



TerraNIS

H2020 – EO-1-2016

Coordinateur : TerraNIS

Partenaires : Spacebel (Bel), Planetek (Ita), Terraspatium (Gre), Connectus (SERTIT - Fra), Capital High Tech (Fra)

Budget total : 2,361 M€

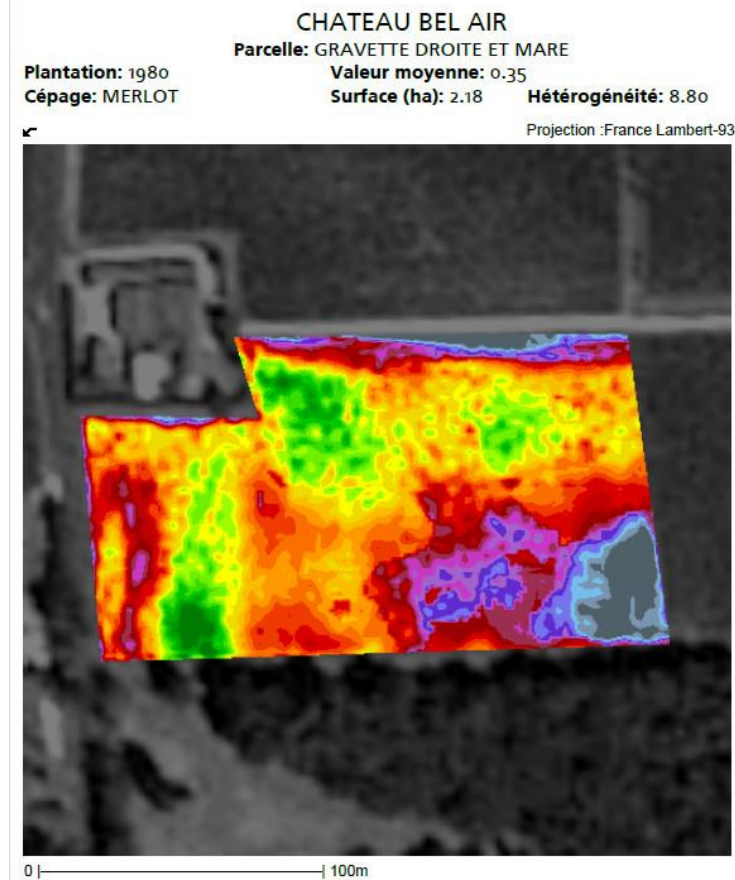
Subvention européenne obtenue : 1,2 M€ (Innovation Action – 70%)

Dates de démarrage et de clôture : 01/10/2016 -> 30/09/2018

- Fondée en 2014 par 2 experts dans le domaine du spatial, de **l'observation de la Terre** et de la **géoinformation**,
- Spécialisée dans la conception, le développement et la commercialisation de services de géoinformation, issus de **l'imagerie satellitaire/drone**,
- Domaines de **l'agriculture** et de **l'environnement**.

Quelques chiffres (Juin 2017)

13 personnes
~70% activités à l'export
CA 2016 ~900 k€ (+50% 2015)
25% activités de R&D



Planter le décor : contexte, ambition et objectifs



1. Développer notre capacité à exporter nos services à l'export (Europe) en s'appuyant sur des PME partenaires
2. Agrémenter notre offre pour nos clients locaux avec les services/produits de ces PME partenaires
3. Développer les services d'Observation de la Terre en Europe en utilisant au mieux le programme **Copernicus** de l'UE

Projet H2020 : booster la mise en place du réseau en le mettant en œuvre dans 5 régions Européennes

