

# I progetti finanziati dalla Commissione Europea

**Di Giampaolo Montaletti e Marco Lopriore**

*“Sfidare il mito del finanziamento facile”*

Oggi cercheremo di identificare le principali opportunità di finanziamento per progetti del non profit e cercheremo di individuare anche le maggiori difficoltà nell'accesso ai fondi. Fare tutto in pochi minuti è impossibile. Nel complesso gli autori hanno circa 15 anni di esperienza nell'uso di fondi comunitari e di frequentazione dei corridoi di Bruxelles che è difficile condensare in pochi minuti.

Abbiamo scelto un sottotitolo provocatorio per questo modulo formativo. È effettivamente vero che ci sono molte opportunità di finanziamento a Brussels provenienti da differenti programmi comunitari. Non è invece vero che è facile avervi accesso, al contrario sta diventando sempre più difficile. L'obiettivo di oggi allora non è quello di farvi diventare esperti di fondi comunitari o di farvi perdere la bussola nell'insieme dei meccanismi di finanziamento, ma almeno si può sperare che alla fine della nostra discussione abbiate maggiori informazioni su:

- i metodi che seguono i fondi allocati ai progetti;
- alcuni spunti di lavoro per un approccio migliore al sistema dei fondi e alle informazioni che circolano su di essi.

Abbiamo comunque pochi minuti per condensare il tutto. Abbiamo comunque costruito il corso in modo che possa essere fruito da chi deve proporre progetti e che discute anche metodologie di presentazione dei progetti. Sono anche incluse alcune presentazioni di fondi comunitari.

Ancorche' non sia possibile fornire un quadro dettagliato di tutto e' necessario avere presente la grande figura generale. Sara' necessario inoltre accennare ai differenti tipi di contratto e "call for tenders" (gare d'appalto alla lettera) (ristretti, aperti, accordi diretti). Cerchero' inoltre di darvi alcune fonti di informazione da usare a casa.

Questo e' il sommario del modulo.

- Evoluzione storica dei fondi e impatto della Commissione; cosa succedera dal 2000?
- Alcuni programmi europei
- Come preparare una proposta
- Come seguire l'iter di una proposta
- Come ottenere informazioni sui finanziamenti.

## **Evoluzione dei fondi e impatto sulla commissione europea**

La Commissione Europea ha esteso nel tempo la sua attività dall'area delle politiche e della definizione delle regole a livello europeo verso una crescente funzione di intervento che implica la gestione diretta o indiretta di fondi e finanziamenti. Per anni la Politica Agricola comunitaria (PAC) ha rappresentato il grosso dei fondi europei, via via allargandosi a settori come I fondi strutturali, la ricerca e sviluppo, la cooperazione internazionale. Esempolari sono i casi di PHARE e TACIS dove c'era una urgenza politica di aiutare I paesi del blocco ex sovietico e in molto poco tempo unità operative e programmi furono sviluppati per quello scopo. PHARE e TACIS sono programmi che hanno evidenziato le difficoltà gestionali dell'Unione Europea, difficoltà che hanno, portato poi, successivamente, alle dimissioni del Gabinetto precedente a quello del prof. Romano Prodi.

Guardiamo questa tavola:

*Evoluzione dei fondi EU*  
(Milioni di Euro)

	1970	1980	1990	1997
PHARE/TACIS	-	-	493	1148
CAP	5228	11596	27233	37023
Structural Funds	64	1253	7766	24026
R&D	-	212	1738	3392
<b>TOTALI</b>	<b>5448</b>	<b>16057</b>	<b>46604</b>	<b>80880</b>

I maligni dicono che gli Stati Membri invece di dare alla commissione competenze politiche (quelle che PRODI sta chiedendo: difesa, giustizia politica estera, etc) le stanno invece dando competenze in aree che sono meno "politicamente sensibili" come la ricerca, la società dell'informazione, le piccole e medie imprese, la cooperazione internazionale.

Questo non significa che I programmi europei non siano importanti: hanno dato sostanza alla costruzione europea che era una costruzione di natura prevalentemente giuridica. I fondi europei hanno avuto successo e hanno ottenuto molto interesse, essendo spesso di natura innovativa e essendo caratterizzati da un approccio trans-nazionale hanno cercato di anticipare i bisogni della società e dell'economia. I fondi europei sono stati inoltre "aperti" ai cittadini, con procedure più trasparenti e con una maggiore competizione fra soggetti ed un maggiore controllo rispetto ai fondi gestiti dalle Amministrazioni Nazionali. D'altra parte I fondi pubblici nazionali tendono a diminuire, anche per effetto dei criteri di restrizione del budget del trattato di Maastricht.

