

# ARTTIC

INTERNATIONAL MANAGEMENT SERVICES

## 30 YEARS OF SUCCESS

*Elaboration d'un business plan 'Impact'  
Atelier du 9 juillet 2018*



**Hélène Gros**

Tel: +33 (0)1 53 94 54 68  
Email: [gros@arttic.eu](mailto:gros@arttic.eu)

[www.arttic.eu](http://www.arttic.eu) – Follow us on Twitter: [twitter.com/ARTTIC\\_RTD](https://twitter.com/ARTTIC_RTD)





## Elaboration d'un BP pour la partie 'Impact'



## Section 2: Impact

### ➤ 2.1 Expected impacts

- Les impacts prévus au programme de travail/topic
- Les impacts spécifiques au projet

### ➤ 2.2 Measures to maximise the impact

a) dissemination and exploitation of the results (i.e. a plan)

- Include a business plan
- Include information on how you will manage the research data generated/collected during the project
- Outline the strategy for knowledge management and protection, including measure to provide open access

b) communication activities (i.e. the plan to promote the project and its results during the grant)

## Soyez précis, concis et convaincant

### QUALIFIEZ et QUANTIFIEZ tous les impacts

- Comment le projet va-t-il **concrètement contribuer aux objectifs de l'appel et du programme** => Ne faites pas de déclaration d'intention
- Comment le projet va-t-il **concrètement améliorer vos capacités d'innovation** => Ses effets sur votre stratégie, votre feuille de route, vos moyens de recherche (physiques et humains)
- Comment le projet va-t-il **concrètement créer de nouvelles opportunités de marché** => Indiquez la taille du marché visé et son évolution dans le futur, les besoins identifiés, la concurrence, ce qui vous différencie aujourd'hui et va vous différencier demain, votre part de marché aujourd'hui, après le projet et dans le futur (généralement, minimum 5 ans après le projet), **combien cela va vous rapporter (évolution du chiffre d'affaires par exemple)**, les obstacles (barrières réglementaires, **un niveau de maturité technologique trop bas aujourd'hui**), **la stratégie à mettre en œuvre (pénétration, développement ou diversification au sens d'Ansoff)**
- Comment le projet va-t-il **concrètement renforcer la compétitivité et la croissance** => cela vous concerne mais **concerne également votre écosystème**. Par ex. vous allez pouvoir exploiter des connaissances et savoir-faire issus du projet bien avant la concurrence (combien de temps allez-vous gagner). **Vous allez développer un écosystème (fournisseurs, sous-traitants, etc.) qui représente aujourd'hui Y personnes et potentiellement Z personnes demain**
- Comment le projet va-t-il **concrètement apporter des avantages environnementaux et/ou sociétaux** => vous devez penser aux contribuables qui financent votre projet. Qu'est-ce que cela leur apporte. **L'emploi ? La sécurité?...**

## Section 2: Impact

### ➔ 2.1 Expected impacts

- Les impacts prévus au programme de travail/topic
- Les impacts spécifiques au projet

### ➔ 2.2 Measures to maximise the impact

a) dissemination and exploitation of the results (i.e. the plan)

- Include a **business plan**
- Include information on how you will manage the research data generated/collected during the project
- Outline the strategy for knowledge management and protection, including measure to provide open access

b) communication activities (i.e. the plan to promote the project and its results during the grant)

## Soyez précis, concis et convaincant

Vous devez **considérer le projet dans sa durée ET vous projeter dans le futur** (généralement 5 ans minimum après la fin du projet ou l'entrée sur le marché visé).

Il vous faut juste :

- 1. Décrire le plan que vous allez mettre en œuvre pour atteindre vos objectifs en terme d'impact**
- 2. Décrire les moyens de protection ET surtout, pensez 'open access'!**  
Considérer que les connaissances acquises sont toutes 'confidentielles' ne permet pas de bénéficier des résultats. Par ex: vous ne trouverez pas de talents formés sur le sujet, vous aurez du mal à trouver des fournisseurs et vous allez devoir opérer seul sur un marché méfiant face à des innovations que personne ne connaît et dont personne ne parle...
- 3. Chiffrer l'effort (physique et financier) et dire comment vous allez**
  - **financer l'effort** (fonds propres, avances remboursables, prêts, subventions...). Attention: si vous visez des subventions complémentaires, prenez soin de justifier en quoi un financement public est encore nécessaire au-delà du projet
  - **bénéficier de ressources humaines hautement qualifiées** (notamment grâce à la dissémination des connaissances et à l'enseignement/formation/apprentissage prévu dans votre plan 😊)

