

HORIZON 2020

SME INSTRUMENT E EIC

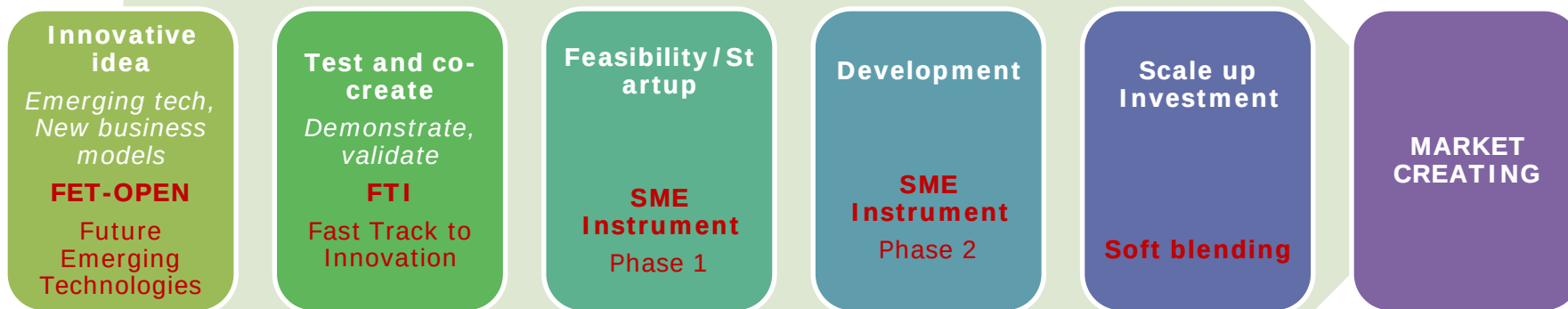
PILOT



**Per andare dove dobbiamo andare dove
dobbiamo andare?
(Totò)**

- **Rivisitazione del programma quadro Horizon 2020 per il triennio 2018-2020 con strumenti semplici che mirano al mercato creando innovazioni**

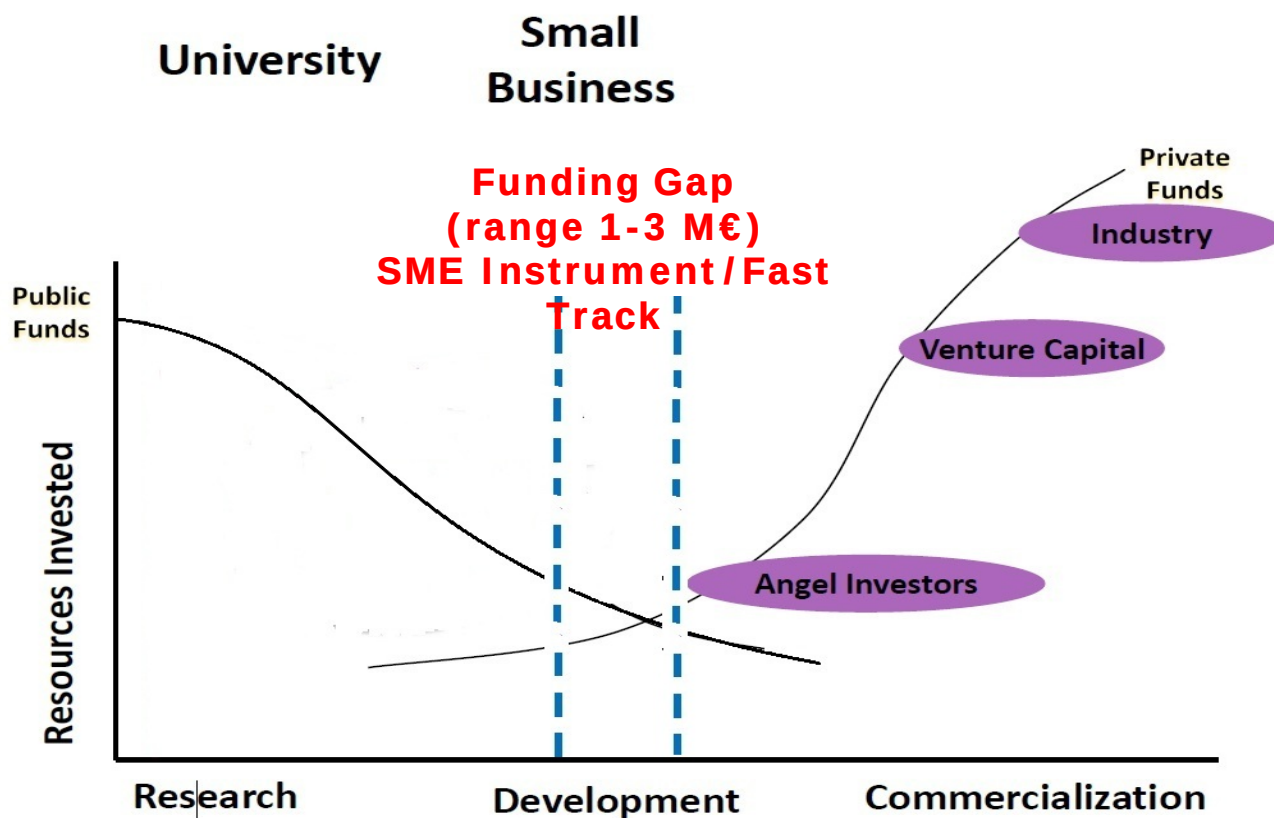
ECOSYSTEM 1: COACHING, MENTORING for all beneficiaries



