



FINANCEMENTS EUROPÉENS : LA COMMISSION EUROPÉENNE PROGRAMME UNE REDISTRIBUTION DES CARTES

Webinaire

Mardi 05 février 2019 à 14 h 00

AYMING : Emma BALAYRE

INSPIRALIA : Nicolas GIBAUD



ayming





Emma BALAYRE

Principal
Ayming



Nicolas GIBAUD

Innovation Process Manager
Inspiralia



ACTUALITÉ DES AIDES R&D EN FRANCE



- ☀️ Le Fonds Unique Interministériel est sur la sellette
- ☀️ Requalification pour et association au Programme **PSPC?**
- ☀️ Modification des soutiens apportés aux entreprises en **diminuant significativement les subventions** au profit des avances remboursables.

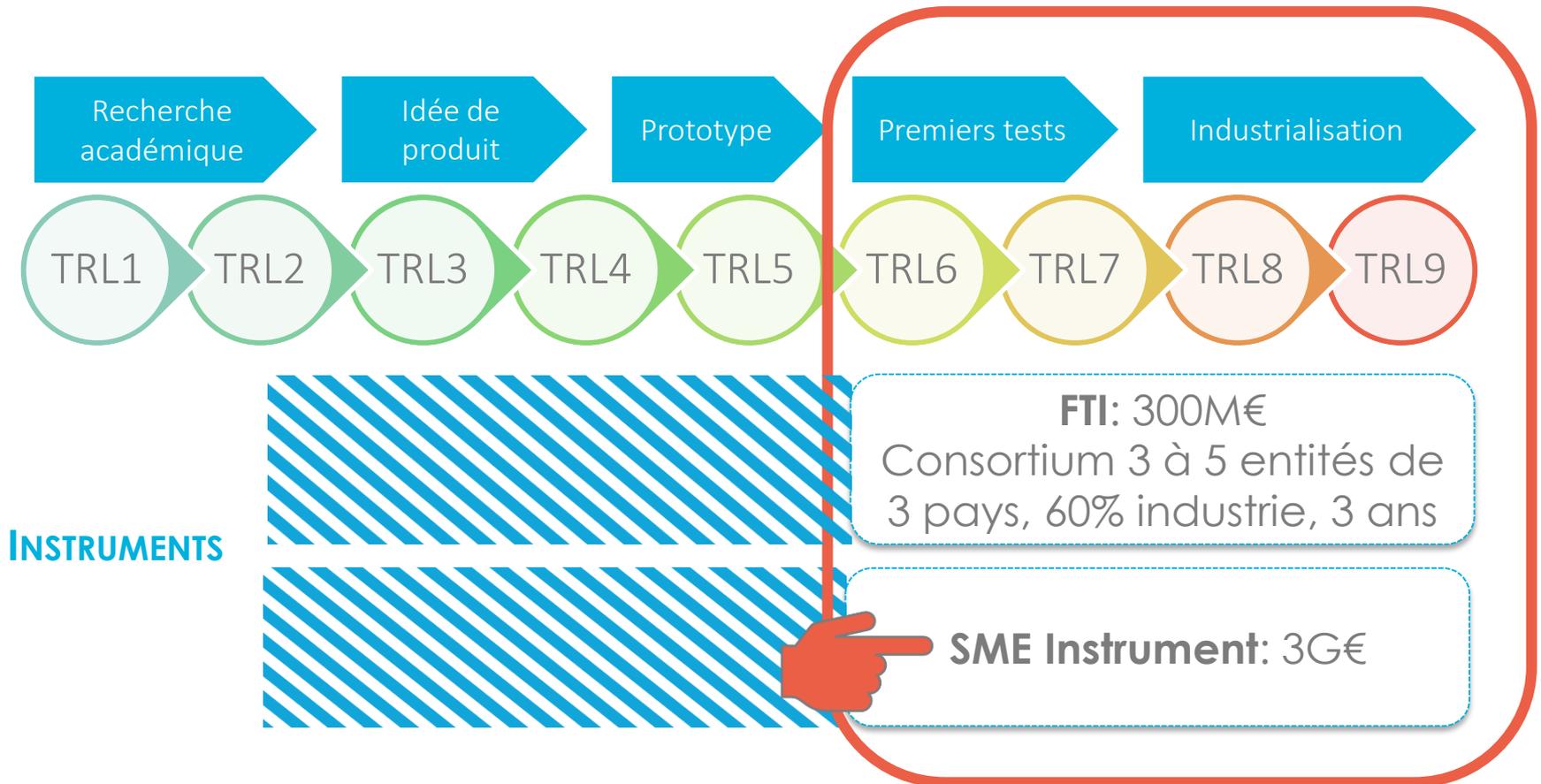
Et si vous vous tourniez vers l'Europe pour vous aider ?



