



# Kick off meeting #8

8 Juillet 2011



# Objectifs et Public

## **L'objet du « kick-off meeting »**

« Top départ » de l'accompagnement de GRAVIT sur les projets

Partage d'informations et d'objectifs

*Un vocabulaire*

*Une méthodologie*

*Des interlocuteurs*

*Des outils*

*Une culture commune autour de la valorisation et du transfert*

## **Les participants**

Porteurs, co-porteurs des projets accompagnés par GRAVIT

Chargés de valorisation des établissements

# Programme

## ***14.00 Accueil et Tour de table***

- I. Contexte et politiques publiques en faveur de l'innovation
- II. GRAVIT Grenoble Alpes Valorisation Innovation Technologies

## ***15.30 - 15.45 Pause***

- **III. L'accompagnement GRAVIT des projets d'innovation**
  - Déroulé type d'un projet GRAVIT
  - Modalités opérationnelles
  - Modalités administratives
  - Outils de gestion et partage de l'information

## ***17.00 Fin***

# I. Contexte GRAVIT et politiques publiques en faveur de l'innovation

# 2005

Stratégie nationale en faveur de l'innovation, source de compétitivité des entreprises.

Mise en place de dispositifs structurants

*Site + thématique*

**Pôles de compétitivité**

**L'animation et la construction de projets collaboratifs stratégiques de R&D**

*Thématique*

**Instituts Carnot**

**Recherche partenariale et le ressourcement scientifique et technologique**

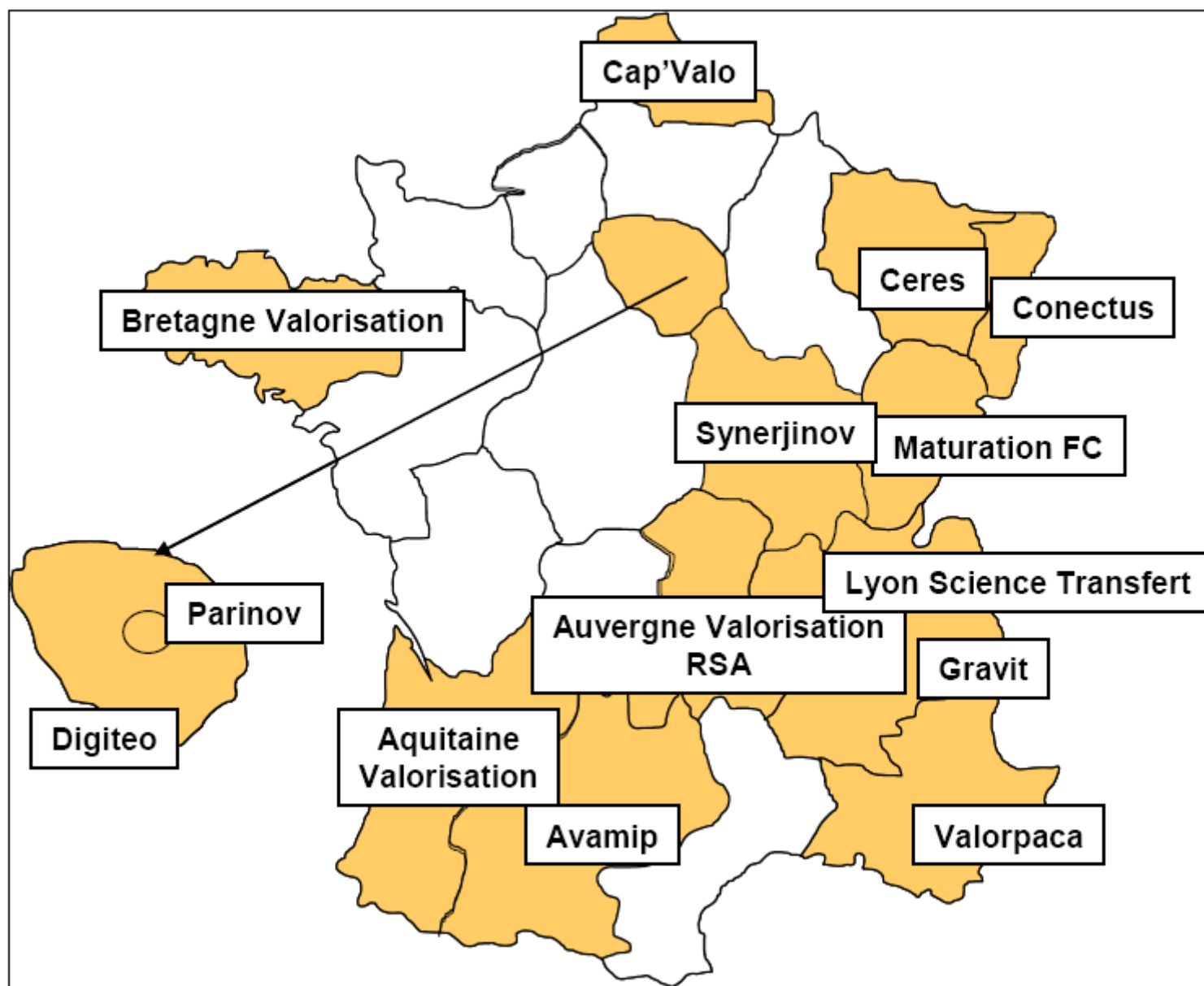
*Site*

**Dispositifs mutualisés de Transfert de technologie**

**Valorisation de la recherche issue des laboratoires publics**

*14 dispositifs labellisés depuis 2005, 12 régions,*

# Répartition des dispositifs sur le territoire



# 2010

« Grand emprunt » et programme « Investissements d'avenir »  
35 Md€

- ❖ 3,5 Md€ pour la **valorisation de la recherche**
  - IRT, Instituts Carnot, **sociétés de valorisation** et filiales de valorisation thématiques
  
- ❖ 900 M € pour soutenir la création d'un nombre limité de **sociétés de valorisation** sur les principaux sites universitaires pour professionnaliser les dispositifs valorisation et renforcer leurs moyens financiers
  - 2 appels à projets (2010 et 2011) pour retenir **10 SATT (Sociétés d'Accélération du Transfert de Technologie)**.



## II. GRAVIT

Grenoble Alpes Valorisation Innovation Technologies

# GRAVIT

Un des 14 dispositifs mutualisés d'accélération et de stimulation de l'innovation issue de la recherche publique

## Périmètre géographique

Grenoble et Savoie

10 établissements (universités et centres de recherche)

CEA, CHU, CNRS, ESRF, ILL, Grenoble INP, INRIA,  
UJF, UPMF, Université de Savoie

# GRAVIT

Un dispositif venant **fédérer** et **compléter** les **actions menées par les structures de valorisation** propres des établissements membres.

