



CINQ QUESTIONS À SE POSER AVANT DE DÉMARRER VOTRE PROPOSITION DE PROJET EUROPÉEN

Clés de succès pour les entreprises envisageant leur première proposition de projet européen

Eva FADIL, Chef de Projet – Projets Européens

Svetlana KLESSOVA, Directeur Partenariats de Recherche & Innovation

Marc PATTINSON, Directeur

Juin 2021



G.A.C. GROUP
Innovation & Performance For Impact



NORTH
ATLANTIC
OCEAN

LIBYA

EGYPT

CHAD

SUDAN

SOUTH
SUDAN

Chez G.A.C. Group, nous sommes résolument tournés vers la pratique : nous avons demandé à nos 2000 clients du secteur privé ce qu'ils savaient des projets européens et notre équipe d'experts dans le domaine les ont accompagnés dans leurs premiers pas vers ce « nouveau monde » qui représente certains défis mais surtout de nombreuses opportunités. Partageons ensemble les enseignements de nos expériences.

Nombreuses sont les organisations à travers l'Europe à avoir entendu parler des projets de recherche et d'innovation financés par la Commission Européenne (CE).

Ces derniers vous offrent l'opportunité d'accéder à un financement tout en développant les activités de recherche de votre organisation, en déployant votre technologie dans de nouveaux secteurs, en faisant connaître vos produits, voire en développant votre portefeuille de clients et votre réseau de partenaires de recherche.

En effet, les projets européens de recherche, de développement et d'innovation (R&D&I) offrent de grandes possibilités ; toutefois la concurrence est féroce et s'y faire une place exige à la fois des efforts considérables et une expertise pointue afin de préparer une proposition de projet gagnante.

Etes-vous prêt ? Vous pensez disposer des prérequis nécessaires pour préparer une proposition gagnante ?

Nous partageons avec vous nos réflexions au travers de cinq questions clés que vous devriez vous poser avant de vous lancer dans la grande aventure des propositions de projet européen.

Bien sûr, si vous disposez déjà d'une première expérience des projets européens, nous serons tout aussi ravis de vous soutenir dans votre démarche.

Pour en savoir plus sur nos offres, cliquez [ici](#)

Le saviez-vous ?

Le précédent programme-cadre (PC) européen pour la recherche et l'innovation, Horizon 2020, a alloué entre 2014 et 2020 quelques 34,42 milliards d'euros pour financer 6 288 projets collaboratifs portant à la fois sur la recherche et l'innovation. Il existe également de nombreux autres dispositifs de financement, en plus des projets collaboratifs. Auparavant, ces projets visaient principalement les résultats issus de la recherche et étaient liés à des niveaux de maturité technologiques (ou TRL pour Technology Readiness Level) relativement bas : ils étaient donc très en amont et éloignés du marché. Aujourd'hui, les principaux programmes de financement s'orientent vers le soutien d'activités de recherche et de développement plus proches du marché ; ce qui représente une bonne nouvelle pour les entreprises ! C'est le cas du programme-cadre Horizon Europe, lancé au printemps 2021 : la partie du programme qui soutient la recherche et le développement industriel s'est vu allouer 56 % des 95,5 milliards d'euros qui représentent la totalité du budget du programme !

Entrons à présent dans le vif du sujet : les cinq questions qui suivent vous aideront à comprendre les conditions préalables ainsi que les diverses possibilités liées aux projets de collaboration européens.

1. **Votre activité actuelle a-t-elle, au moins partiellement, une portée européenne ou souhaitez-vous étendre votre activité à cette échelle ?**

Les projets européens sont bien évidemment un moyen d'accéder à des financements publics, mais y participer n'est pertinent que pour les **entreprises** qui souhaitent déployer leur technologie, leur solution ou leur service sur un marché plus vaste que leur marché national. Les organisations qui souhaitent participer à des réseaux transfrontaliers, échanger de bonnes pratiques avec des communautés plus importantes ou accéder à des informations provenant d'autres sites de démonstration ou de cas d'utilisation peuvent également concourir. Sinon, vous pouvez envisager d'autres sources de financement, telles que des sources nationales ou régionales, des programmes spécifiques de soutien aux PME, etc. Point essentiel à retenir : les projets de collaboration européens doivent impliquer **au moins trois partenaires de trois pays différents**, la **collaboration transfrontalière est donc indispensable**.



2. Êtes-vous prêt à partager des informations sur votre R&D avec des partenaires externes ?

Les projets européens sont en majorité des **projets de collaboration**, cela signifie que différentes organisations relèvent ensemble un défi européen, **chaque acteur apportant son expertise et son expérience**. Un projet collaboratif peut impliquer des partenaires universitaires et de recherche, ainsi que des petites et grandes entreprises, des réseaux, des intermédiaires de l'innovation tels que des organisations de clusters, des utilisateurs finaux et bien d'autres encore.

