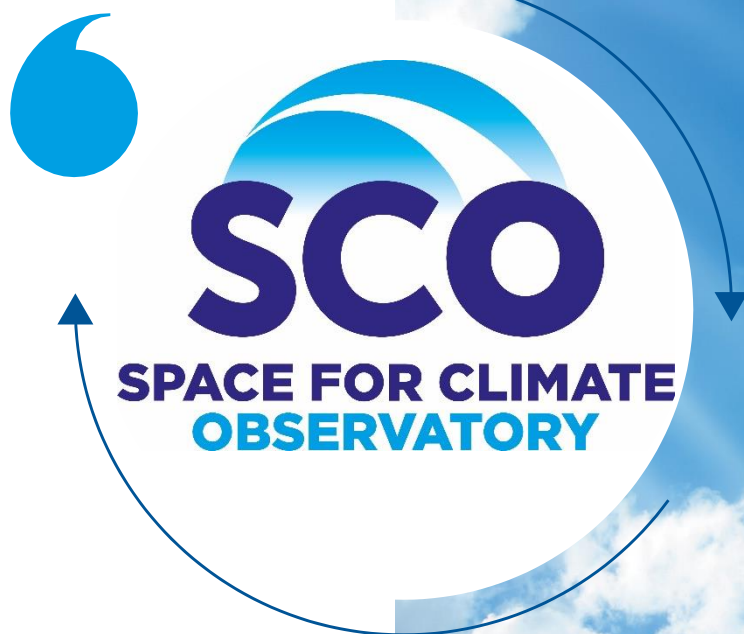


# GUIDE DE VALORISATION DU SCO FRANCE



## SOMMAIRE

<b>1 – INTRODUCTION .....</b>	<b>1</b>
<b>2 – LES TYPOLOGIES DE PROJETS .....</b>	<b>2</b>
<b>3 – LES MODES DE VALORISATION DES PROJETS .....</b>	<b>3</b>
<b>4 – LE GUIDE DES ELEMENTS A VALORISER .....</b>	<b>4</b>
4.1 - LES PROJETS AVEC COMMERCIALISATION DE SERVICE .....	4
4.2 - LES PROJETS AVEC DEVELOPPEMENT EN AVANCE DE PHASE D'UN MARCHE .....	5
4.3 - LES PROJETS AVEC CAPITALISATION PAR LES COMMUNS .....	6





## 1 – INTRODUCTION

La communauté du SCO a vocation à **favoriser le partage des éléments issus des projets labellisés** afin d'en faciliter l'enrichissement et la ré-exploitation. En intégrant le SCO, les porteurs des projets s'engagent ainsi à contribuer à son développement.

La valorisation du SCO est l'intention de capitaliser sur l'ensemble des projets et de mettre en avant tous les éléments produits et mis à disposition permettant une réutilisation et une transposition afin que ces derniers bénéficient à tous. Des exemples de valorisation peuvent être : la réutilisation des éléments de code dans une nouvelle application, des solutions existantes ou des

fonctionnalités de solution déployées sur d'autres territoires, ou encore la mise à disposition d'expertise pour un nouveau projet.

Les actions de valorisation participent à mesurer l'impact du projet et peuvent prendre plusieurs formes. Elles doivent être mises en visibilité pour être capitalisées et ainsi apparaître dans les rapports annuels présentés au Comité Inter Organismes du SCO France.

Ce document, non exhaustif, a pour objectif de présenter des exemples de valorisation et d'aider ainsi les porteurs de projets dans l'exercice de mise en commun qui leur est demandé.



## 2 – LES TYPOLOGIES DE PROJETS

En fonction de l'enjeu du projet et de la composition du consortium, nous pouvons définir 3 catégories de projets :

# A

### → Avec commercialisation de service

⇒ Consortium intégrant un acteur privé en vue de commercialisation d'un service

- Consortiums dirigés par l'entreprise privée
- Capacité de mise en œuvre et de personnalisation à grande échelle
- Vigilance scientifique sur le produit

Catégorie SCO :  
Développement

### → Développement en avance de phase d'un marché

⇒ Consortium intégrant un partenariat public/privé

- Projets de démonstration Issu de la Science/Entreprise avec transfert technique
- La solution doit être stabilisée
- L'utilisateur final potentiel identifié

# B

Catégorie SCO :  
Accélération

# C

### → Capitalisation par les communs

⇒ Projet travaillant en open source

- Services pré-opérationnels conçus à l'échelle mondiale
- Initié par des scientifiques
- Incertitude par rapport à l'utilisateur final et aux prestataires de services
- Potentiel de service global élevé

Catégorie SCO :  
Frontière

## 3 – LES MODES DE VALORISATION DES PROJETS

En tenant compte des différentes typologies de projets, **deux modes de valorisation** peuvent être décrits :

### → Capacity building

Le **capacity building** est le processus de capitalisation et d'enrichissement des compétences, savoirs, outils et moyens permettant la réalisation à plus grande échelle grâce à la répliquabilité des solutions.

Dans le cadre du SCO cela se traduit par la démarche de **mise en commun et de mise à disposition** simple d'informations, données, algorithmes ou autres produits issus des projets qui permettent le développement de nouvelles solutions et usages.

### → Valorisation scientifique

La **valorisation scientifique** est un moyen de rendre utilisables les résultats, les connaissances et les compétences de la recherche et d'aboutir plus rapidement à des démonstrations opérationnelles.



