



PHOTONICS PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP



H2020 - 688265

MIRPHAB

MidInfraRed Photonics devices fABrication for
chemical sensing and spectroscopic applications

Linee guida per la valutazione delle proposte

Il presente documento ha lo scopo di guidare la valutazione delle proposte ricevute da MIRPHAB. La valutazione sarà effettuata dal PEG entro 1 mese dal ricevimento della proposta. Il PEG nominerà uno o più partner di contatto tecnico (TC) per ogni proposta. Il partner TC sarà responsabile della preparazione del documento tecnico - utilizzando il template MIRPHAB Template Prototype Description.docx - da presentare al cliente.

Al termine della valutazione il PEG stabilirà se la proposta potrà ricevere un contributo da parte di MIRPHAB.

Questo documento è organizzato per guidare la valutazione in 6 fasi.

- Fase 1: valutazione dell'ammissibilità della proposta;
- Fase 2: valutazione tecnica ed assegnazione di un punteggio alla proposta;
- Fase 3: valutazione della parte commerciale ed assegnazione di un punteggio alla proposta
- Fase 4: Scelta delle soluzioni tecniche previste (compresa la selezione del TC);
- Fase 5: Eventuale assegnazione di un Grant MIRPHAB;
- Fase 6: Organizzare del documento finale con proposte tecniche e quotazioni ed invio al cliente/utilizzatore

Fase 1: valutazione dell'ammissibilità della proposta;

Le domande proposte hanno lo scopo di guidare la valutazione della proposta.

- a) Conformità con le politiche comunitarie, le regole di accesso alle iniziative finanziate dalla CE, con gli obiettivi del bando H2020 e con gli obiettivi del progetto MIRPHAB;
 1. Politiche comunitarie: cfr. https://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/legal_basis/rules_participation/h2020-rules-participation_en.pdf.
 2. Obiettivi del bando ICT28: cfr. <http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/opportunities/h2020/topics/916-ict-28-2015.html>
 3. Obiettivi MIRPHAB: fare riferimento al documento di proposta MIRPHAB.
- b) Il proponente deve essere un'Impresa. Le proposte provenienti da altre organizzazioni non saranno prese in considerazione per la valutazione;
- c) Il progetto presentato per la valutazione deve essere completo, deve cioè fornire cioè tutte le informazioni richieste con il livello di dettaglio specificato nel modello di documento
 - a. La proposta è sufficientemente completa e dettagliata, fornendo le informazioni richieste per stabilire un'offerta tecnica e commerciale?
- d) L'impresa deve confermare esplicitamente il proprio accordo relativamente alla gestione della Proprietà Intellettuale (relative al know-how Background et Foreground);
- e) L'azienda deve confermare esplicitamente di aver preso visione delle regole relative alla divulgazione di informazioni riservate che potrebbero essere

condivise tra i partner ai soli fini delle attività di MIRPHAB. E' esplicitamente concordato che i partner coinvolti nella realizzazione si impegnano a mantenere la riservatezza e a non divulgare le informazioni ricevute trasmessa a terzi;

- f) Solo le aziende con una sede operativa in Europa possono richiedere una sovvenzione MIRPHAB. Le aziende non europee possono richiedere l'accesso alla linee pilota, ma non avranno diritto a ricevere alcun sostegno finanziario da MIRPHAB e le spese generate dalla progettazione, fabbricazione e collaudo dei dispositivi saranno a carico del richiedente;

Fase 2: Valutazione Tecnica della proposta

Le domande proposte hanno lo scopo di guidare la valutazione della proposta.

