

## **Projet SUCCESS**

### **SERVICES UNIFIÉS**

### **DE COOPÉRATION TRANSFRONTALIERE POUR LA CRÉATION D'ENTREPRISE**

### **SOUTENABLE ET SÛRE**

### **Rapport d'évaluation T 2 – 4 - 2**

## **Progetto SUCCESS**

### **SERVIZI UNIFICATI**

### **DI COOPERAZIONE TRANSFRONTALIERA PER LA CREAZIONE D'IMPRESA**

### **SOSTENIBILE E SICURA**

### **Rapporto di valutazione T 2 – 4 - 2**

## SUCCESS - T2-4-2 :

### EVALUATION ET CAPITALISATION DU PROJET SUCCESS

**Introduction : Rappel des caractéristiques du projet SUCCESS Services Unifiés de Coopération transfrontière pour la Création d'Entreprise Soutenue et Sécurisée :**

Le projet SUCCESS, cofinancé par le Programme Interreg Italie-France Maritime 2014-2020, vise à stimuler la création d'activités dans la région Méditerranéenne (Corse, Ligurie, PACA, Sardaigne, Toscane) par l'activation d'un réseau transfrontalier de services de scouting, coaching et de tutorat. L'objectif est de soutenir le développement d'initiatives d'entrepreneuriat dans les filières prioritaires définies par le Programme transfrontalier.

- ✓ "scouting" (incubateur d'idées et de projet)
- ✓ "Coaching" (formation à la carte et échanges transfrontaliers)
- ✓ "tutoring" (parrainage, stage en entreprise,)

#### LES DESTINATAIRES :

Deux cibles sont visées par le projet :

1. Les futurs entrepreneurs (bénéficiaires directs) qui ont besoin d'un accompagnement pour transformer leur idée en une opportunité d'activité.
2. Les entreprises et institutions (bénéficiaires indirects) qui pourront bénéficier des services et des compétences générées par ces nouvelles activités, ainsi créées.

Les filières prioritaires sont les secteurs traditionnels et /ou émergents en lien avec les filières du **Nautisme**, du **Tourisme** innovant et durable, des **Biotechnologies** bleues et vertes et des **Énergies renouvelables** bleues et vertes.

La coopération au cœur de la Méditerranée  
La cooperazione al cuore del Mediterraneo



## LES OBJECTIFS :

Promouvoir et rendre accessible l'offre de services transfrontaliers soutenant  
**l'entrepreneuriat**

Soutenir les actions locales en faveur de l'emploi ;

Rapprocher les besoins des filières prioritaires des services offerts au niveau local.

## LES ACTIVITÉS :

- Analyse des besoins dans les filières du Nautisme, du Tourisme innovant et durable, des Biotechnologies bleues et vertes et des Énergies renouvelables bleues et vertes.
- Cartographie des services existants par une mise en réseau et l'intégration d'outils innovants en ligne.
- Sensibilisation des participants du programme aux réalités économiques et aux projets entrepreneuriaux des différents territoires du partenariat.
- La création d'actions pilotes :
  1. "scouting" (incubateur d'idées et de projet)
  2. "Coaching" (formation à la carte et échanges transfrontaliers)
  3. "tutoring" (parrainage, stage en entreprise,)

## LES PARTENAIRES :

Le projet **SUCCESS** concerne **5 territoires et les 8 partenaires** suivants :

BASTIA HAUTE-CORSE, PROMOCAMERA SASSARI, CCI D'AJACCIO SUD CORSICA, CHAMBRE REGIONALE DES METIERS ET DE L'ARTISANAT, CCI du VAR, CCIAA MAREMMA E TIRRENO, ANCI TOSCANA, CCIAA RIVIERE DI LIGURIA.

La coopération au cœur de la Méditerranée  
La cooperazione al cuore del Mediterraneo



La coopération au cœur de la Méditerranée  
La cooperazione al cuore del Mediterraneo



## PREAMBULE :

- la méthodologie de ce rapport d'évaluation a été discutée et élaborée en collaboration avec les partenaires du projet au travers de différents échanges mails et de documents de travail pour valider la présente méthodologie au cours du mois de Juillet 2021, dès la fin des accompagnements des projets. .
- L'objectif est d'évaluer l'impact et le déroulement des parcours de Coaching qui ont été au cœur de ce programme.
- L'évaluation des parcours d'accompagnement mis en œuvre par les différents partenaires du projet a été réalisée au travers de différents outils et supports qui seront présentés dans ce rapport.

## Plan du livrable :

- L'évaluation du parcours SUCCESS a été réalisée par les différents partenaires selon trois axes complémentaires :
- 1- Impact en données chiffrées des parcours au moyen d'un tableau de synthèse
- 2- Evaluation des résultats des accompagnements pour les bénéficiaires : trame de questionnaire proposée par la Cci du Var et adaptée par chaque région en fonction des caractéristiques de son parcours.
- 3- L'évaluation du projet SUCCESS lui-même : analyse SWOT réalisée par chacun des territoires et capitalisée au niveau global.
- 4. Préconisations et axes d'amélioration :
- 5 . Annexes
- A noter en complément qu'une évaluation qualitative a été menée pour chaque participant afin d'évaluer les compétences acquises par les participants au cours du projet.