C'est un excellent moyen d'améliorer les relations entre l'université et l'industrie, d'établir des liens avec des entreprises aux activités complémentaires ou encore de renforcer les relations avec certains de vos partenaires. Mais pour être couronnés de succès, les projets de collaboration doivent être une **plateforme d'échanges ouverts** et tous les partenaires impliqués doivent accepter de partager au moins les aspects les plus importants liés au projet.

Un **accord de consortium** est établi avant le début de chaque projet, qui fixe les bases de la collaboration. Les données sensibles peuvent généralement rester confidentielles si cela est convenu avec les partenaires dès le début et n'empêche pas le consortium d'atteindre l'objectif global du projet. Si vous n'êtes pas prêt pour les projets de collaboration, il existe d'autres dispositifs.

Le saviez-vous ?

Le texte de l'accord de consortium est suggéré par le coordinateur du projet, souvent basé sur les modèles disponibles ([modèle DESCAs](#)) et ensuite revu par les organisations partenaires du projet. En d'autres termes, vous aurez dans tous les cas votre mot à dire sur la façon dont vous comptez traiter les droits de propriété intellectuelle, la confidentialité et d'autres sujets.

3. Votre entreprise offre-t-elle ou prévoit-elle d'offrir une solution, une technologie ou un service qui va au-delà de l'état de l'art ?

Les représentants des entreprises travaillant sur des sujets d'innovation répondront naturellement par « oui, bien sûr ». Mais lorsque nous sommes amenés à demander de plus amples précisions, comme les **facteurs de différenciation par rapport aux concurrents**, ou encore les aspects qui pourraient empêcher votre entreprise d'atteindre un niveau de maturité supérieur, des efforts supplémentaires et des éléments additionnels sont parfois nécessaires. Ces derniers sont indispensables pour défendre votre solution ou technologie dans la proposition. Une proposition de projet européen est préparée en réponse à un appel ouvert qui spécifie la portée et les résultats attendus sur un sujet défini, décrit par un court texte d'appel à projet. Le sujet est généralement suffisamment large pour permettre au consortium de définir le projet envisagé sur la base des compétences, des besoins et des stratégies des partenaires.

En parallèle un concept de projet approfondi doit être préparé afin de démontrer non seulement une méthodologie appropriée pour la mise en œuvre des activités de projet proposées, mais aussi comment l'approche envisagée **répond au défi du sujet, va au-delà de ce qui a été fait jusqu'à présent et démontre l'excellence et une véritable valeur ajoutée européenne à travers tous les critères d'évaluation.**

Le saviez-vous ?

Les programmes-cadres européens pour la recherche et l'innovation ont, depuis leur création en 1984, subi de nombreux changements en termes de domaines d'intervention, de structure d'appel à projets, de types de projets financés, ainsi que de conditions de participation/financement.

Le programme-cadre Horizon Europe, qui vient d'être lancé, vise à soutenir la mise en œuvre de plusieurs stratégies de l'UE, notamment celles liées à une Europe **numérique, verte et résiliente**. Cela signifie que les textes des appels individuels correspondent à un défi spécifique lié à ces aspects stratégiques. Horizon Europe est un programme axé sur l'impact : en plus de relever les défis au niveau scientifique, sociétal et citoyen, les propositions de projet doivent toujours envisager de répondre également aux **objectifs de développement durable des Nations Unies**.

Retrouvez plus d'informations [ici](#)



4. Vous ne disposez pas d'une solution, d'une technologie ou d'un service dépassant l'état de l'art ? Il existe d'autres moyens de participer !

Si vous avez un **intérêt commercial lié au thème de l'appel à projet**, mais que vous ne souhaitez pas agir en tant que fournisseur de solutions (vous devez alors posséder un savoir-faire technologique et vouloir l'améliorer, ou le développer à partir de bases existantes), vous pouvez tout de même profiter du développement en tant qu'**utilisateur final** !

Dans ce cas, vous pouvez proposer **un cas d'utilisation pour le futur projet** : usine, système, installation, et autre. Par exemple, pour les villes, il pourrait s'agir d'une zone pour tester des bâtiments à haut rendement énergétique. Nous recevons régulièrement des demandes pour suggérer des cas d'utilisation : pourquoi pas le vôtre ?

Dans cette situation, la technologie générique peut être adaptée dans le projet à vos besoins et à votre application, en tenant compte de vos spécificités.

Le saviez-vous ?

Outre la mise en œuvre d'une partie de votre roadmap, l'une des principales motivations des entreprises industrielles à se joindre à des propositions de collaboration est la veille technologique : comprendre les nouveaux développements dans le domaine d'intérêt commercial, comparer les problèmes, apprendre des autres. Mais il existe d'autres sources d'intérêt : du test de marché à l'identification de collaborateurs adaptés au projet, comme des doctorants ou des ingénieurs fraîchement diplômés !