Se compariamo l'ammontare di risorse gestite procapite dai dipendenti dell' EU rispetto ad altre organizzazioni internazionali vediamo che 5 MEuro procapite sono gestiti dai dipendenti EU mentre solo 2,8 MEuro sono gestiti procapite dalla World Bank.

La European Commission ha usato I fondi per "raggiungere" la società civile arricchendo il suo ruolo e favorendo certi soggetti. I fondi EU hanno consentito all'Unione di "raggiungere" la società passando il blocco degli stati membri e di larghi gruppi di interesse che erano stati i

principali interlocutori della commissione. In questo modo ha moltiplicato i suoi contatti con l'obiettivo di raggiungere la massima visibilità'.

Questo significa una forte spinta politica per la commissione, ma anche una riduzione dell'efficienza delle azioni e ha avuto un forte impatto sull'organizzazione stessa. In termini di efficienza ha significato una crescita del numero di interlocutori, con una diminuzione e dispersione delle risorse. Riguardo all'impatto interno la commissione ha dovuto usare le sue risorse umane per la gestione di molti piccoli progetti a detrimento delle strategie e delle politiche.

I problemi di personale hanno condotto alla esternalizzazione della gestione dei fondi a uffici di Assistenza Tecnica. Ma questo ha comportato spesso meno visibilità' e minore trasparenza delle regole. I casi di abuso e di mancanza di trasparenza sono stati isolati: la commissione è ancora un luogo affidabile.

### **E dal 2000?**

Alcune parole sulle prospettive. Non è cambiato molto. Questo è il quadro che ancora tiene unita l'Europa: la Francia sostiene i suoi interessi con la politica agricola, l'Inghilterra prende i suoi "rimborsi", i paesi del sud hanno i fondi strutturali, e la Germania è interessata all'allargamento ad est dell'Unione Europea.

La PAC rimane il grosso del budget comunitario ma incrementa la sua spesa fino al 2002 e poi dovrebbe decrescere. Anche i fondi strutturali dovrebbero decrescere dal 2000. Questo per consentire l'allargamento ai paesi dell'Est Europa e a Cipro. Le cosiddette External actions

(MEDA, etc) e le politiche interne (R&D, training, etc) restano invariate.

Vedete la tavola sotto:

*Prospettive finanziarie 2000-2006 (Berlin Council)*  
(000 MEuro)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
CAP	41	43	44	42	42	42	41
Structural actions	32	31	31	30	29	29	29
Internal policies	6	6	6	6	6	6	6
External policies	5	5	5	5	5	5	5
Enlargement			6	9	11	14	17
TOTAL	91	93	100	102	103	104	107

In termini di programmi europei si nota la prosecuzione di tutti I grandi programmi che hanno agito fino ad ora.

## **Non dimenticate il quadro generale!**

### **CAP, Structural Funds and Cohesion funds**

Due distinzioni dovrebbero essere fatte quando si parla di fondi comunitari. La maggioranza di questi fondi sono costituiti dai budget relativi alla PAC, ai Fondi strutturali e ai fondi di Coesione. Sono cresciuti di molto negli ultimi anni raggiungendo l'ammontare di 161 000 MEuro per il periodo 1994-1998 e raggiungeranno 506 000 Meuro per il periodo 2000-2006. Il loro scopo e' di ridurre il gap nello sviluppo delle diverse regioni comunitarie.

Questi fondi sono gestiti su basi decentralizzate dai governi nazionali degli stati membri e dalle Regioni. Queste entita' stabiliscono obiettivi e programmi e gestiscono le gare d'appalto. Il ruolo della Commissione e' limitato a verificare che questi fondi vengano usati per raggiungere gli obiettivi strategici globali, ed esercita un controllo ex-post su come i fondi sono stati usati. Questa divisione di compiti e' stata enfatizzata per la gestione dei fondi per il periodo 2000-2006. Il ruolo di Brussels e' dunque limitato. Gli interlocutori sono I governi nazionali e Regionali.

Nonostante questo, la regolazione consente la possibilita' di Sovvenzioni Globali (Global Grants) che vengono negoziate fra Brussels (naturalmente con l'accordo delle autorità nazionali) e un intermediario che risponda a determinati criteri ma che sia sufficientemente vicino ai beneficiari finali.