Avez-vous déjà essayé d'obtenir ou obtenu des financements européens pour vous aider à concrétiser vos projets innovants ?

2 INSTRUMENTS À DISPOSITION

Niveau de TRL* supérieur à 6



* TRL pour Technology Readiness Level ou niveau de maturité d'une technologie



FOCUS INSTRUMENT PME

L'INSTRUMENT PME

A qui s'adresse cet instrument ?



Vous êtes une

PME
*au sens
communautaire*

- Moins de 250 personnes
- CA inférieur à 50 M€
- Ou total de bilan inférieur à 43 M€

Vous avez

**du potentiel à
l'export**

**Votre marché est
ou bien sera à
l'export (UE et
hors UE)**

Vous souhaitez

**financer un
nouveau produit**

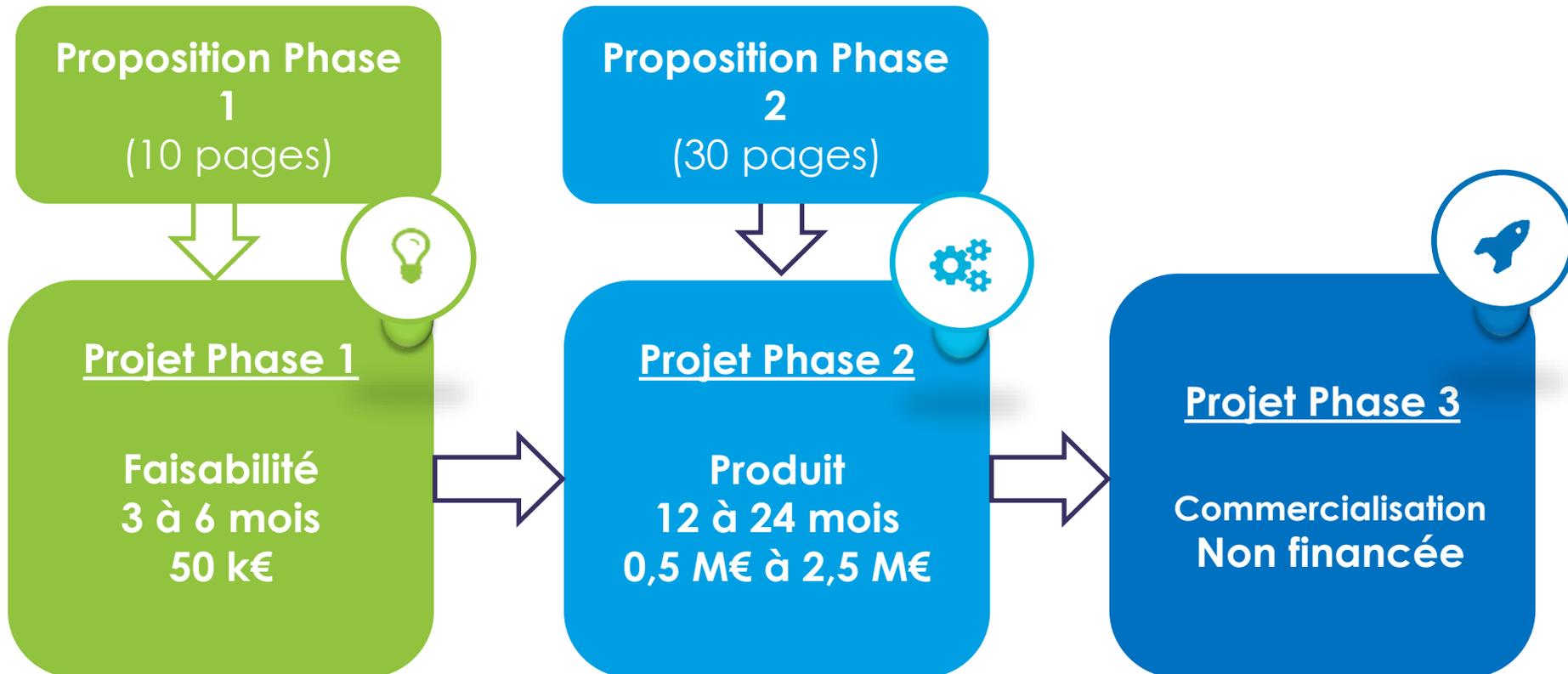
**Vous avez un
projet
d'industrialisation
et vous
recherchez
500 000 €
à 2 500 000 €**

