

# Misure per le PMI – Regole di partecipazione e come preparare al meglio una proposta

**Marco Mangiantini**

# Filosofia di base

Passare dalla fase concettuale di un'idea innovativa alla sua dimostrazione e sbocco sul mercato

## COME?

Attraverso un percorso articolato:

1. **FASE 1:** Studio della fattibilità, con analisi degli elementi al contorno
2. **FASE 2:** Realizzando un progetto che metta in pratica l'idea
3. **FASE 3:** Andando verso il mercato



# Principali caratteristiche

- **Rivolto a tutti i tipi di PMI innovative**, con ambizione di crescita e internazionalizzazione
- **Solo le PMI** possono partecipare
- **Non c'è bisogno di partenariato**
- **Dimensione europea**
- **Competitività** – solo le proposte migliori e con il maggiore potenziale di mercato sono finanziate
- **Market-oriented: 70% funding per progetti in FASE 2**
- Si può accedere alla **FASE 2** anche se non si è passati attraverso la fase I
- La misura è inserita all'interno degli schemi “societal challenges” e “key enabling technologies”
- I valutatori esamineranno le prospettive di mercato presentate



# Articolazione della misura

## FASE 1

- A partire da un'idea innovativa, costruire un business plan credibile (~10 pagine), le cui attività siano:
  - Analisi di mercato
  - Analisi brevettuale
  - Ricerca partner
  - Risk assessment

## PERCENTUALE di successo

- 10-15%

## FINANZIAMENTO

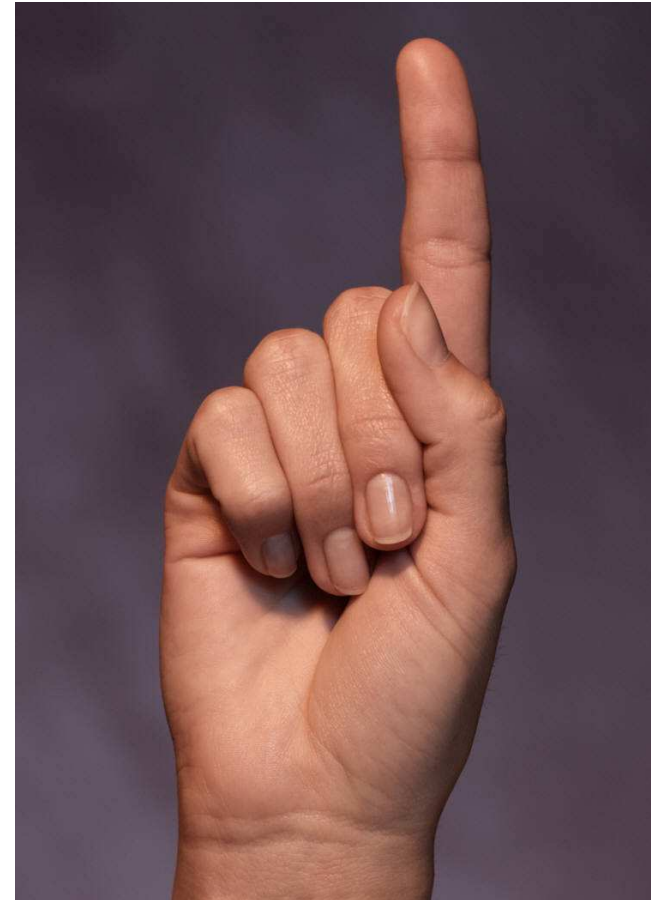
- **50.000 Euro** (forfettario , pari al 70% dei costi presentati)

## DURATA del progetto

- 6 mesi

## VALUTAZIONE

- 2 esperti - 12 settimane



# Che cosa ti finanzia?

- **Technology watch:** analisi sui progetti o IPR
- **Test e validazione** del modello di business
- **Ricerca partner** (se necessaria)
- **Sviluppo di una strategia di commercializzazione.** “Come potrà il tuo business tramutarsi in successo?”
- Un dettagliato piano di lavoro per andare in **FASE 2**

Si possono utilizzare risorse interne o impiegare esperti esterni per task specifici

