



Questions et réponses

SBIR DM « Défis de l'innovation au Ghana, en Côte d'Ivoire, au Maroc et en Ouganda »

Version 1, 21 décembre 2023

Ce document contient les questions et réponses de la réunion d'information, reçues par e-mail.

	Question	Réponse
1.	Existe-t-il un format/formulaire de proposition pour l'étape 1 ?	Cette information peut être trouvée sur : https://www.rvo.nl/subsidies-financiering/sbir-innovatie-opdracht/offertes-indienen
2.	Où puis-je trouver l'appel sur TenderNed ?	https://www.tenderned.nl/aankondigingen/overzicht/311843
3.	Les séances d'information sont-elles enregistrées ?	Non, ce n'est pas le cas. La présentation sera toujours partagée avec les participants. Si vous avez encore des questions, veuillez nous contacter par courriel : SBIR@rvo.nl.
4.	Dans la présentation, il est souligné que le contexte doit être pris en compte, qu'est-ce que cela signifie ?	Lors du développement d'innovations (pour les économies émergentes), il convient de prendre en compte le cadre/contexte et les obstacles à l'intégration de votre innovation. Il peut s'agir de contraintes de ressources (matériaux, financement, institutions), d'un éventuel impact indésirable sur l'environnement, d'exigences culturelles et sociales, d'activités (informelles) existantes et de la législation nationale. Le partenaire africain de la coopération peut vous aider à comprendre ces paramètres et ce contexte.
5.	Les offres seront évaluées en fonction de l'impact, de la faisabilité technologique et de la perspective économique. Recevrons-nous des exigences plus spécifiques par sujet ?	Les trois critères d'évaluation sont clarifiés et développés dans le texte de l'appel. La traduction de cette partie de l'appel est ajoutée au bas de ce document. L'essentiel est de démontrer que votre innovation aura des chances raisonnables d'avoir un impact, qu'elle est techniquement réalisable et qu'elle a une perspective économique.
6.	Existe-t-il un format/formulaire de proposition pour l'étape 1 ?	La déclaration doit être signée par une personne autorisée à envoyer l'offre SBIR, qui peut être une personne autre que le chef de projet. Cette personne déclare qu'elle



		<ul style="list-style-type: none">- est autorisée à signer cette offre- a rempli le formulaire et les annexes de manière véridique- Accepte et comprend la procédure et les conditions du SBIR- Son organisation remplit les conditions (chapitres 4 et 5 de l'appel)- Tous les partenaires sont d'accord avec le plan du projet (y compris la répartition du budget et des tâches).
7.	Produit minimum viable après la phase 1 ?	Après la phase 1, on s'attend à ce qu'un grand nombre de questions aient trouvé une réponse et on peut voir avec plus de certitude si l'idée est toujours réalisable. Vous pouvez développer un MVP au cours de la phase 1.
8.	Pour la phase 1, je suppose que la faisabilité juridique fait partie de l'étude de faisabilité (si j'ai des conseils à donner à ce sujet) ?	Oui, s'il s'agit d'un sujet intéressant pour votre innovation.
9.	Comment répartirez-vous les 136 000 euros par pays entre les 8 matches ?	Tous les matches ne recevront pas un contrat, de sorte que les 136 000 euros peuvent être divisés avec un maximum de 34 000 euros par offre.
10	Si les coûts totaux sont supérieurs à notre offre (de 34 000 euros maximum), devrions-nous rendre cela transparent ?	Oui, s'il vous plaît. À condition que votre offre ne dépasse pas le prix maximum.
11	Qu'entend-on par prix hypothétique ?	Nous vous demandons d'indiquer quel serait le prix si vous nous cédez tous les droits (de propriété intellectuelle) de la recherche.
12	Est-il possible que certains pays reçoivent plus de contrats que d'autres ou que tous les pays aient le même nombre de contrats pour la faisabilité ?	Oui, en fonction des offres reçues par pays et de leur qualité, le nombre d'offres attribuées par pays peut varier. Le budget restant de la phase 1 sera transféré à la phase 2.
13	Dois-je envoyer une facture avec une TVA de 0 % ?	Dans le cadre du SBIR, nous demandons toujours que l'offre soit présentée TVA comprise. La TVA peut être de 0 %.