# 4 – LE GUIDE DES ELEMENTS A VALORISER

## 4.1 - LES PROJETS AVEC COMMERCIALISATION DE SERVICE

### → QUOI VALORISER ?

#### Quoi mettre en commun ?

- Les étapes clés de succès à la commercialisation en garantissant la confidentialité et l'avantage compétitif du porteur du projet
- Le modèle économique ainsi que le ROI (retour sur investissement)
- Les retours d'expérience avec les démarches entreprises pour la commercialisation
- Le partage des partenaires institutionnels, des sources de données libres et des bailleurs

#### Dans quel but ?

- Permettre une valorisation du projet à l'extérieur du SCO

- Constituer un réseau de partenaires commerciaux et techniques au sein du SCO
- Faire émerger des nouveaux projets via des synergies et des mutualisations
- Elargir les capacités de financements des projets
- Promouvoir le SCO en France et à l'international notamment auprès des utilisateurs finaux et la société en général

#### Pour qui ?

- Le porteur du projet
- Les futurs porteurs
- Les partenaires (bailleurs, université, institutionnel etc..) du SCO.
- La société dans son ensemble et particulièrement les décideurs publics.

### → COMMENT VALORISER ?

Ici, le moyen de valorisation le plus évident est le Capacity Building.

#### Valorisation à l'aide d'Infrastructures existantes

- Créer un mapping des compétences des membres partenaires du SCO
- Utiliser une plateforme de diffusion des résultats exploitable en mode dégradé
- Contacter et communiquer grâce aux services de communication des différents partenaires du SCO

#### Valorisation au travers d'Événements

- Organiser des séminaires terrain
- Participer à des webinaire interne et externe
- Promouvoir des synergies entre différents programme du spatial autre que le SCO
- Création séminaire SCO et collectivité territorial / région / agence gouvernementale



## 4.2 - LES PROJETS AVEC DEVELOPPEMENT EN AVANCE DE PHASE D'UN MARCHÉ

### → QUOI VALORISER ?

#### Quoi mettre en commun ?

- Une version bridée géographiquement de l'outil utilisable par tout le monde
- Des résultats dégradés
- La méthodologie de travail
- Des retours utilisateurs / retours d'expérience

#### Dans quel but ?

- Favoriser le tissu économique français
- Capitaliser pour permettre l'émergence d'un écosystème (Incubateur de filière)
- Commencer à créer le marché
- Être mis en relation avec des équipes de recherche et des financeurs

#### Pour qui ?

- Les collectivités.

### → COMMENT VALORISER ?

**Valorisation à l'aide d'infrastructures existantes**

**Valorisation au travers d'Événements**

**Autres vecteurs de valorisation**  
(Plateforme d'échange, communication)

#### Capacity building

- Proposer des formations à distance ouvertes à un grand nombre de participants (MOOC)
- Augmenter les interactions entre les institutions du SCO France et les projets
- Organiser des présentations dédiées des projets
- Créer une communication pour les projets
- Meetup des porteurs de projets
- Organiser des liens avec toute communauté utilisateur
- Mettre en relation les "client"/"usagers" potentiels
- Faire le relais dans AppliSat
- Créer un lien avec GreenTech Inno dès lors que le projet est porté par une PME
- Mettre en place des MasterClass par les porteurs de projets

#### Valorisation scientifique

- Intégration de briques techno développées par une entreprise sur des clusters à vocation scientifique
- Communication avec la communauté d'utilisateurs de DataTerra
- Partager des publications
- Faire des retours d'expérience

## 4.3 - LES PROJETS AVEC CAPITALISATION PAR LES COMMUNS

### → QUOI VALORISER ?

#### Quoi mettre en commun ?

- La méthodologie de recherche ainsi que la validation et le résultat scientifique
- Les contacts et témoignages de référents métier/utilisateur final sur un sujet/projet donné, en capacité de relayer
- Les jeux de données qualifiés/validés, les logiciels et plugins
- Code source

#### Dans quel but ?

- Créer un service ou une application basée sur les premiers apports

- Contribuer au rayonnement du SCO et du spatial au service des territoires et de la lutte contre le changement climatique
- Optimiser les ressources ainsi que les efforts communs

#### Pour qui ?

- Acteurs publics de la recherche ou autres établissements publics
- Acteurs privés ou associatifs avec des capacités techniques
- Acteurs territoriaux en France ou à l'étranger
- Des agences de développement internationales
- Le client final du projet.

### → COMMENT VALORISER ?

**Valorisation à l'aide d'infrastructures existantes**

**Valorisation au travers d'Événements**

**Autres vecteurs de valorisation (Plateforme d'échange, communication)**

#### Capacity building

- Booster PEPS (Sentinel)
- Github / Gitlab
- Climate Data Store
- Réseau de github
- Geodatadays en France (AFIGEO, géomatique)
- Événements en lien avec Copernicus/FPCUP
- International : UNDRR, UNDP, GEO...
- Intervention dans des formations
- Utiliser différents moyens de communication (site web SCO, Connect by CNES...)
- Pour les projets/ services mûrs, faire le lien avec les réseaux MTE et collectivités et matière de données pour contribuer à enrichir les diagnostics territoriaux et les outils de gestion

#### Valorisation scientifique

- Data Terra
- Data hub épidémiologique / sanitaire
- Github / Gitlab
- CEOS, PhiWeek, conférences scientifiques
- Publication dans des revues
- Partager des publications
- Faire des retours d'expérience





<https://www.spaceclimateobservatory.org/>