**N'oubliez pas les indicateurs de performance!** Planifier la consultation régulière de vos indicateurs va rassurer l'évaluateur en ce qui concerne votre capacité à progresser en toute sécurité et, si nécessaire, à mettre en œuvre une voie alternative (un plan B). Vous aurez ainsi des risques 'non S/T' pour le tableau 3.2 😊



# Nos recommandations

Faites simple et efficace, dans la limite du nombre total de pages !

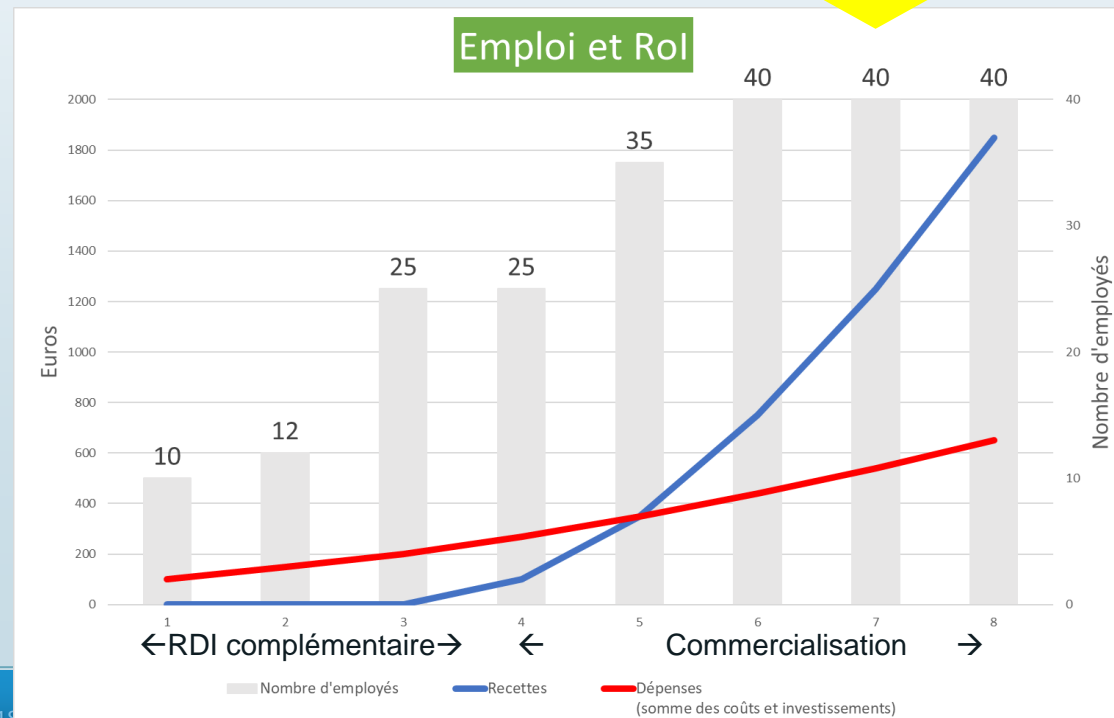
Partnerships for excellence

## Section 2: Impact

- 2.1 Expected impacts
- 2.2 Measures to maximise the impact

Ajouter un **tableau financier** qui reprend vos prévisions (recettes, dépenses et nombre d'employés si vous voulez mettre en exergue l'impact sur l'emploi) et un **graphique** pour **illustrer la viabilité de votre projet et son impact pour le contribuable**