Una eccezione alla regola generale sono le azioni innovative dei Fondi strutturali (circa l'1% del totale dei fondi strutturali) che sono gestite a Brussels dalla DG 16 e finanziano progetti innovativi di sviluppo regionale. Per il

periodo 1994-1999 sono stati chiamati “article 10 ERDF projects” (e per il 2000-2006 saranno chiamati “article 21 projects”).

## **Politiche esterne ed interne**

Tutti programmi che ricadono sotto le voci politiche interne ed esterne sono gestiti direttamente da Bruxelles.

Sotto la voce politiche esterne si trovano tutti programmi di aiuto ai paesi terzi e ai paesi dell'est europa: PHARE per l'europa centrale e dell'Est, TACIS per la comunita' degli stati indipendenti, OBNOVA (per Bosnia-Herzegovina, Croazia, Repubblica Federale di Jugoslavia), ALA per Asia e America Latina, MEDA per i paesi Mediterranei, EDF per CHINA, KOREA, MACAO.

PHARE e' stato dal 1989 al 1996 un programma guidato dai beneficiari. Dal 1996 PHARE ha adottato una strategia orientata all'accessione di questi paesi all'Unione europea. I settori di intervento sono:

- Ristrutturazione di imprese pubbliche;
- Ristrutturazione del settore agricolo
- Riforme istituzionali
- Educazione e salute
- infrastrutture
- ambiente
- sicurezza nucleare

PHARE parti' nel 1989 ed e' finito nel 1999. Il suo budget e' stato been di MEuro per il 1989-1994 e fu portato a 6 693 MEuro per il 1995-1999. I prossimi strumenti di questo tipo sanno maggiormente assistiti dalla Commissione.

- TACIS fu lanciato nel 1991 per finire nel 1999 (sara' rinnovato).

I settori di intervento sono piu' o meno gli stessi di PHARE.

MEDA e' invece un programma di aiuti per I paesi del mediterraneo.

Per gli aiuti umanitari e' stato aperto un nuovo servizio nel 1998 chiamato SCR ("Service Commun de gestion de l'aide communautaire aux pays tiers") che gestisce tutti i finanziamenti relativi. SCR dovrebbe sorvegliare tutti gli aspetti dei finanziamenti (tecnici, finanziari...). SCR dovrebbe occuparsi anche del controllo. Ci sono in realta' poche informazioni sul suo funzionamento.

### **Politiche interne**

Il fondo piu' importante sotto questa voce e' rappresentata dal programma di ricerca e sviluppo. E' gestito da diverse DG (12, 13, 6, 7, 11, etc). Rappresenta il 4% di tutto il budget comunitario ma il 60% di tutte le politiche interne. Il programma corrente e' il 5° Programma Quadro (Framework programme o FP) che copre il periodo 1998-2002. Mentre I fondi strutturali e le politiche esterne possono finanziare infrastrutture, il FP supporta progetti nel campo della ricerca. Con il 5° Framework e' stato sviluppato un nuovo approccio che ha una maggiore attenzione allo sviluppo economico e a obiettivi di natura sociale. Questo approccio favorisce la partecipazione anche di soggetti non-profit e di utenti finali della tecnologia, in confronto ai precedenti FP.

Gli obiettivi del FP sono molto limitati in numero: 4 programmi tematici e 3 programmi orizzontali. Ci sono cinque tipi di progetti:

- Progetti cooperativi CRAFT
- Progetti di R&D “tradizionali” (50% di finanziamento)
- Progetti dimostrativi (35% di finanziamento)
- Progetti combinati di R&D e dimostrazione
- Progetti di innovazione

Alcuni possono essere interessanti anche per il non-profit. Ad esempio I progetti dimostrativi hanno l’obiettivo di provare tecnologie che hanno completato la fase di ricerca ma che non sono di sicura commercializzazione diretta.

Altri programmi che cadono sotto la voce politiche interne sono programmi di formazione, programmi culturali, sui media, etc...