Direction et services de valorisation, SAIC,  
filiales de valorisation

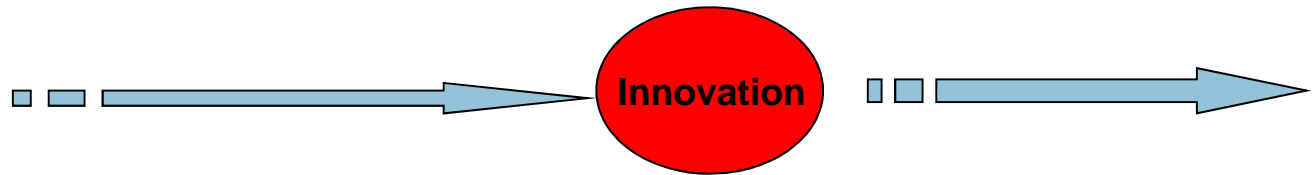
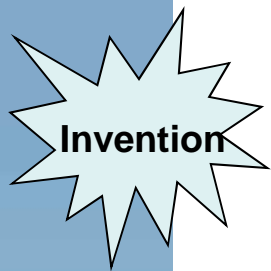
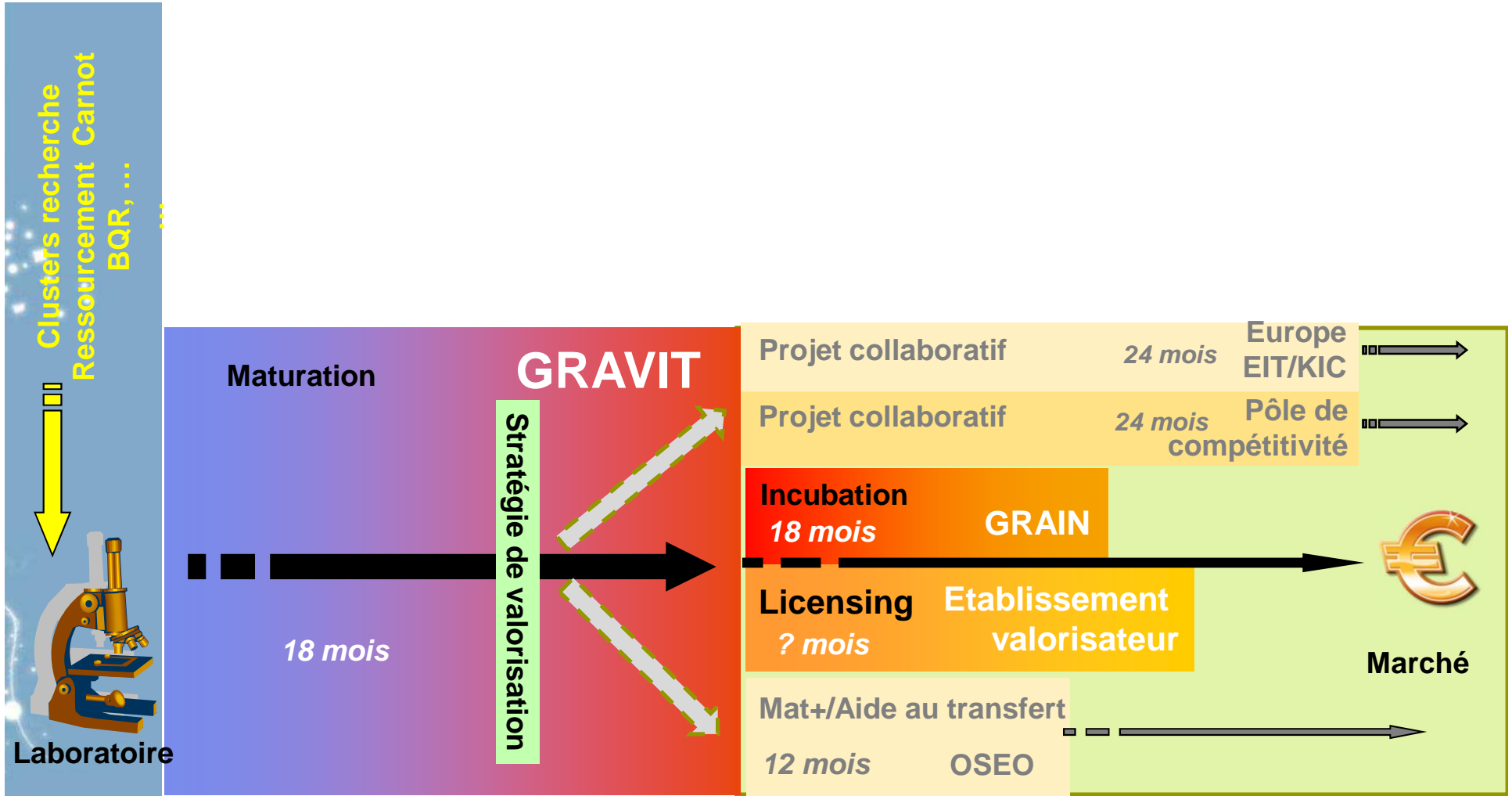
## Périmètre fonctionnel

Activités « valorisation »	Etablissements et leurs filiales	GRAVIT
Gestion des contrats (industriel, europe, etc)	X	
Gestion de la PI (dépôt de brevet, APP, etc)	X	
Détection de résultats valorisables dans les laboratoires	X	X
Maturation technologique (Prototypage, passage à l'échelle, caractérisation, ...)	x	X
Maturation économique (étude de marché, études de coût, marketing, ...)	x	X
Promotion de l'offre technologique du site	x	X
Prospection des besoins des entreprises	x	X
Etudes sectorielles (brevets/marchés)		X
Transfert et licensing	X	

# GRAVIT

Un dispositif **complémentaire** aux dispositifs nationaux et régionaux en matière d'innovation.

(clusters régionaux de recherche, pôles de compétitivité, instituts Carnot, incubateurs,...).



# GRAVIT

Au départ *consortium* entre les membres fondateurs, GRAVIT est aujourd'hui un département de l'association GRAIN2 (Grenoble Alpes Incubation et Innovation) aux cotés de l'incubateur GRAIN.

# Le coeur de métier de GRAVIT

---

Amener des projets émergents d'innovation au stade de preuve de concept industrielle, en vue d'un transfert

- ❖ **Détection** dans les laboratoires de résultats de recherche conjuguant un *fort degré d'innovation* et un *potentiel marché prometteur*
- ❖ **Maturation** de ces résultats *dans une logique de transfert*

# Des activités en support

---

- ❖ **Prospection** des besoins industriels et des marchés émergents
- ❖ **Concertation** autour de la PI
  - Co-propriété
  - Organisme valorisateur
- ❖ **Promotion** de l'offre
  - Technologies, logiciels, procédés transférables
  - Portefeuille PI (patent pool)
- ❖ **Sensibilisation - Formation** des chercheurs à la conduite de projets d'innovation

# Moyens et modalités d'intervention

Une équipe de 10 personnes dont

- **4 chargés d'affaire projets**
    - Profil chef de projet
    - Double compétence scientifique + marché
    - Expérience recherche et entreprise
  - **1 chargé d'affaire PI**
  - **1 chargé de communication et promotion de l'innovation**
  - **Support administratif : 3 personnes**
  - **1 directeur opérationnel**
- ❖ Un budget de fonctionnement et un fond d'intervention (MESR, FEDER, Région RA)
- ❖ Des mises à disposition des organismes partenaires (univ., org.)
- ❖ Des Comités d'experts et un réseau de partenaires (COMES, COSPI, ARDI, INPI, OSEO, Pôles,)
- ❖ Certification ISO 9000 v2008 (juillet 2010)

# Ce que Gravit n'est pas ... !

## ❖ Un guichet de financement

- L'accompagnement Gravit au travers des chargés d'affaire et du cycle de formation dispensée aux porteurs de projets est primordiale pour passer d'une logique « recherche » à une logique « valorisation »
- Le financement est la pour engager des actions dans une logique de transfert
- Le financement est attribué au fur et à mesure du déroulement du plan de maturation du projet et des passages de jalons.

