



Interreg



UNION EUROPÉENNE
UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fonds européen de développement régional
Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



WAVES

PROJET WAVES COMPOSANTE T1 : CONSTRUCTION DU CATALOGUE DE SERVICES

DES ENTRETIENS AVEC LES ACTEURS DE L'ESPACE DE COOPÉRATION



FLAG NORD
SARDEGNA



LES PARTENAIRES



FLAG NORD SARDEGNA



FLAG SARDEGNA SUD OCCIDENTALE



FLAG SARDEGNA ORIENTALE
Chef de file du projet



FLAG ESTÉREL CÔTE D'AZUR
Association Pêche et Activités Maritimes (APAM)



AZIENDA SPECIALE RIVIERE DI LIGURIA



LE PROJET WAVES EN BREF



3 régions européennes

Sardaigne IT
Ligurie IT
Région Sud FR



5 Partenaires

FLAG SO
FLAG NS
FLAG SSO
APAM
Riviere di Liguria



Durée totale

24 Mois
Mai 2020/Mai2022



Allocation financière

516.132,00€ di cui circa
300.000€ destiné aux
entreprises locales

OBJECTIFS

Promouvoir l'augmentation de la compétitivité des entreprises en Sardaigne, Ligurie et Région Sud en France

Activation de la dynamique de réseau afin de renforcer la position commerciale des entreprises

FORCES

Participation des FLAG et capitalisation de leur expérience dans le secteur de la pêche

Implication des acteurs locaux dans la définition des services à inclure dans le catalogue

DÉFINITION DU CATALOGUE DE SERVICES



Événements participatifs

pour identifier les besoins
des entreprises



CATALOGUE DE SERVICES



TYPE DE SERVICES

- ✓ Développement de nouveaux produits ou services
- ✓ Innovation technologique
- ✓ Services d'appui à l'innovation organisationnelle
- ✓ Services d'expansion du marché

ENTREVUES

aux principaux acteurs opérant
dans la zone (associations
professionnelles et représentants
des secteurs de référence)

- Association du Cantonement de Pêche du Cap Roux
- Cannes Aquafrais
- Comité Départemental des Pêches Maritimes et des Elevages Marins des Alpes Maritimes (CDPMEM 06)
- DIMEÏAS
- Prud'homie de pêche d'Antibes
- Prud'homie de pêche de Cannes
- Prud'homie de pêche de Saint-Raphaël

REGION SUD - ESTEREL
 CÔTE D'AZUR



- Coldiretti Impresa Pesca - Liguria
- Confcooperative Federcoopescpa
- Legacoop Liguria

