La valutazione del criterio 'Impact' nei progetti SME Instrument

Pasquale Campanile

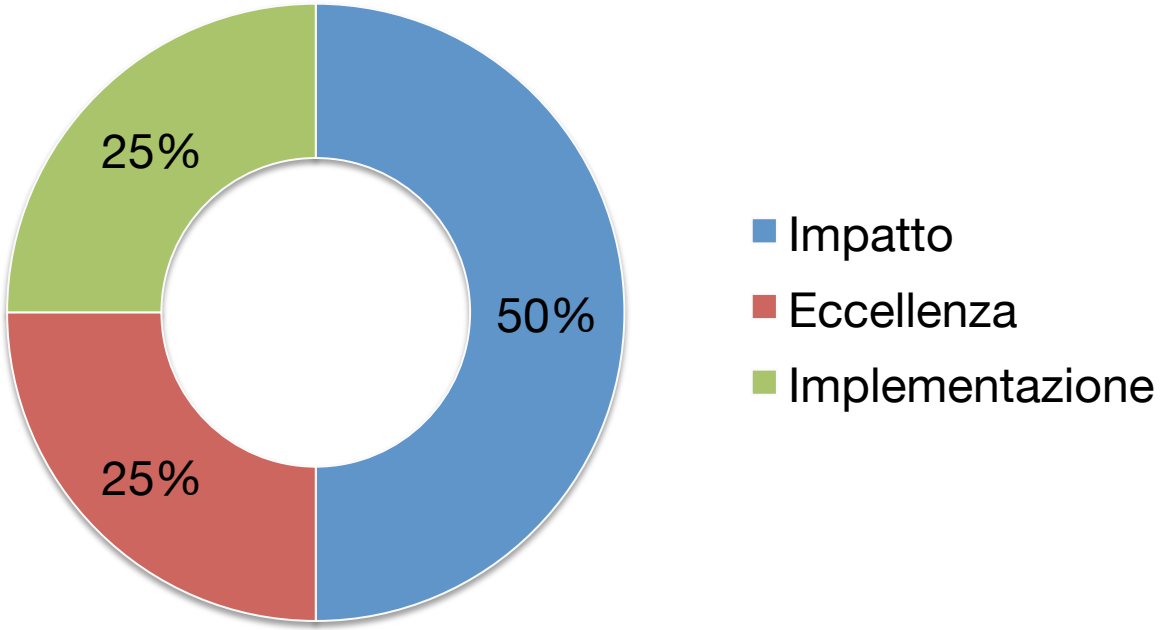
H2020-STRUMENTO PMI: le novità 2018-2020
Focus su "Impact" e "Freedom to Operate"

Torino, 24 gennaio 2018
Centro Congressi Torino Incontra

Motivazione

Le domande di finanziamento presentate allo SME Instrument sono valutate rispetto a **tre criteri**. La **somma pesata** delle tre valutazioni forma la valutazione finale.

Per l'EASME l'**Impatto** è il criterio di gran lunga più importante e **pesa per il 50%** della valutazione finale.



Valutazione

Le valutazioni sui tre criteri sono espresse in una scala da 0 a 5, con una **soglia di 4**, la somma pesata ha una **soglia di 13**.

- **0** Proposal fails to address the criterion or cannot be assessed due to missing or incomplete information
- **1** **Poor**: criterion is inadequately addressed or there are serious inherent weaknesses
- **2** **Fair:** proposal broadly addresses the criterion, but there are significant weaknesses
- **3** **Good:** proposal addresses the criterion well, but a number of shortcomings are present
- **4** **Very good:** proposal addresses the criterion very well, but a small number of shortcomings are present
- **5** **Excellent:** proposal successfully addresses all relevant aspects of the criterion. Any shortcomings are minor.