14	Et comment envoyer une facture ?	Si vous recevez un contrat, vous recevrez l'adresse électronique adéquate pour envoyer le contrat signé, la facture et les rapports.
15	Existe-t-il un modèle d'accord de collaboration ?	Le RVO ne dispose pas d'un modèle d'accord de collaboration. Les coaches y travaillent et vous contacteront à ce sujet.
16	Qui est l'entrepreneur principal de RVO - l'entrepreneur néerlandais ou l'entrepreneur africain ?	En raison du cadre SBIR, il est obligatoire qu'un partenaire néerlandais (ou de l'UE) soit le contractant principal. Par conséquent, le partenaire néerlandais/européen transfère l'argent à l'entrepreneur africain.
17	Quelles sont les responsabilités de l'entrepreneur principal ?	L'entrepreneur principal est responsable des résultats et des rapports. Le contractant principal répartit le budget entre les partenaires comme convenu dans la proposition et selon les termes de l'accord de collaboration.
18	Le transfert d'argent signifie-t-il que l'entrepreneur local doit payer des impôts (puisque'il s'agit d'un revenu) localement ?	Oui, vous devez tenir compte des taxes locales dans votre budget.
19	Et si vous avez un partenaire supplémentaire, est-il possible de le sous-traiter ?	Oui, vous pouvez avoir des partenaires supplémentaires en tant que sous-traitant, en tant que partenaire de cocréation, c'est vous qui décidez. Vous pouvez également obtenir un service ou un produit auprès d'un tiers.
20	Existe-t-il un tarif journalier maximum/plafonné pour le budget ?	Nous attendons de vous que vous nous fassiez une offre. Il n'y a pas de plafond pour les tarifs journaliers, mais assurez-vous d'être compétitif et que votre tarif reflète le fait que vous conserverez les droits de propriété intellectuelle (DPI) et que vous ferez une analyse de rentabilité à l'avenir. Nous ne nous attendons donc pas à une offre avec des taux horaires commerciaux.
21	La phase de sélection a lieu après l'étude de faisabilité ?	La phase 1 est la phase de faisabilité et commence après le processus d'évaluation, au cours duquel seuls les projets prometteurs seront sélectionnés et récompensés. Il en va de même pour la phase 2. Il y a deux moments d'évaluation.
22	Le comité d'évaluation nous posera des questions directes ?	Oui, dans ce SBIR, nous demandons aux chefs de projet (européens et africains) d'être présents en ligne lors de la réunion du comité en ligne. Lors de la réunion du comité des phases 1 et 2, les chefs de projet et les partenaires auront l'occasion de présenter leur projet et de répondre aux questions du comité.