REGIONE LIGURIA

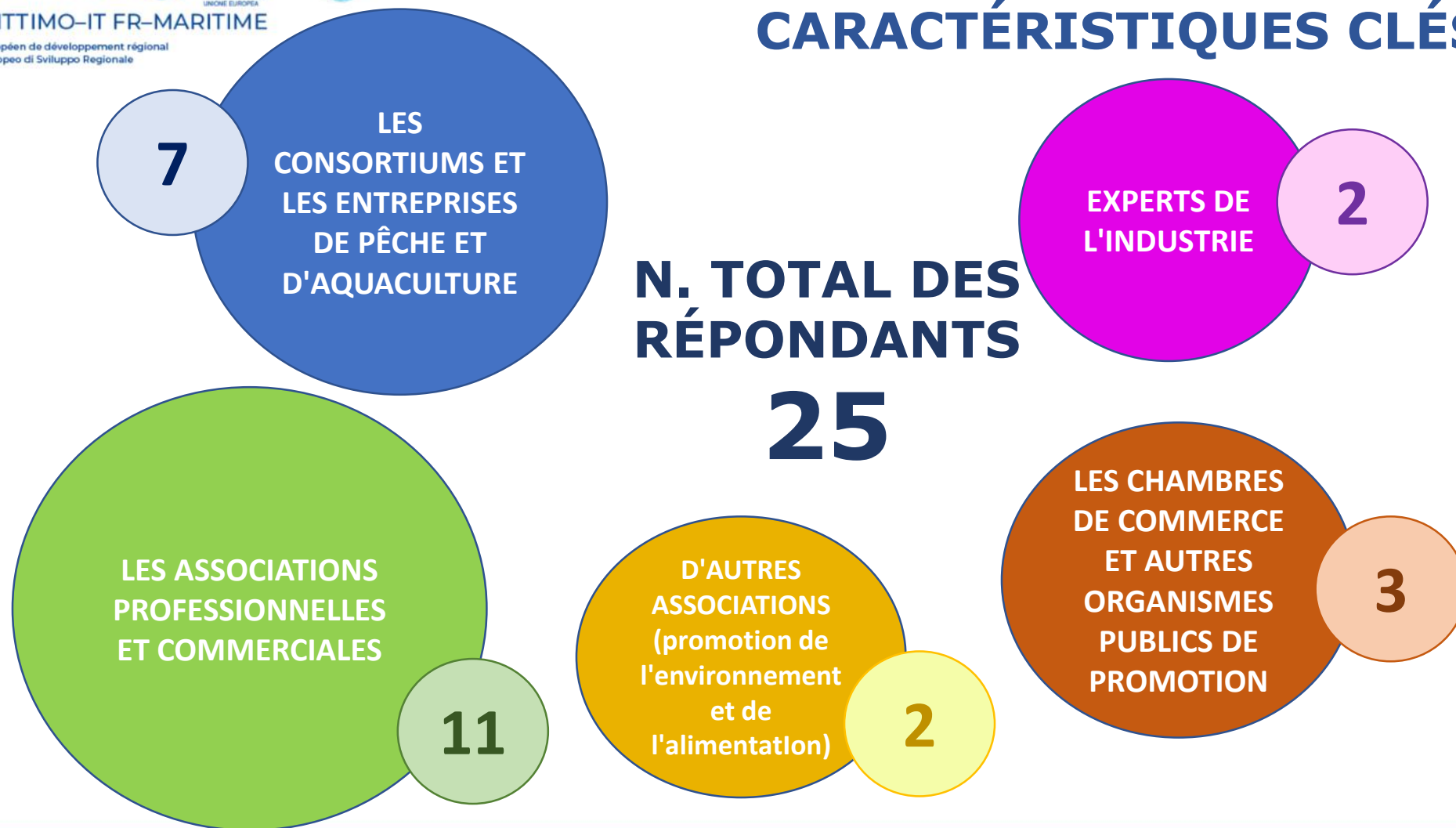


- CCIAA Sassari
- Confartigianato Nord Sardegna
- Confcooperative Sassari - Olbia
- Consorzio Molluschicoltori Olbia
- Olbia Mitili Scarl
- Associazione Armatori Motopescherecci Sardi
- CA Centro Servizi Promozionali per le Imprese CCIAA Cagliari
- Confcooperative Nuoro - Ogliastra
- Coldiretti Nuoro - Ogliastra
- Confcooperative Cagliari
- Associazione Slow Food
- Esperto di settore (n.2)
- Coldiretti Cagliari Medio Campidano Carbonia Iglesias
- Ittica Nora