## ❖ Un service de valorisation d'établissement

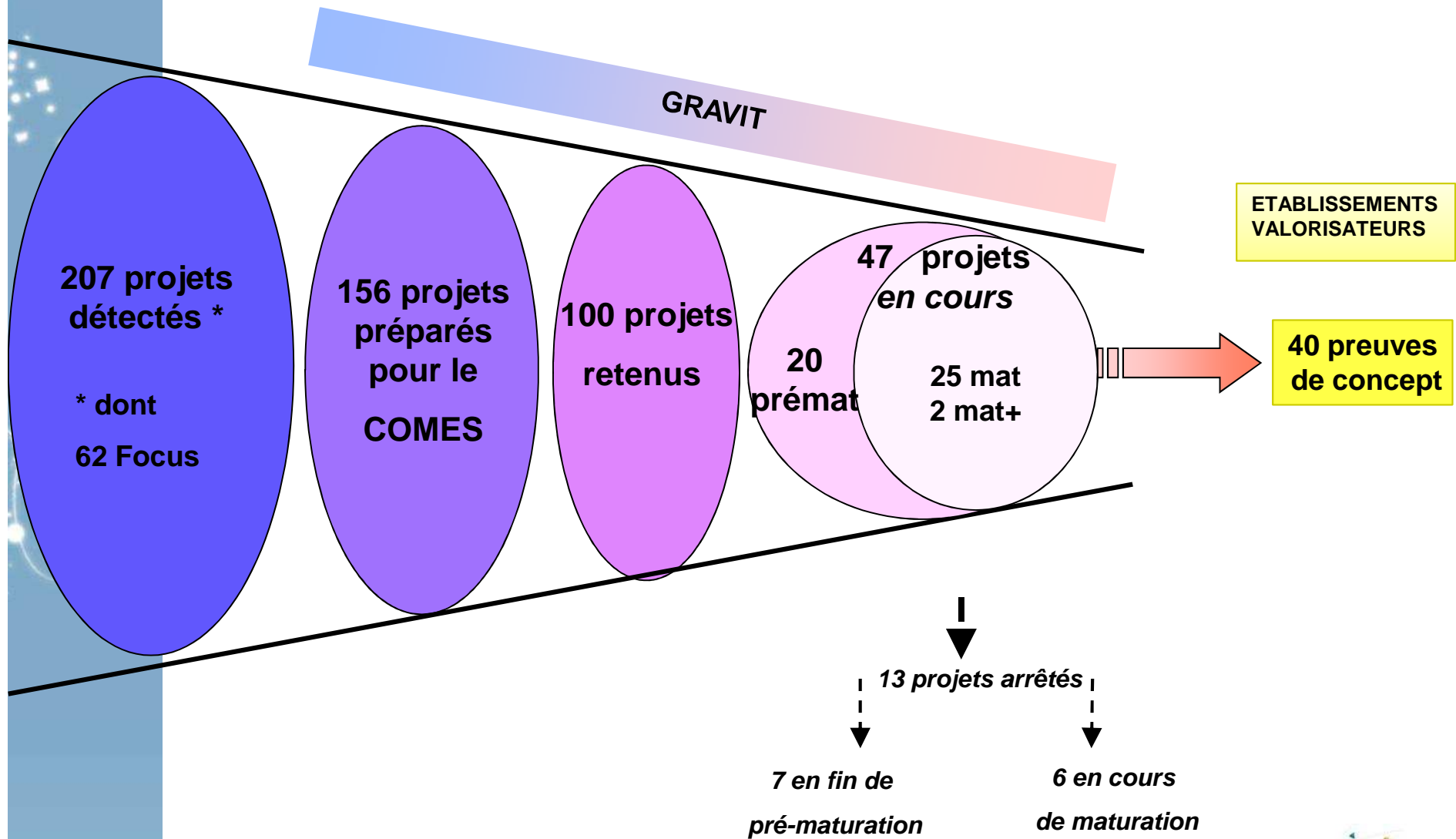
- La politique de valorisation, la gestion des déclarations d'invention et de la PI, le courtage, la négociation et le transfert restent du ressort de l'établissement.
- Pas d'interressement au retour financier du transfert

# Un suivi régulier du projet

AGENDA GENERAL GRAVIT 2011 mis à jour le 8/07/2011												
Evènement [salle - horaire]	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
<b>COSPI</b> <b>Jeudi</b> [Grenoble INP - 46, avenue F.Viallet] [Salle réunion bâtiment D]	13	3	15		12	9	7		8	6	3	1
<b>COMES</b> <b>Vendredi</b> [Grenoble INP - 46, avenue F.Viallet] [Salle des conseils] 14h00 - 17h00		04		15		17				7		09
<b>COMEX GRAVIT</b> <b>Vendredi</b> [Grenoble INP - 46, avenue F.Viallet] [Salle réunion bâtiment D] 8h30 - 10h30	14	11	18	22	20	24	8		16	14	18	16
<b>KICK-OFF meetings</b> <b>Vendredi</b> [Grenoble INP - 46, avenue F.Viallet] 9h - 12h	7						8 (14-17h)				04	
<b>Formations GRAVIT</b>	21		24			10	1		9	28	20	
<b>AAP FOCUS Innovation</b>										?		
<b>GIF</b>										20-21		
<b>Comité de Pilotage Qualité</b> [Grenoble INP - 46, avenue F.Viallet] [Salle réunion bâtiment D]	28 Revue de Direction			19							17	
<b>Audit Qualité</b>					12/23 Blanc		5					

070-FOR -A

# Activité cumulée accompagnement de projets au 27 juin 2011



# Devenir des projets « *post Gravit* »

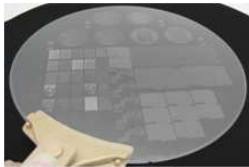
## Licences vers PME-PMI



### Projet GRAVIT (2009-2010)

IMF l'implanteur multi-faisceaux : 2 licences de brevet sur la miniaturisation, la géométrie et les performances énergétiques de la source négociées à des PME.

## Licence vers une start-up



### Projet GRAVIT ( 2009-2010)

P3I : une technologie ultra-robuste pour la préservation d'informations inaltérables et infalsifiables a ouvert un nouveau marché à une start-up.