## Che cosa non viene finanziato??

- Investimenti in beni fisici
- Marketing e pubblicità



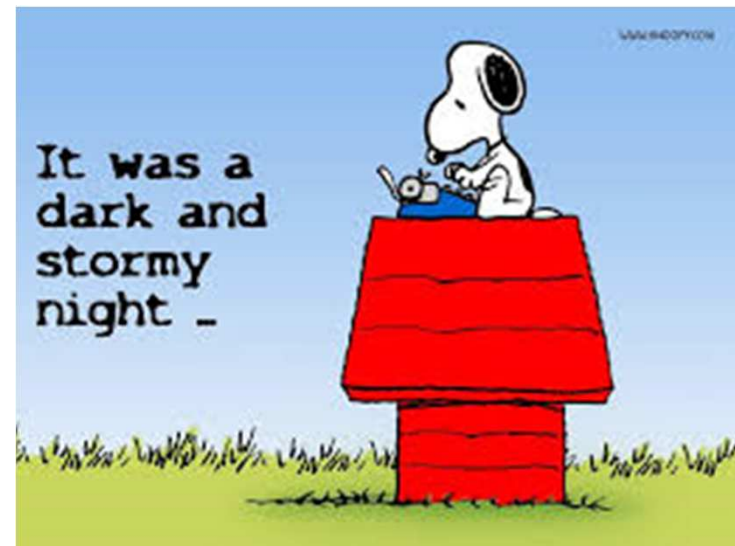
# Che cosa si deve evidenziare?

## ECCELLENZA

- Gli obiettivi del tuo progetto innovativo e il suo potenziale business
- Questi devono essere chiari, realistici e ottenibili
- Miglioramento rispetto a stato dell'arte
- Dimensione Europea
- Quale è l'approccio
- I problemi che il progetto vuole risolvere
- Quali sono i vantaggi

## IMPATTO

- Come saranno utilizzati e sfruttati i risultati
- Come il progetto fa progredire l'impresa
- Quali sono le barriere



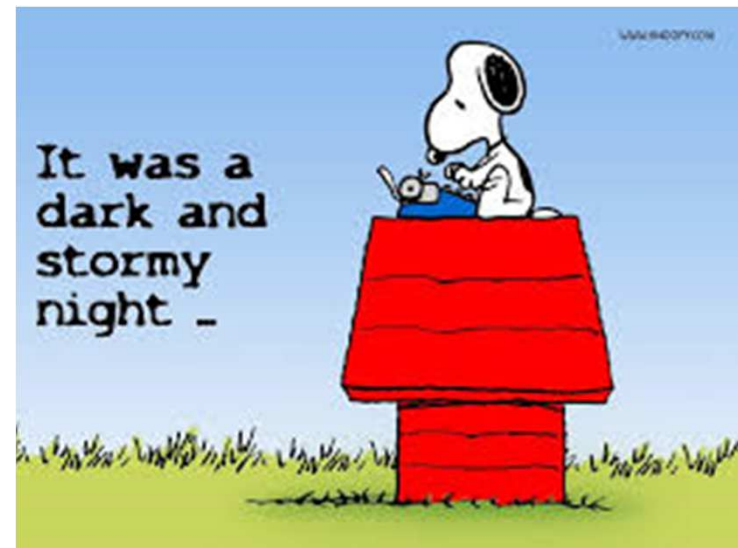
# Che cosa si deve evidenziare?

## IMPATTO (segue)

- I bisogni che risolve
- Quali sono i concorrenti
- I segmenti di mercato più rilevanti
- Le barriere di mercato più significative
- Gli stakeholder più importanti
- Indicare quale è il TRL
- Situazione IPR

## IMPLEMENTAZIONE

- Piano di lavoro
- Capacità del team
- Che tipo di competenza hai bisogno?





# Articolazione della misura

## FASE 2

- Redazione di un progetto dimostrativo (~ 30 pagine), le cui attività siano
  - Sviluppo
  - Prototipazione
  - Testing
  - Impianti pilota
  - Market replication

## PERCENTUALE di successo

- 30-50%

## FINANZIAMENTO

- 70%: 0,5-2,5 MEuro

## DURATA del progetto

- 12-24 mesi

## VALUTAZIONE

- 3 esperti, max 150 gg





# Suggerimenti per la **FASE 2**

- Alla fine della **FASE 2** si deve presentare un piano di **implementazione** che contenga una strategia dettagliata di marketing e commercializzazione, assieme al piano finanziario
- La logica è **che lo strumento si basa più sulla costruzione di un buon business plan** legato all'innovazione e alle prospettive di mercato, piuttosto che redigere una proposta scientifica
- Come per la **FASE 1**, si deve descrivere **l'eccellenza, l'impatto e l'implementazione** (1 WP su Management e 1 su Elaboration of and Exploitation and Business Plan)
- L'impianto descrittivo è simile a quello dei progetti collaborativi