ECOSYSTEM 2: 6 EIC HORIZON PRIZES:

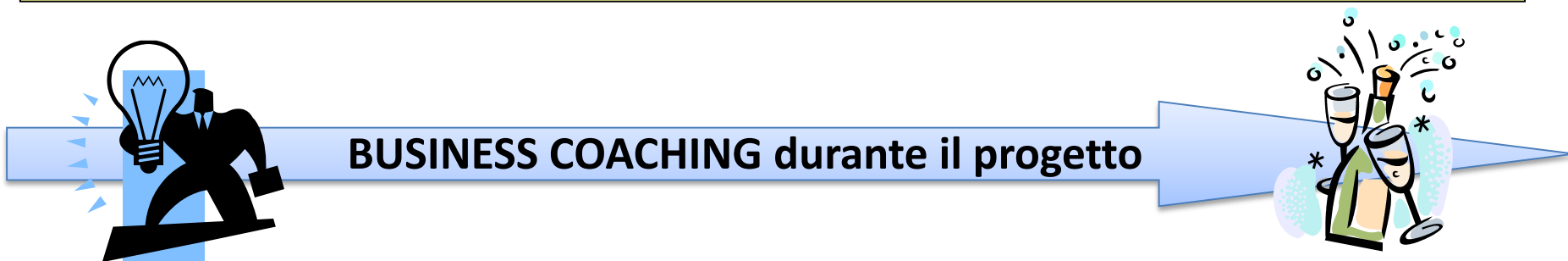
1. Innovative Batteries for eVehicles
2. Fuel from the Sun: Artificial Photosynthesis
3. Early warning for Epidemics
4. Blockchains for Social Good
5. Low-cost Space Launch
6. Affordable-High Tech for Humanitarian Aid

Gap tra sfruttamento dei risultati della ricerca e implementazione industriale: i programmi «bottom up» finanziano le IA e non le RIA



- **Le principali caratteristiche che devono possedere le PMI per partecipare:**
 - PMI innovative che presentino una **forte volontà di crescere, svilupparsi e internazionalizzarsi**
 - PMI competitive, dimensione EU → **solo le migliori idee** passano la valutazione
 - Innovazioni orientate al mercato → **close-to-market**
 - Innovazioni sulle tematiche dei pilastri Horizon 2020 → «**sfide sociali**» e «**tecnologie abilitanti**»
- **È uno strumento per le PMI: anche start up ma sicuramente SCALE UP**

- **Approccio integrato senza soluzione di continuità e articolato in 3 fasi**



Fase 1: concetto e valutazione di fattibilità

Input:

Idea / Concept
"Business Plan I"
(~ 10 pagine)

Principali attività:

Fattibilità
Valutazione del rischio
Proprietà intellettuale
Ricerca partner
Progettazione
Applicazioni pilota

Output: elaborazione
"Business plan II"

