

CH - Platinn & EU - SME Instrument Presentation

Patrick Albert, August 22nd, 2017

Agenda

1. Introduction
2. Introduction to Platinn
3. Introduction to EU's SME Instrument
4. Conclusion



Patrick ALBERT

Professor – 40%

at the University of Applied Sciences of Western Switzerland (HES-SO), co-responsible of the Innokick Master

CEO – 60%

of Harmony Solutions SA, exploitation entity of EU's SME Instrument Business Innovation coaching Tools & Methods

Former Vice-President at CSEM SA, Swiss Center for Microelectronics and Microsystems

Expectations

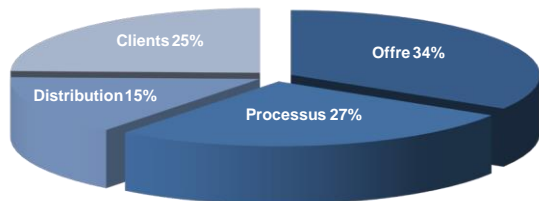
Agenda

1. Introduction
2. Introduction to Platinn
3. Introduction to EU's SME Instrument
4. Conclusion

L'innovation d'affaires

une compréhension plus large de l'innovation

Pour les PME, le concept d'innovation d'affaires correspond à leur façon d'innover. L'innovation d'affaires est définie par la création de valeurs ajoutées importantes pour les clients et pour l'entreprise. Les projets d'innovations d'affaires peuvent être réalisés en changeant un ou plusieurs des quatre vecteurs suivants: Offre, Processus, Distribution ou Client. Pour réaliser des projets d'innovation à travers ces vecteurs, l'entreprise doit développer et mobiliser ses ressources. L'expérience démontre que 50% environ des efforts à fournir sont liés aux ressources internes à l'entreprise. L'autre moitié se répartit entre les sources d'idées et les partenariats.



Prestations orientées besoins

platinn a développé ses prestations en se basant sur les besoins concrets des PME. Un portefeuille de quatre services stratégiques (Affaires, Coopération, Organisation et Finance) assure un soutien adapté. Les entreprises peuvent compter sur l'expertise et la compétence d'un réseau de coachs et de spécialistes accrédités.

-  **Affaires**
-  **Coopération**
-  **Organisation**
-  **Finance**

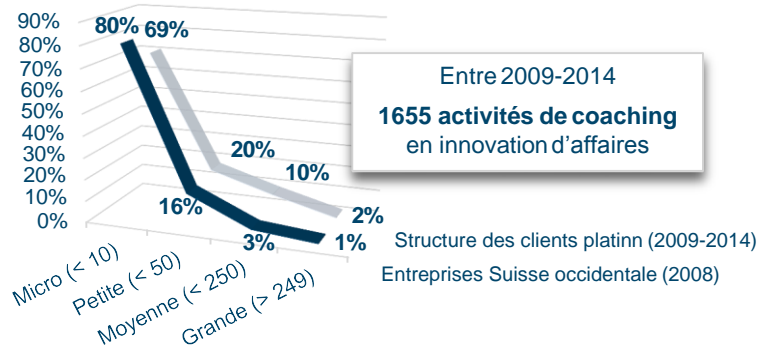


Proximité avec le client

Les six Antennes cantonales de platinn assurent des contacts actifs avec les entreprises locales, organisent et coordonnent les interventions des différents acteurs d'appui, tels que platinn pour le coaching, les Hautes-Ecoles pour la recherche, ou d'autres institutions.



Proche du tissu économique



Satisfaction

89% des entreprises coachées se prononcent positivement, voire très positivement concernant l'«utilité de l'appui»*.



«Cette analyse externe nous a permis de prendre du recul et de se positionner par rapport à d'autres sociétés. Une expérience riche qui nous encourage à nous remettre en question pour mieux évoluer.»

Témoignage d'entrepreneur – Gutknecht SA
focus no 29, février 2013

*Enquête de satisfaction platinn, 2014

Les quatre services de coaching

Affaires



Le service de développement des affaires vise en particulier:

- l'augmentation des ventes;
- la diversification de l'offre;
- le renforcement des relations clients;
- la validation et la réalisation d'une idée ou d'un projet d'innovation d'affaires;
- l'évolution de la stratégie;
- le financement de la société et des projets d'innovation.

[Suite >>](#)

Coopération



Le service de développement de partenariats et coopération vise en particulier:

- l'analyse du potentiel des projets d'innovation;
- la création de partenariats;
- l'accès aux fonds publics;
- le montage de projets de coopération (structure, gouvernance, propriété intellectuelle, finance, risques);
- la négociation des contrats de coopération.

