



MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE

*Liberté
Égalité
Fraternité*




Le programme européen pour la recherche et l'innovation





Points clés d'un EIC Transition

Section 1 : Excellence

- ✓ **Clair, précis et contextualisé** = ne s'adresse pas à des experts de votre domaine
- ✓ Objectifs : il faut **décrire** les objectifs – workplan, livrables et autres détails seront dans « Implémentation »
- ✓ Utilisez des **schémas** et des **images** pour faciliter la compréhension
- ✓ Objectifs de **dev tech** // objectifs **validation de marché**
- ✓  Transition = validation de la technologie **convaincante** (issu du précédent projet) – axé sur le dév technologique
- ✓ Evoquez la méthodologie dans la partie 1.3, ainsi que les aspects liés à la **dimension de genre**, de **science ouverte**, de **management des données** et, si pertinent, le principe de **Do No Significant Harm** (*article 17 - Regulation (EU) No 2020/852*)
- ✓ Il est possible de ne pas publier les données dans un Transition si cela menace la stratégie de **commercialisation**

Section 1 : Excellence

Les 

- ✓ Originalité de l'approche
- ✓ Au-delà de l'Etat de l'Art
- ✓ Avantages compétitifs potentiels forts
- ✓ Validation et démonstration de la technologie convaincante
- ✓ Différentes applications et fonctionnalités identifiées
- ✓ stratégie de fabrication pertinente
- ✓ Axé sur la développement technologique

Les 

- Le marché et les objectifs commerciaux ne sont pas bien définis
- les applications technologiques attendues ne sont pas spécifiques
- La validation de la technologie dans un environnement d'application pertinent est mal décrite
- La personne à l'origine de la tech n'est pas impliqué = doute sur la capacité du consortium à prendre le relais (manque de démonstration)
- Un seul end-user = défaut pour validation de la tech
- Les environnements d'application ne sont pas assez décrits
- La tech est toujours immature ou la maturité n'est pas assez démontrée
- Le timing du développement tech = pas de besoin urgent sur le marché

Section 1 : Excellence

Questions à se poser à la relecture :

- Est-ce que je démontre bien l'**originalité de l'approche**?
- Est-ce que **les avantages compétitifs potentiels** sont bien explicités ?
- Est-ce que la validation et la démonstration de la tech sur laquelle se base le projet est **convaincante** ?
- Est-ce que mon projet est bien axé sur le **développement technologique**?
- Est-ce que j'ai bien identifié et décrit **les différentes applications et fonctionnalités** possibles?
- Est-ce que les **end-users** sont bien identifiés et pertinents ?
- Est-ce que **le marché visé** et **les objectifs commerciaux** sont bien définis et décrits ?
- *Si je ne suis pas à l'origine de la tech* : ai-je bien démontré **ma capacité (ou celle du consortium) à prendre le relais** sur le dév ?
- Est-ce que le développement de cette technologie répond à **un besoin urgent du marché (timing)** ?



Section 2 : Impact

- ✓ Montrer les activités qui vont permettre le **développement du *business model* et de la technologie**
- ✓ **Analyse initiale** à expliciter des marchés ainsi que des concurrents potentiels (demande et acceptabilité)
- ✓ Démontrer les avantages **sociaux et économiques** pour l'Europe
- ✓ Activités pour **mener à la commercialisation** de l'issu du projet (notamment stratégie de PI)
- ✓ Indicateurs **quantitatifs** et **qualitatifs** sur les activités liées au marché
- ✓ Implication de **partenaires clés** (hors bénéficiaires)
- ✓ *Si EIC Transition Challenge* : expliciter l'**alignement** entre les impacts de votre projet et les **objectifs du Challenge visé** = scope non limité au projet mais à des objectifs globaux portés par plusieurs projets

Communication

- Dès le début du projet
 - Concerne les activités du projet, quels que soient les résultats
- Site web, flyers, vidéos, réseaux sociaux etc.

Dissemination

- Diffusion des résultats
 - Protection des résultats
 - Transfert de technologie
- Brevets, publications, open access etc.