Esempio

Example Box 3 – Scoring & Thresholds

	Evaluators				Median	Weight	Weighted criteria
	1	2	3	4			
Impact	5	5	5	4.5	**5** / 5	50	**7.5** / 7.5
Excellence	5	3	4	4	**4** / 5	25	**3** / 3.75
Implement.	3	2	4	5	**3.5** / 5	25	**2.63** / 3.75
Threshold Criteria (>=4) →					✗ **<4**		∑ = 13.13
Threshold Weighted Sum (>=13) →							☑ **>=13**

⇨ PROPOSAL NOT RANKED

Alcuni concetti base

Sussidiarietà

L'UE interviene soltanto se e nella misura in cui gli obiettivi dei progetti proposti non possono essere sufficientemente realizzati dagli Stati membri e possono dunque, a motivo delle loro dimensioni o degli effetti, essere realizzati meglio a livello comunitario.

Il progetto proposto deve quindi avere un **chiaro impatto Europeo.**

Moltiplicazione

A un progetto finanziato sono destinate risorse pubbliche esclusive.

La quantità e qualità degli impatti sull'azienda, su altri attori economici, sulla società, rapportati alle risorse richieste (**moltiplicazione dell'aiuto**), rappresenta un elemento fondamentale della valutazione di merito e quindi della selezione di una domanda.

La Commissione effettua verifiche puntuali, in itinere ed ex-post, sul fatto che quanto promesso sia poi effettivamente conseguito dal progetto.

Obiettivi e impatti

Obiettivi

- Quale business mi propongo di realizzare con l'innovazione proposta?
- Quali obiettivi mi pongo per il progetto finanziato?

Impatti

- Quali impatti prevedo che avvengano grazie al progetto?
  - **per la mia azienda** (fatturato, redditività, internazionalizzazione, diversificazione, crescita delle conoscenze, ammodernamento degli asset, riduzione dei costi, prestigio)
  - **per il settore economico in cui opero** (clienti, fornitori, concorrenti)
  - **per la società in generale** (ambiente, occupazione, sicurezza, crescita della conoscenza, miglioramento qualità della vita,..)
- Sono in grado di quantificarli sotto forma di **indicatori**?

Risultati

Ogni output, tangibile o intangibile (dati, rapporti, informazioni) che viene generato nel progetto, in qualunque forma, che possa essere protetto oppure no, inclusi i diritti di proprietà intellettuale collegati.

Fase 1

- riscontri sulla fattibilità
- business plan
- ricerche brevettuali
- ….

Fase 2

- prototipi / pre-serie
- progetti e software
- impianti e attrezzature
- accordi commerciali
- brevetti e marchi
- ….

Modulo domanda e lunghezza

Proposal template

(Technical annex)

SME instrument – phase 2

[Adapted for EIC]

Please follow the structure of the template when preparing your proposal.

It has been designed to ensure that the important aspects of your innovation and planned work are presented in a way that will enable the experts to make an effective assessment against the award criteria.

*If you upload a **Phase 2 proposal longer than 30 pages** (sections 1-3) before the cut-off date (**10 pages for Phase 1**), you will receive an automatic warning and will be advised to shorten and re-upload the proposal.*

*After the call cut-off date**, excess pages will be automatically made invisible and will not be taken into consideration**.*

Please, do not consider the page limit as a target! It is in your interest to keep your text as concise as possible, since experts rarely view unnecessarily long proposals in a positive light.

Il mercato

Entering the market

- *Who are the targeted users and/or customers and why will they want to buy your product/service (unique selling point)? Are they new or already part of your customer base? What is your relation with them (e.g. market survey, testing/feedback, letters of intent)?*
- *What is the market in terms of type (e.g. niche/high volume, new/mature, growth rate), size (e.g. volume, value, geographical scope) and growth? What is your targeted market share?*
- *Who are your main direct and indirect competitors? (Competitors, substitutes and alternatives).*
- *Which are the barriers to entry? How do you intend to overcome them?*

Clienti target

Value propos.

Canali

Mercato target

Concorrenti

Barriere

Phase 1: Good understanding of need for a realistic and relevant analysis of market conditions, total potential market size and growth-rate, competitors and competitive offerings, key stakeholders, clear identification of opportunities for market introduction: potential for market creation is particularly sought after.