## Création d'entreprise



### Projet GRAVIT (2009-2010)

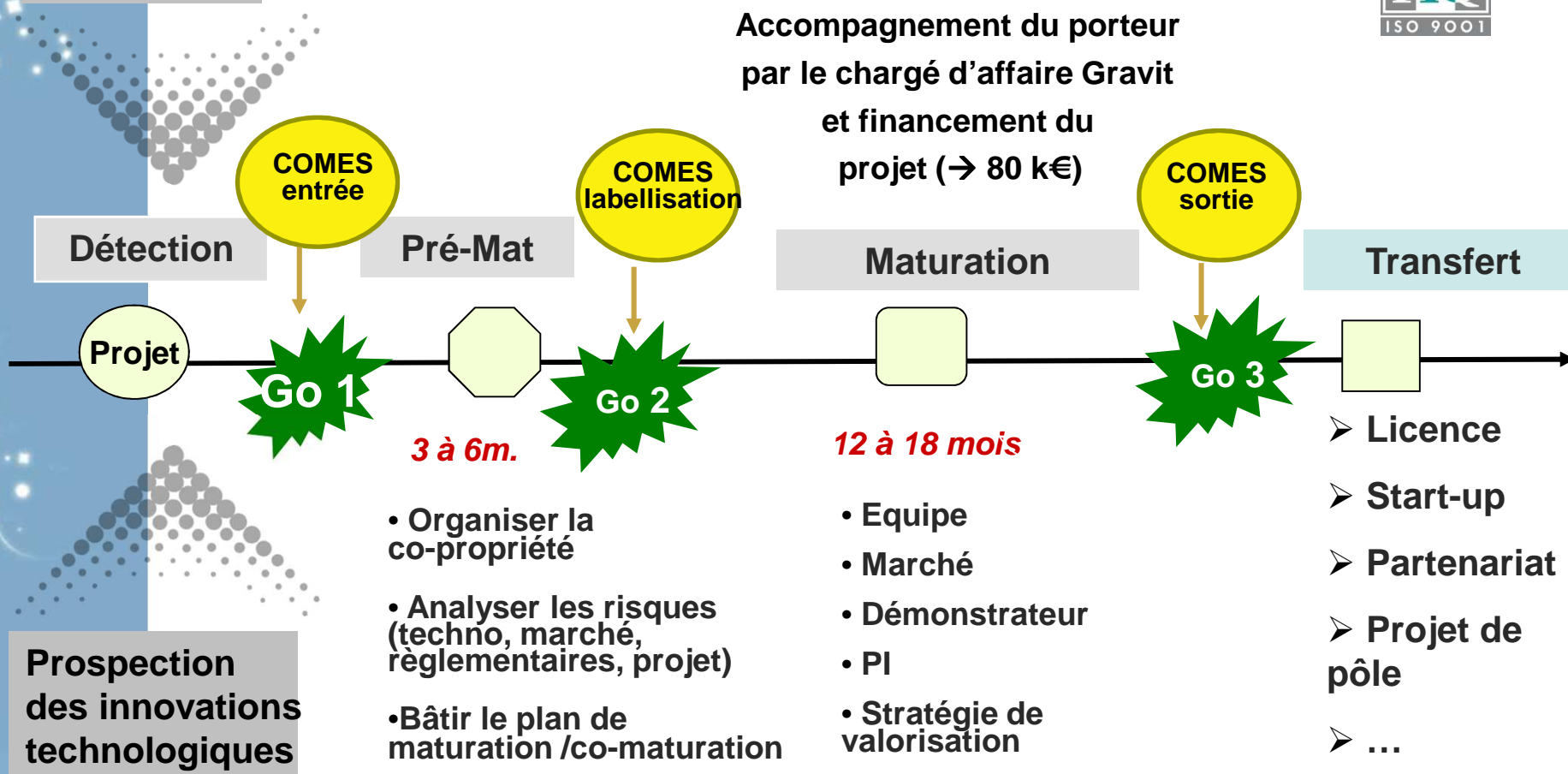
Promise : la création d'une start-up grâce au développement de méthodes d'analyse protéomique dans le domaine des biomarqueurs.

### III. L'accompagnement GRAVIT des projets d'innovation

# Un *process* d'accompagnement *certifié* adapté au projet d'innovation



Prospection des besoins industriels



Prospection des innovations technologiques

**Kick off**      **Cycle de formation des porteurs**



# Raison d'être d'un projet GRAVIT

A partir d'une preuve de concept  
laboratoire, **construire** une  
**solution** technologique  
**transférable** à un ou des  
**industriels** ou donnant lieu à  
la création d'une **start-up**

# Réussite d'un projet GRAVIT

*bâtir une stratégie de valorisation optimum*

❖ Une équipe projet dynamique

❖ Des clients bien ciblés



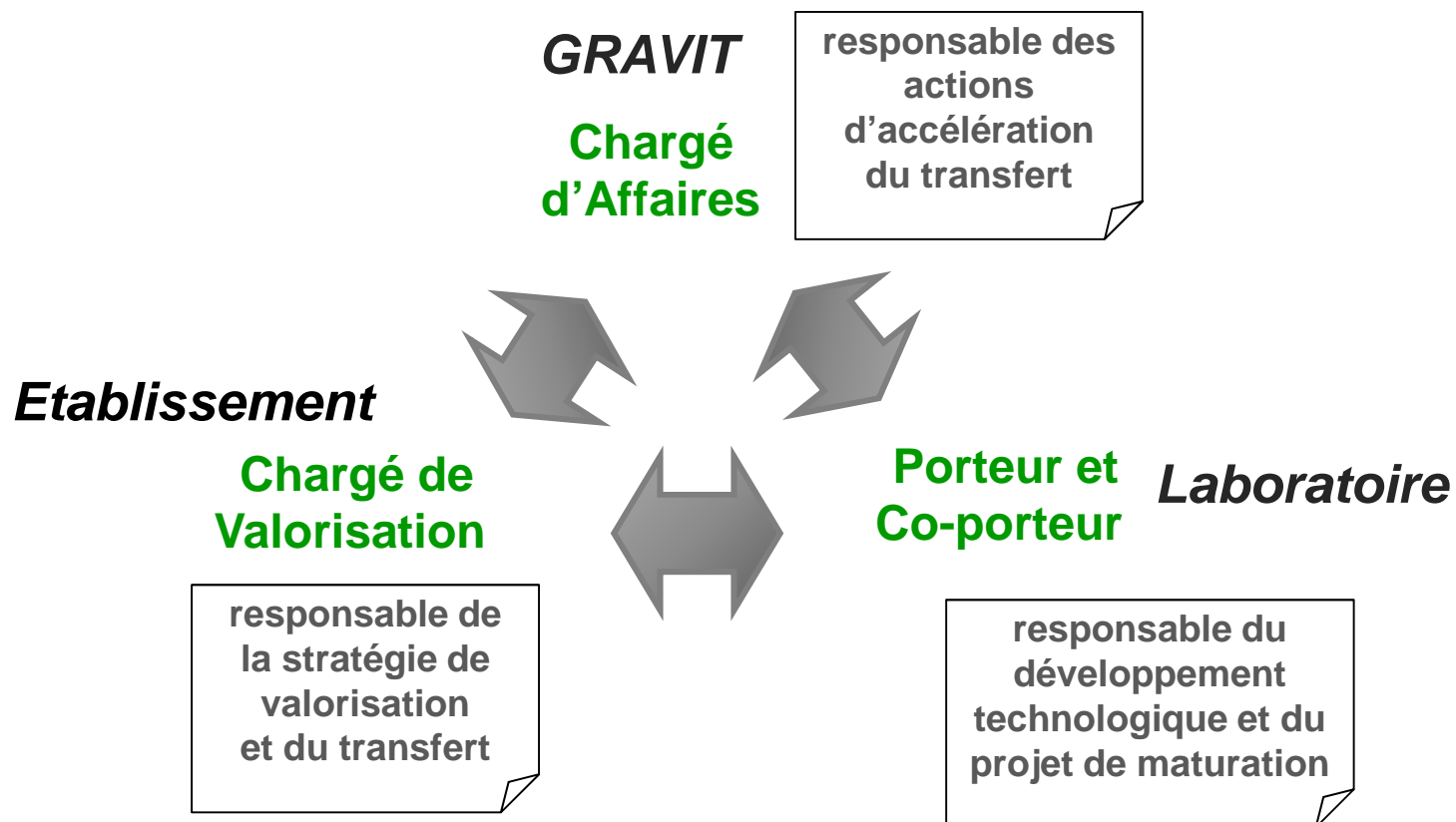
❖ Une valeur ajoutée claire

❖ Une propriété intellectuelle forte



# Une équipe projet dynamique

*des acteurs et des rôles bien identifiés*



# Un environnement efficient

## *Réseau, outils*



### ❖ Partenariat avec les acteurs locaux en lien avec les entreprises:

- ARDI (Agence Régionale de Développement Industriel)
- OSEO
- Pôles de compétitivité (Minalogic, Tenerrdis, Axelera, Lyon Biopôle, Imaginove)
- CCI
- INPI