Par exemple





## Vous êtes partenaire d'un **projet collaboratif**

- Vous devez toujours considérer deux niveaux dans votre exposé
  - **le niveau projet**: Présentez un plan intégré qui prend en compte les contributions de tous les partenaires
  - **le niveau 'individuel'**: tous les partenaires ne sont pas intéressés par une exploitation commerciale mais tous y participent (pensez aux licences dans vos accords de consortium, pensez à la formation, si vous devez coopérer au-delà du projet quid de structure juridique?..)
- Qui doit écrire cette section?
  - Idéalement **un spécialiste** qui n'a pas d'intérêt particulier (neutralité garantie), sur la base des contributions de tous les partenaires car **tous les partenaires doivent contribuer. Il s'agit d'un projet collaboratif!**
- Ne négligez jamais la section 'Impact'
  - pas de copié-collé d'un autre projet
  - citez l'origine de vos données 'marché' avec des notes de bas de page
  - Illustrez
  - ne paraphrasez pas les autres sections
- **Soyez précis, concis, convaincant, honnête et réaliste**
  - Ne surdimensionnez pas
  - Ne sous-dimensionnez pas

# Questions-Réponses



# Présentation d'ARTTIC



# ARTTIC: une PME française créée en 1987

- ➔ Société de conseil en innovation dédiée aux projets collaboratifs de R&D
- ➔ **400 projets** montés et gérés depuis 1987
- ➔ **7 bureaux, 100 consultants**  
*Paris, Toulouse, Munich, Berlin, Derby, Brussels, Tel Aviv*
- ➔ **Une offre de services** qui répond aux besoins et exigences des clients et des autorités de financement
  - ➔ Montage de projets collaboratifs  
*Conseil, étude de faisabilité, montage de partenariats, support à l'élaboration des demandes de financement*
  - ➔ Assistance à la contractualisation  
*accords de consortium, conventions de subvention*
  - ➔ Gestion  
*administration des conventions, suivi des travaux et des performances, élaboration des rapports contractuels, communication et support à la dissémination des connaissances et à l'exploitation des résultats*



# ARTTIC: un savoir-faire reconnu

Depuis le 7ème PCRD et sur la base du nombre de conventions signées, ARTTIC est classée en tête des sociétés de conseils en innovation par la Commission européenne

➔ **86 conventions Horizon 2020 signées avec la Commission européenne :**



- ➔ 42 projets 'Transport'
- ➔ 13 projets 'Santé'
- ➔ 11 projets 'Sécurité'
- ➔ 10 projets 'Energie' dont 3 projets 'EURATOM'
- ➔ 6 projets 'PME' (3 'SME Instruments' et 3 'Eurostars')
- ➔ 2 projets 'Espace'
- ➔ 1 projet FET Flagships
- ➔ 1 projet EEN (ARTTIC a été impliqué dans le montage du projet 'ENTERPRISE EUROPE NETWORK' pour le Sud-Ouest - Aquitaine, Poitou-Charentes, Limousin et Midi-Pyrénées)



➔ **104 conventions FP7 signées avec la Commission européenne** dont 41 projets 'Level 2' (projets intégrés mobilisant jusqu'à 80 bénéficiaires)



# ARTTIC: un savoir-faire reconnu

ARTTIC accompagne ses clients dans la mise en œuvre et la gestion de leur participation aux Initiatives Technologiques Conjointes européennes



ARTTIC intervient également sur les grands programmes nationaux comme le PIA (Programme d'Investissements d'Avenir) initié par l'Etat français dès 2010



