



# La valutazione dei progetti da parte della Commissione europea, il processo di negoziazione e la firma del contratto

Provincia di Mantova \_ 06 aprile 2017

Giuseppe Carlo Caruso - Project Manager Ufficio Politiche europee e Relazioni internazionali  
[giuseppe.caruso@comune.modena.it](mailto:giuseppe.caruso@comune.modena.it)

# La valutazione delle proposte

A seguito della presentazione della candidatura, la CE:

- invia al leader la comunicazione in cui conferma l'avvenuta ricezione del progetto, al quale viene attribuito un numero di protocollo
- procede alla selezione delle domande presentate, mediante la verifica dei criteri di idoneità/ammissibilità (solo le proposte idonee/ammissibili passano alla valutazione)
- valuta le proposte ammissibili
- comunica al leader l'esito della selezione: approvazione o bocciatura del progetto
- stipula un contratto con il leader di ciascun progetto approvato, dopo una eventuale fase di negoziazione

# La valutazione delle proposte

Di norma la valutazione viene svolta da una commissione ad hoc costituita da:

- funzionari della DG della Commissione europea che ha in carico il programma di finanziamento o dell'Agencia esecutiva a cui la Commissione europea ha delegato la gestione del programma;
- esperti nella materia, selezionati attraverso bandi pubblicati sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione europea.

Ogni progetto è valutato da un team che include almeno 3 valutatori.

Il processo di valutazione può durare diversi mesi. Esso dipende dalla complessità del programma e dal numero di candidature ricevute dalla CE.

# Alcuni criteri di valutazione

- Valore aggiunto europeo
- Rilevanza del progetto rispetto al programma
- Project management
- Efficacia ed efficienza
- Impatto del progetto
- Misurabilità dei risultati
- Sostenibilità/follow up del progetto
- Ampiezza e qualità della partnership
- Contributo alla realizzazione delle pari opportunità e all'integrazione delle fasce deboli
- Salvaguardia dell'ambiente e sviluppo sostenibile

# Alcune domande a cui rispondere prima di inviare il progetto

- Il problema che il progetto affronta è stato ben descritto?
- Gli obiettivi del progetto si accordano con le priorità del bando?
- Il progetto è innovativo?
- La proposta dimostra un buon lavoro preparatorio e la conoscenza approfondita del tema affrontato?
- I beneficiari del progetto sono stati ben identificati?
- Le azioni proposte sono utili alla soluzione del problema affrontato?
- La metodologia scelta è adatta a portare avanti le azioni previste?
- Il calendario delle azioni programmate è chiaro e realistico?

# Alcune domande a cui rispondere prima di inviare il progetto

- La partnership scelta è quella adatta a portare avanti il progetto?
- I partner sono tutti attivamente coinvolti nella realizzazione delle attività del progetto?
- Il project manager ha le competenze e l'esperienza necessaria per attuare il progetto?
- La proposta include meccanismi per monitorare il progetto, identificare eventuali disfunzioni e proporre modifiche in corso d'opera?
- La proposta include una metodologia per la valutazione del progetto durante il suo corso ed ex post?
- I risultati previsti potranno rappresentare una soluzione adeguata al problema posto?

# Alcune domande a cui rispondere prima di inviare il progetto

- Sono stati definiti piani chiari ed efficaci per la diffusione dei risultati del progetto?
- I risultati del progetto sono riproducibili in altri contesti?
- L'approccio del progetto al tema affrontato è conforme alle politiche UE del settore?
- Le azioni proposte contribuiranno a sviluppare politiche e iniziative UE nel settore?
- La proposta presenta una chiara dimensione europea?
- La proposta merita il finanziamento europeo oppure, a causa del suo carattere non particolarmente innovativo, per la sua dimensione esclusivamente locale, ecc., potrà essere più opportunamente finanziata a livello locale o nazionale?

# Il processo di negoziazione

Soltanto le proposte di successo, che hanno superato la fase di selezione, entrano nel processo di negoziazione.

**Obiettivo del processo di negoziazione** è quello di attuare le richieste e le raccomandazioni che derivano dall'*evaluation report*, adattando e modificando la proposta originale sia dal punto di vista dei contenuti che del budget.

## **Attori del processo di negoziazione**

- il consorzio dei partner, non soltanto il capofila;
- la Commissione europea rappresentata in alcuni casi da due figure: un *project officer* e un *financial officer*.



# Il processo di negoziazione

## Le deadline

Su proposta del project officer, gli attori del processo di negoziazione si accordano su una deadline finale, entro cui il processo deve essere concluso, e una serie di deadline intermedie, entro le quali il consorzio dei partner deve provvedere alle varie modifiche.

Nel caso in cui il processo di negoziazione non si concluda entro il termine stabilito, la Commissione europea o l'Agenzia esecutiva si riservano il diritto di non concedere il finanziamento alla proposta in negoziazione e di "ripescare" dalla lista degli esclusi la candidatura che ha ottenuto il miglior punteggio durante la procedura di selezione.

# La firma del contratto

Concluso l'eventuale processo di negoziazione, la Commissione europea invia al leader il contratto in duplice copia.

Il contratto, cofirmato dalla CE e dal leader (nella figura del suo legale rappresentante), definisce e regola tutti gli aspetti relativi alla realizzazione del progetto finanziato.

## **Articoli presenti in tutti i contratti europei:**

- la durata del progetto, data di avvio e di conclusione;
- il costo totale del progetto, la percentuale di cofinanziamento UE e le modalità di accredito;
- i report tecnici e finanziari da produrre per la CE;
- le scadenze entro le quali: rendicontare, produrre la reportistica, ecc.

## Eventuale perfezionamento del contratto

- consortium/partnership agreement tra leader e partner
- proprietà intellettuale
- sfruttamento economico dei risultati

# La firma del contratto

Il contratto e i suoi allegati sono vincolanti.

Tuttavia, in casi debitamente giustificati, il capofila può, durante lo svolgimento delle attività progettuali, richiedere modifiche al contratto stipulato con la Commissione europea.

## **Modifiche al contratto**

Tali richieste devono avere luogo per tempo, prima che il cambiamento di cui alla richiesta abbia luogo. E in ogni caso, di norma, entro due mesi dalla conclusione del progetto stesso, salvo in casi di forza maggiore.

Le modifiche al contratto devono sempre avere forma scritta. Non sono ammessi accordi verbali o via e-mail.

Non sono accettate richieste di cambiamento relative ad attività già svolte.

# La firma del contratto

## Modifiche al contratto - esempio

- cambiamento della durata del progetto, richiesta di proroga;
  - sostituzione di un partner;
  - modifiche al budget che prevedano un aumento o una riduzione di una voce di spesa superiore al 10% (o al 20%);
  - cambiamento delle coordinate bancarie del leader;
  - cambiamento del rappresentante legale del leader.
- 
- In generale, il leader deve informare la Commissione europea di qualsiasi cambiamento significativo che abbia luogo nel corso dell'attuazione del progetto.

# CONTATTI

Ufficio Politiche europee e  
Relazioni internazionali  
Comune di Modena

Giuseppe Carlo Caruso –  
[giuseppe.caruso@comune.modena.it](mailto:giuseppe.caruso@comune.modena.it)