

# Les programmes de cofinancement

Retour d'expérience

08/10/2014 | Chambre de Commerce | Luxembourg



# Plan

- 1. Kurt Salmon – la division Financial Subsidy en quelques mots**

---
- 2. Quels projets présenter aux programmes de cofinancement ?**

---
- 3. Ce qu'il faut faire et ne pas faire**

---
- 4. Comment procéder concrètement?**

---



KURT SALMON - FSS



# Kurt Salmon est l'un des leaders mondiaux du conseil en stratégie et transformation d'entreprise



**1,400**

**Collaborateurs**  
A Travers Le Monde



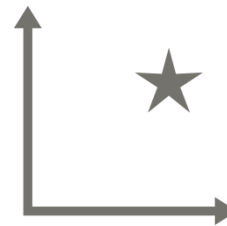
**TOP TEN**

Classement *Consulting* magazine  
« The Best Firms to Work For »



**15+**

**Pays** Repartis  
Sur Quatre Continents



**LEADER**

**GARTNER**, Magic Quadrant  
« Business Operations Consulting  
Services »



**75+**

**Ans** d'existence



**FOCUS**

On **Success** for what's next

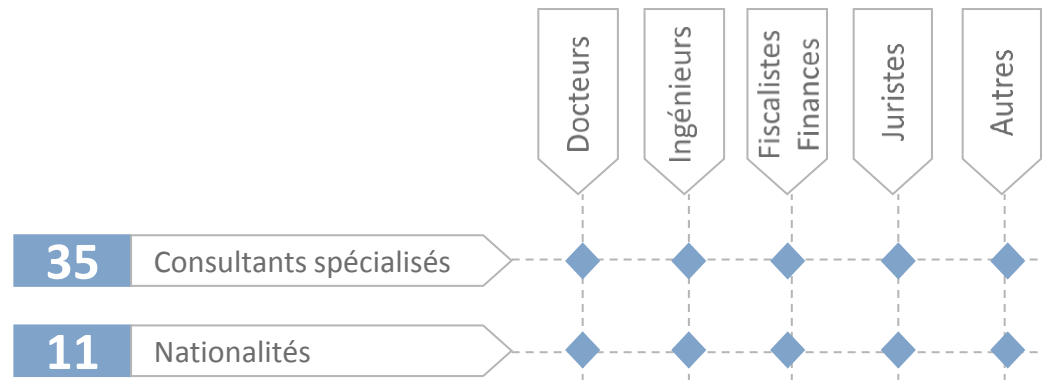


# Financial Subsidy Services

Une offre axée sur la stratégie d'entreprise et ses besoins en financement, dont:

- **“Stratégie R&D”**: études, amélioration de la performance, stratégie d'alliance, de spin-off, projet de relocalisation
- **“ Subventions”** : positionnement de projets, préparation de demandes de subsides, négociations avec les autorités et gestion

Une équipe composée de multi-spécialistes au service des investissements.



Quels projets présenter aux programmes de cofinancement ?



# Présenter des projets en phase...

---

## ... avec votre stratégie:

- Nouveaux développements
- Validation de projets innovants
- Bénéfices anticipés (marchés, environnement, gain en productivité, etc.)

## ... avec la stratégie européenne:

- Comprendre le contexte des programmes de financement
- Comprendre la structuration du marché et de ses acteurs au niveau européen



Ce qu'il faut faire et ne pas  
faire





# Bonnes pratiques à appliquer... et écueils à éviter



Définir un périmètre bien délimité des activités menées dans le projet



Se concentrer sur les impacts majeurs (Scientifiques et Technologiques, socio-économiques, environnementaux, législatifs, etc.)



Aborder chaque section de manière claire et concise



Présenter une structure complexe du plan de travail (« PERT »)



Ne pas quantifier les impacts majeurs du projet



Proposer un consortium qui ne couvre pas la chaîne intégrée



Comment procéder concrètement?



# Une approche réfléchie et un effort soutenu

- Débuter les discussions avec des partenaires potentiels (si besoin) quelques mois avant la deadline
- Structurer le projet (périmètre de chaque partenaires, enchainement des actions, budget global) un mois avant la deadline
- Prévoir une disponibilité partielle (au moins 30%) 1 mois avant la deadline
- Prévoir une disponibilité **quasi totale** une semaine avant la deadline
- Prévoir une relecture quelques jours avant le dépôt par une tierce personne
- Pour une première tentative, ne pas hésiter à se faire accompagner:
  - Par les Points de Contact Nationaux (tel que Luxinnovation) → positionnement du projet
  - Par des consultants → positionnement (2<sup>ème</sup> avis), montage du projet puis gestion du projet



Merci pour votre attention.

Des questions?





**Martinho Santos Silva**  
Directeur

**T** +352 (0) 26 37 74 48  
**M** +352 (0) 691830558  
martinho.santossilva@kurtsalmon.com



**Jean Trimbour**  
Manager

**T** +352 (0) 26 37 74 25  
**M** +352 (0) 661 321 455  
jean.trimbour@kurtsalmon.com

### **Kurt Salmon Luxembourg**

41 Zone d'activité Am Bann  
L-3372, Leudelange, Luxembourg  
[www.kurtsalmon.com](http://www.kurtsalmon.com)