### ❖ Outils

- Annuaire professionnels
- Etudes de marché, veille brevets, ...
- Congrès, salon professionnel, Grenoble Innovation Fair
- Plateforme SayS
- Presse

# Une offre technologique

*définir, positionner, cibler*



- ❖ Identifier les applications possibles pour la technologie et le (ou les) problème(s) qu'elle résout
- ❖ Analyser les solutions actuellement utilisées par les industriels et positionner la technologie par rapport à celles-ci
- ❖ Choisir un segment applicatif

**Outils : Séance de créativité, screening applicatif, salons et rencontres d'industriels, ...**

# Des clients bien ciblés

*identifier, contacter, convaincre*



- ❖ **Identifier et caractériser les acteurs du marché visé**
  - enjeux, contraintes (normes, réglementation), roadmap, usages, etc
- ❖ **Analyser la valeur de la résolution du problème pour les clients ciblés**
  - **Réaliser un démonstrateur adapté aux clients cibles**
    - **Construire une offre technologique**

**Un client n'achète pas une technologie, mais les bénéfices qu'elle délivre...**

# Stratégie PI



## ❖ Qualifier la force de la protection

- Sensibilisation du porteur au contexte PI du projet, positionnement de l'innovation, travail sur les BDD brevets, réflexions sur les possibilités de protection,.....

## ❖ Stratégie de protection en cours de maturation

- Consolidation de la protection (brevets, extensions APP ..) : logique de « portefeuille »

*Rappel de quelques bonnes pratiques !*

- *Utiliser les cahiers de laboratoires (traçabilité, identification du savoir-faire)*
- ***NE PAS DIVULGUER son invention avant de choisir sa protection (toute divulgation ou publication empêche un dépôt de brevet !)***
- *Contactez votre chargé de valorisation*

# L'accompagnement Gravit : un processus certifié

Prospection

Pitch porteur+valo

COMES  
*entrée*

COMES  
*labellisation*

Accompagnement du porteur + \$ (→ 80 k€)

COMES  
*relais*

Détection

Pré-Mat

Maturation

Transfert

Projet

Go 1

3 à 6m.

Go 2

12 à 18 mois

Comité PI

- Organiser la co-propriété
- Batir le plan de maturation

- Marché
- Démonstrateur
- PI
- Stratégie de valorisation

Promotion

- Licence
- Start-up
- Partenariat
- Projet de pôle

Kick-off meeting - Formation des porteurs de projets

# Objectif de la pré-maturation



Etape de définition et de montage du projet

- Période de 3 à 6 mois
- Analyse de risques
- Présentation orale devant le COMité d'Engagement et de Suivi : **Go/noGo**

A la clef : un projet de transfert d'un budget allant jusqu'à 100 k€ TTC pour

- des actions de maturation,
- l'accompagnement d'un chargé d'affaires Gravit et
- l'implication d'un établissement valorisateur
- ...

# Pendant la pré-maturation

## Confirmer les potentialités de la technologie au regard d'un marché accessible

- ❖ Premiers contacts industriels, première vision du potentiel marché
- ❖ Analyse des risques (techno, marché, PI, RH, budget, planning)
- ❖ Objectifs, ambitions et motivations des acteurs (porteur, équipe labo, établissements)
- ❖ Planning et budget réalistes et cohérents
- ❖ Construire un plan d'actions de maturation réaliste et réalisable dans un délai de 12 à 18 mois permettant de créer une offre technologique

*en s'appuyant sur les recommandations des experts du COMES*

*en rencontrant des industriels et/ou futurs utilisateurs*

*en réalisant des études flash marché, études RISC PI, ...*

- Bâtir une offre de transfert industriel
- Exposer le projet et devant le COMES (pitch porteur) et **convaincre**

# La pré-maturation

## *Qui fait quoi*

Quoi	Porteur	Chargé de valorisation	GRAVIT
Montage projet	Soutien	Soutien	<b>Pilote</b>
Construction du plan de maturation et rédaction de la fiche de labellisation Pitch devant le COMES d'entrée en maturation	<b>Pilote</b>	Soutien	Soutien
Environnement brevet et stratégie PI	Soutien	<b>Pilote</b>	Soutien
Etude FLASH de marché, contact industriels et experts extérieurs	Soutien	Soutien	<b>Pilote</b>

# Objectif de la maturation

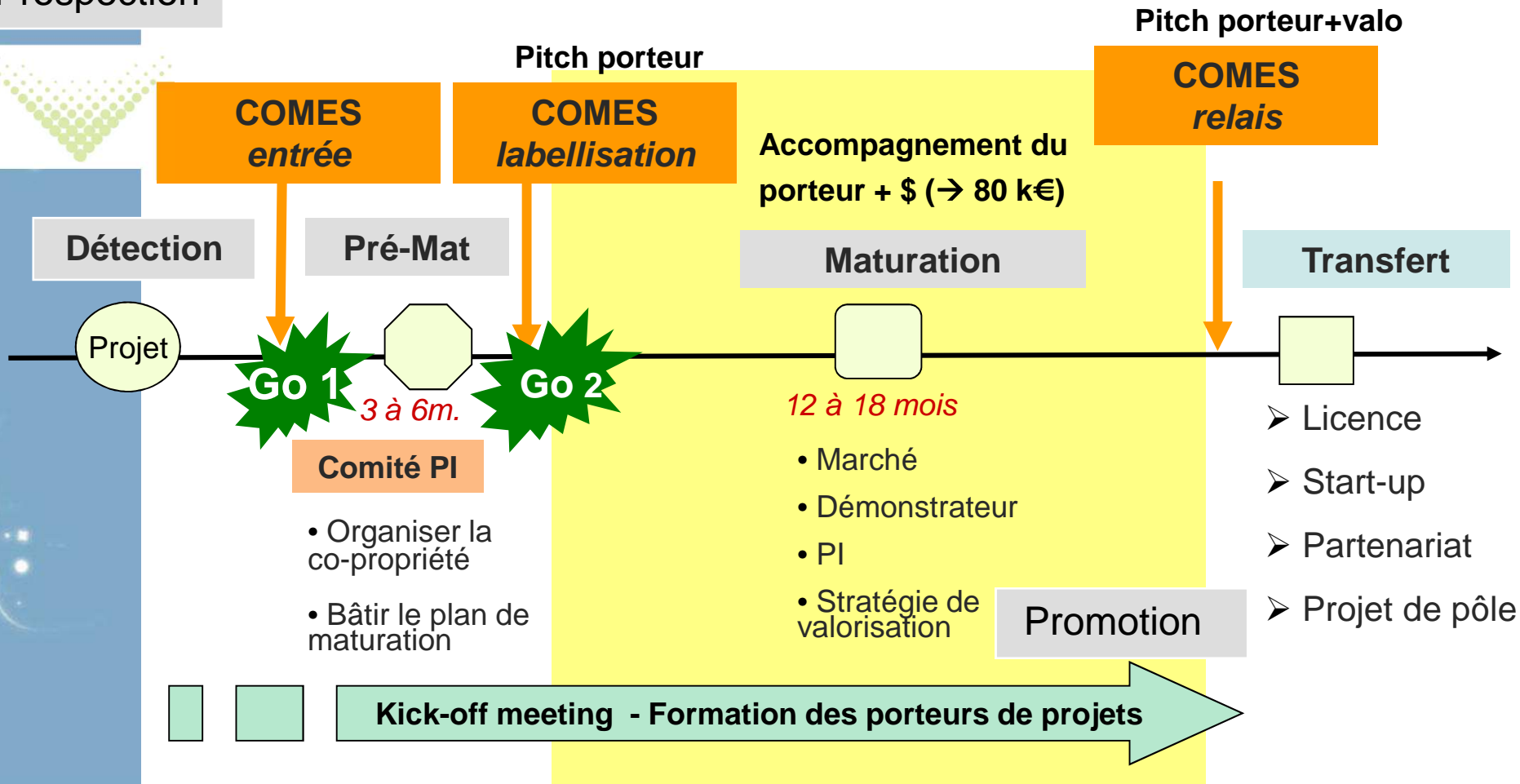
Réaliser la preuve de concept industrielle  
et préparer le transfert