## Sintesi dei programmi EU senza “perdere la visione generale”

(in MEuro)

<i>EU fund</i>	<i>Period</i>	<i>Budget</i>	<i>Details</i>	<i>Comment</i>
CAP	2000-2006	40 500		
Structural Funds	2000-2006	195 000		
		136 000	Ob. 1	
		22 000	Ob. 2	
		24 000	Ob. 3	
		1100	SFOP (fisheries)	
		2130	Innovative actions	
		10 900	Community Initiatives	
		5400	INTERREG	
		...	LEADER	
		...	EQUAL	
		700	URBAN	

Cohesion Fund	2000-2006	18 000		IRL, E, P, G
<i>External actions</i>				
MEDA	1995-1999	3424		
	1999-2000	54	EUMEDIS	
PHARE	1989-1999	11 000		
	2000-2006	10 920		
TACIS	1991-1999			
ALA				
	1996-2001	45	ASIA INVEST	
			ASIA IT & C	
	1997-2000	27	EU INDIA cross cultural	
EDF	1995-2000	15 000		ACP countries
<i>Internal policies</i>				
R&TD	1998-2002	14 960		
		3600	Information society	
		2705	Competitive and sustainable growth	
		363	Innovation and SMEs	

		475	International cooperation	
SME policy	1997-2000	????	???	
LEONARDO II	2000-2006	1150		professional training
SOCRATES II	2000-2006	1150		European dimensions of education
		51% ERASMUS		universities
		27% COMENIUS		schools
		7% GRUNTVIG		adults
		LINGUA		languages
		MINERVA		ICT training
CULTURE 2000				
MEDIA II	1996-2000	45		
<i>Other European funds</i>				
EBRD				
		125	SMEs of CEEC and	loans and

			Cyprus	equity
EIB		1500	Colone Summit	equity investments in new technologies

## **Come si prepara una proposta per I fondi europei?**

Vediamo come puo' essere preparata una proposta per I fondi comunitari. Normalmente si tratta di un ciclo di 4 passi:

1. l'idea del progetto;
2. il lancio del progetto;
3. la richiesta di documentazione;
4. la presentazione della proposta.

### **1: l'idea**

Il punto di partenza di un progetto puo' essere uno dei seguenti:

Prima di tutto una nuova idea che emerge da un problema sociale che intendete contribuire a risolvere;

Secondo, un progetto a cui avete pensato da tempo e che avete lasciato perdere perche' non avevate risorse sufficienti (un'idea in sospenso);

Alla fine la vostra idea puo' venire da un Programma comunitario.

### **2 e 3: il lancio del progetto e la richiesta di documentazione**

Prima di lanciare un progetto e sottomettere una proposta dovete seguire alcuni passi che dipendono dall'idea:

#### **A. una nuova idea**

Se il vostro progetto prende origine da una nuova idea, per realizzarlo dovete prima porvi alcune domande:

- Quale programma puo' finanziare la nostra idea?

Occorre identificare quale programma puo' finanziare il vostro progetto, tenendo presente che non potete ricevere un doppio finanziamento per la medesima attivita'. Ad esempio se volete lanciare un progetto sulla cultura sono disponibili tre programmi: Raphaël, Kaléidoscope e Leonardo (in futuro fortunatamente solo uno: Culture 2000): a seconda dei vostri scopi potete scegliere uno o combinare diversi campi d'azione.

- Chi puo' cofinanziarlo?

Puo' darsi che il vostro progetto possa essere cofinanziato da una autorita' nazionale, o da una Camera di commercio, una associazione, una impresa privata. Il co-finanziamento puo' essere in contanti, in servizi, in strutture or infrastrutture. Il soggetto co-finanziatore puo' anche non avere ruolo attivo nel progetto, ma naturalmente puo' ricevere benefici indiretti dal progetto stesso. Il co-finanziamento e' molto favorevolmente valutato dalla Commissione. Nella nuova regolamentazione dei fondi strutturali anche la partnership pubblico-privata e' incentivata.

- Chi scrivera' la proposta?

Si suggerisce che la proposta sia sempre scritta da un esperto esterno o da una risorsa interna esperta di progetti comunitari e con una conoscenza del processo di presentazione dei progetti. Nello scrivere una proposta dovete considerare due elementi: la metodologia (proposta tecnica) e il budget (proposta finanziaria). Tenete presente che le proposte finanziarie devono essere

espresse in EURO, IVA esclusa. Due differenti persone potrebbero scrivere le due differenti parti.

- Chi puo' rivedere la proposta?
- Impariamo dai Giapponesi. Una volta che avete scritto il progetto potete sottoporlo a due tipi di revisione. Una prima revisione e' detta "Blue": e' fatta da 2-3 persone a voi vicine che conoscono bene la vostra entita' (colleghi di altri dipartimenti, di associazioni vicine) e dategli un compito specifico: trovare sette cose che possono essere migliorate. Poi integratele se pensate che possano essere utili.