L'INSTRUMENT PME

Trois phases distinctes



Entrée directe en phase 2 est possible
mais non recommandée





⚡ Quelles technologies ?

- ⚡ **Projet innovant et à fort potentiel commercial**
- ⚡ **Tous les domaines relevant des « Technologies Clés Génériques »**

⚡ Configuration

- ⚡ **Cet instrument ne nécessite pas de partenariat**, la PME pourra ainsi être seule
- ⚡ Approche « bottom-up » : **les projets sont proposés par les PME**

⚡ Budget de la Commission Européenne

- ⚡ **La contribution maximale de la CE pour chaque projet sera de 2,5 M€**
- ⚡ **Couvrant 70% des coûts directs** du budget global
- ⚡ **Budget 2019 qui augmente à 552 M€** soit +10% VS 2018 (480 M€) pour phases 1 et 2



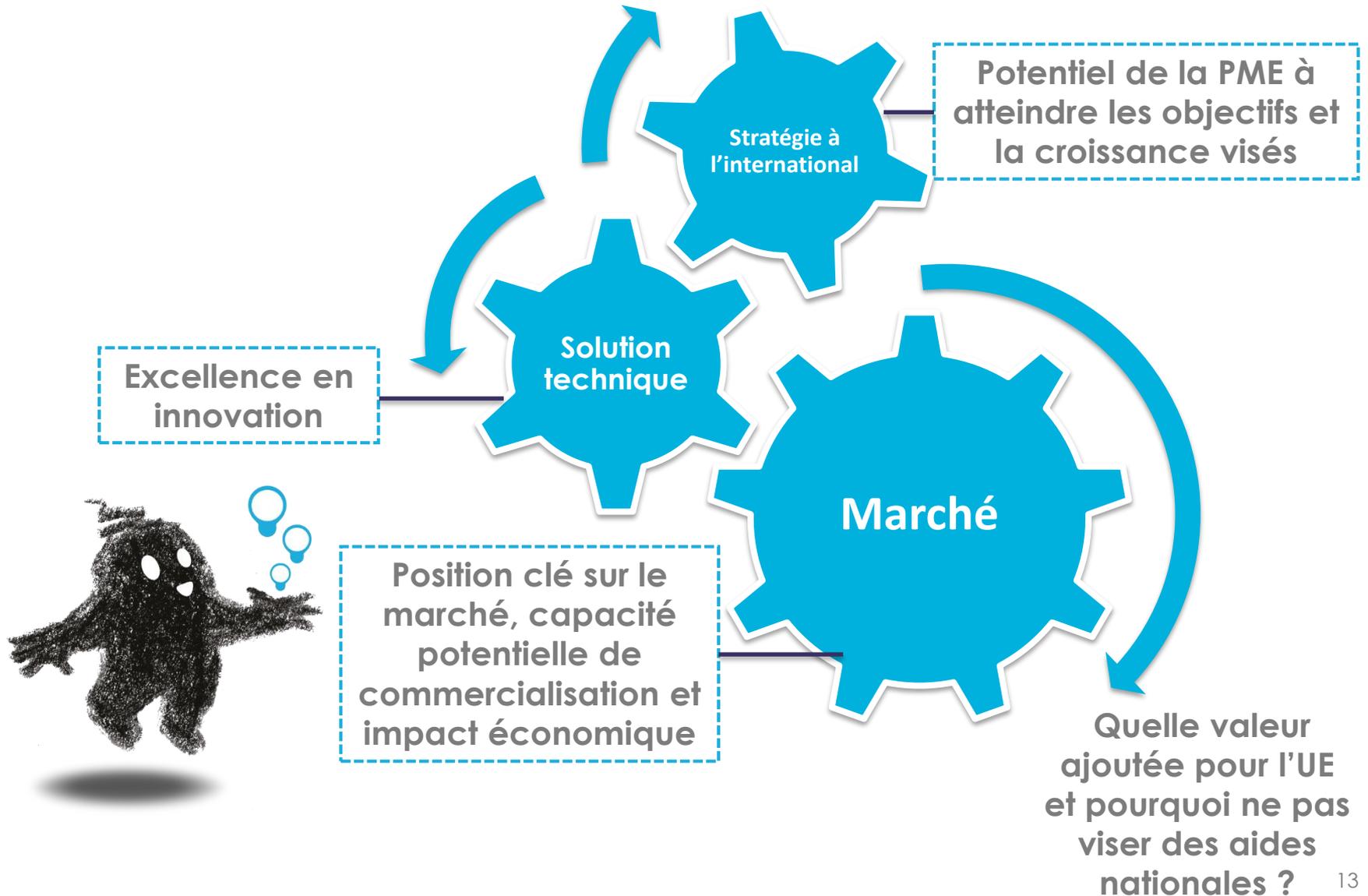
**Quels sont les freins, aujourd'hui,
qui vous empêchent de
demander des subventions
européennes ?**