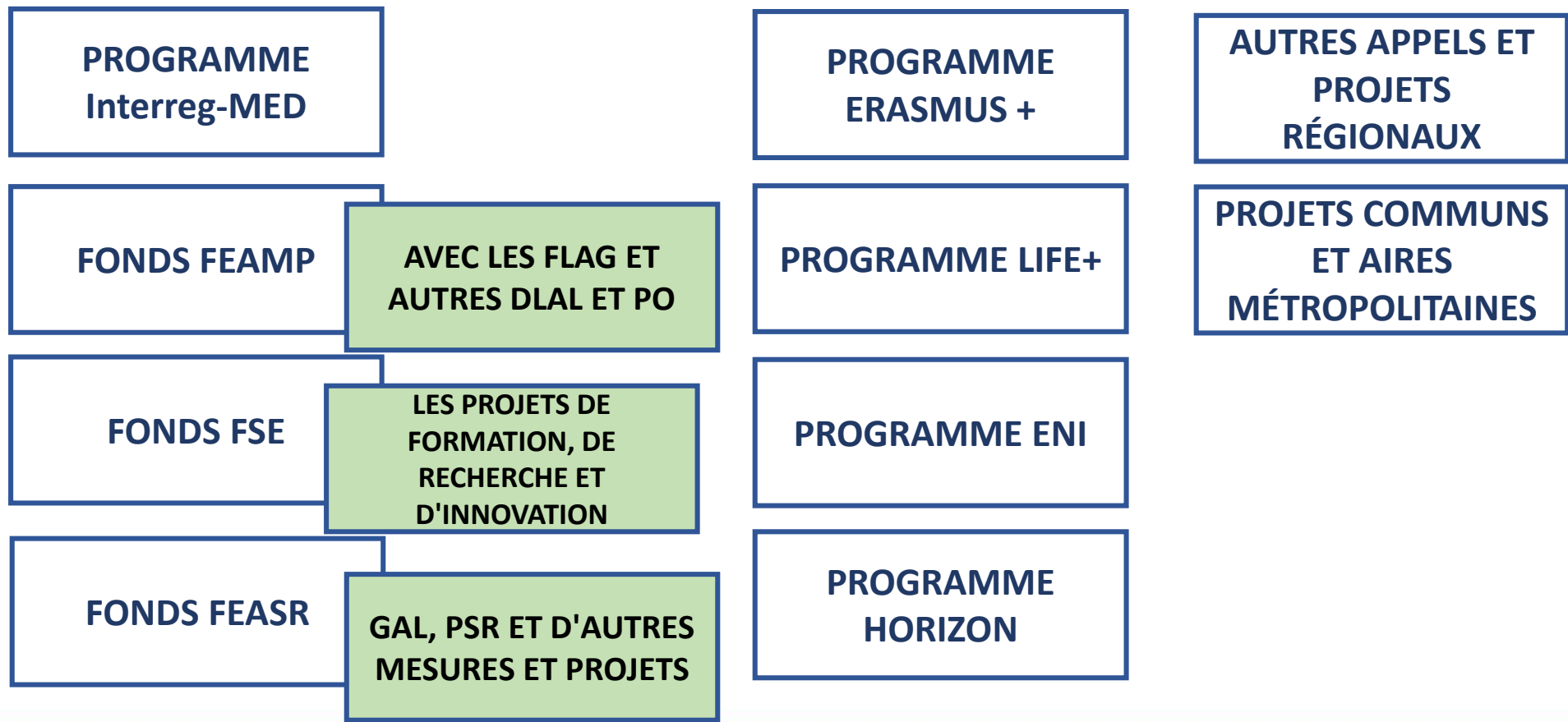
REGIONE SARDEGNA



LES PARTIES PRENANTES INTERROGÉES : CARACTÉRISTIQUES CLÉS



LA PARTICIPATION À DES APPELS D'OFFRES ET DES APPELS D'OFFRES AVEC DES FONDS PUBLICS : LES FONDS ET PROGRAMMES UTILISÉS DANS L'EXPÉRIENCE DES PARTIES PRENANTES



LA PARTICIPATION AUX APPELS D'OFFRES ET AUX APPELS D'OFFRES AVEC DES FONDS PUBLICS : PROBLEMES CRITIQUES RENCONTRÉS

LA BUREAUCRATIE ET
LES DIFFICULTÉS DE
PROCÉDURE

UN FORMAT ET DES
FORMULAIRES
INADÉQUATS

DES OBJECTIFS TROP
"AMBITIEUX" PAR
RAPPORT À L'ÉVALUATION

LA DIFFICULTÉ À
IMPLIQUER LES
ENTREPRISES DANS LES
PROJETS DE RÉSEAU

LA LENTEUR DE LA
VÉRIFICATION DES
COMPTES

DES REGISTRES
COMPTABLES
REDONDANTS

DES PHASES
D'INFORMATION ET DE
SENSIBILISATION
INSUFFISANTES

LE MANQUE DE RESPECT
DES CALENDRIERS PAR LES
PARTENAIRES
(COOPÉRATION)