*Un modèle de grille utilisée et un exemple renseigné sont présentés en annexe .*

La coopération au cœur de la Méditerranée  
 La cooperazione al cuore del Mediterraneo



La coopération au cœur de la Méditerranée  
 La cooperazione al cuore del Mediterraneo



## 1 - IMPACT DU PROJET SUCCESS EN TERMES DE DONNEES CHIFFREES :

Cette évaluation a été réalisée en suivant la chronologie du projet, à savoir :

- Phase de candidatures et de sélection
- Chiffres clés de l'accompagnement
- Nombre d'heures d'ateliers collectifs réalisés ainsi que de Webinaires Transfrontaliers
- Typologie et nombre d'heures d'accompagnement individuel

### Tableau de synthèse des données chiffrées :

PARTENAIRES	CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE BASTIA ET DE LA HAUTE-CORSE	CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU VAR	PROMOCAMERA SASSARI	CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE D'AJACCIO ET DE LA CORSE DU SUD	CHAMBRE REGIONALE DES METIERS ET DE L'ARTISANAT DE CORSE	CAMERA DI COMMERCIO, I.A.A. DELLA MAREMMA E DEL TIRRENO	CAMERA DI COMMERCIO, I.A.A. RIVIERE DI LIGURIA	TOTAL
Nombre de candidatures reçues /Numero di applicazioni ricevute		18	19	Parcours commun aux 3 partenaires Corses	Parcours commun aux 3 partenaires Corses	9	20	66
Nombre de candidatures complètes retenues/Numero di applicazioni complete che hanno avuto successo		15	18	Idem	Idem	9	20	62
Nombre de candidatures sélectionnées /Numero di applicazioni selezionate		12	18	Idem	Idem	9	20	59

Nombre de porteurs de projet en début de parcours d'accompagnement – sessions collectives/Numero di capi progetto all'inizio del processo di sostegno - sessioni collettive	3	12	18	Idem	Idem	8	18	59
Nombre d'heures de sessions collectives/Numero di ore di sessioni di gruppo		34 + Webinaires (10 h)	47			45 (sessioni collettive) + 8 (sessioni transfrontaliere)	60	204
Nombre d'heures de coaching One to One/Numero di ore di coaching One to One		508 h (127 sessions de 4 h)	343			57	550	1458
Nombre de porteurs de projet ayant finalisé la totalité du parcours/Numero di capi progetto che hanno completato l'intero percorso		11	11			6	11	39
Nombre d'entreprises immatriculées au 30/06/2021 /Numero di aziende registrate al 30/06/2021		7	6			1	7	21
Nombre d'entreprises primées /Numero di aziende premiate		6	6			1	7	20

**Informations fournies par 4 partenaires , données partielles pour la Corse : 3 entreprises participantes et finalistes**

#### Nombre de candidats et de projets accompagnés :

Eléments de contexte : la phase de recrutement du projet SUCCESS a été menée à la sortie du deuxième confinement à une période particulièrement compliquée pour envisager un lancement d'activité.

Pour mémoire, recrutement opéré de mi-septembre à mi-décembre 2020.

Ce contexte a bien évidemment impacté le projet.

On observe des données relativement homogènes sur trois des régions à savoir la Ligurie, la Sardaigne et le Var qui ont bouclé une phase de candidatures autour de 20 candidats.

La Corse et la Toscane ont eu plus de mal avec respectivement 3 et 9 candidats.

A noter que ces deux Régions ont complété le plan d'action avec une opération à destination des jeunes.

On peut mesurer l'impact du réseau des Chambres de Commerce dans ces phases de recrutement, les candidats étant majoritairement issus des portefeuilles de projet suivis par ces structures. Les partenaires ont d'ailleurs mis en avant dans les Swot la difficulté à identifier cette cible ce porteurs de projets , qui est par définition latente . Le cœur de métier des réseaux consulaires d'accompagnement des projets a permis d'identifier des candidats de qualité (en témoigne le nombre et le pourcentage d'immatriculation en final).

Au global 49 projets ont été accompagnés par les 5 partenaires.

NB : pas de renseignement pour la Corse .

#### Temps d'accompagnement proposé :

- Au total 204 heures d'accompagnement collectif ont été mis en œuvre par les 4 partenaires ayant fournis les éléments. Ce nombre comprend également les sessions transfrontalières « webinaires ».

L'essentiel du projet a toutefois été orienté vers des séances de COACHING individuel, constituant le deuxième temps fort de l'accompagnement tel que prévu par l'Appel à Candidature du projet SUCCESS.

Cette deuxième partie du programme a représenté 1458 heures pour les 4 partenaires ayant fournis les éléments, soit 87.7% du temps d'accompagnement.

**Cette caractéristique constitue un des points très forts du programme et a été particulièrement apprécié comme on le verra dans l'exploitation des questionnaires.**

#### Taux de finalistes et d'entreprises immatriculées :

39 participants ont participé au parcours SUCCESS jusqu'à son terme, ce qui représente un taux de 70 % au total.

Le nombre d'entreprises immatriculées à la date du 30/06/2021 est de 21 sur les 39 participants, soit 54 %. A noter que le taux d'entreprises immatriculées à l'issue du parcours SUCCESS sera supérieur.