RETOUR D'EXPERIENCE LES MEILLEURS PROJETS

L'INSTRUMENT PME

Quels critères ?



☀ Se positionnent comme leader sur leur marché

☀ Capable de développer leur innovation et de la porter sur le marché

EXCELLENCE

Quelle est ...

- ✓ Le besoin ?
- ✓ Le problème ?
- ✓ L'opportunité ?
- ✓ La solution ?

En quoi notre solution ...

- ✓ Innovante ?
- ✓ Unique ?
- ✓ Fiable ?

IMPACT

Comment se caractérise
votre marché ...

- ✓ Taille ?
- ✓ Segmentation ?
- ✓ Canaux d'accès ?

Et les ventes ?

- ✓ A qui ?
- ✓ Via qui ?
- ✓ Comment ?

IMPLEMENTATION

- ✓ Quelle est votre équipe ?
- ✓ Qui connaissez-vous ?
- ✓ De qui avez-vous besoin ?
- ✓ Comment mener à bien toutes les tâches jusqu'à la commercialisation ?



TEMOIGNAGE DE LA PME EP TENDER

TEMOIGNAGE DE LA PME EP TENDER

Les grandes étapes d'un projet



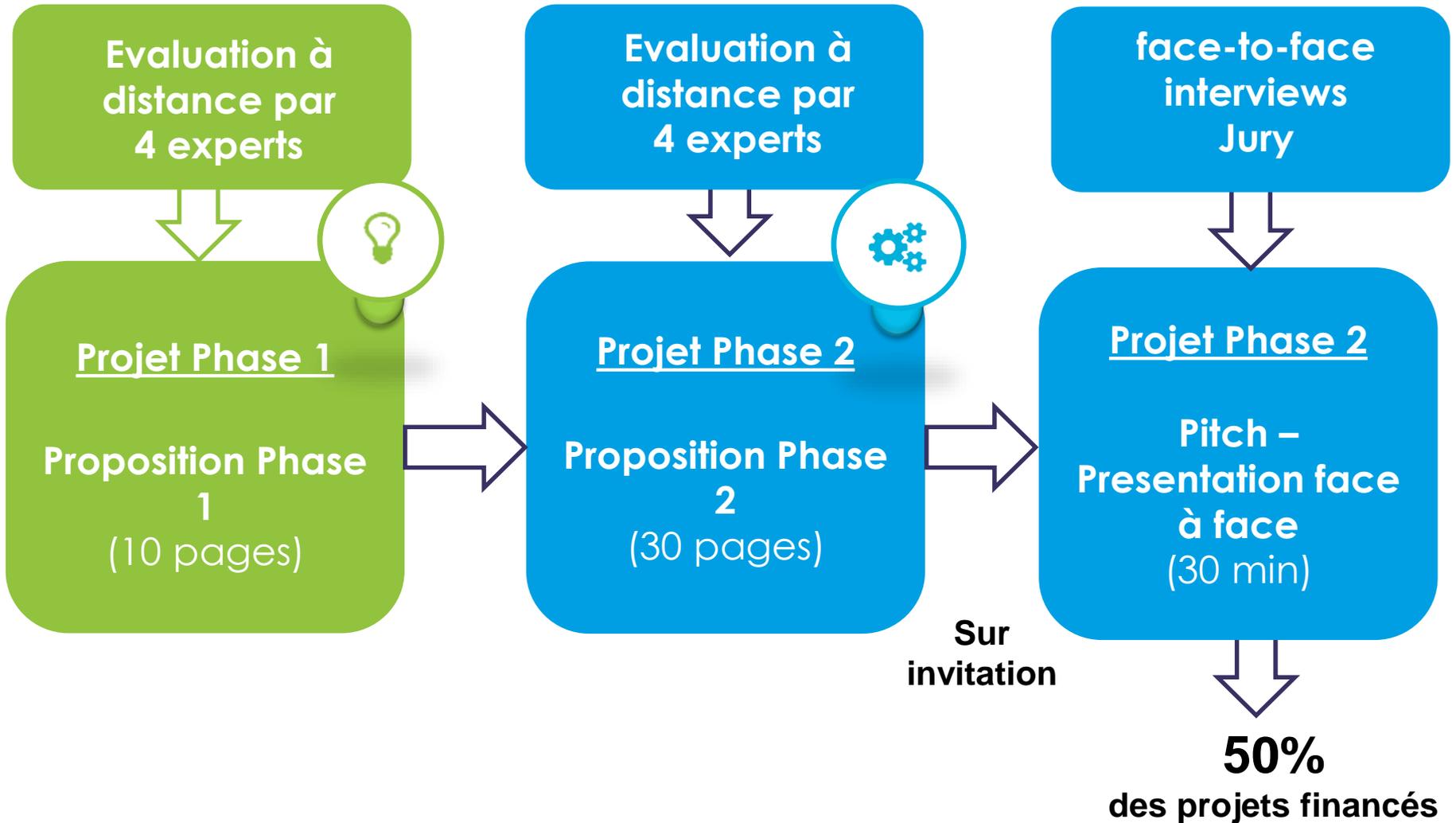
<https://www.youtube.com/watch?v=cIVc0emFOS8>



RETOUR D'EXPERIENCE EVALUATEUR CE (SME/FTI)

RETOUR d'EXPERIENCE EVALUATEUR

Le processus SME





- ✧ L'instrument PME et FTI financent le **déploiement d'une innovation...** et non pas son développement
- ✧ Votre technologie doit être **mature et démontrée** dans un environnement « quasi-opérationnel » (TRL 6+)
- ✧ **Votre projet doit être ambitieux** ... pour vous, ... dans votre domaine ... et pour l'Europe...
- ✧ Vous devez prouver **vos connaissances du marché**
- ✧ Vous devez **prouver votre capacité de mener à bien un projet**

Le dossier doit être tourné comme un dossier vers un investisseur potentiel. Il faut convaincre sur le projet, le produit et la société

