



Découvrir les programmes européens adaptés à son cluster



Pourquoi cette formation ?

La concurrence pour accéder aux financements européens ne cesse de croître ! Alors c'est peut-être le moment de revoir vos approches et vos outils. Avez-vous tenté ou souhaitez-vous répondre aux appels à projets européens (AAP) comme Euroclusters, Regional Innovation Valley, Interregional Innovation Investments (I3), European Innovation Ecosystem (EIE) d'Horizon Europe ou ceux d'Interreg ? Pourquoi choisir l'un plutôt que l'autre? Quelles sont les particularités des projets en cascade funding (avec « Financial Support to Third Parties ») ?

Cette formation vous permettra d'affiner votre stratégie en identifiant d'autres programmes, et de nouvelles perspectives de partenariats à construire à partir de votre chaîne de valeur.



Objectifs généraux

- Saisir des opportunités nouvelles en se diversifiant ou en changeant de programme de prédilection
- Mieux connaître les AAP européens nés de la programmation 2021-2027 dans lesquels les réseaux d'entreprises et collectivités peuvent se positionner avec succès (I3, HE EIE, etc.)
- Avoir une réflexion stratégique pour se positionner sur ces programmes
- Acquérir des outils d'aide à la décision go/no go
- Savoir identifier les bons partenaires
- Améliorer votre positionnement et rayonnement européen



Marc PATTINSON
Directeur, Consulting G.A.C.
Group
Expert cluster et Interreg Europe
(CV disponible sur demande)



09h00 - 12h30

Tour de table initial : recueil des attentes et présentations croisée

A partir de l'analyse de votre chaîne de valeur, élaborer votre stratégie Europe et identifier de nouvelles opportunités de positionnement dans les programmes européens :

- SMP Euroclusters
- Horizon Europe, Pilier 3, EIE « European Innovation Ecosystem »
- DG Regio I3
- Interreg
- Autres programmes sectoriels ou thématiques selon votre chaîne de valeur élargie

Vos éventuels retours d'expériences sur ces programmes

Grille de réflexion stratégique / d'aide à la décision pour choisir son positionnement sur un ou plusieurs programmes

Comment mieux se positionner sur les programmes de « cascade funding » ?

- Comment offrir un nouveau service à vos membres par ce type de projet ?
- Quels bénéfices et quelles contraintes ?
- Comment s'organiser avec ses partenaires pour gérer ce *cascade funding* ?

Stratégie et leviers de positionnement et rayonnement :

- Accroître sa visibilité européenne, rejoindre des "metaclusters"
- L'importance d'impliquer les écosystèmes
- La posture à adopter à l'Europe (instances intéressantes, lobby...)

12h30 - 13h30

Pause déjeuner (non compris dans les frais de formation)

13h30 - 17h00

Exercice pratique : les plateformes dédiées aux appels à projets européens

Les clés pour rédiger votre proposition : cas pratique d'un exemple concret à partir de l'évaluation d'une proposition

- Avec un zoom sur les trois thèmes : excellence, impact et mise en œuvre – points de vigilance pour les évaluateurs.
- Comment s'adapter aux nouvelles attentes vis-à-vis des deux transitions – verte et digitale ?
- Les enjeux des Transition Pathways, l'approche stratégique filière/chaîne de valeur et interregionale pour réussir
- Bonnes pratiques et outils pour le montage de l'offre et la gestion du consortium



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES



Prérequis : aucun



Public visé :

- Équipe d'animation des pôles et clusters
- Administrateurs et membres des clusters
- Membres de Collectivités, Chambres consulaires, Administration, Universités, CRITT...
- Chargés de mission ou agents de développement territorial



Méthode pédagogique

Une pédagogie inversée très efficace en formation continue qui consiste à alterner pour chaque séquence : courte explication théorique, mise en pratique sur votre projet puis échanges et confrontation avec l'expérience du formateur (pratiques personnelles, benchmark) en entre vous (partage de pratiques et d'expériences).



Moyen d'évaluation

L'évaluation consiste à s'assurer que les objectifs fixés par l'organisme de formation ont été remplis par rapport aux objectifs propres du stagiaire et dans une perspective d'évolution des pratiques professionnelles. Ainsi une évaluation écrite de l'action de formation est systématiquement distribuée aux stagiaires en fin de session qui font une évaluation au regard de plusieurs critères :

- Notation du contenu de la formation par rapport à leurs besoins initiaux
- Notation du déroulé et du séquençage de la journée de formation
- Notation de l'animation générale
- Notation de la pédagogie et de la facilité des transmissions
- Notation des conditions matérielles et d'accueil
- Description des points positifs et négatifs de la formation
- Description des acquis qu'ils souhaitent appliquer à leur pratique professionnelle

Ces évaluations sont en permanence prises en compte dans l'adaptation des formations mises en œuvre. Le préalable consiste en un tour de table en début de journée, animé de façon à identifier les besoins du stagiaire. Le même tour de table en fin de journée permet de mesurer l'évolution des connaissances/techniques acquises grâce à la formation et d'évaluer les changements de comportement qu'elle pourra permettre dans la pratique professionnelle du stagiaire.



Validation / Sanction de la formation

La validation est attestée par les fiches de présences de la formation et délivrance d'une attestation de participation par France Clusters sur demande uniquement.



Accès aux personnes en situation de handicap

Les formations France Clusters sont ouvertes et accessibles aux personnes en situation de handicap.
Nous contacter si besoin : formation@franceclusters.fr / 04 78 54 67 09



Mise à disposition des ressources pédagogiques

Les ressources pédagogiques sont transmises aux participants sur demande et peuvent revêtir différentes formes selon les formations : transmissions des supports pédagogiques par mail, impression des supports pédagogique le jour J, ou mise à disposition des supports pédagogiques dans des espaces en ligne. Cela sera précisé aux participants pendant la formation.

Information aux publics bénéficiaires

Nos [conditions générales de ventes](#) ainsi que notre [règlement intérieur](#) sont disponibles.