

WEBINAIRE

« RETOURS D'EXPERIENCE ET CONSEILS POUR UNE CANDIDATURE AUX APPELS HORIZON EUROPE REUSSIE : ECHANGE AVEC TROIS ENTREPRISES A SUCCES »

11 MARS 2022

PRINCIPALES CONCLUSIONS

Formation du consortium

- Rédigez et utilisez une note de cadrage pour présenter vos compétences à de potentiels futurs partenaires de projet.
- Priorisez dans votre stratégie de cibler les entités qui ont la capacité de porter un projet (par exemple les grands centres de recherche appliquée ou les grands groupes européens) ou qui sont, de par leur expertise, incontournables dans le futur consortium.
- Mettez en avant votre expertise de sorte à montrer votre valeur ajoutée pour le consortium et pour la réponse à l'appel. Pour soulever l'intérêt de consortia européens, il est conseillé d'avoir une démarche d'innovation clairement établie (avoir des compétences technologiques, la maîtrise du marché de niche et la capacité de travailler à l'échelle internationale)
- N'essayez pas de monter un consortium à vous seul si vous n'êtes pas confiant dans la coordination d'un consortium.
- Avant de commencer à chercher des partenaires/consortium au niveau européen, il est peut-être avisé de commencer par créer des binômes avec des entités françaises avec qui vous avez l'habitude de travailler. En effet, la recherche de partenaires ou la constitution de consortium commencent souvent par son propre réseau (clients, fournisseurs, partenaires R&D).
- Utilisez la base de données CORDIS, l'outil de Partner Search du portail « funding and tenders », ou la base de données SCANR pour identifier les partenaires potentiels. Il existe également des outils payants tels que Kaila.
- Mettez-vous en avant lors d'évènements de réseautage (la Commission européenne et le PCN en organisent ou en relayent assez régulièrement).

Rédaction et dépôt du dossier

- Monter des projets HEU prend du temps (environ de 1 à 4 mois). Mobilisez donc un nombre suffisant de ressources humaines (de 1 à 4 ETP à temps plein, en fonction de la taille de l'entreprise) et constituez une équipe aux responsabilités claires. Si vous l'estimez utile ou si vos moyens RH internes ne sont pas suffisants, faites-vous aider par des consultants ou des experts.
- Avant de vous lancer dans le montage d'un projet, prenez bien en compte les risques (non sélection du projet, échec dans la finalisation du consortium...) et les avantages (création d'un réseau de partenaires de confiance, acquisition d'un certain professionnalisme et savoir-faire, possibilité de redéposer un projet si la note du premier dépôt est correcte).
- Commencez à travailler sur le montage du projet dès que possible (dès la prise de connaissance du texte des appels). Il faut compter à minima 4 mois pour pouvoir monter un bon projet. Pour

des projets où l'on n'a pas un rôle clé, il est possible d'intervenir 1 ou 2 mois avant la date de dépôt.

- Basez-vous sur la note de cadrage pour commencer les discussions avec les partenaires autour de la structuration du projet (notamment le lotissement du travail). Dans la rédaction du dossier, réorientez les WPs où vous serez impliqués afin de valoriser au maximum votre expertise.
- À un mois du dépôt, donnez le dossier finalisé à relire à une ou deux personnes ayant l'expérience de l'évaluation ou, au moins, à quelqu'un d'externe au projet.
- Assurez-vous d'être plusieurs partenaires à relire les parties d'excellence et d'impact (pas seulement le coordinateur), et soignez la partie « impact » pour montrer que le projet aura une application et des retombées concrètes pour la société, l'économie et la science à l'échelle européenne.
- Déposez le dossier au minimum la veille de la date butoir pour éviter des mauvaises surprises le jour J (par exemple une panne du portail ou la saturation des serveurs).

Influencer les textes des appels

- Pour réussir dans les projets Horizon Europe, il est également important d'être actifs au sein du Groupe de Travail National (GTN) « Climat/Energie » afin de pouvoir influencer la rédaction des textes des appels.

Gestion de la Propriété Intellectuelle

- Gestion de la Propriété Intellectuelle (PI) dans le contexte d'un consortium européen qui présente des concurrents potentiels : lorsque vous vous penchez sur la rédaction du dossier, vous pouvez demander au consortium d'avoir une certaine autonomie dans la gestion de la partie de PI relative aux résultats du projet auxquels vous contribuerez (au niveau du plan de valorisation des résultats). En phase de montage, identifiez précisément la PI que vous souhaitez mettre à disposition du consortium (il vaut mieux que cette PI soit juridiquement protégée) et les règles qui s'appliqueront à la gestion de la PI. Évaluez attentivement les risques et les avantages de partager vos connaissances avec les partenaires du projet. Si vous avez des questions sur la gestion de la PI, contactez l'IPR Helpdesk.

Accompagnement

- Lisez l'appel à projet aussi littéralement que possible et, si vous avez des questions concernant la portée de l'appel, prenez contact avec le PCN qui pourra vous apporter les éclaircissements dont vous avez besoin. Bpifrance propose une aide spécifique au montage de dossiers collaboratifs d'entreprises (Diagnostic Partenariat). D'autres structures sur le territoire proposent également un accompagnement complémentaire à celui des PCN (par ex. prise en charge d'un cabinet de conseil qui vous aidera dans le montage et la rédaction du dossier, soutien dans la mise en relation avec des partenaires potentiels, etc.).