LA LENTEUR DE LA
LIQUIDATION DES
DÉPENSES

LA LENTEUR DE
L'APPROBATION ET DE LA
PUBLICATION DES
RÉSULTATS

PEU DE
CONTEXTUALISATION DES
APPELS

LES PROBLÈMES DE
COORDINATION
(COOPÉRATION)

PERTE DE PARTENAIRES
EN RAISON DE LA COVID-
19

EXPÉRIENCES DE PARTICIPATION À DES INITIATIVES D'INTERNATIONALISATION : EFFETS POSITIFS ET CRITIQUES

LES ENTREPRISES ONT LA POSSIBILITÉ D'ÉLARGIR LEURS OBJECTIFS EN AMÉLIORANT LEUR COMPÉTITIVITÉ

TRÈS SOUVENT, ON PEUT ENSEIGNER AUX AUTRES : EN ITALIE, LE TOURISME DE PÊCHE ET LE TOURISME ICHTYQUE SONT EN AVANCE

DES BÉNÉFICES À MOYEN ET LONG TERME EN TERMES DE RECHUTES CONTRACTUELLES

LES ENTREPRISES TESTENT LEURS LIMITES EN COMPRENANT SI LE MARCHÉ INTERNATIONAL LEUR CONVIENT

PAS TOUJOURS PRATIQUE, CERTAINES ENTREPRISES NE VENDENT PLUS À L'ÉTRANGER

IL EST IMPORTANT DE CRÉER DES RÉSEAUX, D'INNOVER ET DE TROUVER DE NOUVEAUX CONTACTS

NOTAMMENT DANS LE SECTEUR DU TOURISME ET DE LA CULTURE

EN MOYENNE, LES PETITES ENTREPRISES SONT CONFRONTÉES À DAVANTAGE DE DIFFICULTÉS

IL EST IMPORTANT DE POUVOIR RENCONTRER DES ACHETEURS QUI SERAIENT AUTREMENT INJOIGNABLES

LES QUESTIONS CRITIQUES LIÉES À LA GARANTIE D'UN FLUX DE MARCHANDISES ADÉQUAT

LIGURIE ET CERTAINES RÉGIONS DE SARDAIGNE

LES QUESTIONS CRITIQUES LIÉES À LA NON-PARTICIPATION DES ENTREPRISES

QUELLE SERAIT LA FAÇON LA PLUS APPROPRIÉE DE PARTICIPER AUX APPELS À PROPOSITIONS OUVERTS ?

1 POSSIBILITÉ DE VISIONNER L'APPEL PENDANT UNE PÉRIODE RAISONNABLE AVANT SON OUVERTURE

2 LE MODE EST LIÉ AU TYPE D'APPEL

PLUS VOUS VOULEZ UTILISER LE CRITÈRE DE LA QUALITÉ DE LA CONCEPTION, PLUS VOUS DEVEZ INVESTIR DANS DE BONS COMITÉS D'ÉVALUATION

SI VOUS CHOISISSEZ LE JOUR DU CLIC, VOUS DEVEZ GARANTIR L'ÉGALITÉ DES CHANCES POUR TOUTES LES ENTREPRISES

POSSIBILITÉ DE CONSULTER DES SPÉCIALISTES DANS LE DOMAINE MÊME PENDANT LA PHASE DE PARTICIPATION

LES AVIS DU JOUR DE CLIC DOIVENT ÊTRE PARFAITEMENT RÉDIGÉS POUR POUVOIR FONCTIONNER

LES APPELS DE QUALITÉ SONT BASÉS SUR LES BESOINS RÉELS DES BÉNÉFICIAIRES

IL EST IMPORTANT D'AVOIR UN COMPTOIR QUI ACCOMPAGNE LES ENTREPRISES

EST-IL PRÉFÉRABLE DE FOURNIR DES SERVICES AVEC UN FINANCEMENT RÉDUIT MAIS DE 100% OU UN COFINANCEMENT DE 50% OU PLUS ?