RETOUR d'EXPERIENCE EVALUATEUR

Les facteurs clés de succès



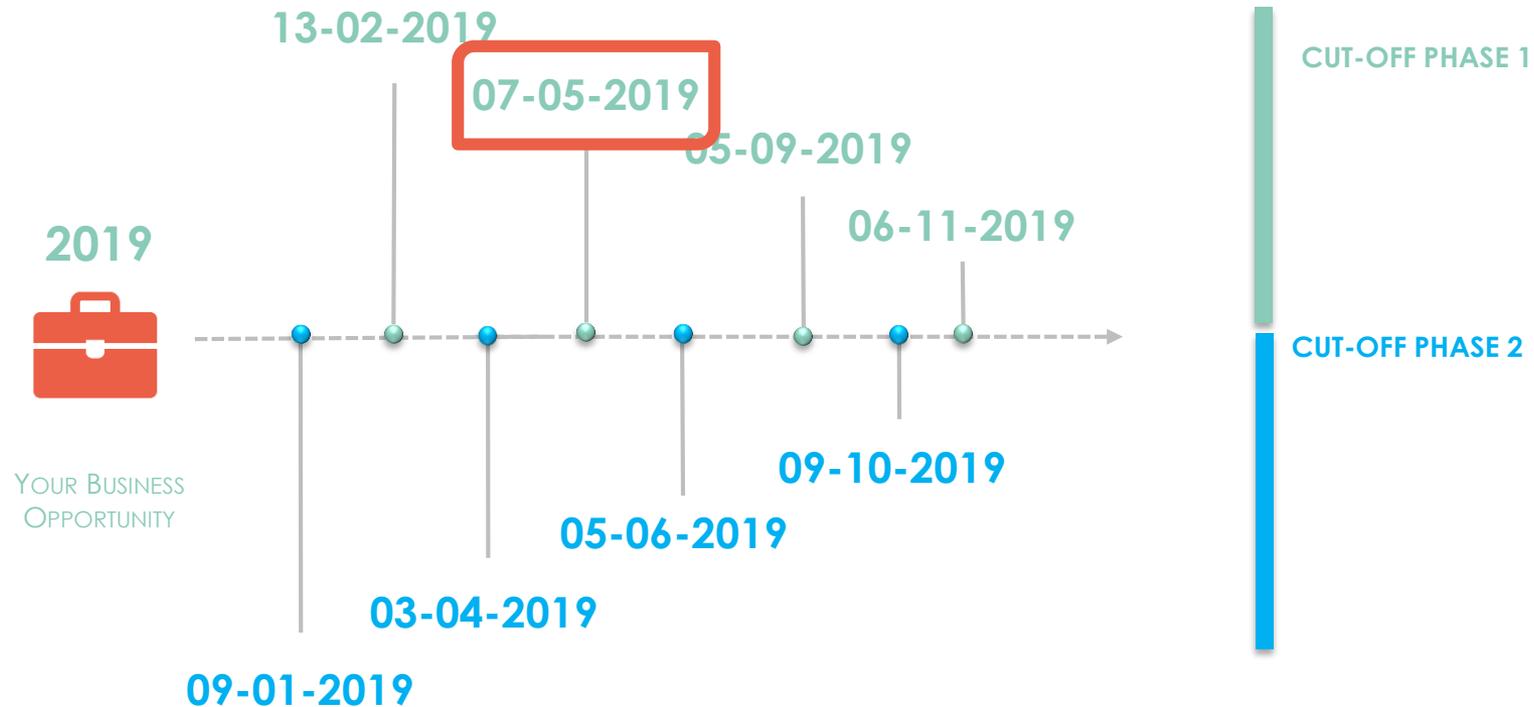
- ☼ Une **présentation bien soignée** notamment pour les dossiers complets
- ☼ Une **partie impact convaincante**
- ☼ Expliciter les **projections commerciales**
- ☼ Prouver que **les retombées attendues** sont réalistes
- ☼ Une preuve de **l'intérêt futur**, ... toute lettre d'intention de vos futurs clients est la bienvenue, mais :
 - ☼ Pas le même texte mais vraiment un point de vu personnalisé
 - ☼ Position de la personne qui signe la lettre bien explicite et décideur
- ☼ Ne pas oublier que vos dossiers seront **expertisés par des personnes non françaises, indépendantes** et qui ne communiqueront pas entre elles durant l'évaluation à distance
- ☼ Il faut savoir qu'**un évaluateur** ne compte pas les bons points **mais les mauvais points**... il faut donc s'assurer qu'il n'y a aucun point faible dans votre argumentaire