# Un po' di date

## FASE 1

18/06/2014  
24/09/2014  
17/12/2014  
18/03/2015  
17/06/2015  
17/09/2015  
16/12/2015

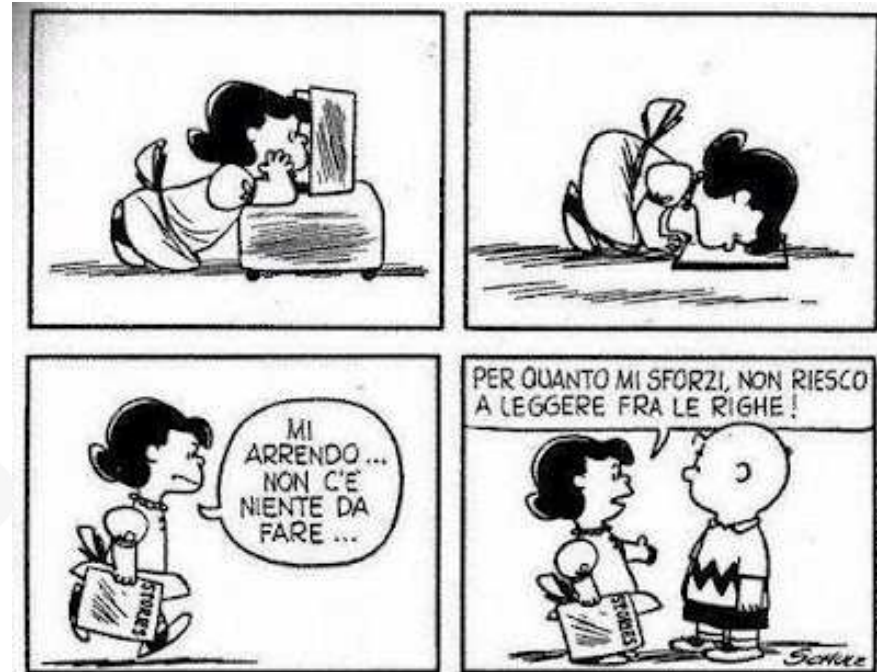
## FASE 2

09/10/2014  
17/12/2014  
18/03/2015  
17/06/2015  
17/09/2015  
16/12/2015



# Leggendo tra le righe

- I progetti approvati in **FASE 1** potranno confluire in **FASE 2** non prima della 3° finestra (18/03/2015)
- È più importante l'innovazione che si propone o la sua proiezione sul mercato?
- In primis, deve essere chiaro il business model. Poi si procede con il business plan
- Centrato sul topic?
- Singolo partecipante: è sufficiente?
- L'azione è al 100% bottom-up?
- Il tasso di successo previsto per la **FASE 2** è alto, quindi la EC starà molto attenta nella valutazione della **FASE 1**
- La **FASE 1** può anche dire che non si può proseguire (p. es. se ci sono blocchi in IPR o alternative sul mercato)



# Ostacoli?

- Non si può presentare una seconda proposta se una prima è in fase di valutazione o è stata accettata, sia in fase I che in fase II
- Solo progetti con una chiara dimensione Europea saranno finanziati
- Se si partecipa direttamente alla **FASE 2**, le attività propedeutiche di fase I devono essere comunque state sviluppate
- Alla fine della **FASE 2** ciò che è stato sviluppato deve essere pronto per il lancio sul mercato (quindi completo di strategia di marketing e commercializzazione)



Se dovessi indicare con una parola....

Se mi si chiedesse di usare una sola parola per far capire come debba essere il mio progetto?

**SEXY**





**METEC NETWORK**  
funding & innovation

**METEC NETWORK**

Corso Massimo D'Azeglio, 51 - 10126 Torino (Italy)

Ph. +39 011 197 119 49 - Fx +39 011 197 92 096

[www.metecnetwork.com](http://www.metecnetwork.com)