Durée de la maturation: 12 à 18 mois

# La maturation

Prospection



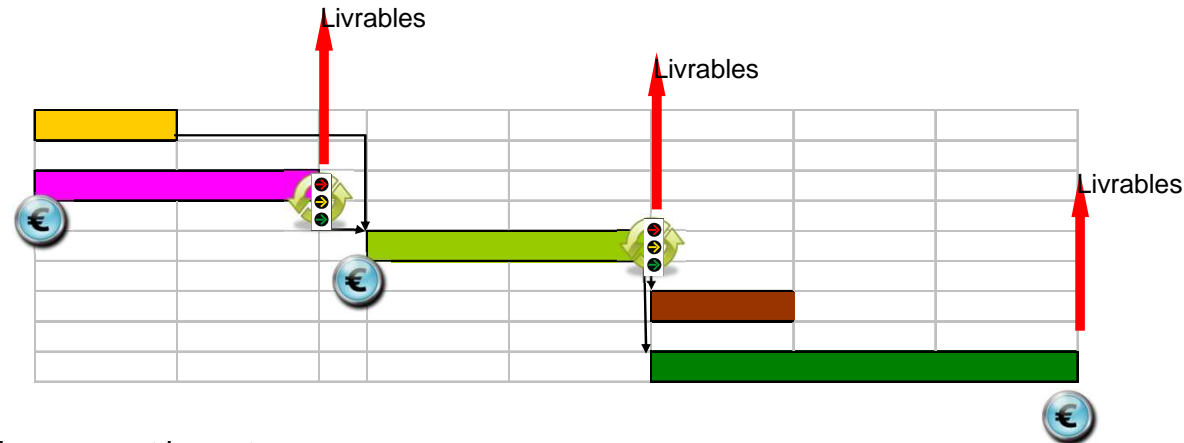
# La maturation






## *A partir du plan projet labellisé*

- ❖ Réaliser les actions prévues selon le planning et le **budget** prévus dans le plan de maturation
  - ❖ Construire le cahier des charges du marché ciblé
  - ❖ Réaliser un démonstrateur adapté
  - ❖ Renforcer la propriété intellectuelle
  - ❖ Choisir une stratégie de transfert (licensing, start-up, partenariat de co-développement)
  - ❖ Promouvoir le projet (salons industriels, presse spécialisée, GIF, ...)
- ❖ Mobilisation de toute l'équipe projet
  - ❖ Ajuster le déroulement du projet en fonction des jalons, d'évènements nouveaux, ...
  - ❖ Partager l'information autour du projet (Plateforme collaborative, reporting..)
  - ❖ Formations : gestion de projets, PI, marketing de l'innovation, usages ...
- ❖ Préparer le transfert
  - ❖ Rôle futur du porteur/co-porteur – constitution d'une équipe d'incubation
  - ❖ Contacts avec dispositifs, acteurs de l'accompagnement et du financement de l'innovation (Oséo, Pôles, ARDI, GRAIN, ...)

# La maturation

*A partir du plan projet labellisé*



-  Environnement brevets
-  Etude marketing : potentiel marché, identification partenaires industriels, ...
-  Développement logiciel
-  Norme CE
-  Réalisation d'un démonstrateur



## Points réguliers d'avancement / Levée des **Go/noGo : COMEX**



- Résultats d'études marchés, PI, coût ...
- Développement techniques
- Avancées des livrables



## Réajustement du plan de maturation en fonction des résultats et évolution

# La maturation

## *Qui fait quoi*

Quoi	Porteur	Chargé de valorisation	GRAVIT
Pilotage de la phase de maturation	Soutien	Soutien	<b>Pilote</b>
Réalisation du démonstrateur	<b>Pilote</b>	Soutien	Soutien
Etude de marché, économique, coût	Soutien	Soutien	<b>Pilote</b>
Stratégie de valorisation	Soutien	<b>Pilote</b>	Soutien

Travail en équipe (reporting, ajustement) : réunions régulières

# Le transfert

*relais à l'organisme valorisateur*

## Créer de la valeur économique

### Identifier ou créer une\* société capable de mettre sur le marché un produit sur la base de technologie maturée

\* ou des

#### Commercialisation

- Clients
- Partenaires

#### Incubation

- Start-up (GRAIN)

Suivi semestriel



# Le transfert

## *relais à l'organisme valorisateur*

Quoi	Porteur	Chargé de valorisation	GRAVIT
Rédaction du dossier relais	<b>Pilote</b>	Soutien	Soutien
Présentation du projet par le porteur devant le COMES (10') Réalizations, Bilan (+ & -) => porteur Stratégie de valorisation => chargé de valorisation	<b>Pilote</b>	<b>Pilote</b>	Soutien
Post –maturation : suivi GRAVIT devant le COMES ( <i>point tous les 6 mois environ</i> )	Soutien	<b>Pilote</b>	Soutien

# Promotion et networking autour de l'offre technologique

**Votre interlocuteur:**

**Karine VINCENT**

**☎ 04 76 57 48 83**

**💻 [kvincent@gravit-innovation.org](mailto:kvincent@gravit-innovation.org)**

# La Promotion et le networking autour de l'offre technologique

**= un soutien à l'action de maturation**

**Des clients bien ciblés**  
*identifier, contacter, convaincre*



- ➔ **Créer des supports de présentation de votre offre adaptée aux industriels**
- ➔ **Créer des opportunités de contacts industriels**