PROCHAINES ECHEANCES

PROCHAINES ECHEANCES SME

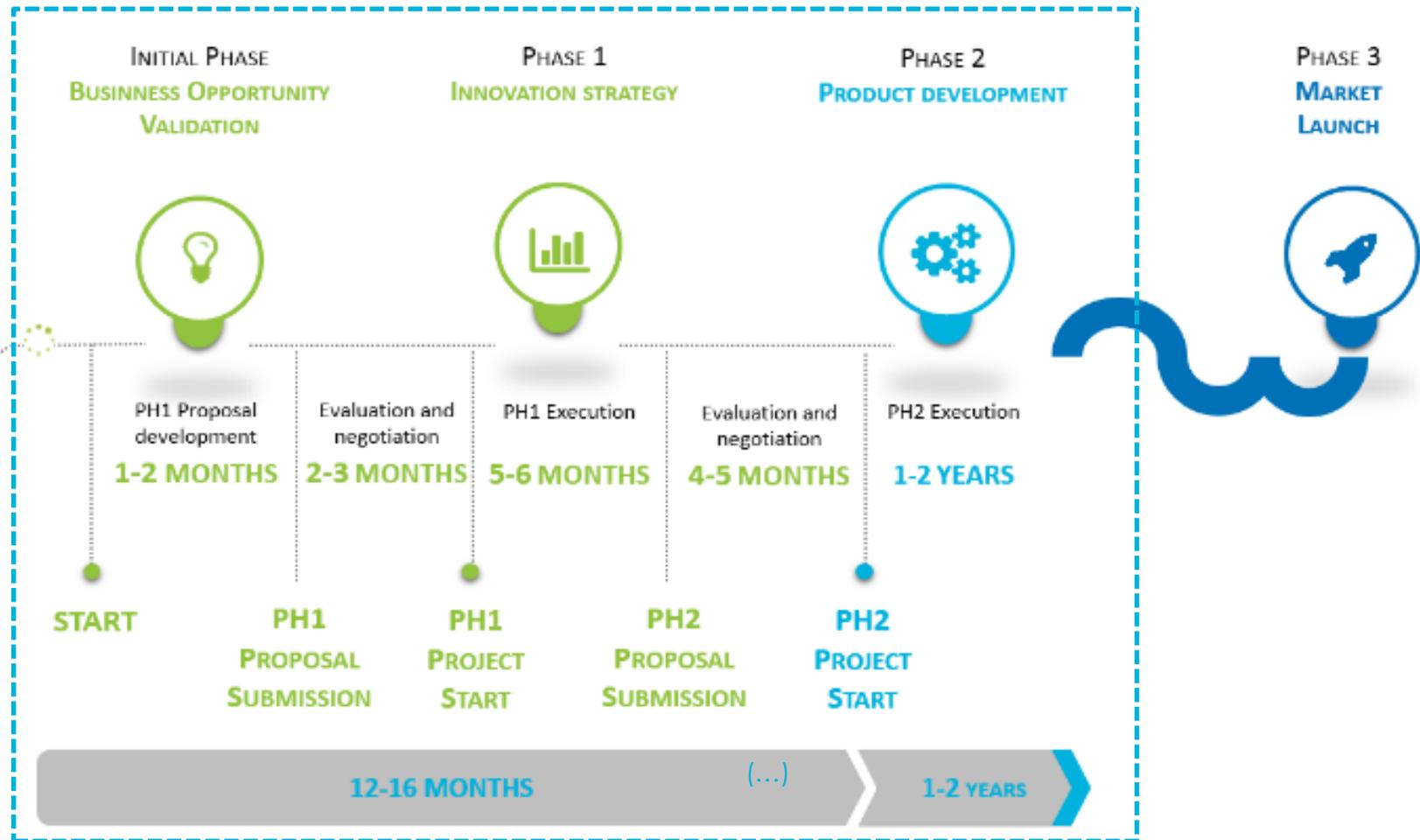
Opportunités pour 2019



*Dates are subject to changes by the EC.

PROCHAINES ECHEANCES

Exemple d'agenda





QU'ONT EN COMMUN LES LAURÉATS ?



⚡ **Client use case scenario : une illustration des USP pour le futur client**

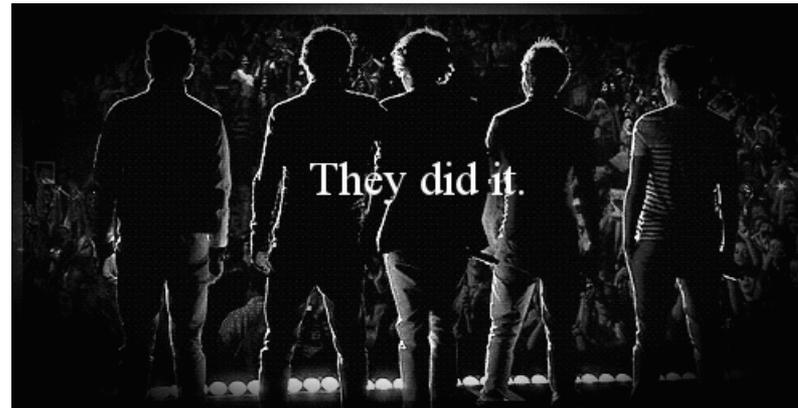
- ⚡ Les « Unique Selling Points » ne se limitent pas aux simple caractéristiques innovantes de votre produit/process
- ⚡ Définir une scenario client : Quels seront les bénéfices pour vos clients dans leurs « settings »
- ⚡ Ne pas oublier « value for money »
- ⚡ En résumé: définir votre « sales pitch »