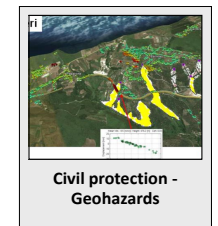
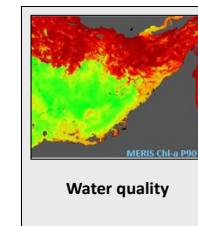
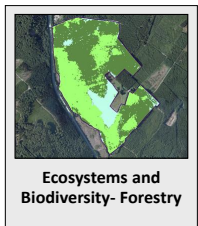
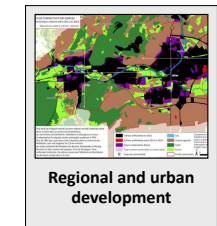
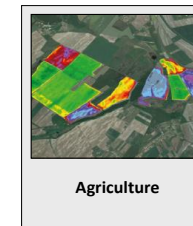
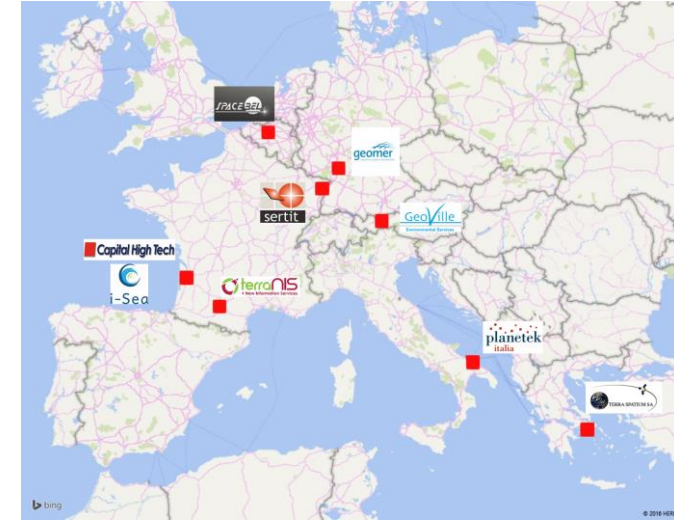
- Construire un réseau de plateformes répliquables permettant le traitement et le stockage des données
- Industrialisation de certains outils
- Démontrer la pérennité et la rentabilité économique du concept Eugenius au travers de projets pilotes dans 5 régions européennes
- Assurer la participation des utilisateurs finaux dans chaque région
- Communiquer sur les résultats et la mise en place du réseau

Pourquoi un financement CE ?

Besoin d'un financement pour « enclencher la mécanique » du réseau

Objectifs d'EUGENIUS parfaitement en ligne avec les attendus du call EO-1-2016 => « bringing EO applications to market »

Collaboration Européenne au cœur des objectifs du réseau



Concrètement : comment avez-vous procédé ?

Dossier accepté au bout de la 3^{ième} tentative : EO-1-2015 puis SME-Instrument Phase 2 puis EO-2-2016 (sans compter un SME phase 1 !)

Support consultants externes lors des deux premières tentatives (un des consultant embauché au final - en charge du montage du 3^{ième} dossier). Support BPI via APT (attention ... reporting).

Quelques actions de « lobbying » avant de remettre le dossier à la CE (rencontres avec DG GROW + REA pour expliquer la démarche)

Partenaires déjà acquis « à la cause » avant le montage

A noter : simplification notable H2020 vs FP7

Conseils aux futurs candidats

- Montage

- Le montage – en tant que coordinateur - est une opération lourde pour une TPE ... même avec une expérience acquise sur le sujet dans un grand groupe ...
 - Support externe bienvenu / obligatoire (temps + ciblage attentes CE – cf ci-dessous)
- Décodage des attentes de la CE indispensable pour cibler – entre autres - le contenu des parties “Excellence / Ambition”, “Excellente / Relation to the work programme” et “Impacts”
- Peu d’improvisation possible sur le montage du partenariat (= partenaires connus avant)
- Utilité des sessions “H2020 days” etc. : compréhension attentes CE, possibilité de rencontrer personnel REA, EASME, DG GROW ...

- Négociation

- Plus vraiment de négo vs FP7
- Attention au calendrier : disponibilité du LEAR pendant les vacances d’été !

Et maintenant ?

- A quoi aspirez-vous aujourd'hui pour votre structure ?
 - Développement export prioritaire (via EUGENIUS + autres initiatives)
- Comment vous voyez-vous dans cinq ans ?
 - Réseau EUGENIUS en place avec une 20aines de partenaires
 - EUGENIUS en dehors de l'Europe
- Un autre projet européen ?
 - Plusieurs déjà dans le pipe mais en tant que partenaire (1 EO-1-2017, 2 EO-2-2017)
 - Coordination d'un projet H2020 est une lourde tache. Pas possible d'en faire plusieurs en même temps pour une TPE ~15p. En prévision : suite EUGENIUS en 2019.