# La Promotion et le networking autour de l'offre technologique

➔ Créer des supports de présentation de votre offre adaptée aux industriels

## ❖ Comment ?

- par l'élaboration d'une fiche technico-commerciale

- Rédaction
- Interview
- Validation

= Présentation continue dans le catalogue en ligne

[www.gravit-innovation.org](http://www.gravit-innovation.org), rubrique catalogue

- par la rédaction d'articles et de communiqués de presse

= Campagne presse économique et spécialisée

= Lettre d'informations GRAVIT (Diffusion auprès des académiques, des industriels, des acteurs locaux de l'innovation et des collectivités)



### SIMULATSE : SIMULATEUR MECATRONIQUE POUR L'APPRENTISSAGE DU GESTE EN KINESITHERAPIE RESPIRATOIRE ADAPTE A DES NOURRISONS

Le simulateur est composé d'un mannequin instrumenté et d'un logiciel. Il reproduit la respiration, mesure les paramètres pertinents du geste du praticien et simule les blocages respiratoires. Il réagit comme un vrai nourrisson en cas de geste non adapté. Le logiciel de traitement des données permet également de visualiser les forces appliquées par le kinésithérapeute.

**INNOVATION**



**Description et fonctionnalités**

- Simulateur physique instrumenté en pression et déplacement
- Electronique associée
- Logiciel d'acquisition et de traitement des données
- Environnement informatique didactique

**Technologies employées**

- Structure mécanique moulée
- Capture de mouvement
- Modélisation
- Accéléromètre
- Mouvement de levier imitant la respiration

**Marché et contexte marché**

- Méthode de fabrication simple et non coûteuse par procédé de moulage
- Comportement réel du nourrisson (respiration libre, blocage)
- Fonctionnalités du simulateur définies sur des scénarii didactiques d'apprentissage proposés par des kinésithérapeutes experts

**Laboratoire**  
SYMME

**Contact Chargé d'affaires :**  
Christophe Poyet  
poyet@gravit-innovation.org  
06 20 35 21 14

#### Description et fonctionnalités

- Simulateur physique instrumenté en pression et déplacement
- Electronique associée
- Logiciel d'acquisition et de traitement des données
- Environnement informatique didactique

#### Technologies employées

- Structure mécanique moulée
- Capture de mouvement
- Modélisation
- Accéléromètre
- Mouvement de levier imitant la respiration

#### Marché et contexte marché

Traitement des affections respiratoires  
30% de nourrissons atteints chaque hiver

#### Cible

- Bronchiolite
- Mucoviscidose

**Interview de Christine Barthod** (extrait de l'article de *Bref Rhône-Alpes* du 29 sept 2010)

« Sous la pression des mains du spécialiste, la cage thoracique du Simulateur réagit, se soulève ou...se bloque, signe que le geste n'est pas encore acquis. Cet enseignement sur simulateur permettrait d'accroître la réactivité des professionnels confrontés à un réel besoin : la bronchiolite progresse chaque hiver, touchant 30% des enfants de moins de 2 ans. »

#### Offres proposées

- Licensing
- Transfert de compétences : gant de mesure de pression
- Démonstrateur disponible.

**Recherche de collaborations**  
Recherche de fabricant et de distributeur

#### Domaines d'applications

Formation initiale et continue en kinésithérapie respiratoire : techniques employées lors de la prise en charge de patients atteints d'affections respiratoires

## Rubriques

Description et fonctionnalités

Technologies employées

Innovation : performances

Marché et contexte marché

Domaines d'applications

Cible

Offres proposées

Recherche de collaboration

Interview



# La Promotion et le networking autour de l'offre technologique

## ➡ Créer des opportunités de contacts industriels

### ❖ Comment ?

- par la présentation de votre offre sur un stand GRAVIT lors de congrès industriels français et étrangers

Ex. ESC, RDV Carnot, Techconnect, Forum 4i, Aging Management of powerplant,...

- par l'accès à des congrès européens et l'accompagnement dans la présentation de votre offre (rédaction de dossier de sélection, gabarit de poster,...)

Ex. Pollutec, 29nov et GIF



**La rencontre européenne des laboratoires, des start-up et des entreprises qui innovent.**

150 exposants européens et 1500 participants

20 et 21 octobre 2011 – ALPEXPO – GRENOBLE  
[www.grenoble-innovation-fair.com](http://www.grenoble-innovation-fair.com)

# Formations

**Votre interlocuteur:**

**Nicole DOUARD**

**☎ 04 76 57 49 42**

**💻 [douard@gravit-innovation.org](mailto:douard@gravit-innovation.org)**

# Formations

- ❖ **Le volet « formation » est un outil complémentaire au volet « accompagnement des projets »**
- ❖ **Participer aux formations, c'est optimiser les chances de succès de votre démarche de valorisation, c'est rencontrer d'autres chercheurs qui travaillent dans la même logique que vous, c'est échanger vos expériences,**

# Formations

- ❖ **Ces formations sont articulées avec celles que propose l'incubateur GRAIN aux porteurs de projets de création d'entreprise**
- ❖ **C'est une chance, profitez en!**

# 4 thèmes proposés, 4 dates à noter

Thèmes abordés	Les dates à retenir
Sensibilisation à la propriété intellectuelle	09/09 de 9:00 à 12:30
La loi sur l'innovation Chercheur, Inventeur, conseiller scientifique, créateur d'entreprise.., quel choix ?	28/10 de 9:00 à 17:00
Outils méthodologiques de conduite d'un projet d'innovation dans un laboratoire de recherche publique	20/11 de 9:00 à 17:00
De l'invention à l'innovation technologique par les usages	1 journée à prévoir en janvier

# La propriété intellectuelle

## Les principaux thèmes qui seront abordés :

- A quoi sert la PI ? quels sont les objectifs d'un effort de PI ? Etablir une stratégie de PI avec son établissement,
- Quels sont les outils PI disponibles pour le projet ?
- Où trouver de l'information ?
- Comment concilier publication scientifique/confidentialité notion de périmètre sensible à définir, comment gérer les étapes ? protection, puis publication

## Intervenant

Frank Robert, Avocat

## Rappel agenda

09/09 de 9:00 à 12:30

# La loi sur l'innovation

## Les principaux thèmes qui seront abordés :

- Quelle perspective de développement de mon idée, de ma recherche, quel scénario possible ? Quel cadrage réglementaire, institutionnel en fonctions de mon statut, de mon appartenance ?
- En fonction des scénarios, quelles identités sociales s'offrent à moi, et quels en sont leurs contenus ?
- Au regard de ma compréhension de l'environnement, des scénarios et des identités quelles sont mes envies, mes besoins et mes ressources ?
- Prendre conscience des réalités qui s'offrent en cas d'engagement, prendre du recul sur sa propre situation, prendre en compte l'ensemble des critères qui pèsent sur une carrière et une vie personnelle.