⚡ **Positionner notre solution par rapport à la concurrence, même partielle, car elle existe !**

⚡ **Enfin, présenter l'équipe projet : ses accomplissements, prix obtenus et les clients déjà convaincus**

Nos lauréats

☀ Sont de tous secteurs et dimensions





Vos questions ?



Vos contacts

Emma Balayre

Principal
Ayming

ebalayre@ayming.com



Nicolas Gibaud

Inspiralia

nicolas.gibaud@inspiralia.com





⚡ Quelles technologies ?

- ⚡ **Projet innovant** et à fort potentiel commercial et commercialisation à court terme
- ⚡ **La commercialisation doit se faire au plus tard 36 mois après le démarrage du projet.**
- ⚡ **Tous les domaines relevant des « Technologies Clés Génériques »**

⚡ Configuration

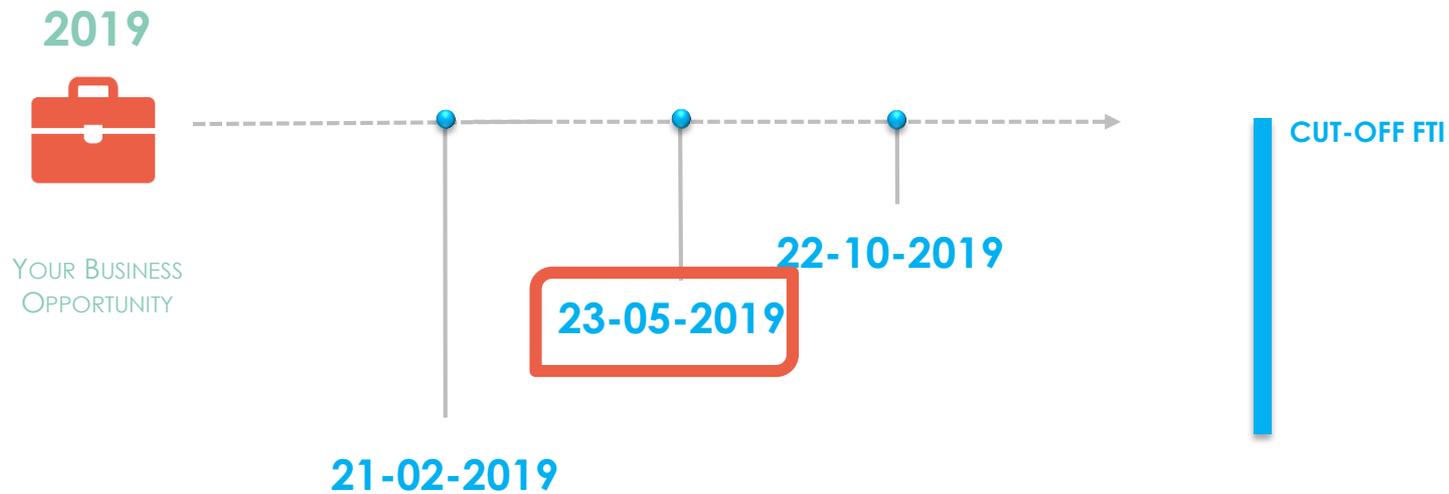
- ⚡ **3 à 5 partenaires maximum**
- ⚡ **Au moins 60% du budget pour les industriels**
 - ou 2 partenaires industriels sur 3 ou 4,
 - ou 3 partenaires industriels
- ⚡ Approche « bottom-up » : **les projets sont proposés par les consortiums**

⚡ Budget de la Commission Européenne

- ⚡ **La contribution maximale de la CE pour chaque projet sera de 3 M€**
- ⚡ **Couvrant 70% des coûts directs** du budget global
- ⚡ **Budget 2019 100 M€**

PROCHAINES ECHEANCES FTI

Opportunités pour 2019



*Dates are subject to changes by the EC.