1 LE COFINANCEMENT DONNE AUX ENTREPRISES DES RESPONSABILITÉS ET LES MOTIVE À RÉDIGER DES PROJETS DE QUALITÉ

MAIS SURTOUT EN PÉRIODE DE CRISE ÉCONOMIQUE, 50 % EST UN MONTANT TROP ÉLEVÉ

IL SERAIT PLUS APPROPRIÉ DE DEMANDER UN COFINANCEMENT À 20%.

2 IL EST NÉCESSAIRE D'ÉVALUER LA PÉRIODE ET LE CONTEXTE HISTORIQUES

PARFOIS LES ENTREPRISES N'ONT PAS ASSEZ DE RESSOURCES POUR COFINANCER

IL Y A UN RISQUE QUE LES OFFRES NE SOIENT PAS PRISES EN CONSIDÉRATION

PLUS ENCORE DANS LE CAS DU SECTEUR DE LA PÊCHE

3. LE CHOIX EST STRICTEMENT LIÉ AU MONTANT DU FINANCEMENT QUE VOUS SOUHAITEZ APPORTER

UN CATALOGUE DE SERVICES PEUT ÊTRE EFFICACE CAR....

Aide les entreprises à s'engager dans des voies d'innovation et de renforcement des compétences

C'est une opportunité pour les petites et moyennes entreprises qui ont souvent du mal à obtenir des services de conseil spécialisés.

Favorise les processus de développement tels que l'obtention de la certification (par exemple, les navires)

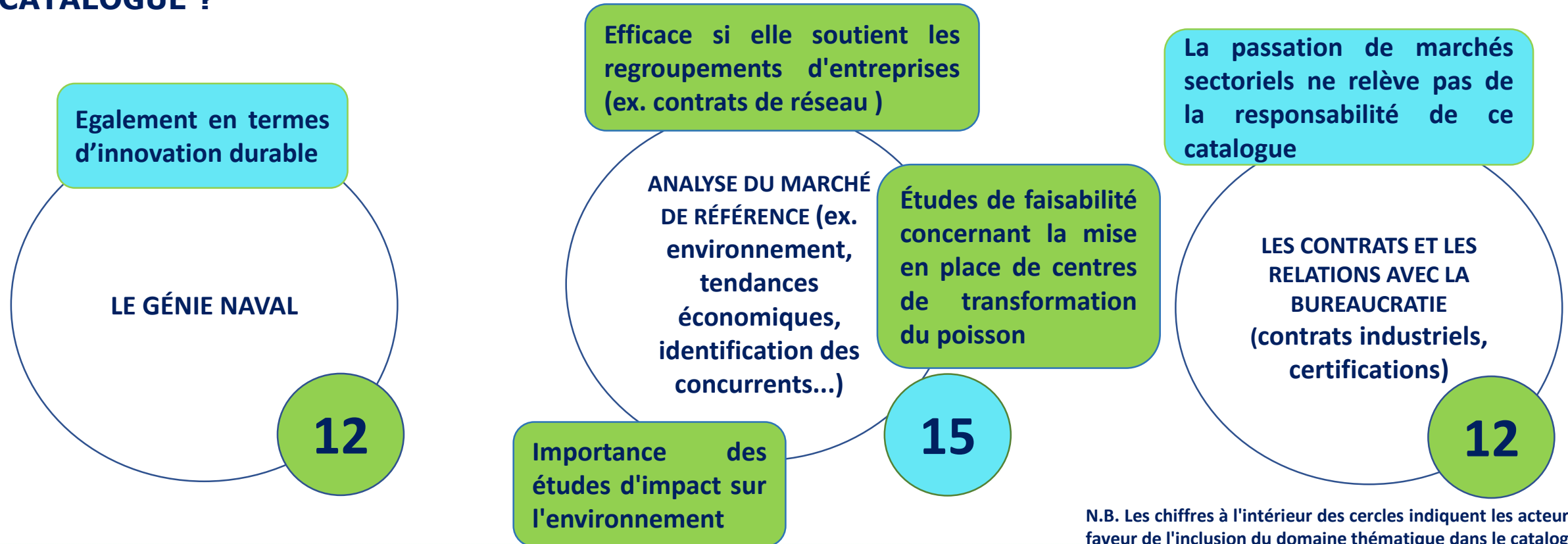
Vous permet de comprendre rapidement les services dont les entreprises ont besoin et de les leur offrir