Et surtout n'oubliez pas que pour votre équipe, se plonger dans un sujet spécifique et rencontrer des développeurs de technologies peut être une source de motivation accrue. À propos, saviez-vous qu'il y avait en moyenne 14 organisations partenaires dans les projets de recherche collaborative et d'innovation financés par Horizon 2020 en 2014-2020 ? Tous les partenaires du projet ne développent pas la même technologie, mais tous relèvent ensemble les défis de l'appel à projet.

5. Disposez-vous de collaborateurs ayant une expertise scientifique et de fortes capacités en anglais, ainsi que d'un réseau de partenaires universitaires, au-delà de votre pays d'origine ?

Une proposition de projet européen est basée sur un concept approfondi et innovant qui est généralement préparé en interne, en impliquant tous les partenaires du consortium, afin de définir l'idée globale du projet et la manière dont il sera mis en œuvre.

Une bonne pratique courante consiste à recueillir à ce stade les points de vue des partenaires universitaires/de recherche et des acteurs industriels.

Le document de proposition lui-même contient plusieurs sections distinctes : **l'excellence** (qui décrit les objectifs du projet et la manière dont le projet ira au-delà de l'état de l'art), **l'impact** (qui décrit le cheminement des objectifs fixés aux activités suggérées pour la mise en œuvre aux résultats attendus) et **l'implémentation** (qui fournit des détails sur le plan de travail, les activités suggérées, les résultats attendus et les jalons).

L'expertise scientifique et/ou technique est donc une compétence pertinente pour la première partie, tandis que la **maîtrise de l'anglais est évidemment nécessaire** tant pour la rédaction de la proposition que pour les échanges avec les partenaires du consortium.

Le saviez-vous ?

L'équipe de projet européen de G.A.C. est impliquée dans la préparation de propositions de projets européens depuis plusieurs décennies. Les membres de notre équipe disposent de réseaux dans toute l'UE (et au-delà), tant dans la communauté des chercheurs que dans le secteur privé, et nous collaborons avec de nombreux réseaux, organisations de clusters et décideurs politiques à différents niveaux.

G.A.C. travaille également en tant que partenaire de projet, invité par notre réseau de partenaires : rien qu'en 2021, nous avons lancé, ou allons bientôt lancer, trois projets de collaboration Horizon 2020, avec un budget total allant de 1 million à près de 15 millions d'euros ! Cette expérience de terrain est évidemment précieuse lorsque nous aidons nos clients à préparer leur proposition.

Notre réseau de partenaires recherche régulièrement des démonstrateurs et des cas d'utilisation dans l'industrie. Il s'agit peut-être de votre premier pas dans un projet européen.

Nous pensons qu'une proposition gagnante, outre le fait de réunir d'excellents partenaires de divers horizons et de combiner leurs compétences, comprend également une touche de créativité - il s'agit du détail qui peut faire la différence lors des évaluations. C'est pourquoi notre équipe est expérimentée dans différentes approches de cocréation, utilisant le Design Thinking, Lego® Serious Play® et d'autres techniques que nous mettons en œuvre à la fois dans la phase de préparation de la proposition et bien sûr dans nos projets.



Photos : Atelier de co-création Lego® Serious Play® dans le cadre d'un projet européen

Gagner un projet d'innovation de plusieurs millions financé par la Commission Européenne peut s'avérer difficile, mais **vos chances de le remporter sont accrues si certaines bonnes pratiques sont assidument suivies** lors de la construction du consortium et de la préparation de la proposition.

Ces bonnes pratiques sont suivies par G.A.C. et quelques-uns de ces éléments clés sont énumérés ci-dessous. Cependant, lorsque nous accompagnons un client pour une proposition européenne, nous partageons évidemment beaucoup plus de détails et de clés de succès lors de la préparation du projet.

De manière générale, les projets de collaboration européen financés dans le cadre des appels à projets Horizon Europe doivent être :

- (1) ambitieux ;
- (2) innovants et dépassant l'état de l'art ;
- (3) technologiquement complexes et stimulants, au moins en ce qui concerne certains cas de démonstration (le cas échéant) ;
- (4) répondre au défi abordé par l'appel CE ;
- (5) couvrir toutes les dimensions indiquées dans l'appel CE ;
- (6) s'appuyer sur des initiatives existantes et les porter à un niveau supérieur ;
- (7) permettre une large adoption et une reproduction (le cas échéant) ;
- (9) pouvoir proposer la « cerise sur le gâteau », pour se distinguer des concurrents ;
- (10) être en mesure de démontrer des résultats à fort impact et durables par des plans d'affaires adaptés.

Êtes-vous prêt ? Nous le sommes !