[Suite >>](#)

Organisation



Le service de développement de l'organisation, des ressources et processus vise en particulier:

- l'augmentation de la productivité et des performances;
- la maîtrise des flux et des procédés;
- l'utilisation optimale des ressources (humaines et techniques);
- l'adéquation de l'organisation à la stratégie;
- l'optimisation des coûts et du fonctionnement.

[Suite >>](#)

Finance

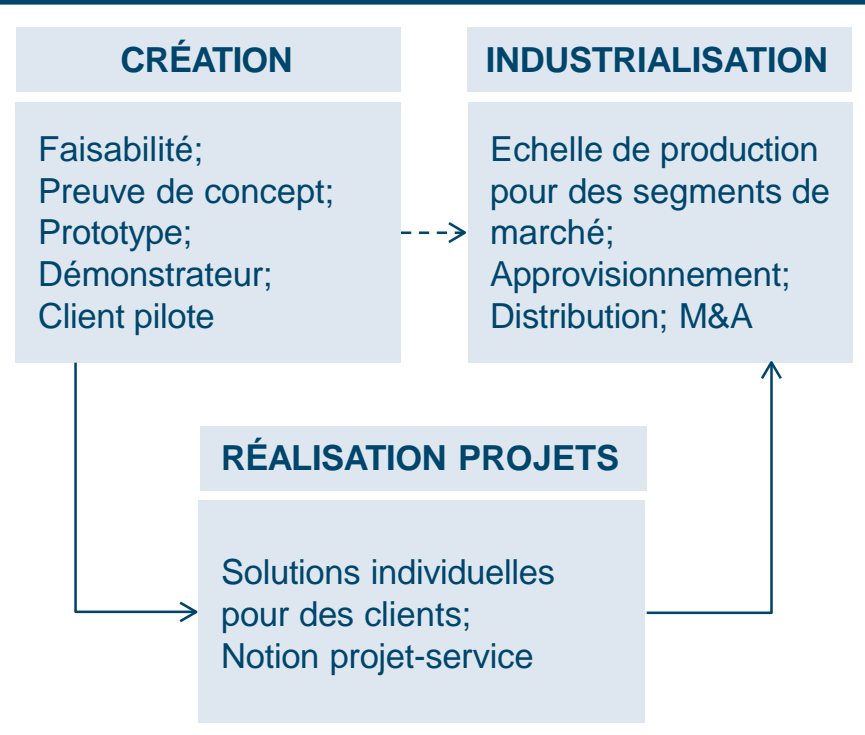


Le Service Finance soutient les entreprises innovatrices dans leur recherche de financement par:

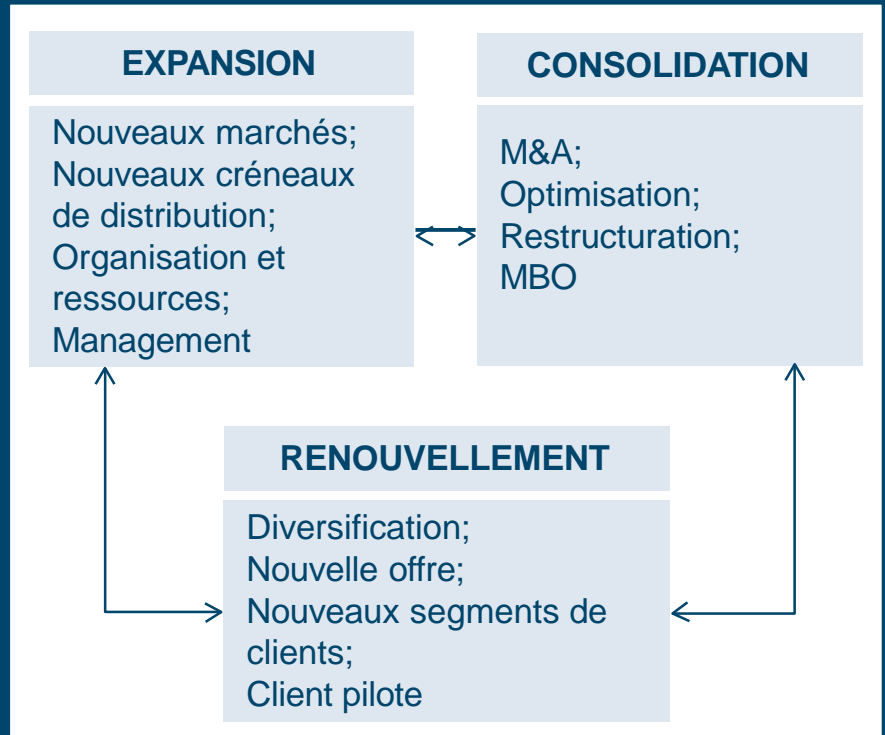
- l'élaboration de la stratégie de financement et la certification du dossier;
- l'accès à un vaste réseau d'investisseurs et de sources de financement;
- la mise en relation entre investisseurs et entreprises;
- la négociation et la levée de fonds.