Aide les entreprises à reconnaître et à apprécier le travail des organismes qui les assistent et les soutiennent et à leur faire confiance

Élargit la connaissance des services existants par les entreprises, ce qui augmente les possibilités de développement

Il s'agit d'un outil potentiellement facile à utiliser et donc très adapté aux secteurs de l'économie bleue.

QUELS SONT LES DOMAINES D'INTÉRÊT À INCLURE DANS LE CATALOGUE ?



N.B. Les chiffres à l'intérieur des cercles indiquent les acteurs en faveur de l'inclusion du domaine thématique dans le catalogue

QUELS SONT LES DOMAINES D'INTÉRÊT À INCLURE DANS LE CATALOGUE ?

Cela dépend de la manière dont les entreprises reconnaissent leurs besoins

Services budgétaires pour l'estimation des coûts/rendements des investissements, y compris les investissements structurels

Services de recherche d'innovations de produits et de structures pour réduire les impacts environnementaux

STRATÉGIE ORGANISATIONNELLE
(budget, innovation de processus/produits, accords de collaboration entre entreprises...)

17

Il est important de travailler en réseau, notamment dans le processus de vente et de transformation du poisson. Les entreprises doivent pouvoir tirer profit de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement.

La protection des marques et la certification sont très importantes

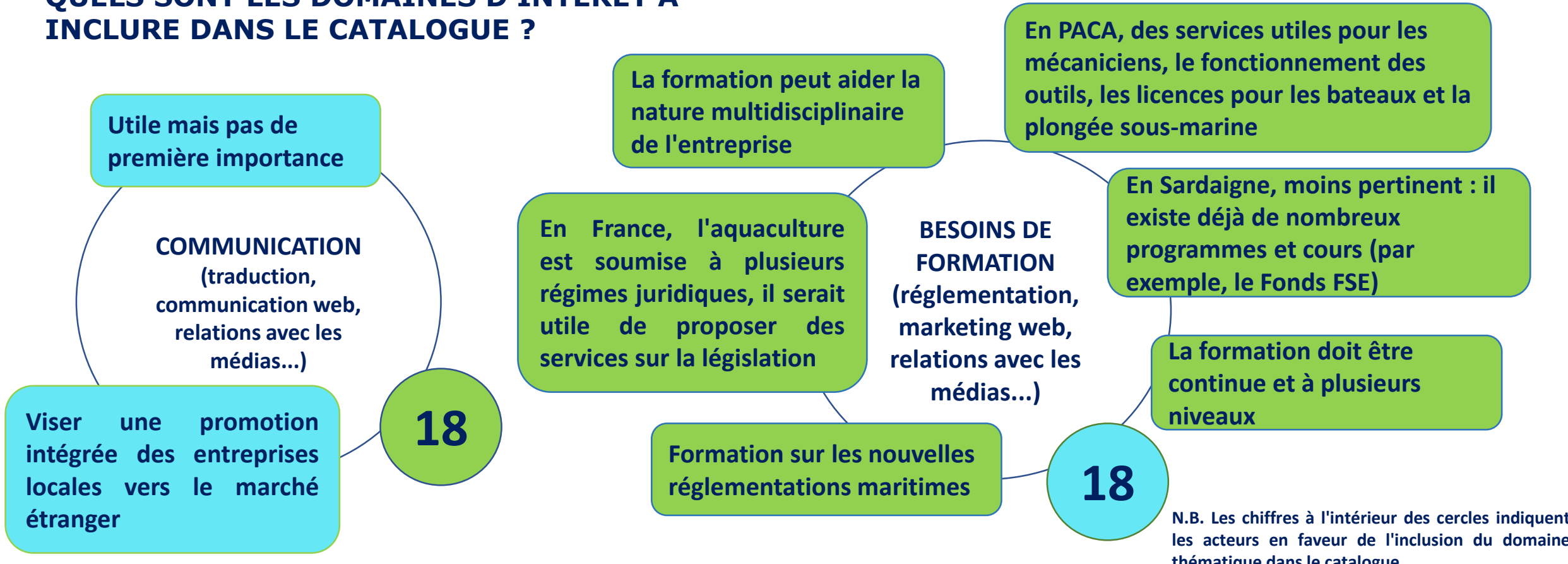
Elle dépend de la taille et de certaines caractéristiques spécifiques de l'entreprise