# ARTTIC: un portefeuille clients diversifié

- **TRANSPORT:** AIRBUS (FR, DE, ES), CNES (FR), DLR (DE), SAFRAN P (FR, BE), ONERA (FR), SITA (CH), MTU (DE), ROLLS-ROYCE (UK, DE), UTC (FR, IR), SAAB (SE), DASSAULT AVIATION (FR), ZODIAC AEROSPACE (FR, DE), RENAULT, (FR), PSA (FR), SITA (CH), JAGUAR (GB), CRFIAT (IT), UIC (FR), SNCF (FR), NEXANS (FR), IRT SAINT EXUPERY (FR), CAF (SP), AIA (IL), SIEMENS (DE), TRAFIKVERKET (SE), PSA (FR), SONACA (BE), ESTERLINE (BE, FR), LEONARDO (IT), THALES GROUP (FR), GENERAL ELECTRIC (DE), NETWORK RAIL (UK) BOMBARDIER (UK), ...
- **SANTE:** ESAOTE (IT), MEDSAT (FR), TECOMAC (CH), IGR (FR), Max Planck Society (DE), Medical School Hanover (DE), University of Geneva (CH), Université Paris XIII (FR), University of Torino (IT), University of Leiden (NL), Assistance Public - Hôpitaux de Paris (FR), Université de Poitiers (FR), Karolinska Institute (SE), European Society of Medical Oncology (NL), OcelLO (NL), Roslin Cells (UK), Fraunhofer Institute for Biomedical Engineering (DE), Institut du Cerveau et de la Moelle épinière (FR), University of Cardiff (UK), Technische Universität München (DE), DZIF (DE), Centro Nacional de Investigaciones Cardiovasculares (ES), BioSystems International (FR), Centre Léon-Bérard Lyon (FR), VIVIABIOTECH (ES), Transgene (FR), Flanders Institute for Biotechnology (BE), DNAVision (FR), Università di Bologna (IT), AYOXXA (DE), Lucane Pharma (FR), Université de Bordeaux (FR), Universität zu Lübeck (DE), Charité Universitätsmedizin Berlin (DE), University of Manchester (UK), University of Zurich (CH), Royal College of Surgeons in Ireland (IR), BAYER AG (DE), King's College London (UK), ...
- **INFORMATION, TECHNOLOGIES, MULTIMEDIA, eCOMMERCE et IoT:** ALEPH (IT), deuromedia (DE), ESI (FR), IBM (NL, IT, BE), OLGILVY Interactive (GR), LEXIQUEST (FR), ORF (AT), Telekom Austria (AT), WEBFREETV.COM (AT), ARAKNE (IT), ISMAP (FR), Eurosport (FR), SIMULOG (FR), DIGITECH (FR), DOLPHIN (NO), GAMMA Computer (DE), INTECS (IT), I2E (FR), Kaidara (FR), Empolis (DE), SAGEM (FR), GEMALTO (FR), SIBS (PT), SCHLUMBERGER (FR), DASSAULT A&T (FR), INGENICO (FR), SISTEMA 4B (ES), Banco de Sabadel (ES), CETELEM (FR), THALES (FR), SIGFOX (FR), ...
- **SECURITE:** ATHENA (IL), NESS (IL), CEA (FR), VCL (UK), Fraunhofer-INT (DE), THW (DE), Ministère de l'Intérieur (FR), SAFRAN Identity and Security (FR), London Fire & Civil Defense Authority (GB), ...
- **COMMISSION EUROPEENNE**

# Contacts

## France



### ARTTIC Paris (headquarters)

**Annette Ringwald**

58A rue du Dessous des Berges  
75013 Paris, France

Tel.: +33 1 53 94 54 67

email: [ringwald@arttic.eu](mailto:ringwald@arttic.eu)

### ARTTIC Toulouse

**Hugo Hart**

Centreda 1, bât. 2  
4, av. Didier Daurat  
31700 Blagnac, France

Tel.: +33 5 67 80 02 66

email: [hart@arttic.eu](mailto:hart@arttic.eu)

## Germany



### ARTTIC Munich

**Patrizia Torremante**

Oskar-von-Miller-Ring 29D  
80333 München, Germany

Tel: +49 89 248 83 03-17

email: [torremante@arttic.eu](mailto:torremante@arttic.eu)

### ARTTIC Berlin

**Andreas Schweinberger**

Prenzlauer Allee 36G  
10405 Berlin, Germany

Tel: ++49 30 28 44 99 711

email: [schweinberger@arttic.eu](mailto:schweinberger@arttic.eu)

## United Kingdom



### ARTTIC Derby

**David Bone**

Shardlow Business Centre  
Suite 1, No. 1 Mill, The Wharf,  
Shardlow, DE72 2GH, UK

Tel: + 44 1332 974 788

email : [bone@arttic.eu](mailto:bone@arttic.eu)

## Belgium



### ARTTIC Bruxelles

**Paul Crompton**

7 rue de Livourne -Bte 4  
1060 Bruxelles , Belgique

Tel.: + 32 - (0)2 - 672 33 39

email: [pdcc@arttic.be](mailto:pdcc@arttic.be)

## Israel



### ARTTIC Israel

**Anna Ellinge**

Beit Ben Dov, 4th floor  
4 Harrakon St, corner 1 Shoham St  
Ramat Gan 5252181, Israel

Tel.: +972 (0) 3 373 2008

email: [ellinge@arttic.eu](mailto:ellinge@arttic.eu)