1. Fattibilità dei prototipi all'interno di MIRPHAB (Punteggio: 1÷10, Peso: 1.5)
 - a. La soluzione richiesta può essere realizzata utilizzando le tecnologie proposte da MIRPHAB?
 - b. Lo sviluppo richiesto è critico per l'applicazione prevista?
 - c. I rischi tecnici associati agli sviluppi richiesti sono critici per la realizzazione dei prototipi?
2. Contributo alla messa a punto delle capacità produttive della linea pilota, supporto alla maturazione della linea pilota, progressi nell'organizzazione della linea pilota, miglioramento nell'operatività giornaliera (Punteggio: 1÷10, Peso: 2.0).
 - d. La realizzazione prevista coinvolge diversi moduli proposti nel catalogo MIRPHAB?
 - e. La realizzazione prevista coinvolge diversi partner tecnologici di MIRPHAB?
 - f. La miniaturizzazione è un parametro critico per il progetto?
 - g. La realizzazione richiederà lo sviluppo di procedure innovative di assemblaggio e/o il packaging?
3. Contenuto innovativo e progresso oltre lo stato dell'arte previsto dalla proposta (Punteggio: 1÷10, Peso: 1,5).
 - h. La soluzione esiste già sul mercato?
 - i. La fotonica Mid-IR è un elemento abilitante chiave per il progetto?
 - j. Il progetto sta creando Proprietà Industriale?

Fase 3: Valutazione e punteggio delle prospettive di mercato;

Le domande proposte hanno lo scopo di guidare la valutazione della proposta. Quando si richiede il sostegno della sovvenzione al MIRPHAB, le proposte devono includere tutte le informazioni segmento di mercato di riferimento e business ce si intende sviluppare. Le proposte che non richiedono il sostegno devono fornire una descrizione della domanda e del segmento di mercato di riferimento.

1. Coinvolgimento e impegno tecnico-commerciale del proponente (Punteggio: 1÷10, Peso: 1.0):
 - a. L'azienda e/o il management ha una comprovata esperienza nell'introduzione di nuovi prodotti/soluzioni sul mercato?
2. Coerenza del business case: il valore aggiunto al business case per la linea pilota e il potenziale di mercato del prodotto (Punteggio: 1÷10, Peso: 1.0).
 - a. La proposta comprende un'analisi dettagliata della nicchia di mercato interessata (compresi i principali dati economici)?

- b. La proposta comprende un calendario per l'accesso al mercato, una stima della quota di mercato raggiungibile e una progressione della quota di mercato nel tempo?
 - c. Indicare se la proposta comprende un piano aziendale preliminare;
 - d. La proposta riguarda un reale progresso tecnico/aziendale al di là dello stato dell'arte?
3. Avere un chiaro percorso verso la fase dimostrativa (Punteggio: 1÷10, Peso: 1.0).
 - a. La proposta include una roadmap per l'industrializzazione e la commercializzazione del nuovo prodotto?

Fase 4: Scelta delle soluzioni tecniche previste

Il PEG propone il TC per ogni soluzione tecnica. Il TC si occuperà di impostare il programma tecnico (utilizzando il documento MIRPHAB Template Prototype Description.docx). Il TC avrà 3 settimane di tempo per organizzare il documento tecnico e rispedirlo al Brooker.

Fase 5: Assegnare la sovvenzione MIRPHAB;

La designazione delle proposte che riceveranno la sovvenzione dal MIRPHAB sarà effettuata al termine della sessione di valutazione. I partecipanti al PEG valuteranno ogni proposta ricevuta e superando la soglia e sulla base del punteggio ricevuto assegneranno le sovvenzioni. Il PEG assegnerà anche l'importo massimo conferito alle proposte selezionate e la percentuale minima a carico del cliente.

Esempio

- Assegnazione massima: 90 K€
- Min %: 25%.
- Se il costo è di 100 K€: MIRPHAB supporterà con 75 K€ e il cliente dovrà contribuire con 25 K€;
- Se il costo è di 120 K€ o superiore: MIRPHAB supporterà con 90 K€ e il cliente dovrà contribuire con il resto;

Fase 6: Organizzare e trasferire al cliente il documento finale con le proposte tecniche e le quotazioni;

Il Broker raccoglierà tutti gli input dal TC - incluse le diverse offerte di preventivo per ogni CD - formalizzerà l'offerta (tecnica + commerciale) e la invierà ufficialmente al cliente.

Tutto il processo per stabilire il preventivo al cliente deve essere mantenuto a massimo 1 mese.