23	Le pitch est fait par l'entrepreneur néerlandais ou par l'entrepreneur africain ?	De préférence ensemble. Nous attendons 2 à 4 membres du projet lors de la réunion. Assurez-vous que ces personnes peuvent répondre aux questions du comité. En ce qui concerne la présentation : vous décidez qui présentera quelle partie. N'oubliez pas que le temps est limité.
24	De combien de temps disposez-vous pour le pitch ?	Nous attendons au maximum 5 minutes de présentation et environ 10 minutes de questions-réponses. Nous sommes en train de préparer le programme du comité et les créneaux horaires, les détails vous seront communiqués par e-mail.
25	En cas de conflit (d'intérêt ou autre), dispose le RVO d'un canal de médiation ?	En cas de conflit, la première chose à faire est de vérifier comment vous avez réparti les responsabilités et comment vous avez prévu de gérer les conflits dans l'accord de collaboration. Le RVO peut tenter une médiation si les parties ne parviennent pas à résoudre le problème elles-mêmes.
26	La société néerlandaise est l'entrepreneur principal, mais seul l'entrepreneur africain peut changer de partenaire. Comment cela se fait-il ?	Le SBIR exige qu'une entreprise de l'UE soit le contractant officiel. Cependant, dans ce projet pilote, l'entrepreneur africain est le propriétaire du concept d'innovation et de son développement ultérieur. Nous considérons la coopération comme un processus de cocréation dans lequel les deux parties conviennent de travailler ensemble ou de mettre fin à la coopération. Lorsque les partenaires conviennent de mettre fin à la collaboration au cours de la phase 1, c'est l'entrepreneur africain qui doit indiquer si un autre partenaire est possible afin de concourir pour la phase 2. Sans partenaire européen, il n'est pas possible de participer à la phase 2. Bien entendu, cela doit se faire en consultation avec l'équipe SBIR et conformément à la procédure de concours.
27	Il s'agira d'un défi de collaboration, qu'en est-il des droits de propriété intellectuelle ?	Nous attendons de vous que vous vous mettiez d'accord sur ce sujet dans l'accord de collaboration. Si vous avez des questions à ce sujet, sachez que RVO dispose d'une expertise en matière de DPI.
28	Qui sera le propriétaire de l'idée ?	L'entrepreneur africain est le propriétaire de l'idée au début de la phase 1. Au cours de la phase 1, les deux partenaires entament un processus de cocréation dans le but de développer l'innovation ensemble. On peut dire qu'il s'agit d'un objectif commun. L'accord de collaboration décrira la base sur laquelle les partenaires travaillent ensemble, y compris les aspects relatifs à la propriété (à court et à long terme). Cela diffère d'un cas à l'autre.



L'évaluation par le comité externe se déroulera conformément à la procédure décrite dans le manuel SBIR (version septembre 2020) et à l'aide des critères d'évaluation décrits ci-dessous. Lors de l'évaluation (total maximum de 100 points à obtenir), un maximum du nombre de points suivant peut être attribué par critère :

1. Impact : 40
2. Faisabilité technologique : 30
3. Perspective économique : 30

Seules les propositions de projet qui satisfont aux exigences minimales (voir 3. Exigences minimales) feront l'objet d'une évaluation plus poussée. Seuls les projets ayant obtenu 60 % ou plus du nombre maximum de points pour les trois critères seront inclus dans le classement pour être pris en considération pour un contrat.

9.1 Impact

Les points suivants sont importants pour le critère de l'impact :

- a. Mesure dans laquelle l'innovation contribue à résoudre le problème de société.
- b. Qualité de la justification de l'impact.
- c. Degré d'innovation : Quelle est l'ampleur de la "percée" et quelle est la quantité de nouvelles fonctionnalités créées pour les clients ?
- d. Facilité d'utilisation pour les utilisateurs.
- e. Quelle est la valeur ajoutée de la proposition par rapport au budget demandé ("rapport qualité-prix") ?

9.2 Faisabilité technologique

Les points suivants sont importants pour le critère de faisabilité technologique :

- a. Mesure dans laquelle la proposition propose une approche technologiquement intéressante.
 - i. L'approche est-elle prometteuse ?
 - ii. L'approche est-elle réalisable ?
 - iii. L'approche est-elle inventive ?
- b. Est-ce la (les) bonne(s) partie(s) pour la développer ?
- c. Qualité de la justification technique :
 - i. Le "point de départ technologique" est-il clair ?
 - ii. Les recherches prévues sont-elles claires ?
 - iii. Les ressources proposées sont-elles cohérentes avec l'approche proposée ?
 - iv. La contribution de la recherche proposée à l'objectif du projet est-elle claire ?
 - v. La proposition est-elle facilement lisible par une personne connaissant bien le sujet, mais qui n'est pas un expert technique ?

9.3 Perspective économique

Pour le critère de la perspective économique, les points suivants sont importants :

- a. La proposition donne-t-elle l'assurance que l'entrepreneur développe un produit et/ou un service que les clients peuvent et sont prêts à payer ? L'entrepreneur a-t-il une idée de qui pourrait être le client payant ?
- b. Qualité de la justification :
 - i. Dans quelle mesure la manière dont l'entreprise gagnera de l'argent est-elle claire ?
 - ii. La mesure dans laquelle il est prouvé que les bonnes parties sont impliquées.