[Suite >>](#)

Entreprises préindustrielles



Entreprises industrielles



Contacts et information

platinn
Plateforme innovation
c/o OPI

Chemin du Pré-Fleuri 3
1228 Plan-les-Ouates

Tél: +41 (0)22 304 40 40

admin@opi.ch
www.opi.ch
www.platinn.ch

Autres antennes cantonales

Fri Up

office@friup.ch
www.friup.ch

Innovaud

contact@innovaud.ch
www.innovaud.ch

CimArk SA

info@cimark.ch
www.cimark.ch

Service de l'économie

neco@ne.ch
www.neuchateleconomie.ch

Creapole SA

info@creapole.ch
www.creapole.ch



platinn est une initiative des cantons de Fribourg, Vaud, Valais, Neuchâtel, Genève et Jura et soutenue par le SECO au titre de la NPR



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Département fédéral de l'économie DFE
Secrétariat d'Etat à l'économie SECO

Agenda

1. Introduction
2. Introduction to Platinn
3. Introduction to EU's SME Instrument
4. Conclusion

Why the SME Instrument?...

...To get across the Valley of Death...



A Major Hurdle for Innovators

The Valley of Death

What's needed?
Capital to Transform
Ideas into Innovations





SME Instrument target



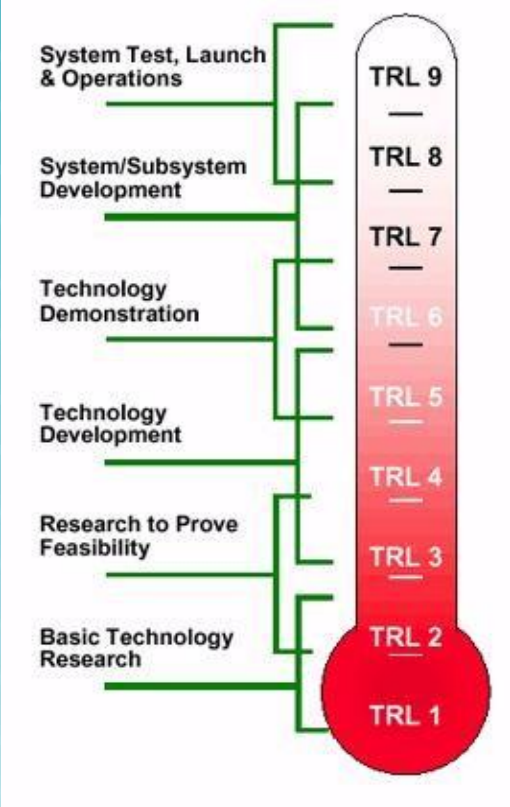
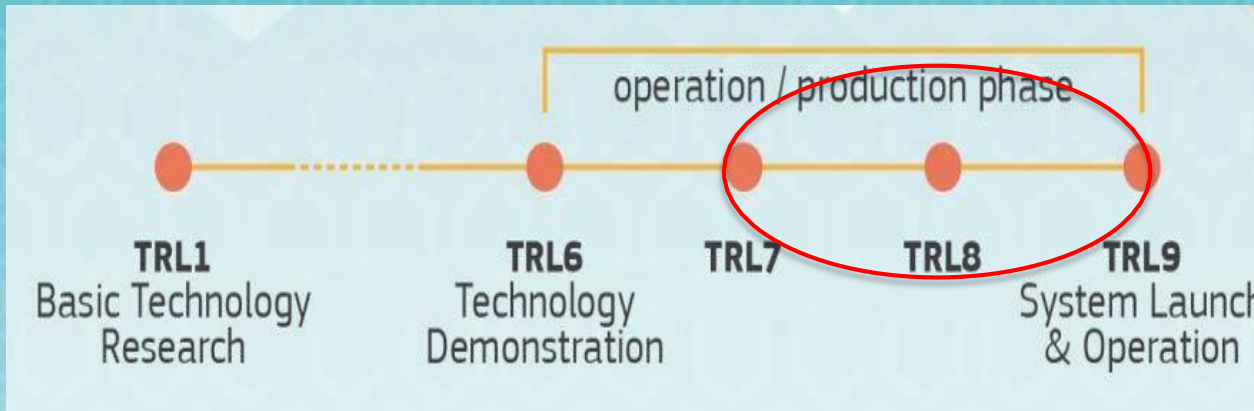
1. SME with **innovative ideas** – single company ok
2. Ambition to **grow** and have a **global/EU** impact
3. **Established SMEs** with high growth potential
4. Clear **European dimension**
5. For profit SMEs of the **EU and associated countries**



European Commission

SME Instrument target

Technology readiness level 6 or above





European
Commission



SME Instrument phases

PHASE 1

Concept & Feasibility Assessment
Idea to concept (6 months)

The SME will draft an initial **business proposal**.