Certains projets en lien avec le volet Tourisme s'immatriculeront ultérieurement, n'étant pas prêt pour la saison 2021. C'est par exemple le cas pour le projet HyliBertY du Var qui s'est immatriculé depuis la date du 30/06. Le taux final sera donc nettement supérieur à 50 %.

Et enfin, 19 entreprises ont été primées sur les 4 Régions concernées grâce aux dotations du projet Success .



## 2 - QUESTIONNAIRES DE SATISFACTION DES PARTICIPANTS AU PROGRAMME SUCCESS :

Les partenaires ont fait évaluer le parcours SUCCESS par les différents participants au programme.

Les

Nous présentons ci-dessous une synthèse des résultats (Sardaigne , Ligurie et Var) et quelques chiffres clés . les dépouillements complet des questionnaires sont présentés en annexe .

Axe de	1 : peu satisfait	2	3	4	5 : très satisfait	Nbre de réponses	Taux de satisfait /Très satisfait
Phase d'information pour la sélection	1		4	16	7	28	82 %
Accompagnement collectif			2	6	16	24	91.7 %
Coaching One To One			3	4	17	24	87 %
Evènement final (*)			1	1	4	6	83 %
Pitching Day		1	4	3	16	24	79 %
Remise des primes (*)				5	1	6 ( Italie )	100 %
Webinaires	1	3	8	8	8	28	57 %

(\*) : les questionnaires ayant été administrés à des moments différents par les partenaires , tous les axes n'ont pas pu être mesuré sur tous les territoires .

On peut extrapoler de l'analyse ci-dessus quelques chiffres clés consolidés .

#### Un taux global de satisfaction positif et très positif ( échelle 4 et 5 ) :

Ce taux est excellent et varie entre 82 et 100 % pour tous les aspects du programme . Un véritable plébiscite .

Un point spécifique concernant les Webinaires : ces derniers étant très spécifiques aux filières d'activité concernés, els taux de satisfaction sont très contrastés et varie en fonction du secteur d'activité du répondant , certains webinaires n'ayant aps concerné une partie des projets .

Le questionnaire a été proposé par la Var développé sous un modèle Form proposé en annexe .

Parmi les mots clés exprimés par les participants, un certain nombre de verbatims en complément des chiffres ci-dessus :

Extrait du Questionnaire Sardaigne /Coaching One To One :

Le coaching m'a permis de modifier le modèle d'entreprise et de le rendre économiquement viable.  
Il m'a également permis de trouver les meilleures solutions pour l'expédition des produits et pour le fonctionnement du site web.

Elle m'a permis d'acquérir des compétences spécifiques en matière de gestion de groupe et de gestion financière, indispensables à la pérennité de l'entreprise.

J'étais vraiment heureux !

C'était certainement la partie la plus utile pour transformer l'idée en réalité.

Extrait du Questionnaire Sardaigne /Pitching Day :

Le travail de prise de parole en public était très intéressant, un test de stress supplémentaire qui est bon pour nous.

Primes : Certaines procédures bureaucratiques ont ralenti le versement de la bourse qui, à mon avis, aurait dû arriver sous forme de bon à dépenser.

Les délais d'attente, même pour le premier versement, étaient trop longs, ce qui a eu un impact négatif sur les fournisseurs.

Extraits du questionnaire Var / Coaching One to One :

Je crois que j'ai découvert le Coaching grâce à vous , tout simplement . « Les Alchimistes »

La principale erreur évitée grâce à l'accompagnement du Maritime Success sera sans doute d'avoir pu présenter un prévisionnel financier à la hauteur et suffisamment détaillé auprès de Business Angels. »HylibertyY »

L'erreur de porter le projet seulement à 2. »ZEPHYR »

Le détail des questionnaires est présenté en annexe pour la Sardaigne, la Ligurie et le Var

### 3 - MATRICES SWOT DES PARTENAIRES ET SYNTHESE :

La matrice proposée et mise en œuvre par les partenaires du projet mesure les forces et faiblesse de ce projet sur les axes suivants :

- Accompagnement et synergie
- Pilotage du projet
- Communication

### 3.1 SWOT DES RESULTATS DES ACCOMPAGNEMENTS POUR CHAQUE TERRITOIRE

#### 3.1.1 SWOT POUR LA REGION VAR/ALPES MARITIMES

##### EVALUATION DU PARCOURS DE COACHING/TUTORING MARITTIMO SUCCESS

###### Matrice SWOT du VAR

<p><b>Forces</b></p> <p><b>Accompagnement et Synergie :</b></p> <p>Accompagnement des experts très apprécié pour le Var</p> <p>Grande adaptation des parcours avec un maximum de conseil sur mesure</p> <p>Innovation avec la proposition de semi collectif qui a permis d'optimiser le nombre d'heures possibles et de travailler sur une dynamique entre les projets.</p> <p>Impact très fort avec 146 sessions au total représentant 584 heures d'accompagnement au total</p>	<p><b>FAIBLESSES</b></p> <p><b>Accompagnement</b></p> <p>Impact majeur du contexte sanitaire qui a retardé à plusieurs reprises le projet</p> <p>Impossibilité d'organiser le programme tel que prévu, notamment Pitching Day au début de l'été qui a dû se faire en local.</p> <p>Impact très lourd en termes de planning de l'obligation de recourir à un marché public (contrainte : 6 mois de délais ayant retardé le lancement de l'accompagnement et nous ayant obligé à une mise en œuvre très concentrée.</p> <p><b>Synergie</b></p>
--	--

Dynamique de groupe initiée dès le lancement grâce à la journée d'Ice Breaking et fort impact du Cercle de clôture pour la pérennité des interactions du groupe d'entrepreneurs.

