des PME.

L'un des piliers de ce dispositif est le réseau des Points de Contacts Nationaux (PCN). Le **réseau des PCN est organisé en thématiques** et regroupe des personnes-référentes.

Les **référénts du PCN** peuvent toutefois vous **accompagner en phase de montage**, soit via l'organisation d'événements d'informations et/ou de réseautage, soit en répondant ponctuellement à des questions techniques.

Contact: la liste des personnes-référentes et les coordonnées du PCN PME:
<http://www.horizon2020.gouv.fr/cid73956/le-point-contact-national-pme.html>

F. Le réseau Enterprise Europe Network (EEN)

Enterprise Europe Network (EEN) est un réseau européen d'accompagnement aux entreprises constitué de points de contacts locaux situés au plus proche du terrain. Les personnes-référentes du réseau accompagnent les porteurs de projet dans le cadre du montage de projet et plus largement sur la mise en place de partenariats transnationaux que ça soit business ou projets de recherche et innovation.

En France, Enterprise Europe Network réunit des Chambres de Commerce et d'Industrie, BPI France et des agences régionales d'innovation et de développement économique.

En région Auvergne Rhône-Alpes, le consortium est constitué de la CCI de région et Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises, les référénts du réseau EEN interviennent entre autres dans la phase diagnostic du dispositif **Incub'Europe**³.

Contact en région : Charlotte Rix Nicolajsen – crixnicolajsen@arae.fr
Salvatrice Buffalino - s.buffalino@auvergne-rhone-alpes.cci.fr

G. HORIZON 2020, le portail français du programme européen pour la Recherche et l'Innovation

Le Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation a mis en place un portail français spécifique dédié au programme cadre européen Horizon 2020 : <http://www.horizon2020.gouv.fr/>.

Ce site propose aussi bien des fiches synthétiques sur tous les dispositifs du programme H2020 que les documents officiels détaillés en passant par les contacts des PCN ou d'EEN, ou les statistiques de participation.

En particulier, ce site présente l'agenda des journées d'information nationales et européennes ainsi que dans certains cas l'enregistrement de ces événements et des webinaires sur des questions spécifiques.

L'ensemble de ces ressources sont en français.

H. Portail de la Commission Européenne et outils en ligne

De nombreux outils et informations très utiles à la préparation d'une réponse à un appel à projets se trouvent sur le portail unique des opportunités de financement de la Commission Européenne.

Parmi les ressources proposées, les plus utiles lors d'une phase de montage de projets sont:

- **Page de publication des appels à proposition :** <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/>
- **Outil d'auto-évaluation de la capacité financière :** <https://ec.europa.eu/research/participants/lfv/lfvSimulation.do>
- **Manuel en ligne :** http://ec.europa.eu/research/participants/docs/h2020-funding-guide/index_en.htm
- **Outil de recherche de partenaires :** (<https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/how-to-participate/partner-search>)

L'ensemble de ces ressources sont en anglais.

VI. Introduction à Horizon Europe

A partir du 1^{er} janvier 2021, le programme Horizon Europe⁹ prendra le relai du programme Horizon 2020 pour financer des projets de recherche et d'innovation sur la période 2021 à 2027.

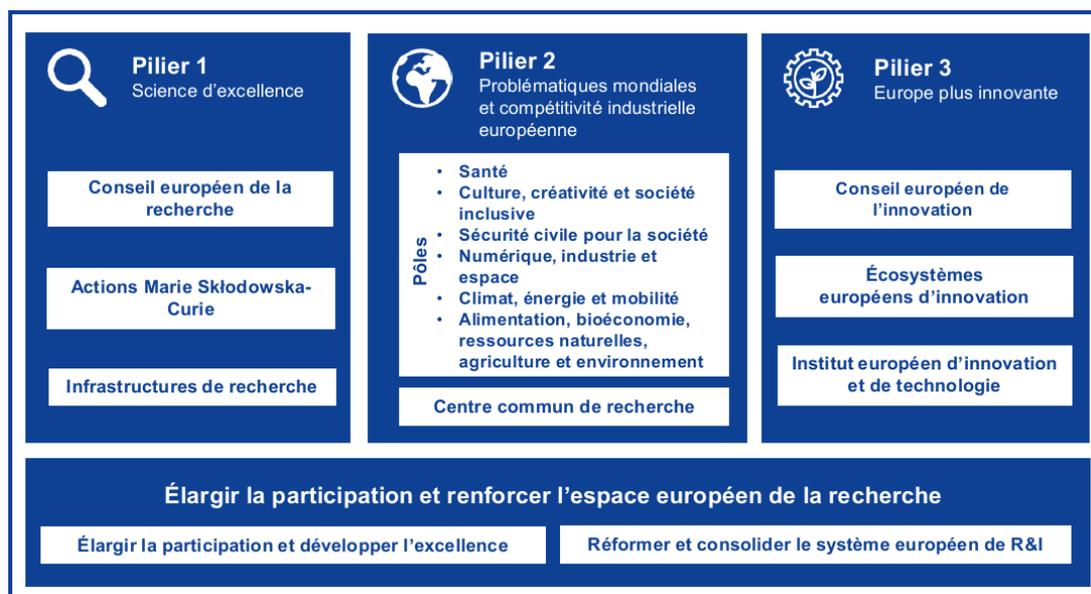
Ce nouveau programme a comme vision de développer un avenir durable, équitable et prospère pour les citoyens et la planète ; il est fondé sur les valeurs européennes.