Fondo perduto

50.000 € «lump sum»

~ 6 mesi

Fase 2: R&D, dimostrazione, prima applicazione commerciale

Input:

"Business plan II" +
"Action plan in Phase 2"
(~ 30 pagine)

Principali attività :

Prototipazione
Collaudo
Azioni pilota
Miniaturizzazione
Realizzazione in scala
industriale
Prima applicazione
commerciale

Output: info memo per
investitori "Business plan
III"

Fondo perduto (70 %)

500 - 2.500 K €

~ da 12 a 24 mesi

Fase 3: Commercializzazione

Input:

"Business plan III" +
"Quality label"

Accesso facilitato a fondi privati
Supporto tramite networking,
training, coaching
Gestione e tutela Proprietà
Intellettuale, condivisione della
conoscenza

Supporto nell'accesso alla finanza
di rischio UE (debt facility and
equity facility)

**Nessuna
agevolazione diretta**



Eccellenza

- chiarezza e pertinenza degli obiettivi e credibilità dell'approccio proposto.

Impatto

- contributo della progetto agli impatti attesi indicati dal programma di lavoro.

Qualità ed efficienza dell'attuazione

- coerenza e efficacia del piano di lavoro,
- distribuzione dei compiti e delle risorse,
- competenze, esperienza e complementarietà dei partecipanti al consorzio,
- appropriatezza delle strutture di gestione e delle procedure, nonché la gestione del rischio e dell'innovazione.

- **WP European Innovation Council – EIC Pilot 2018-2020**
 - Focus su **breakthrough / market creating innovation**
- **Approccio totalmente bottom-up**
 - Si passa dai 13 topic tematici a un'unica competizione intersettoriale
- **Cresce il peso nella valutazione del criterio «Impact»**
 - Impatto vale 50%, Excellence e Implementation 25% ciascuno
- **Interviste in Fase 2**
 - Introduzione di un secondo step di valutazione per le proposte di Fase 2
- **Soglia di finanziamento in Fase 2 13 punti / 15 punti**
 - Si passa da 12/15 a 13/15, come per la Fase 1 (min 4/5 in ogni criterio)

	FASE 1	FASE 2	Budget (mil €)
2018	8/02	10/01	479,74
	3/05	14/03	
	5/09	23/05	
	7/11	10/10	

**Mi scuso per la lunghezza della mia lettera, ma non
ho avuto il tempo di scriverne una più breve
(Pascal)**

- **Criterio «Eccellenza»:**

- **Descrizione lacunosa o autoreferenziale**

- la proposta non spiega adeguatamente il **potenziale innovativo rispetto allo «state of art»**;
 - metodologia e/o il concetto che il progetto segue non è adeguatamente **argomentata e dettagliata**;
 - le soluzioni tecnologiche proposte **non sono innovative** o non sono adeguatamente descritte;

- **Parole, parole, parole ... chiacchierologia applicata**

- gli obiettivi e i target da raggiungere come i problemi tecnologici da affrontare non vengono adeguatamente descritti, analizzati e **quantificati**;