#### Communication :

Lancement d'un groupe WhatsApp par le groupe Varois pour interagir et échanger tout au long du parcours, et qui perdure dès la session d'Ice Breaking/ Pérennité des synergies nouées.

Les projets ont également relayé leur participation à SUCCESS sur leurs propres Réseaux Sociaux (Mootion, ...).

#### Pilotage du projet :

Résilience et adaptation tout au long de ce projet à la situation et

Difficulté à générer des synergies entre projets en l'absence d'une rencontre physique.

Indisponibilité des projets Varois en septembre pour se rendre en Sardaigne car les activités sont en plein lancement.

Inadaptation de l'outil « plateforme dédiée » à la communication entre projets. A noter que le choix d'un outil plateforme pour ce volet communication avait été fait en 2017 lors de la candidature et que le volet numérique évolue très rapidement.

#### Communication

Grande difficulté à recruter les porteurs de projets qui sont par définition disséminés au sein de l'ensemble de la population

Faible retour de la communication via les Réseaux Sociaux

#### Pilotage du projet :

	<p>notamment au travail en Distanciel (Copil, Sessions de formation, Jurys,...) au contexte de travail du Covid.</p> <p>Adaptation des budgets (COVID Oriented) qui a permis de flécher davantage de ressources que prévu initialement vers les entreprises.</p>
<p><b>OPPORTUNITÉS</b></p>	<p><b>Accompagnement</b></p> <p>Le marché public réalisé pour la sélection du panel d'experts pour l'accompagnement des projets a permis à la fois de confirmer la qualité de prestataires avec lesquels nous avons déjà eu l'occasion de collaborer, mais aussi d'enrichir notre panel de prestataires de qualité.</p> <p>La CCI du Var compte également 8 nouveaux ressortissants grâce aux entreprises immatriculées grâce au projet SUCCESS.</p> <p><b>Synergie :</b></p> <p>Le projet SUCCESS a permis de développer des relations</p>
	<p>La durée initiale de 36 mois plus la prolongation en cours ont conduit à avoir énormément de Turn Over dans les équipes mobilisées sur le projet avec par conséquence beaucoup de temps consacré à la communication et implication des collaborateurs qui se sont succédés tout au long de la période.</p>
	<p><b>Accompagnement :</b></p> <p>Difficulté à recruter les projets dans une période de très forte incertitude économique</p> <p>Difficulté à être visible sur la cible des porteurs de projets (par nature diffuse)</p> <p><b>MENACES</b></p> <p><b>Synergie :</b></p> <p>Difficulté à activer la collaboration entre structures compte tenu de la charge de travail croissante ainsi que</p>

partenariales avec les structures  
La coopération au cœur de la Méditerranée  
La cooperazione al cuore del Mediterraneo

d  
d  
q

**réseau Initiative, l'Incubateur PACA**  
Est. Des contacts pour les  
candidatures avaient été orientés  
vers le projet. Des représentants de  
ces structures ont participé au jury du  
Pitching Day du Var et ont pris attache  
avec des candidats pour un  
accompagnement complémentaire.

Une synergie a été faite également  
avec le **projet FRI NET 4.0** : le  
Webinaire sur les enjeux des batteries  
électriques proposé dans le cadre du  
projet **SUCCESS** a été proposé  
également aux projets engagés dans  
FRI NET 4.0 (2 projets Italiens  
connectés), ainsi qu'à tout le réseau  
de partenaires locaux.

**Communication :**

entre

    

L'exercice final de Pitching Day en local a permis une belle mise en avant de l'ensemble des projets grâce à une couverture presse de qualité (**Var Matin** qui continuera à publier des portraits individuels à la rentrée, **Le Journal des Entreprises et TPBM**, sans compter le magazine **Var Eco News** de la Cci du Var.

La réalisation des **Webinaires Transfrontaliers** grâce à SUCCESS permet de capitaliser sur des outils de communication de qualité.

Verbatims très positifs sur le programme qui reste à disposition pour d'autres communications sur le programme.