The European Union will provide
€50 000 in funding
and business coaching.

PHASE 2

Demonstration, Market Replication, R&D
Concept to Market-Maturity (1-2 years)

The SME will further develop its proposal through **innovation activities**, and draft a more developed **business plan**.

The EU may contribute between
€0.5 million and **€2.5 million***
and provide business coaching.

PHASE 3

Commercialisation
Prepare for Market Launch

The SME will receive extensive support to help polish its concept into a marketable product, and have access to **networking opportunities**.

The EU will not provide funding in this phase.

Phase 1 - Concept & Feasibility Assessment

European
Commission



- ✓ **€50.000** in EU funding
- ✓ **Feasibility study**
- ✓ **Initial 10 page business proposal** to be drafted
- ✓ **6 months** in duration

Phase 2 – Innovation Project

European
Commission



- ✓ **Between €0.5M & €2.5M** of EU funding
- ✓ **Develop project through innovation strategy**
- ✓ **Draft a more developed 30 pages business plan**
- ✓ **1-2 years in duration**

Executive
Agency
for SMEs

Phase 3 – « Commercialisation »



European
Commission



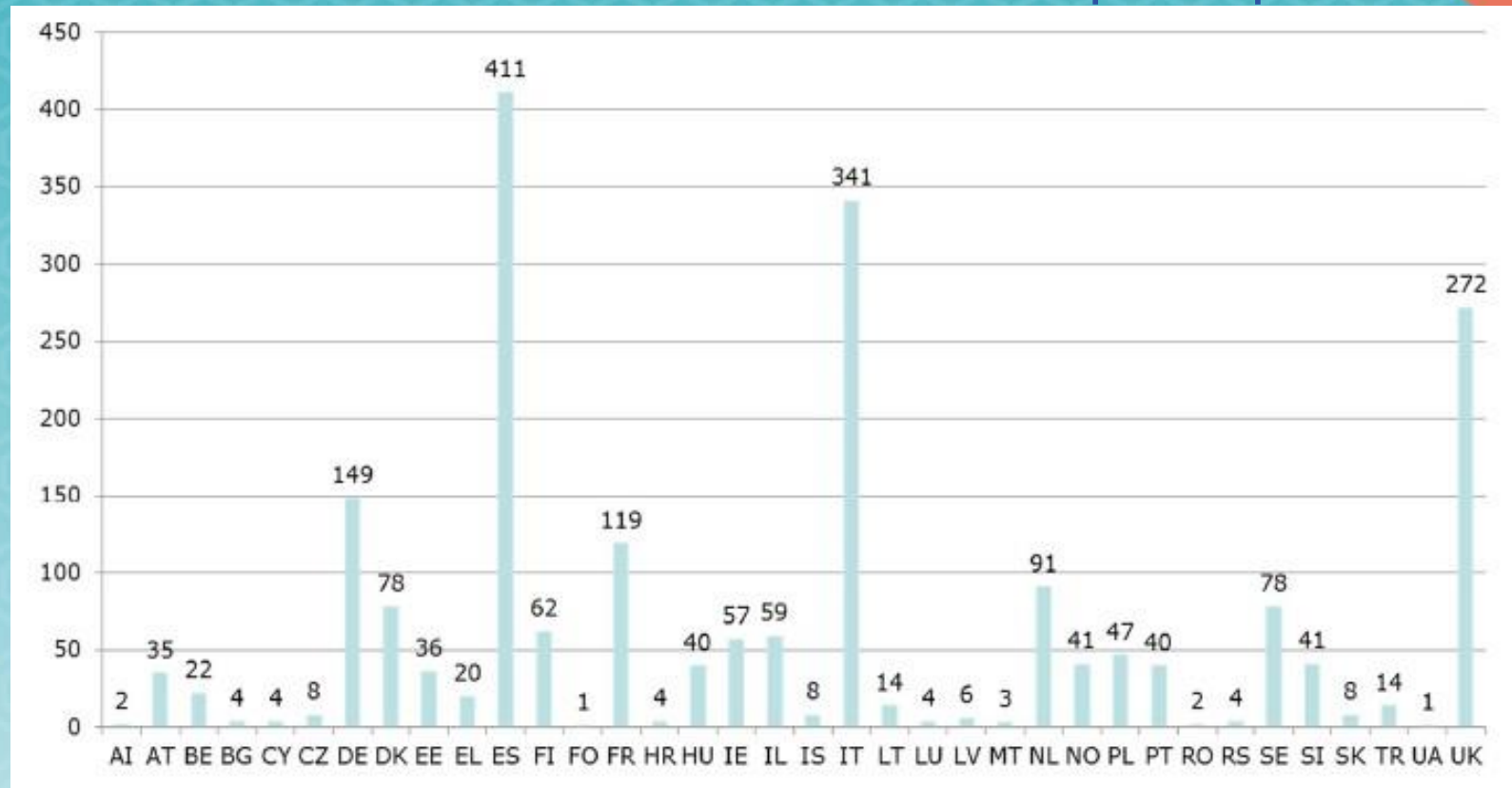
- ✓ No stand-alone phase!
- ✓ No direct funding
- ✓ Business **coaching**
- ✓ Facilitate **access to corporate partnership & risk finance**
- ✓ SMEs "**Academy**"
- ✓ Additional **support & networking opportunities**



