



**La puissance de l'intelligence collective
au service de vos projets !**

SAISON 2

-Appel à Projet-

5 places ouvertes !

S.P.A.R.K. SCAN PLAN ACT REVOLUTIONARY KIT : **Qu'est-ce que c'est ?**

Une méthode originale d'innovation ouverte pour **booster vos projets**, en facilitant le dialogue entre recherche publique et entreprises, pour créer des produits et/ou des services utiles à la société.

L'objectif est de penser les résultats de la recherche d'un point de vue marché pour améliorer la transférabilité/commercialisation des produits et/ou services issus de la recherche publique.

Pour le porteur de projet (ou l'équipe projet), il s'agit d'un **accompagnement dédié** par un coach et un groupe de personnes ressources d'horizons variés pour travailler ensemble les problématiques du projet, en utilisant la puissance du collectif, sur la base d'un outil de dialogue commun : le Business Model Canvas (BMC).

SPARK est une méthode d'intelligence collective conçue en Italie à Bologne (Région Émilie-Romagne), expérimentée avec succès sur 12 projets de tous types : collaborations public/privées, création d'entreprises etc..., plus de 200 participants issus de 121 organisations, sur 6 éditions, et avec un taux de satisfaction de 98 % (en image SPARK Bologne : <https://youtu.be/vd5BEjTJMac>). Compte tenu des retours positifs sur cette méthode qui a fait ses preuves, elle a été déployée avec succès en région Centre-Val de Loire pour une première session en 2020-2021¹ : 3 projets accompagnés, plus de 50 personnes ressources mobilisées sur 2 jours.

¹ Cette action est proposée par les partenaires du programme ARD Biomédicaments, soutenue par la Région Centre-Val de Loire, et l'agence de développement économique Dev'Up, dans le cadre du programme Interrégional Européen Elise d'échanges de bonnes pratiques de politiques publiques sur l'innovation.

BIOMÉDICAMENTS
La dynamique Innovation Santé
EN CENTRE-VAL DE LOIRE

SPARK

Puissance de
l'Intelligence Collective
pour booster vos Projets!

START-UP / BREVET ?

Une MÉTHODE originale d'INNOVATION PUBLIQUE pour créer des **PRODUITS** ou des **SERVICES** issus de la **RECHERCHE PUBLIQUE**.

Un ACCOMPAGNEMENT dédié à des PROJETS **SANTÉ**

Pour :

- ★ Améliorer la **TRANSFÉRABILITÉ / COMMERCIALISATION** des produits/services
- ★ Penser son projet pour répondre à des **BESOINS MARCHÉ**
- ★ Partager son projet, ses idées, **RÉSEAUTER, CONCRÉTISER**

Groupe Ressources

Groupe Projet

4 PHASES

- 1 SCAN** : sélection des projets
Constitution des groupes ressources
Encadrement juridique
- 2 PLAN** : entraînement
"Présenter son projet : PITCH"
Initiation avec un coach au **Business Model Canvas (BMC)** :
- 3 ACT** : Workshop interactif
Consolidation du BMC
- 4 REVOLUTIONNARY KIT** : Nouveau réseau, feuille de route, outils efficaces pour poursuivre le projet

Initiative importée d'Italie **ELISE** Interreg Europe
Portée par ARB Biomédicament - RCVL

- Université de Tours
- C-Valo - Spitha Pyrida
- Devup - Polepharma
- Région CVDL

+ 2 mois : un suivi





L'équipe projet sera mobilisée une journée et demie à temps plein, de septembre à novembre (une demi-journée début octobre, une journée complète fin novembre), et pour un travail individuel avec des échanges avec les coachs entre les différentes phases.

Pour qui ?

1. Pour des **porteurs de projet** qui souhaitent :
 - Tester des opportunités de développement de leur projet
 - Identifier des ressources pour développer leur projet
 - Evaluer le potentiel marché de leur produits/services
2. Pour des projets qui ont un **marché déjà identifié, toutes thématiques confondues**, à minima à un niveau de maturité ou la **preuve de concept est déjà établie** (TRL 3), et dans l'idéal à un niveau de maturité après POC (ou essais de prototypage) (TRL4-5).
3. Pour **tous types de projets** : collaboratifs public/public, public/privé, non collaboratifs, projets de création d'entreprises...TRL minimum : 4

Qu'est-ce que cela vous apporte ?

- ✓ Une nouvelle méthodologie pour appréhender son projet afin de mieux répondre aux enjeux socio-économiques et aux enjeux marchés attendus,
- ✓ Un outil de pilotage des projets de recherche de façon à répondre aux besoins du marché et ainsi accroître leurs impacts économiques,
- ✓ Un réseau élargit via des contacts/partenaires potentiels qualifiés et pertinents,
- ✓ Un transfert des résultats de la recherche vers le marché facilité pour répondre à terme à des produits/services utiles à la société,
- ✓ Une réponse améliorée avec de meilleures chances de succès aux Appels A Projets (AAP).

Modalités et Calendrier prévisionnel

SCAN :

- **Du 01 avril au 30 Mai** ouverture de l'appel à projet : Dead-line de réception des fiches projets en accord avec votre service de valorisation et soumission avant le 30 mai.
- Fiche projet (page 5 & 6) à renvoyer à : denis.marchand@polepharma.com et christelle.rivas@univ-tours.fr.
- **Entre le 01 juin et le 20 juin** - procédure de sélection : un comité de sélection composé d'experts, et d'acteurs régionaux évaluera et classera les projets reçus. Au minimum 3 projets seront retenus (extension à 5 possibles)
- **Le 25 juin 2021** : Diffusion des projets lauréats

PLAN

- Échange personnalisé avec un coach puis réunion commune **entre le 4 et 8 Octobre** : une demi-journée par projet avec un coach dédié (*jour et lieu confirmé ultérieurement*).

ACT

- **Entre le 15 et 20 Novembre** : 1 journée d'atelier interactif (*jour et lieu confirmé ultérieurement*).

REVOLUTIONNARY KIT

- Des outils, un réseau, des contacts,
- Un suivi via des entretiens personnalisé après l'atelier interactif.

<p>FICHE PROJET POUR EVALUATION AVANT ACCOMPAGNEMENT PAR LA METHODOLOGIE SPARK</p>

(3 pages max)

Intitulé du projet :

Nom et qualité du ou des porteur (s) académique (s) :

Nom de l'établissement de tutelle :

Nom du ou des partenaires (non)-académique(s) le cas échéant :

Domaines de spécialisation (DPS) concernés par le projet :

I - Descriptif du projet :

Contexte scientifique, état de l'art, description de la technologie concernée, résultats atteints et potentiellement en cours d'obtention, applications visées, plus-value de la technologie proposée, positionnement concurrentiel

II - Equipes, porteurs, partenaires impliqués

Nommer et décrire les membres et leurs niveaux d'implication.

III - Niveau de maturation du projet

TRL, PI, accords existants, positionnement de la maturité du projet et perspectives, entreprises identifiées le cas échéant.

IV - Marché ciblé (si connu)

Description, potentiel, échéance, positionnement par rapport à la concurrence si connu.

V - Stratégie de valorisation (si connue)

Description si connue, si pas connue : envisager différentes pistes, typologie de besoins identifiés

VI - Attentes par rapport à la méthode



Signatures

Porteur du projet	Partenaires le cas échéant
Directeur de laboratoire	Service de valorisation