Section 2 : Impact

Les +

- ✓ Potentiels clients et end-users impliqués = accélère l'accès au marché
- ✓ La tech sera fournie aux fabricants pour une mise sur le marché rapide
- ✓ La stratégie de PI = un large panel d'activités de PI (B2B, B2B, B2B2C, etc.) avec différents scénarii
- ✓ Avantages sociaux et économiques avec aucun impact négatif collatéral
- ✓ Entreprise établie = structure adéquate du consortium (certains déjà dans le marché visé – grand potentiel)
- ✓ stratégie de diffusion et de communication des résultats = public spécifique et grand public
- ✓ analyse initiale du marché / modèle commercial solide
- ✓ Brevets déjà déposés

Les -

- Peu de détails sur la réglementation, la standardisation et la certification
- Stakeholders potentiels pas assez décrits (end-users, testeurs, décideurs politiques, acteurs du secteur public, etc.)
- Modèle commercial complexe = commercialisation pas claire
- Business model non réaliste = rapport coût/bénéfice pour l'utilisateur final non avantageux
- Peu de connaissance et vision de la chaîne de valeur du domaine concerné
- Pas de mesures pertinentes pour renforcer l'esprit d'entreprise / équipe non convaincante dans le développement de l'entreprise
- exploitation trop centrée sur le marché de l'industriel
- création d'une startup juste après le projet et aucune expérience en matière de création de startup

Section 2 : Impact

Questions à se poser à la relecture :

- Est-ce de **potentiels clients et end-users** sont impliqués ?
- Ai-je **déjà déposé des brevets** liés au développement de cette technologie ?
- Est-ce que certains membres du consortium ont déjà une expertise dans le marché visé ?
- Est-ce que les bénéfices sociaux économiques que je décris ont bien **aucun impact négatif collatéral** (ex. environnement)?
- Est-ce que ma stratégie de **communication** et de **dissémination** est bien décrite ? (visant publics spécifiques et grand public)
- Est-ce que le **modèle commercial** est simple et clairement expliqué ?
- Si je compte **créer une start-up** : ai-je démontré que j'avais une expérience dans ce domaine ou que je serais suffisamment accompagné pour sa création?
- Est-ce que les **stakeholders** (end-users, testeurs, décideurs politiques, acteur du secteur public, etc.) sont suffisamment identifiés et décrits?



Section 3 : Implementation

- ✓ **Complémentarité** des compétences du consortium pour la future commercialisation et le dév tech
- ✓ Si demande d'*exceptional funding* = bien préciser pourquoi le partenaire ne trouve **pas d'équivalent** en Europe
- ✓ Organisation du projet et ressources :
 - **Gantt chart** : organisation dans le temps des WP, tâches ... → lisible et utile !
 - **Pert chart** : représentation graphique des relations entre « composantes » → lisible et utile !
 - Liste et description des **WP** : pensez aux WP non scientifiques/techniques (management, dissemination...)
 - Liste des **livrables** : niveau technique attendu (ne listez que les livrables que vous pourrez réaliser !)
 - Liste des **milestones** = étapes-clés (nombre limité !)
 - Liste des **risques** (ex. certification, concurrence, etc.) et stratégie pour y palier ou en tirer des bénéfices
 - Tableaux relatifs au **budget**

Section 3 : Implementation

Les

- ✓ portefeuille de compétences bien équilibré (formation, compétences)
- ✓ expérience préalable de la commercialisation
- ✓ rôle de chef de file d'une PME
- ✓ embauches et expertises externes
- ✓ l'allocation des ressources est pertinente et adéquate (sous-traitance, équipement, etc.) / les hommes-mois sont raisonnables
- ✓ plan de travail bien décrit / calendrier et contenu des jalons clairs
- ✓ Une collaboration antérieure entre les partenaires est un plus
- ✓ bonnes procédures de prise de décision au sein du consortium
- ✓ scientifiques et développeurs commerciaux hautement qualifiés

Les

- validation du marché sous-estimée
- l'attrait de l'investissement n'est pas suffisamment démontré
- risques commerciaux non pris en compte
- jalons trop génériques, non mesurables
- manque de compétence du monobénéficiaire en matière de réglementation, de certification, etc.
- plan d'urgence trop générique
- l'allocation des PM et du budget n'est pas adéquate par rapport à l'ambition des tâches décrites

Section 3 : Implementation

Questions à se poser à la relecture :

- Est-ce que le portefeuille de **compétence du consortium** est bien équilibré ?
- Ai-je une **expérience préalable dans la commercialisation** ? Si non, ai-je démontré comment palier à cette lacune?

Est-ce que les compétences liées aux questions **risques**

risques de réglementation, de **certifications** et autres sont bien présentes dans le consortium?

- Est-ce que les **commerciaux** et les **technologiques** sont bien pris en compte ?
- Est-ce que le **processus de prise de décision** au sein du consortium est claire et efficace ?
- Est-ce que le plan de travail est **compréhensible et cohérent** avec les objectifs (commerciaux et tech) du projet ?
- Est-ce que **le budget** et la **distribution des HM** est adéquate par rapport à l'ambition des activités et tâches décrites?
- Est-ce que les jalons sont **spécifiques** et **mesurables** ?
- Est-ce que mes livrables sont **suffisamment techniques** pour un EIC Transition ?