L'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES
(protection des marques, certifications, procédures bureaucratiques pour l'exportation...)

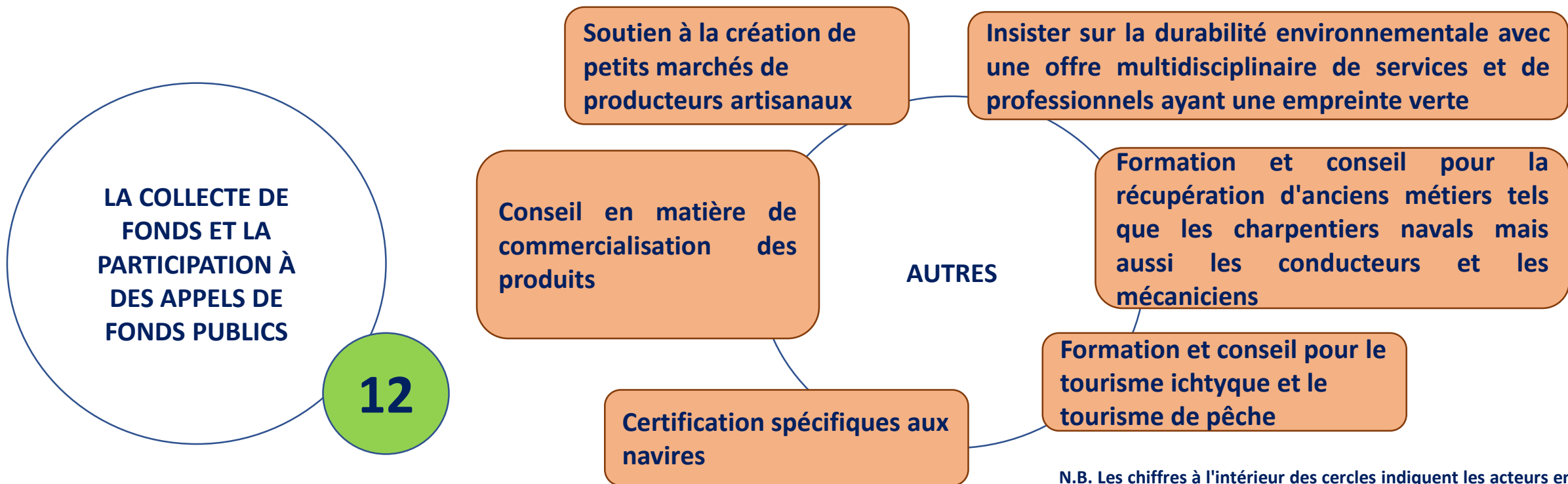
12

N.B. Les chiffres à l'intérieur des cercles indiquent les acteurs en faveur de l'inclusion du domaine thématique dans le catalogue

QUELS SONT LES DOMAINES D'INTÉRÊT À INCLURE DANS LE CATALOGUE ?



QUELS SONT LES DOMAINES D'INTÉRÊT À INCLURE DANS LE CATALOGUE ?