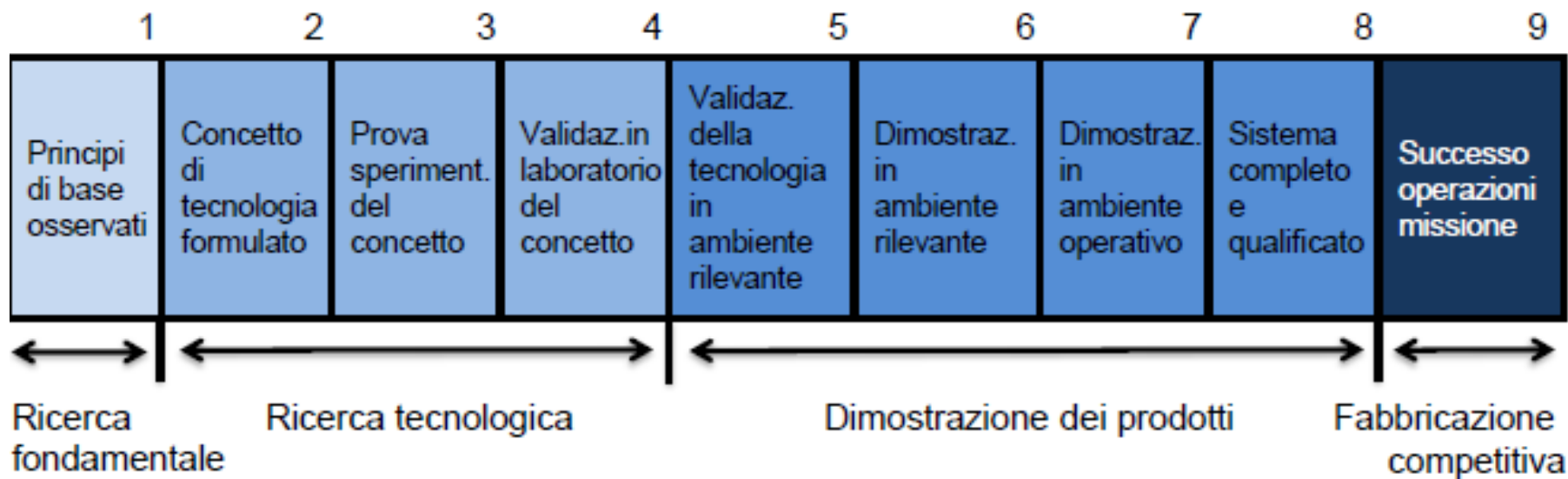
- **Credibilità**

- **i progressi** a livello di innovazione tecnologica descritti **non sono credibili**;
 - **considerazioni transdisciplinari** non convincenti;
 - la proposta non tiene conto di progetti esistenti;

- **Out of topic**

- Il TRL su cui il progetto si posiziona è sbagliato o non è menzionato.

Scala TRL



Azioni di ricerca e innovazione

Prototipi, test, dimostrazioni,
sviluppo sperimentale, pilotaggio

Replicazione
di mercato

- **Criterio « Impatto »**

- gli obiettivi richiesti dal topic non sono adeguatamente affrontati;
- l'impatto non è credibile perché le soluzioni proposte non sono adeguatamente spiegate o argomentate (**mancano dati misurabili**, i dati forniti sono insufficienti o **non credibili**);
- l'impatto non è a livello europeo;
- la strategia di commercializzazione non è adeguatamente descritta;
- le informazioni fornite sulle soluzioni dei concorrenti sono insufficienti.

- **L'idea deve essere:**
 - Innovativa (con dati dimostrabili)
 - Avere un chiaro e forte potenziale di mercato
 - Deve essere vicina al mercato (TRL maggiore o uguale a 6)
 - Mostrare una rilevanza europea
 - Essere coerente in uno dei «topics ampi» individuati
- **L'obiettivo è realizzare un'innovazione raggiungendo il mercato! ...**
... SERVE UN'IDEA ECCELLENTE CHE SIA STRATEGICA PER IL BUSINESS DELL'AZIENDA E RILEVANTE SU SCALA EUROPEA
- **Imprese Target**
 - Pmi innovative, in grado di sviluppare autonomamente l'innovazione proposta (o almeno larga parte dello sviluppo tecnologico)
 - **LA COMMISSIONE VUOLE CHE LE PMI SIANO POTENZIALI LEADER NEL LORO CAMPO E ABBIANO L'OBIETTIVO DI CRESCERE ED ESPANDERSI ...**
... più Scale up che start up

Alcuni spunti per incrementare il successo

- **Individuali**

- Il progetto va costruito per tempo perché deve essere **molto denso** (sintetico ma ricco di contenuti)
- Bisogna fare una profonda analisi dello «**stato dell'arte**» studiando anche i documenti della Commissione e i progetti finanziati (utilizzare l'ampia trasparenza informativa)
- Bisogna ragionare in **chiave europea**: i valutatori sono un panel internazionale;
- I valutatori non sono degli «scientist» ma dei «**practitioner**»

- **Di sistema**

- La presentazione richiede un «**hard work**» e non ha grandi probabilità di successo. Pertanto, bisognerebbe:
 - Dare supporti di **accompagnamento adeguati alle imprese** anche abbandonando l'approccio «beati gli ultimi»;
 - **Valorizzare con un programma parallelo le imprese che ottengono un SEAL**