Nous avons d'ailleurs candidaté auprès de l'Autorité de Gestion pour participer à l'**Interreg Annual Event 2021**,



### 3.1.2 SWOT POUR LA REGION SARDAIGNE

#### EVALUATION DU PARCOURS DE COACHING/TUTORING MARITTIMO SUCCESS

##### Matrice SWOT pour la région de Sardaigne

POINTS FORTS	FAIBLESSES
<p><b>ACCOMPAGNEMENT/FINANCEMENT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les compétences spécifiques et complémentaires des partenaires ;</li> <li>- Capacité de coordination du partenariat ;</li> <li>- Contacts institutionnels et éprouvés avec des investisseurs, des banques et des institutions.</li> <li>- Collaborateurs internes et externes ayant une expertise spécifique dans l'accompagnement des start-ups et des idées innovantes.</li> <li>- Différents types de professionnels impliqués dans le tutorat collectif et l'accompagnement individuel.</li> <li>- Flexibilité dans le nombre d'heures consacrées au tutorat collectif et à l'accompagnement individuel, ce qui a permis d'adapter les interventions aux besoins réels des participants.</li> </ul>	<p><b>ACCOMPAGNEMENT/FINANCEMENT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Le fait de devoir dispenser l'ensemble du cours sur des plateformes en ligne a limité les possibilités de rencontre et de socialisation pour les aspirants entrepreneurs ;</li> <li>- Devoir anticiper les coûts de mise en place et de démarrage avant de recevoir la bourse</li> </ul> <p><b>SYNERGIES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Faible participation des start-ups de certains territoires aux événements organisés par btob pour favoriser la coopération et les relations d'affaires.</li> <li>- Faible participation aux sessions transfrontalières</li> </ul> <p><b>COMMUNICATION</b></p>



Interreg



MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale

- Des sessions transfrontalières sur les chaînes d'approvisionnement maritimes organisées par chaque partenaire avec des professionnels de haut niveau de la chaîne d'approvisionnement de leur région, au profit de tous les entrepreneurs en herbe de l'ensemble de la zone de coopération.

#### SYNERGIES

- Une relation fructueuse et constructive entre la CCIAA, Promocamera et les prestataires de services tels que Rumundu ;
- Une coordination efficace entre les partenaires ;
- Capacité à initier et à cultiver des synergies entre les entrepreneurs en herbe.
- Collaboration et relations d'affaires entre les start-ups activées lors de l'événement final.
- Des outils en ligne pour améliorer la qualité de la communication et de la coordination entre les partenaires.

- Mauvaise utilisation par tous les partenaires des modèles de communication élaborés à la suite du manuel d'image coordonnée.
- Faible utilisation par les partenaires de leurs canaux sociaux et de leurs sites web pour diffuser des nouvelles et des événements

- Implication de participants d'autres projets (par exemple MarittimoMob) dans des sessions transfrontalières sur les chaînes d'approvisionnement.

#### COMMUNICATION

- Mise à jour de la plateforme et du site web du projet sur le portail interreg et coordination avec les canaux sociaux.
- Rapidité dans la publication et la mise à jour des nouvelles et des événements en ligne
- Capacité d'intercepter le public cible de la communication identifiée
- Capacité des acteurs et des institutions
- Compétences dans la gestion des outils de communication traditionnels : presse, télévision, etc.
- Organisation de l'événement final



Interreg



MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale

OPPORTUNITÉS	<p><b>ACCOMPAGNEMENT :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- La méthode de livraison par plateforme numérique, en raison de l'urgence sanitaire, a permis la participation d'aspirants entrepreneurs de toute la Sardaigne ;</li><li>- Capitaliser sur la réputation acquise par le cours, étant donné la grande satisfaction des participants dans les nouveaux projets communautaires ;</li></ul> <p><b>SYNERGIE :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Le partenariat bien établi et étroit renforcera les synergies réalisées entre les partenaires et avec les organisations ou organismes extérieurs ;</li><li>- Les synergies réalisées avec d'autres projets maritimes tels que MarittimoMob, FRINET4.0 et Marittimotech+ (voir événement de capitalisation à Bastia) ;</li><li>- Les entreprises créées par le biais de SUCCESS seront les bénéficiaires du prochain appel MarittimoTech+ ;</li></ul>	MINACES	<p><b>ACCOMPAGNEMENT :</b></p> <p>Difficultés à mobiliser les aspirants entrepreneurs dans une période de forte incertitude économique due à la crise sanitaire.</p> <p><b>COMMUNICATION :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Difficultés à faire connaître le projet aux aspirants entrepreneurs potentiels car le public cible est trop diffus.</li><li>- Le nombre élevé de partenaires du projet rend la communication entre les partenaires plus difficile ;</li><li>- La présence de nombreux programmes similaires dans la région rend difficile la communication de la valeur ajoutée du projet.</li></ul>

- La capacité d'impliquer les parties prenantes et les autorités locales et régionales dans l'événement final.
- Des rencontres individuelles et des travaux de groupe entre les entreprises nouvellement établies dans la zone de coopération leur ont permis de rencontrer des investisseurs qualifiés mais surtout d'initier une coopération et des relations d'affaires entre elles.

#### COMMUNICATION :

Capitaliser sur les meilleures pratiques et réalisations du projet.