Phase 2: Realistic and relevant analysis of market conditions and growth-rate, competitors and competitive offerings, key stakeholders, clear identification of opportunities for market introduction, market creation or disruption (e.g. via new value-chains).

Il modello di business

Business model

- *How does this innovation fit with your company's overall business strategy?*
- *Describe your value chain. Identify which of these or other stakeholders should be involved to ensure successful commercial exploitation. Define the nature of your current relation with them.*
- *Outline your business model, including the revenue model and your commercialization plan with an approximate time-to-market or deployment.*
- *Why is your model scalable? How do you intend to scale-up and reach European and/or global markets?*

Strategia di business

Catena del valore, partner

Business model

Piano svil. commerciale

Phase1: Outline of **initial commercialisation plan** and how this will be developed further (in-house development, licensing strategy, etc.).

Phase 2: Realistic and relevant **strategic plan for commercialisation**, including approximate time-to-market or deployment. Activities to be undertaken after the project. The 'commercial strategy' aspect is particularly examined in Step 2 of the evaluation of Phase 2 proposals.

Finanza

Financing

- *What is the company's ownership and capital structure?*
- *What would be the impact of your innovation on the company financials (profit/loss, turnover and cash flows), jobs and efficiency/productivity improvement in the 3 years following the launch of this Phase-2 project?*
- *Indicate the estimated funding requirements and the timeline to reach the commercialization stage of your innovation. How do you intend to finance the 30% co-financing rate? Outline your plans to ensure the subsequent financing of your innovation (next rounds, top-up financing, etc.).*

Capitale

Piano di sviluppo

Piano finanziario

Proprietà intellettuale

Intellectual Property Right (IPR) and legal framework

- *Describe the legal and regulatory requirements to be fulfilled for the exploitation of your innovation and whether it is incorporated in or compliant with standards relevant to the technology.*
- *What are your IPR assets? Describe the key knowledge items and who owns them and who else may have rights to use them; patents (applied/ granted) or other ways of protection.*
- *What is your strategy for knowledge management and protection?*
- *What are your measures to ensure commercial exploitation ('freedom to operate')?*

Scenario normativo e regolatorio

Proprietà intellettuale

Strategia di gestione

Garanzie

Phase 1: realistic and relevant description of **knowledge protection** status and strategy, need for **freedom to operate** (i.e. possibility of commercial exploitation) and current IPR situation or a plan for obtaining this information. Where relevant, description of potential regulatory requirements.

Phase 2: evidence of or realistic measures to ensure **freedom to operate**, convincing knowledge-protection strategy, including current IPR filing status, IPR ownership and licensing issues. Regulatory and/or standards requirements addressed.

Comunicazione

Communication and access to research data

- *How will you publicly communicate about your innovation during the period of the grant? Where relevant, mention measures for public/societal engagement on issues related to the project.*
- *If relevant, how will you manage/exploit/share the research data generated and/or collected during the project? What are the types of data and standards to be generated/collect? How will this data be curated and preserved and what are the costs involved? If data cannot be made available for commercial reason, explain why.*
- *If relevant, what are the measures to provide open access (free on-line access, such as 'green' or 'gold' model) to peer-reviewed scientific publications to result from the project?*

Piano di marketing e comunicazione

Modello di gestione dei dati generati

Dissemination

Cosa si intende per dissemination?

È la divulgazione pubblica dei risultati utilizzando qualsiasi mezzo appropriato (diverso da quella derivante dalla protezione o dallo sfruttamento dei risultati) incluse pubblicazioni scientifiche in qualsiasi mezzo.

Esempi di azioni di divulgazione:

- pubblicazione sul sito web del progetto
- presentazione a workshop, conference, associazioni di categoria
- pubblicazione su riviste scientifiche/di settore
- comunicazione via web e social media / moltiplicatori
- esposizione dei risultati a fiere, coinvolgimento di stakeholders.

La Commissione richiede un piano di divulgazione ben strutturato, è un aspetto importante nella valutazione di merito.

Grazie per l’attenzione

per contatti:

pasquale.campanile@phinnovation.eu
Mobile: +39 335 5610376