Una seconda revisione "Red" (Rossa): fatela fare da persone esterne che abbiano lavorato in programmi europei, magari come valutatori (un consulente, un collega). Chiedete quali cambiamenti possono migliorare la vostra proposta.

- Vi serve un partner di un altro paese?
- Spesso e' richiesto dalla commissione il requisito della transnazionalita' del progetto, ma attenzione: alcune volte paesi stranieri possono essere interessati a un progetto (come i progetti di cooperazione) ma non essere eleggibili (ad esempio l' Albania per il programma MEDA). La commissione accetta partners non eleggibili se non ricevono fondi dal progetto.

In ogni caso dovete considerare diversi aspetti pratici dei consorzi transnazionali: primo il linguaggio; secondo il costo della comunicazione; ultimo ma non meno importante il costo delle comunicazioni e dei meetings.

- Come costruire un consorzio?

Ci sono molti modi per trovare dei partners:

- vi potete registrare in un web data base per la ricerca di partner (su Internet erano disponibili per programmi come ASIA, Socrates, Leonardo, ASIA Urbs, etc.);
- potete prendere parte ad un meeting informativo organizzato dalla commissione. Questo e' il modo migliore per scambiare idee con potenziali partners;
- partecipare ad un network o associazione internazionale;

La soluzione migliore e che comunque costituiate un consorzio con partner di cui vi fidate. Fate attenzione a che il consorzio copra tutte le competenze necessarie al completamento del progetto.

- Chi presenta il progetto?

Dovete identificare quale partner guidera' il progetto, fungendo anche da riferimento amministrativo per tutto il consorzio.

- Quali saranno I costi di preparazione della proposta?

Attenti a questo punto perche' la commissione non rimborsa I costi sostenuti prima della firma del contratto.

## **B. Un progetto lasciato li'**

Se avete gia' pensato e disegnato un progetto potete tenere a mente alcuni punti:

- La tua proposta rifiutata da un programma puo' essere adattata per un altro;
- Un progetto lasciato li puo' diventare un buon progetto in futuro;
- Il vostro progetto puo' diventare accettabile in altre call o con altri criteri di ammissione.

## **C. Idea che viene da un programma europeo**

SE volete prendere spunto dai programmi che esistono dovete tenervi aggiornati su:

- Programmi di azione e iniziative;
- Programmi regionali nazionali o internazionali;
- Programmi centralizzati o decentralizzati.

#### **4. Sottomettere la proposta**

Prima di tutto dovete scrivere una check-list di tutte le richieste e requisiti che trovate nei documenti ufficiali e nei bandi. Ogni call for proposal contiene una lista di requisiti che dovete strettamente osservare se volete che la vostra proposta venga accettata. Questi requisiti possono riguardare il contenuto della vostra proposta (espressione di interesse; documentazione legale; presentazione dei partner; il programma di lavoro o work programme; la proposta finanziaria; la presentazione del progetto stesso o “briefing” ,etc) e/o i moduli predisposti allo scopo. Sono quasi sempre disponibili su internet I moduli di richiesta di ogni programma ma occorre stare attenti a non cambiare nulla!

Dovete attentamente osservare:

- Il numero di copie richieste;
- La creazione di un titolo e/o di un acronimo per il vostro progetto;
- Il linguaggio richiesto per la documentazione e per il briefing.

Tenete presente che molti requisiti sono comuni a più programmi comunitari (documentazione legale; proposta

finanziaria; briefing), e altri sono specifici per ogni singolo programma: le priorit  sono identificate in ogni call.

Una volta che avete controllato la presenza di tutti I documenti, non dimenticate di verificare la qualita' della proposta: prima di tutto la conformita' con le richieste della commissione.

Dall'idea alla presentazione della proposta le relazioni fra I partner e il project leader vanno attentamente seguite. I partners suggeriscono le idee e il piano di lavoro, e assieme al leader del progetto stabiliscono una proposta finanziaria e un piano d'azione. Dal momento della firma del contratto il project leader e I partners sono allo stesso livello lavorando assieme per la realizzazione del progetto.

Ricordiamo che la commissione copre solo I costi reali e non quelli stimati. Se avete speso meno, il contributo comunitario coprir  solo cio' che avete speso, ma se spendete di piu' non coprir  la differenza in eccesso.