### 3.1.3 SWOT POUR LA REGION LIGURIE

#### EVALUATION DU PARCOURS DE COACHING/TUTORING MARITTIMO SUCCESS

##### Matrice SWOT

FORCES	<p><b>Accompagnement - Synergies</b></p> <p>Le soutien des experts a été apprécié par les bénéficiaires pour la compétence dont ils ont fait preuve.</p> <p>En particulier, le haut degré de flexibilité et de personnalisation des interventions a été évalué positivement.</p> <p>La flexibilité des consultants sur les questions à traiter a été un autre élément de satisfaction.</p> <p><b>Communication</b></p> <p>L'enseignement à distance a été utilisé pour faciliter les réunions.</p> <p>Un bon système de communication par e-mail et whatsapp a permis une communication rapide entre les bénéficiaires, la coordination et les consultants.</p>	FAIBLESSES	<p><b>Accompagnement - Synergies</b></p> <p>Certes, la pandémie a affecté l'avancement du projet et a contraint à une formation en ligne.</p> <p>Cela a empêché le développement de contacts concrets entre les aspirants entrepreneurs et a ralenti le processus d'agrégation.</p> <p><b>Communication</b></p> <p>La pandémie a rendu plus difficiles les voies d'identification des bénéficiaires et de diffusion de l'information, ce qui rend plus difficile le décodage correct de l'information.</p>
	<p><b>OPPORTUNITÉS</b></p> <p><b>Accompagnement - Synergies</b></p> <p>L'identification d'un nombre adéquat</p>	MINACES	<p><b>Accompagnement - Synergies</b></p> <p>La pandémie a créé un paysage</p>

de consultants et le soutien correct aux bénéficiaires en fonction de leurs besoins ont permis de créer de bonnes synergies qui ont développé des partenariats qui se poursuivront à moyen et long terme.

Cela permettra aux entreprises nouvellement créées de contacter des experts pour obtenir un soutien, notamment dans le domaine du financement et des plans d'internationalisation.

#### Communication

Les journées de présentation, en particulier la dernière, ont permis une bonne circulation de l'information et pourraient servir de base à de futures collaborations.

économique caractérisé par un haut degré d'incertitude et a donc rendu plus difficile la création d'entreprises.

#### Communication

Ce cadre d'incertitude et de difficultés de comptage rend plus complexe les voies d'intégration entre les différentes activités créées par le projet.

### 3.1.4 SWOT POUR LA REGION TOSCANE

#### EVALUATION DU PARCOURS DE COACHING/TUTORING MARITTIMO SUCCESS

##### Matrice SWOT

<b>STRENGTH</b>	<p>Une synergie étroite avec le monde universitaire et professionnel pour les activités de <i>coaching</i>.</p> <p>Haute compétence des formateurs experts.</p> <p>Niveau élevé de motivation des participants initiaux.</p>	<b>FAIBLESSE</b>	<p>Le cours de <i>coaching</i> est <i>principalement</i> axé sur les questions économiques et commerciales.</p> <p>Faible volonté de certains groupes de recherche de recourir au tutorat individuel.</p> <p>Delta négatif des participants par rapport au début et à la fin du processus de <i>coaching</i></p>
<b>OPPORTUNITÉS</b>	<p>Possibilité d'activer des réseaux entre les entreprises nouvellement établies et le monde de la recherche, davantage axé sur l'aspect produit et processus.</p> <p>Synergies possibles entre certains groupes de recherche, grâce à une révision partielle du modèle</p>	<b>MINACES</b>	<p>Transformation limitée en entreprise par les groupes de recherche.</p> <p>Dispersion des connaissances et des compétences déjà possédées par les équipes de recherche ou transmises par le <i>coaching</i>.</p>



économique et au partage des ressources.

Renforcement du tissu entrepreneurial local par l'incorporation d'un certain nombre de groupes de recherche.

Attractivité limitée des éventuels appels à propositions ultérieurs pour soutenir la création d'entreprises.

## 4.2 SYNTHÈSE DES SWOT DES PARTENAIRES :

### Matrice SWOT de synthèse des partenaires

<p><b>Forces</b></p> <p><b>Accompagnement et Synergie :</b></p> <p>Tous les partenaires soulignent l'impact des hauts niveaux de compétences, de la variété des experts mobilisés pour l'accompagnement. Cela est valable quel que soit la nature des experts mobilisés : consultants via un marché comme pour le Var , Cabinets conseils sélectionnés en Sardaigne ou experts de laboratoires de recherche comme en Toscane.</p> <p>La grande flexibilité de mise en œuvre entre la partie individuelle et collective est également fortement mise en avant en tant que critère de réussite. Adaptation à un public scolaire pour la Corse et la Toscane .</p> <p>Cela a permis de s'adapter pour toutes les régions au plus près des besoins des projets accompagnés.</p>	<p><b>Accompagnement</b></p> <p>Impact majeur du contexte sanitaire qui a retardé à plusieurs reprises le projet</p> <p>Impossibilité d'organiser le programme tel que prévu, notamment le Pitching Day Transnational tel que prévu au début de l'été qui a dû se faire en local dans un 1<sup>er</sup> temps.</p> <p>Impact des sessions en ligne : cette solution a permis de dérouler le programme malgré les périodes de confinement ou de restriction mais ce média a eu un impact sur la socialisation des entrepreneurs entre eux , et surtout sur le volet Transnational du projet .</p> <p>Les partenaires pointent également une difficulté à opérer le recrutement des projets dans cette période de forte incertitude .</p>
---	---

#### Communication :

L'outil de communication type WhatsApp a été utilisé par deux régions et semble plébiscité pour les besoins d'échanges instantanée de mini groupes du type que l'on a mené avec SUCCESS. Cette réussite est à mettre en parallèle des analyses négatives des outils de communication type plateforme dédiée qui ne sont plus adaptés à la période. Ces outils hors programme permettent une pérennité des synergies nouées.

