

Bandi europei, il vademecum per non sbagliare mira

Solidi network, vera lobby e inglese: ecco cosa richiedono a Bruxelles

di **Tiziano Blasi***

■ Salvo rari casi di organizzazioni con strategie molto "europeiste" in termini di *project financing*, molte onp italiane incontrano serie difficoltà, spesso più di altre associazioni europee, ad accedere ai finanziamenti UE. Al di là delle tecniche di ricerca bandi e di *project management* è opportuno seguire alcune semplici indicazioni.

La capacità di costruire reti. La maggior parte dei progetti europei richiede la costruzione di partenariati transnazionali. Presentarsi come un consorzio solido (spesso anche con il coinvolgimento di enti locali ed imprese) in cui ognuno contribuisca con le proprie specificità, è una condizione essenziale per affrontare un bando europeo. Questo aspetto è ancora più importante se si considera il contesto italiano, dove le piccole e medie associazioni devono affrontare la competizione di grandi

risorse

organizzazioni internazionali con uffici dedicati all'europrogettazione e rappresentanze a Bruxelles.

La capacità di lobby. Il concetto anglosassone di lobby è ancora confuso con quello di clientelismo. Rendere visibile il proprio lavoro a Bruxelles, comunicare a livello europeo, dialogare con i rappresentanti UE sono buone pratiche necessarie. Ciò non significa evitare la procedura di gara ma, al contrario, "fare lobby" accompagna la propria partecipazione al bando e facilita la comprensione della propria organizzazione da parte degli enti finanziatori.

La lingua. Trovare bandi, scrivere progetti, costruire dei partenariati sono tutte azioni svolte in inglese. In particolare nella scrittura è richiesto un alto livello di conoscenza della lingua per essere efficaci e pertinenti in poche battute. I valutatori avranno poco tempo per leggere le numerose proposte che riceveranno, pertanto è necessario padroneggiare il linguaggio standard



iStock Photo

del settore (ad esempio parole tecniche come *gender mainstreaming* o progettuali come *needs assessment*). È come un appuntamento durante il quale si hanno pochi minuti per presentarsi: bisogna trovare subito le parole giuste. Queste semplici indicazioni sono un incoraggiamento per chi non vuole gettarsi subito in un bando in corso, ma intende costruire prima un pensiero strategico, una squadra preparata (progettazione, conoscenze settoriali, lingua), una rete di contatti e una capacità minima di lobby.

**esperto in project management, è docente al corso sui bandi europei che Confinonline.it terrà a Trento*