Si tende spesso ad avere un approccio superficiale ai fondi UE. SE vogliamo occuparci di fondi comunitari dobbiamo vedere il contributo potenziale della commissione in una ottica strategica e di lungo periodo

Molti cercano di ottenere fondi comunitari in una ottica "spot"? Non bisognerebbe occuparsi di fondi solo perche' abbiamo saputo che ce ne sono di disponibili a Bruxelles. Dovrebbe essere questo un fattore permanente di attenzione. Ogni altro approccio e' destinato a fallire.

## **Come seguire una proposta presentata (lobby)?**

Molti pensano a questa attività' come a qualcosa di "invisibile" o "non trasparente". Dobbiamo capire che la lobbying e' piuttosto un processo metodico per convincere la Commissione che la nostra proposta e' la migliore. Ottenere un finanziamento non e' un misto fra fortuna e fattori sconosciuti ma piuttosto il risultato di una proposta forte dal punto di vista progettuale e finanziario sostenuta da una attività' di lobbying in suo favore. Questa non e' un processo veloce o dell'ultimo minuto ma e' piuttosto un lungo processo di interazione che dovrebbe essere applicato ad ogni programma. Dovrebbe partire quando la commissione comincia a consultare le parti per sviluppare nuovi programmi e nuove calls.

La prima opportunita' si ha quando la Commissione e' nella fase di riflessione e preparazione di nuovi programmi. In questa fase la commissione prepara la consultazione di attori economici e sociali attraverso un Green Paper sul quale si puo' contribuire. Questa e' una prima occasione di influenza.

Una seconda occasione e' verso i contatti nazionali di ogni programma EU programme. Vedi ad esempio [europa.eu.int/comm/dg12/fp5/eag-names.html](http://europa.eu.int/comm/dg12/fp5/eag-names.html). Questi punti di contatto non sono decisionali ma agiscono come antenne della commissione per la diffusione delle informazioni e la raccolta di pareri.

Una terza occasione e' verso i membri dei comitati indipendenti che effettuano la valutazione tecnica dei progetti. E' normalmente difficile sapere chi sono e come agiranno, perche' si presuppone che siano realmente

indipendenti. La cosa migliore e' contattare qualcuno che in passato ha lavorato come valutatore e chiedere il suo aiuto.

Una altra occasione e' agire verso I comitati di valutazione che hanno la supervisione dell'implementazione dei programmi.

Se aderite a qualche associazione che ha una rappresentanza permanente in Bruxelles, state in contatto con essa fornendole il numero di codice che di solito viene assegnato in fase di presentazione del progetto. Questo dovrebbe aiutare nell'identificazione del progetto nella fase di selezione.

La selezione e' normalmente basata sul livello tecnico e finanziario della proposta, ma la nazionalita' gioca un ruolo importante. I paesi piu' grandi reclamano un maggior numero di progetti rispetto a quelli piccoli. E' una buona norma di comportamento che i consorzi siano ben bilanciati e che ci sia una certa rotazione dei project leader.

## **Dove trovare informazioni?**

**Informazioni Ufficiali** sui fondi possono essere trovate sull' Official Journal (OJ) che resta il modo migliore per seguire le call.

Anche TED (Tender Electronic Daily) e' accessibile attraverso Internet ma e di difficile lettura.

Raccomando la visita ad alcuni Siti Web.

- <http://europa.eu.int/> e' il punto di partenza di ogni ricerca
- [http://www.europa.eu.int/comm/employment\\_social/empl&esf/3syst/tsep\\_en.htm](http://www.europa.eu.int/comm/employment_social/empl&esf/3syst/tsep_en.htm) contiene esempi di progetti per il terzo settore.
- <http://europa.eu.int/comm/scr/tender> vi da le call per PHARE, TACIS, OBNOVA, ALA, MEDA, FED. E' il sito della SCR sugli aiuti internazionali.
- <http://www.inforegio.org> per I fondi regionali;
- <http://ted.eur-op.eu.int/> per tutti I tender.

Potete prendere informazioni direttamente dalla commissione. Se conoscete qualcuno in commissione potete chiamare per conoscere in anticipo le date di uscita delle calls. Dalla data di uscita alla presentazione passa di solito poco tempo (circa 90 giorni), e anche la valutazione avviene di solito nei 90 giorni successivi alla presentazione.