#### Pilotage du projet :

Les partenaires insistent aussi sur la grande flexibilité qui a été nécessaire dans la gouvernance du projet lui-même, ayant dû faire face à de nombreux aléas et plusieurs reprogrammations. Nombreux copils supplémentaires en ligne ,...

Adaptation des budgets (COVID Oriented) qui a permis de fléchir

#### Synergie

Difficulté à générer des synergies entre projets en l'absence de rencontre physique.

Faible mobilisation des entreprises pour les événements B to B : incertitude de calendrier, de contexte sanitaire et indisponibilité car les entreprises viennent de démarrer.

#### Communication

Grande difficulté à recruter les porteurs de projets qui sont par définition disséminés au sein de l'ensemble de la population

Difficulté à communiquer parmi de nombreux projets similaires sur certains territoires.

Faible mobilisation des outils de communication (plateforme, ... ) et faible retour de la communication via les Réseaux Sociaux



Interreg



SUCCESS

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale

OPPORTUNITÉS	<p>davantage de ressources que prévu initialement vers les entreprises.</p> <p>Enfin, la synergie entre les différents, programmes Marittimo menés ne parallèle par le même noyau dur de partenaires a permis de nombreuses actions de capitalisation (notamment le lancement de MARITTIMOTECH+ conjointement avec un évènement SUCCESS et MARITTIMOMOB) et possibilité pour les participants de bénéficier de plusieurs programmes complémentaires.</p>	<p><b>Pilotage du projet :</b></p> <p>Durée du projet avec du Turn Over dans les équipes .</p> <p>Grand nombre de partenaires impliqués .</p>
	<p><b>Accompagnement</b></p> <p>L'ensemble des partenaires a pu consolider ses partenariats avec les experts mobilisés (comme la Sardaigne avec RUMUNDU ACADEMIE) ou construire de nouvelles collaborations (le Var avec le Pool d'Experts sélectionnés via un marché public) .</p> <p>Les Webinaires réalisés en ligne grâce au projet SUCCESS sur les filières d'activités pourront être mis en œuvre pour de prochains programmes.</p>	<p><b>Accompagnement :</b></p> <p>Difficulté à recruter les projets dans une période de très forte incertitude économique</p> <p>Difficulté à être visible sur la cible des porteurs de projets (par nature diffuse)</p> <p><b>Synergie :</b></p> <p>Difficulté à activer la collaboration entre structures compte tenu de la charge de travail croissante ainsi que d'un risque de concurrence entre programmes sur le territoire.</p>

MENACES

Grande réussite de tous les Pitching days en présentiel , ainsi que de l'événement final d'Alghero.

#### Synergie :

Le noyau dur des partenaires est parvenu grâce au pilotage du Chef de file, la CCI de Corse, à adapter à chaque étape le projet initial pour parvenir à l'objectif stratégique d'accompagner des créations d'entreprises sur chacun des territoires .

L'agilité et de nombreux échanges avec l'Autorité de Gestion ont rendu cet exercice possible.

#### 4. PRECONISATIONS ET AXES D'AMELIORATION :

Analyse des process mis en place pour faire émerger des pistes d'amélioration :

##### - **Gouvernance :**

Le partenariat est parvenu à piloter ce projet jusqu'à son terme grâce à la fois à de nombreux ajustements à la fois du contenu du projet définis lors des différentes réunions et copils tout au long du projet. Le nombre de réunions a été adapté aux besoins d'échanges à chaque phase de décision et d'adaptation du projet sous la conduite du Chef de File, La chambre de Commerce et d'Industrie de Corse . Le consensus a pu être trouvé à chaque étape malgré le grand nombre de partenaires engagés dans ce projet, 8 pour 5 territoires représentés, ce qui représente une difficulté supplémentaire pour le Chef de File .

Ainsi, par exemple, les attendus pour le versement des primes basés sur les ressources pour les participants coté Français et sur les dépenses pour les participants coté Italien ont permis de s'adapter au contexte local de chaque pays.

L'écoute et les validations de chaque phase d'ajustement par l'Autorité de Gestion ont permis d'adapter les contenus et de permettre de délivrer une prestation de qualité aux candidats, comme on a pu le constater à la fois avec l'évaluation chiffrée des accompagnements réalisés , et au travers des évaluations faites par les participants .

Flexibilité, adaptation et échanges avec l'Autorité de Gestion tout au long du parcours.

##### - **Recrutement des projets :**

Le potentiel de recrutement des réseaux des Chambres de Commerces mobilisées sur le projet SUCCESS ont permis de réussir le sourcing des contacts pour parvenir à recruter le nombre de projets requis dans la grande majorité des cas .

Les actions de communication menées ( encarts presse , relais partenaires ,... ) ont été très peu efficaces .

Deux raisons à cela :

- la grande difficulté à identifier les candidats à la création qui est une cible diffuse sur l'ensemble de la population tant que le projet n'est pas formalisé : il s'agit donc d'une cible impossible à identifier.