Comme son prédécesseur, le programme vise à renforcer les bases scientifiques et technologiques de l'Union ; il vise également à stimuler la capacité d'innovation et la compétitivité, et bien sûr à faire face aux défis mondiaux qui sont devenus les priorités des citoyens européens, dont le changement climatique.

Le programme sera structuré autour de trois piliers avec un premier pilier en continuité du programme Horizon 2020, et une refonte des deux derniers, illustrant un axe prioritaire pour une Europe plus innovante, avec la création du Conseil Européen de l'Innovation, EIC (dans le Pilier 3).

Le Conseil Européen de l'Innovation vise à soutenir des innovations radicales et disruptives ayant un potentiel d'expansion forte mais qui sont trop risquées pour les investisseurs privés



Structuration du programme Horizon Europe

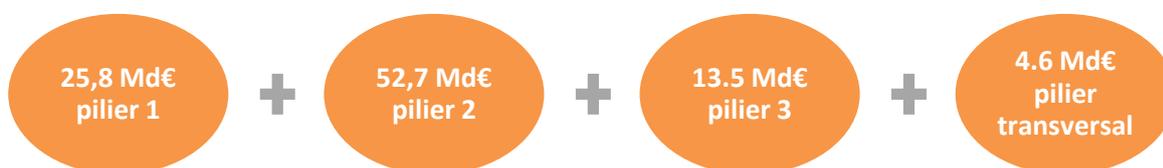
⁹https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/research_and_innovation/strategy_on_research_and_innovation/presentations/horizon_europe_fr_investir_pour_faconner_notre_avenir.pdf (novembre 2019)

Le Conseil Européen de l'Innovation sera le guichet unique pour aider les innovateurs à créer les marchés de l'avenir, à mobiliser des fonds privés et à développer leur société. Il sera géré par la Commission Européenne (a contrario de l'EIT, qui sera géré localement).

A ce titre, deux nouveaux instruments seront proposés, remplaçant respectivement les programmes Technologies Futures Emergentes et l'Instrument PME, ces instruments sont actuellement en test, dans le cadre de l'EIC Pilot.

Pathfinder (Eclaireur)	Accelerator (Accelérateur)
Des premiers stades de développement technique aux stades précédant la commercialisation	Des stades précédant la commercialisation à l'introduction sur le marché et à l'expansion
Projets collaboratifs	Projet monopartenaire
Subventions	Subventions seules et financement mixte

Avec une proposition de budget¹⁰ de **100 milliards d'Euros**, Horizon Europe est le plus gros programme jamais lancé dans le domaine de recherche et l'innovation.



Une nouveauté du programme Horizon Europe est la création de « Missions R&I » transverses. Elles visent à renforcer le lien entre la recherche et l'innovation de l'Union, la société, et les besoins des citoyens avec une forte visibilité et un impact considérable.

*Une **Mission R&I** est définie comme un portefeuille d'actions dans divers domaines visant à atteindre un objectif ambitieux et inspirant ainsi que mesurable dans un délai fixé. Pour chaque mission, un impact pour la société et le processus décisionnel est attendu. Chaque mission doit être pertinente pour une partie considérable de la population européenne.*



Cinq missions R&I proposées

¹⁰ Sous réserve de l'approbation formelle du Parlement et du Conseil européens.

