



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

SAISON 5

-Appel à Projet-

PROLONGATION !

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

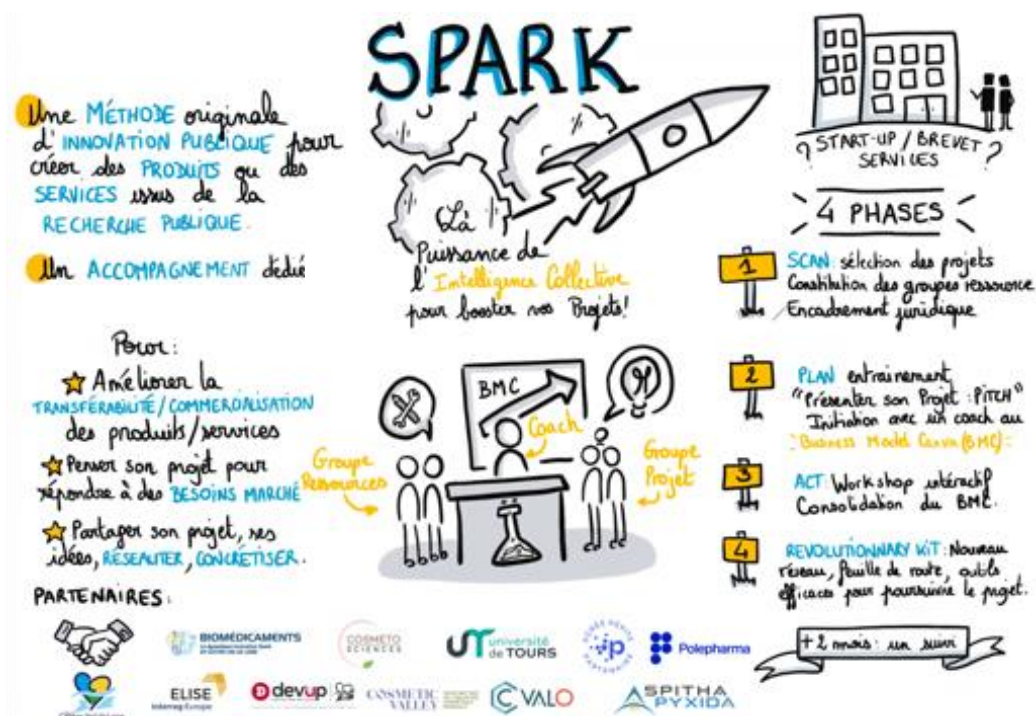
Une méthode originale d'innovation ouverte pour **booster vos projets**, en facilitant le dialogue entre recherche publique et entreprises, pour créer des produits et/ou des services utiles à la société.

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 par le cluster ART-ER (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/vd5BEiTJMac>). 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 :

Depuis 2020, 4 saisons avec 16 projets accompagnés, plus de **250** personnes mobilisées sur 3 temps forts par saison.



SPARK en Images & Vidéo !



Retrouver le film de la saison 2 :

<https://youtu.be/oCpwdCZAqUI>

Ce qu'ils en disent :

« De belles rencontres, du challenge et de la montée en compétence »

« Très enrichissant, motivant et inspirant »

« Je n'imaginai pas que cela allait m'apporter autant, cela m'a permis de réfléchir à ma propre activité et aux liens que je pourrais avoir avec d'autres thématiques »

« Énorme APPORT du programme SPARK, des organisateurs et des participants, ce qui nous a permis d'avancer sur notre projet »

« J'ai pu avoir des nouveaux contacts pour mon activité et renouer avec d'anciens contacts »

Votre mobilisation

L'équipe projet sera mobilisée **3 demi-journées à temps plein**, en octobre & novembre (une demi-journée mi-octobre, 2 demi-journées en novembre), et un **travail individuel** avec des échanges avec les coachs entre les différentes phases de septembre à décembre et **2 réunions de suivi** en janvier et juin 2025.

Pour qui ?

1. Pour des **porteurs de projet / équipes de projet** qui souhaitent :
 - Tester des opportunités de développement de leur projet
 - Identifier des ressources pour développer leur projet
 - Evaluer le potentiel socio-économique 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 2/3), et dans l'idéal à un niveau de maturité après POC (ou essais de prototypage) (TRL 4/5).
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/de la société attendus,
- ✓ Un outil de pilotage des projets de recherche de façon à répondre aux besoins du marché/de la société et ainsi accroître leurs impacts socio-économiques,
- ✓ Un réseau élargi 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) ou actions de pré-maturation / maturation envisagées ou à envisager.

Critères d'appréciation des candidatures

- ✓ Accord de votre service valorisation / structure accompagnatrice **obligatoire**
- ✓ Degré de maturité du projet
- ✓ Participation de doctorants / jeunes docteurs à l'équipe projet
- ✓ Motivation de l'équipe projet

Calendrier prévisionnel

■ SCAN : appel à projet

- **Du 06 Mai au 15 juin 2024** : ouverture de l'appel à projet, Date limite de réception des fiches projets en accord avec votre service de valorisation et soumission avant le 15 juin 2024.
- **Prolongation jusqu'au 21 juin 2024 !**
- Fiche projet (page 6 & 7) à renvoyer à : christelle.rivas@univ-tours.fr
- **Entre le 24 juin et le 5 juillet** - procédure de sélection : un comité de sélection composé d'experts et d'acteurs régionaux évaluera et classera les projets reçus, et jusqu'à 5 projets seront retenus.
- **Le 12 juillet** : Annonce des projets lauréats

■ PLAN

- Échange personnalisé avec un coach dédié (septembre/octobre)
- **Mi-October** : demi-journée : atelier commun avec toutes les équipes projets (Mame, Tours)

■ ACT

- **Début Novembre, ACT 1** : ½ journée d'atelier interactif avec des experts (Mame, Tours)
- **Fin Novembre, ACT 2** : ½ journée d'atelier interactif avec des personnes d'horizons variés (Mame, Tours)

■ REVOLUTIONNARY KIT

- Des outils, un réseau, des contacts,
- **Janvier 2025 & Juin 2025** : Un suivi via des entretiens personnalisés après l'atelier interactif.

<p style="text-align: center;">FICHE PROJET POUR ÉVALUATION AVANT ACCOMPAGNEMENT PAR LE DISPOSITIF 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 :

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. Nous recommandons fortement de faire participer des doctorants/jeunes docteurs à l'équipe projet.

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 (<i>obligatoire</i>)