Les relais de communication via les réseaux sociaux n'ont d'ailleurs pas eu beaucoup d'effet sur les contacts en vue du recrutement .

le calendrier de la phase de recrutement , reporté plusieurs fois compte tenu de la situation sanitaire et des différentes phases de confinement de nos deux pays sur la période . Seule une grande agilité du partenariat a permis de mener à bien cette étape .

- et recrutement mené dans une période de grande incertitude économique et donc peu susceptible d'encourager à la création d'entreprise .

On notera toutefois la réussite des objectifs chiffrés par les partenaires et notamment le taux de concrétisation des projets .

Valeur ajoutée du réseau des Chambres de Commerce tant Françaises qu 'Italiennes et de son cœur de métier d'accompagnement des projets qui a permis de réussir le recrutement des projets .

- Mise en œuvre des accompagnements :

Aspect plébiscité du programme qui a peu de remarques en global .

Une demande de d'avantage d'accompagnement sur le Fundraising (SOGGIU NICOLO et Roberta RUZZEDDU pour la Sardaigne ) et de coaching individuel pour la majorité des projets en Toscane .

Une proposition de filmer les Pitches à destination des participants à des fins de training pour de prochaines manifestations.

- Webinaires et événements transfrontaliers :

Les partenaires ont mis à disposition du projet et de l'ensemble des ses participants les différents Webinaires prévus , à savoir :

- 17 Mars «Opportunités dans le secteur du tourisme durable» sur GOOGLE Meet par PROMOCAMERA SASSARI
- 30 Mars : « Opportunités dans le secteur du nautisme » Chambre de Commerce RIVLIG  
Zoom avec traduction simultanée
- 22 Avril Energies renouvelables : les enjeux des batteries électriques : Zoom avec « Opportunités dans le secteur du tourisme durable » sur GOOGLE Meet par PROMOCAMERA SASSARI
- 29 Avril Entreprendre au Féminin/ Cci du Var Zoom avec traduction simultanée par la CCI du Var
- 04 Mai : Opportunités des filières Bleues et Vertes » Chambre de Commerce et d'Industrie Maremme et Tyrenne sur TEAMS
- 17 mai : LES OPPORTUNITÉS DE LA FILIERE TOURISME DURABLE – Chambre de Commerce de la Maremme et Tyrenne TEAMS

Les webinaires ayant dus être tous réalisés en visio compte tenu des contraintes de la période permettent de disposer aujourd'hui d'un portefeuille de Webinaires qui pourront être réutilisés par les partenaires soit dans le cadre de nouveaux projets collaboratifs, soit au bénéfice des entreprises de chacun des structures.

Cet acquis est un plus généré par les adaptations du projet au contexte.

Evènement transfrontalier :

Le projet initial prévoyait un Pitching Day en Mai en Sardaigne. Le contexte sanitaire a obligé à reporter plusieurs fois cette organisation avec le choix fait de :

- réaliser des Pitching Days locaux courant de Juillet 2021 pour rester dans les attendus du projet et pouvoir réaliser l'évaluation prévue pour la délivrance des primes . Ces Pitching Days ont permis à défaut de réunir l'ensemble des participants, de réunir les participants en local



avec de très grands niveaux de satisfaction . C'est une composante centrale de la dynamique de groupe qui permet ensuite de pérenniser l'esprit de promo entre les participants et constitue un véritable atout des programmes MARITTIMO .

- Programmer l'évènement de clôture/Piching Day transnational à Alghero en Septembre qui a permis un networking entre les projets avec une réalisation réussie hybride être présentiel et visio .
- Et enfin de profiter d'un contexte sanitaire plus propice en Octobre en ayant réuni une partie des projets participants à l'occasion du lancement du projet MARITTIMOTECH+, programme éligible aux projets Success pour ceux qui le souhaiteront.

Les rencontres entre participants au programme restent un facteur de grande valeur ajoutée des projets MARITTIMO, tenant compte bien évidemment des contraintes de chaque période .

- Communication :

Les supports de communication mis en œuvre ont été adaptés également au contexte, ainsi qu'à l'évolution technique et aux attentes des participants .

On constate la nécessité d'intégrer des outils de communication modernes et instantanés type WhatsApp (validé par l'usage spontané sur deux Régions) plutôt que des outils de communication spécifiques , supposant une connexion complémentaire du type de ce qui était prévu avec la plateforme dédiée du projet . Cette dernière garde tout son sens pour la partie recrutement et enregistrement des flux de sélection des parcours, étape pour laquelle cette dernière a pleinement joué son rôle .

Les autres outils de communication ont été difficile à apprécier au cours de ce projet , compte tenu du très grand nombre de programmes et accompagnements proposés concomitamment pour les entreprises dans cette période de relance Post Covid .

## 5. ANNEXES :

- 1- Trame de questionnaire Var
- 2- Trame de questionnaire Sardaigne
- 3-Analyse des questionnaires Ligurie
- 4-Analyse des questionnaires Sardaigne
- 5-Analyse des questionnaires Var

NB : les actions de communication font l'objet d'une évaluation menée par le partenaire PROMOCAMERA en charge de cette composante pour le projet.

**Nous remercions vivement les partenaires du projet pour le travail réalisé sur chacun des territoires qui nous a fourni les informations nécessaires à l'élaboration de ce document d'évaluation .**