European
Commission

SME instrument implementation overview

Member States and Associated Countries participation



Source: DG Research and Innovation



SME Instrument - A recipe for success



It's not about writing a good proposal

It's about **defining a good project...**

...And ultimately **convincing the evaluators**

First lessons learnt



Unsuccessful proposals were:

- Too much focused on the project, not on the **market opportunity**
- Without convincing **description of the company**
- Without enough **information on competing solutions**
- **Not innovative enough**
- Without **commercialisation concept** (TRL too low)
- Just trying ones' luck



Why participating?



- Rank among the **best European SMEs**
- Get **visibility at European & global** level
- Receive high-quality **business coaching**
- Benefit from **networking opportunities**
- Get support for **follow-up financing**

Who are we looking for ?

- Single company
- Innovative idea – disruptive - demonstration stage (TRL 6)
- Knowledge of the market and of competitors
- Convincing commercialisation plan
- Clear ambition to grow at EU/global level

And if you fail.....

**.....improve and apply again!
Results show that the first
resubmission has double chances
to succeed!**





Themes for 2016 & 2017

SMEInst-01-2016-2017	Open Disruptive Innovation Scheme
SMEInst-02-2016-2017	Accelerating the uptake of nanotechnologies advanced materials or advanced manufacturing and processing technologies by SMEs
SMEInst-03-2016-2017	Dedicated support to biotechnology SMEs closing the gap from lab to market
SMEInst-04-2016-2017	Engaging SMEs in space research and development
SMEInst-05-2016-2017	Supporting innovative SMEs in the healthcare biotechnology sector
SMEInst-06-2016-2017	Accelerating market introduction of ICT solutions for Health, Well-Being and Ageing Well
SMEInst-07-2016-2017	Stimulating the innovation potential of SMEs for sustainable and competitive agriculture, forestry, agri-food and bio-based sectors
SMEInst-08-2016-2017	Supporting SMEs efforts for the development - deployment and market replication of innovative solutions for blue growth
SMEInst-09-2016-2017	Stimulating the innovation potential of SMEs for a low carbon and efficient energy system
SMEInst-10-2016-2017	Small business innovation research for Transport and Smart Cities Mobility
SMEInst-11-2016-2017	Boosting the potential of small businesses in the areas of climate action, environment, resource efficiency and raw materials
SMEInst-12-2016-2017	New business models for inclusive, innovative and reflective societies
SMEInst-13-2016-2017	Engaging SMEs in security research and development



Cut-Off Dates

Phase 1:

- 15 February 2017
- 03 May 2017
- 06 September 2017
- 08 November 2017

Phase 2:

- 18 January 2017
- 06 April 2017
- 01 June 2017
- 18 October 2017



For more information:

<https://ec.europa.eu/easme/en/horizons-2020-sme-instrument>

Proposal templates (phase 1 and phase 2):

http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/call_ptef/pt/h2020-call-pt-sme-1_en.pdf;

http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/call_ptef/pt/h2020-call-pt-sme-2_en.pdf

Agenda

1. Introduction
2. Introduction to Platinn
3. Introduction to EU's SME Instrument
4. Conclusion

Thanks you for your attention

Patrick Albert
Professor Innokick
CEO Harmony Solutions SA
patrick.albert@sme-mpower.eu