## Intervenants

JX Boucherle (CNRS)  
Animateur: Gilles Hétreau (ACT'RMC)

## Rappel agenda

28/10 de 9:00 à 17:00

# Outils méthodologiques de conduite d'un projet d'innovation

## Les principaux thèmes qui seront abordés :

Il s'agira ici de sensibiliser les participants à la culture « projets »

- > la méthode générale de gestion de projet
- > les principaux outils
- > passer de l'obligation de moyens à l'obligation de résultats
- > objectifs quantifiés, indicateurs
- > gestion des risques
- > les livrables

et de présenter les spécificités des projets d'innovation

-> méthode et outils GRAVIT

## Intervenants

Joël MOSCA, consultant , professeur associé ENSGI

## Rappel agenda

20/11 de 9:00 à 17:00

# De l'invention à l'innovation

## De l'invention à l'innovation

Il s'agira de donner ici des repères et des éléments de sensibilisation afin de comprendre et analyser les usages pour des innovations qui répondent aux besoins des clients (présentation de la méthode cautic)

## Intervenants

À définir

## Rappel agenda

Janvier 2012 de 9:00 à 17:00

# IV Modalités de suivi administratif

**Votre interlocutrice**

**Murielle DUMONT**

**☎ 04 56 52 98 02**



**[dumont@gravit-innovation.org](mailto:dumont@gravit-innovation.org)**

**En interaction directe avec le ou la gestionnaire  
mentionné[e] dans la fiche de labellisation**

# Modalités administratives : les courriers officiels jalonnant le projet

**Chaque décision du COMEX sur le projet (entrée en maturation, Go/NoGo, réorientation, fin de projet) donne lieu à un courrier au porteur.**

- Lors du **passage en maturation** cette lettre est accompagnée du [du plan de maturation et du budget prévisionnel](#) qui seront le fil conducteur du projet .
- Le courrier officialisant la **fin du projet** Gravit est accompagné d'un **questionnaire** de satisfaction.

Sont destinataires également :

- le directeur de votre laboratoire
- le chargé de valorisation de l'établissement valorisateur

# Les actions en maturation

	QUI	Quoi	Comment
<b>Etudes économiques ( étude de marché, étude PI, étude de coût, étude d'usage, etc)</b>	GRAVIT	Elaboration du cahier des charges de l'étude  Réalisation de l'étude en interne ou Publication du cahier des charges, choix d'un prestataire, commande de la prestation.	Concertation Chargé d'affaire + équipe projet
<b>Développement technologique</b>	Le LABORATOIRE avec le financement de Gravit	Réalisation par l'équipe projet du plan de maturation technologique du projet	Dans le cadre d'une <b><u>Convention de maturation</u></b> passée entre Gravit et l'établissement valorisateur du projet
<b>Actions de promotion marketing du projet</b>	Le LABORATOIRE avec le financement de Gravit	Réalisation par l'équipe projet du plan de promotion du projet. Ex: participation à des salons professionnels, congrès, conférences etc en lien avec le projet	Dans le cadre de la <b><u>Convention de maturation</u></b> passée entre Gravit et l'établissement valorisateur du projet

## La convention de maturation

	Comment	Les détails
La signature	Convention envoyée par GRAVIT au porteur du projet pour circuit de visa et signature de l'établissement	<p>Un exemplaire original reste à l'établissement valorisateur, l'autre à Gravit</p> <p>1 copie pour le porteur</p> <p>1 copie pour gestionnaire laboratoire</p> <p><b>Attention:</b> <i>date début de convention = date du COMEX qui a validé l'entrée en maturation de votre projet.</i></p>
Versements	<p>A l'établissement valorisateur pour le compte du projet</p> <p>Selon l'échéancier et les conditions prévues dans la convention (livrables, levées de Go/NoGo, jalons)</p>	<p><b>Les dépenses éligibles sont celles rattachées au projet GRAVIT (budget prévisionnel validé par le COMEX)</b></p> <p><b>•Fonctionnement:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dépenses de personnel en lien avec le projet (à justifier par un contrat de travail mentionnant le lien avec le projet)</li> <li>• Sous-traitance de prestations de service</li> </ul> <p><b>Au moment de l'élaboration du budget prévisionnel réfléchir au choix</b> entre embauche de personnel en direct par l'établissement (rubrique dépenses de personnel) ou par un prestataire (rubrique sous-traitance de prestations de service</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dépenses d'équipement inventoriées (&gt; 4 000 € HT)</li> <li>• Frais de laboratoire (petits matériels dont équipement d'une valeur unitaire &lt; 4000 € HT, consommables, fluides)</li> <li>• Frais de déplacement, missions</li> <li>• Frais d'inscription à congrès en lien avec le proje</li> </ul> <p><b>Attention, les frais de gestion ne sont pas des dépenses éligibles.</b></p>

## La convention de maturation : justificatifs à fournir pour les versements

Versements	Actions à réaliser	Par qui
A la <b>signature</b>	<b>Facture du versement initial</b> adressée à Gravit	<i>Le gestionnaire de l'organisme bénéficiaire</i>
<b>Pendant le projet</b> (date de l'échéancier, levée de Go/NoGo, jalon)	<b>Facture</b> adressée à Gravit <b>accompagnée d'un état récapitulatif intermédiaire des dépenses effectuées depuis le dernier versement et des justificatifs correspondants</b> (factures, fiches de paie, convention, contrat de travail) <b>Rapport intermédiaire</b> rendant compte de l'état d'avancement du projet et de ses premiers résultats obtenus	<i>Le gestionnaire de l'organisme bénéficiaire.</i>  <i>Le porteur</i>
<b>Solde</b>	<b>Facture</b> adressée à Gravit <b>accompagnée d'un état récapitulatif intermédiaire des dépenses effectuées depuis le dernier versement et des justificatifs correspondants</b> ( factures, fiches de paie, convention, contrat de travail) <b>Un état récapitulatif final du montant total versé signé</b> par l'agent comptable ou le chef des services financiers de l'établissement bénéficiaire <b>Un rapport final</b> incluant résultats obtenus (marché cible, propriété industrielle, démonstrateur technologique...) ainsi qu'une présentation de la stratégie de valorisation (la présentation faite au COMES de sortie peut être utilisée).  <i>La répartition finale des postes de dépenses effectuées doit respecter le budget prévisionnel du projet. Tout écart doit d'abord être discuté avec votre chargé d'affaire et argumenté par écrit.</i>	<i>Le gestionnaire de l'organisme bénéficiaire</i>  <i>Le gestionnaire de l'organisme bénéficiaire</i>  <i>Le porteur</i>

# V Outils de partage d'information

**Vos interlocuteurs:**

**Murielle DUMONT**

**☎ 04 56 52 98 02**

**💻 [dumont@gravit-innovation.org](mailto:dumont@gravit-innovation.org)**

**Christophe POYET**

**☎ 04 76 57 48 91**

**💻 [poyet@gravit-innovation.org](mailto:poyet@gravit-innovation.org)**

# La plate-forme sécurisée des projets « Séolan »

## ❖ Un intranet sécurisé dédié aux projets accompagnés par GRAVIT

- Base de l'ensemble des documents rattachés aux projets  
Fiche projet, rapport, budget, convention,...
- Espace de stockage pour l'échange de vos documents confidentiels

Espace Sécurité par une connexion https  
(login, un mot de passe)

➡ Sur demande: login et mot de passe  
(mot de passe que vous pouvez changer dès votre première connexion en page d'accueil)

Contact: [poyet@gravit-innovation.org](mailto:poyet@gravit-innovation.org)

*Merci de votre attention*

*[www.gravit-innovation.org](http://www.gravit-innovation.org)*