Pourquoi pouvons-nous vous aider à élaborer une proposition gagnante ?

G.A.C. Group est un cabinet international de conseil en management de l'innovation comptant plus de 200 collaborateurs permanents, établis dans 6 pays. Notre objectif est de soutenir nos clients et partenaires en suivant le slogan "Innovation & Performance for Impact" et cela vaut particulièrement pour la préparation d'une proposition de projet européen.

L'équipe d'experts en projets européens de G.A.C. a participé à plus de 50 projets financés dans le cadre des programmes FP7 et Horizon 2020, soit en tant que coordinateur de projet, coordinateur de proposition ou partenaire. Notre équipe a coordonné 10 projets financés par les programmes-cadres de la Commission Européenne.

Nous travaillons sur divers secteurs tels que l'économie numérique (TIC, IoT, Big Data, 5G, etc.), la santé/e-santé, l'énergie, les industries de transformation, l'espace, l'économie verte et circulaire et bien d'autres encore. Nous disposons d'une expertise spécifique sur les chaînes de valeur intersectorielles et la facilitation de la coopération internationale.

G.A.C. s'appuie sur sa solide expérience de réussite, par rapport au taux de réussite moyen de 10 % des propositions de projets européens annoncé par la CE : en 2020, nous avons enregistré un taux de réussite de 33 %.

Notre cabinet dispose d'une base de données unique de résumés d'évaluation de plus de 100 propositions dans lesquelles G.A.C. ou nos clients et partenaires ont été impliqués. Nous mettons en œuvre un processus d'apprentissage continu et prenons en compte l'ensemble des commentaires positifs et axes d'amélioration lors de la préparation de la proposition.

G.A.C. travaille avec des clients et des partenaires de tout le spectre de la quadruple hélice, soutenant la collaboration interrégionale et internationale pour l'innovation : nous travaillons avec de petites et grandes entreprises, des organisations de clusters, des acteurs de soutien à l'innovation (incubateurs, accélérateurs...) et des réseaux, des organisations de recherche, des partenaires académiques et des décideurs politiques... Nous encourageons la coopération université-industrie, la gestion d'incubateurs d'entreprises, le soutien aux start-ups et bien plus encore.

Notre méthode de travail

Notre équipe chargée des projets européens possède l'expérience et le savoir-faire nécessaires pour travailler sur des sujets variés. Nous disposons d'une expertise interne sur une grande variété de technologies et de secteurs industriels. Cela signifie que nous avons accès aux réseaux pertinents pour mettre en place un consortium de haut niveau.

- Lorsque nous accompagnons un client pour l'élaboration d'une proposition de projet européen, nous impliquons nos experts internes ainsi qu'une personne de contact dédiée qui sera votre interlocuteur privilégié.

- Une proposition gagnante est préparée par une équipe aux compétences complémentaires : c'est pourquoi G.A.C. guide le processus mais des contributions de la part de tous les partenaires seront nécessaires. G.A.C. établira un calendrier, indiquera les contributions nécessaires, les combinera, finalisera et soumettra la proposition. Notre équipe financière et administrative européenne peut également s'assurer que vous êtes au fait de toutes les règles pertinentes en matière de rapports et d'audit.

- Dans le cadre de projets techniques, lorsqu'ils ne sont pas prévus par le coordinateur, nous travaillons avec des conseillers scientifiques qui ont fait leurs preuves en remportant des projets européens.

Exemple de notre soutien aux clients

La SOLIDEO (Société de livraison des ouvrages olympiques des Jeux de Paris, 2024) a décidé de s'engager dans des projets européens (à travers différents programmes de financement : H2020, Horizon Europe, LIFE, Actions Innovatrices Urbaines) pour valoriser au niveau européen le savoir-faire français et les innovations développées spécialement pour les Jeux Olympiques (liées à la construction, à l'adaptation au changement climatique et à la préservation de la biodiversité). Ils ont choisi G.A.C. pour les accompagner de 2020 à 2024.

Notre mission a commencé par des réunions hebdomadaires avec l'équipe de la SOLIDEO afin de mieux comprendre leurs activités et leurs besoins et de cibler les programmes de financement européens appropriés. Grâce à une veille active des opportunités de financement et à la rédaction de présentations ciblées (sur des programmes de financement spécifiques, des appels à projets, etc.), nous facilitons la discussion entre l'équipe dédiée de la SOLIDEO et les entreprises avec lesquelles elle travaille pour les faire participer à des projets européens.

Une fois qu'un appel à projet est identifié, nous aidons la SOLIDEO à trouver des partenaires et à rédiger la proposition. Le parcours vers les projets européens permet à la SOLIDEO de mettre au défi ses entreprises partenaires et ses propres projets pour être à la pointe de l'innovation européenne et garantir l'application de solutions de pointe.