N.B. Les chiffres à l'intérieur des cercles indiquent les acteurs en faveur de l'inclusion du domaine thématique dans le catalogue

UNE EXPÉRIENCE ANTÉRIEURE DANS LA GESTION DE CATALOGUES DE SERVICES : LES FORCES ET LES FAIBLESSES RENCONTRÉES

POINTS FORTS	FAIBLESSES
Fonctionnalité du scouting (repérage) : importante dans la première consultation et dans l'identification des services par rapport au plan de développement de l'entreprise	Difficultés de compilation des demandes par les entreprises et difficultés à trouver les documents utiles pour la participation
Services pluridisciplinaires	Difficulté à bien travailler avec les secteurs non innovants tels que la pêche
Haute spécialisation	Difficulté à gérer les agences qui sont structurellement situées sur le territoire : il vaut mieux les contacter par e-mail ou par téléphone pour organiser des rencontres ciblées.
Des outils de communication efficaces pour soutenir les rapports sur les activités de catalogue	Temps limité pour suivre toutes les étapes du parcours, tant par les entreprises que par l'institution
	Difficultés liées au retour d'information sur les dépenses de financement

DES SUGGESTIONS POUR UN CONTRE-MODÈLE POTENTIELLEMENT EFFICACE

UNE COMMUNICATION ET UNE
INFORMATION CONSTANTES ET
CONTINUES

BUREAU D'INFORMATION ET SERVICE
DE FAQ RAPIDE ET CONSTANT

FORMULAIRES SIMPLIFIÉS

UNE BONNE COMMUNICATION ET UNE
ANALYSE DES BESOINS. POUR CONSTRUIRE
LE CATALOGUE, IL EST PRÉFÉRABLE DE
CONTACTER D'ABORD LES ENTREPRISES
INDIVIDUELLEMENT

COMPTOIR MOBILE QUI SE REND
ÉGALEMENT À L'ENTREPRISE GRÂCE AU
TRAVAIL DES AGENTS DE
DÉVELOPPEMENT

UN CONSEIL SUR MESURE QUI TIEN
COMPTE DES DIFFÉRENCES ENTRE LES
ENTREPRISES

LA TRANSPARENCE ET LA CLARTÉ DE
L'INFORMATION

UNE PRÉSENCE CONSTANTE SUR LE
TERRITOIRE

ORGANISATION QUI FOURNIT UN SOUTIEN
ET UNE ASSISTANCE PERSONNALISÉS,
ÉGALEMENT POUR ENCOURAGER LES
ENTREPRISES À SE LANÇER DANS DES
SERVICES INNOVANTS

DES SUGGESTIONS POUR UN CONTRE-MODÈLE POTENTIELLEMENT EFFICACE

MODÈLE DE COMPTOIR SOUPLE ET ADAPTABLE

DU PERSONNEL AYANT DES CONNAISSANCES SPÉCIALISÉES DANS LES DOMAINES DES BÉNÉFICIAIRES CIBLES

LE BUREAU D'ACCUEIL S'OCCUPERA DES PROCÉDURES DE REMONTÉE

MULTIDISCIPLINARITÉ DU GUICHET

UN PERSONNEL DE GUICHET AYANT DE BONNES CAPACITÉS DE COMMUNICATION ET D'INTERACTION AVEC LES ENTREPRISES

UN SERVICE DEVRAIT ÉGALEMENT ÊTRE MIS EN PLACE POUR TROUVER ET IDENTIFIER D'AUTRES AVIS UTILES À L'ENTREPRISE

ASSISTANCE À L'ENTREPRISE À 360° : DE LA PARTICIPATION À LA MISE EN ŒUVRE, DU REPORTING AU SUIVI

UN PERSONNEL DE GUICHET TRÈS BIEN FORMÉ ET HAUTEMENT QUALIFIÉ

Contacts



<http://interreg-maritime.eu/it/web/waves/progetto>



info@flagsardegnaorientale.com



+39 3511411208

Partenaires



FLAG NORD
SARDEGNA



Riviere di Liguria
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO