

Acceleratore transfrontaliero di startups +

PRODOTTO T2.2.1

Bilanci regionali dei percorsi di
accompagnamento: Regione Corsica

Accélérateur transfrontalier de startups +

LIVRABLE T2.2.1

Bilans régionaux des parcours
d'accompagnement : Région Corse



INDEX

1. INTRODUCTION
2. LA RÉGION CORSE : LE PARCOURS D'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

ANNEXE 1 : RAPPORTS DE CONSEIL

ANNEXE 2 : PROFILS PROFESSIONNELS DES CONSULTANTS

INDICE

1. INTRODUZIONE
2. LA REGIONE CORSICA: IL PERCORSO DI ACCOMPAGNAMENTO INDIVIDUALE

ALLEGATO 1: RELAZIONI DEL CONSIGLIO

ALLEGATO 2: PROFILI PROFESSIONALI DEI CONSULENTI

1. INTRODUCTION

Le projet MARITTIMOTECH+ (Accélérateur transfrontalier de startups +), financé par des fonds du Programme de coopération territoriale maritime Italie-France 2014-2020 - AXE 1, d'une durée de deux ans (se terminant en février 2023), vise à créer un Accélérateur transfrontalier qui favorise le développement de jeunes entreprises et, surtout, facilite l'exploitation économique de nouvelles idées entrepreneuriales liées à la croissance bleue et verte. MARITTIMOTECH+ veut soutenir de nouveaux projets et donner "un coup d'accélérateur" aux secteurs verts et bleus, en reconnaissant la zone de coopération transfrontalière IT-FR comme un terreau idéal pour l'innovation entrepreneuriale.

Le projet MARITTIMOTECH+ vise à impliquer 50 micro, petites et moyennes entreprises (MPME) ayant des projets innovants dans un parcours d'accélération, qui comprendra : une analyse à 360° de l'idée d'entreprise ; 5 sessions de formation en groupe ; 5 ateliers ; un service de soutien individuel ; un événement transfrontalier de mise en réseau ; et une compétition transfrontalière finale où tous les participants seront invités à présenter un pitch et leur plan d'affaires.

Le produit T2.2.1 "*Bilans régionaux des parcours d'accompagnements/Bilanci regionali dei percorsi di accompagnamento*" fait partie de la Composante T2 "MISE EN OEUVRE DU DISPOSITIF D'ACQUISITION DE SERVICES AUX ENTREPRISES/ATTUAZIONE DELLO STRUMENTO DI ACQUISIZIONE DEI SERVIZI ALLE IMPRESE" - coordonnée par la Chambre de Commerce et d'Industrie du Var - CCI du Var - et de l'Activité T2. 1 "*Entreprises accompagnées par MARITTIMOTECH+/Le imprese accompagnate da MARITTIMOTECH+*".

Le produit T2.2.1 présente, pour chacune des régions partenaires, les résultats obtenus dans le cadre du parcours d'accompagnement individuel dont chaque entreprise participante a bénéficié, en termes d'implication active dans le parcours, de développement entrepreneurial, ainsi que de renforcement purement technique/technologique et de réseau. Les parcours ont été mis en œuvre conformément à la méthodologie définie dans la composante T1 "CAPITALISATION ET ORGANISATION DU DISPOSITIF/CAPITALIZZAZIONE E ORGANIZZAZIONE DEL DISPOSITIVO", détaillée dans le produit T1.2.1 "*Méthodologie Transfrontalière Conjointe/Metodologia transfrontaliera congiunta*", en capitalisant les expériences réussies acquises par les partenaires et le programme de coopération, en garantissant un effet de levier efficace pour les bénéficiaires et en assurant le développement économique.

1. INTRODUZIONE

Il progetto MARITTIMOTECH+ (Acceleratore transfrontaliero di startup +), finanziato da fondi del Programma di cooperazione territoriale marittima Italia-Francia 2014-2020 - ASSE 1, della durata di due anni (che termina nel febbraio 2023), mira a creare un acceleratore transfrontaliero che favorisca lo sviluppo di nuove imprese e, soprattutto, faciliti lo sfruttamento economico di nuove idee imprenditoriali legate alla crescita blu e verde. MARITTIMOTECH+ vuole sostenere nuovi progetti e dare "una spinta" ai settori verde e blu, riconoscendo l'area di cooperazione transfrontaliera IT-FR come terreno ideale per l'innovazione imprenditoriale.

Il progetto MARITTIMOTECH+ mira a coinvolgere 50 micro, piccole e medie imprese (PMI) con progetti innovativi in un percorso di accelerazione che comprenderà: un'analisi a 360 eur dell'idea imprenditoriale; 5 sessioni di formazione in gruppo; 5 workshop; un servizio di supporto individuale; un evento di rete transfrontaliero; e una competizione transfrontaliera finale dove tutti i partecipanti saranno invitati a presentare un pitch e il loro piano aziendale.

Il prodotto T2.2.1 "Bilanci regionali dei percorsi di accompagnamento/Bilanci regionali dei Percorsi di accompagnamento" fa parte della Componente T2 "ATTUAZIONE DEL DISPOSITIVO DI ACQUISIZIONE DI SERVIZI ALLE IMPRESE/ATTUAZIONE DELLO STRUMENTO DI ACQUISIZIONE DEI SERVIZI ALLE IMPRESE" coordinata dalla Camera di Commercio e Industria del Var - CCI del Var - e dell'Attività T2. 1 "Aziende accompagnate da MARITTIMOTECH+/Le Imprese accompagnate da MARITTIMOTECH+".

Il prodotto T2.2.1 presenta, per ciascuna delle regioni partner, i risultati ottenuti nell'ambito del percorso di accompagnamento individuale di cui ogni impresa partecipante ha beneficiato, in termini di coinvolgimento attivo nel percorso, di sviluppo imprenditoriale, e di potenziamento puramente tecnico/tecnologico e rete. I percorsi sono stati attuati secondo la metodologia definita nella componente T1 "CAPITALIZZAZIONE E ORGANIZZAZIONE DEL DISPOSITIVO/CAPITALIZZAZIONE E ORGANIZZAZIONE DEL DISPOSITIVO", dettagliata nel prodotto T1.2.1 "Metodologia Transfrontaliera Congiunta/Metodologia transfrontaliera congiunta", capitalizzando le esperienze positive acquisite dai partner e dal programma di cooperazione, garantendo un effetto leva efficace per i beneficiari e garantendo lo sviluppo economico.

Fig.1 Extrait du formulaire de candidature du projet MARITTIMOTECH+.

Attività Activité	Prodotto Livrabile	Scadenza Echéance
T2.1 <i>Appel à projets et selection des candidats</i> Avviso per progetti e selezione dei candidati	T2.1.1 <i>Appel à Candidature Transfrontalier</i> Avviso di candidatura transfrontaliera	Ottobre 2021
	T2.1.2 <i>Liste des candidatures et des bénéficiaires</i> Lista delle candidature e dei beneficiari	Ottobre 2021
T2.2 <i>Gestion des parcours d'accompagnent et des événements à destination des entreprises</i> Gestione di un percorso di accompagnamento e di eventi destinati alle imprese	T2.2.1 <i>Bilans régionaux des parcours d'accompagnement</i> Bilanci regionali dei percorsi di accompagnamento	Gennaio 2023

2. LA RÉGION CORSE : LE PARCOURS D'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

Le parcours d'accompagnement individuel coordonné par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Corse et l'incubateur INIZIÀ prévoyait la participation de 7 entreprises. Toutefois, une d'entre elles n'a pas pu bénéficier des services d'accompagnement individuels. Le tableau ci-dessous présente les entreprises, la région à laquelle elles appartiennent et une brève description :

Il percorso di accompagnamento individuale coordinato dalla Camera di Commercio e Industria di Corsica e dall'incubatore INIZIÀ prevedeva la partecipazione di 7 imprese. Tuttavia, una di esse non ha potuto beneficiare dei servizi di accompagnamento individuali. La tabella seguente presenta le imprese, la regione a cui appartengono e una breve descrizione:

NOM	REGION	DESCRIPTION
RHUM ARRANGERIE CORSE	CORSE	<p>Laurence et Sandra, deux professionnelles du commerce, s'allient pour créer un nouveau produit local de qualité "Rhum'A ". La SARL Rhum'Arrangerie Corse, située au cœur du maquis du Cap-Corse, est la première fabrique de rhums arrangés en Corse. Le choix est de positionner la marque sur un produit premium. La "premiumisation", une tendance à un positionnement des marques de plus en plus important vers ce modèle. Le rhum arrangé quant à lui, est la dernière tendance du rayon des spiritueux.</p> <p>Rhum'A, se démarque par l'utilisation d'un rhum AOC de Martinique de grande qualité, associé à des fruits et plantes insulaires. A court terme, la société va faire découvrir son produit à travers la Corse, puis sur le Continent, puis les rhums arrangés corses s'exporteront en Europe et vers l'étranger. La marque a pour volonté de développer d'autres produits innovants. De nouvelles méthodes de production et de collaboration avec des professionnels sont déjà en réflexion. Elles permettront de poursuivre l'innovation et de rester au rang d'un produit insulaire premium. L'entreprise recherche à communiquer rapidement et activement sur son produit, créer un site web marchand pour sa vitrine et la vente aux particuliers sur tout le territoire français et européen. L'organisation de la distribution et sa logistique est primordiale. L'entreprise doit dès à présent envisager le développement de la production ainsi que des espaces de travail et de stockage supplémentaires. Des besoins ont été identifiés en communication, marketing, digitalisation, gestion financière adaptée.</p> <p>Laurence e Sandra, due professionisti del commercio, si uniscono per creare un nuovo prodotto locale di qualità "Rum'A". La SARL Rhum'Arrangerie Corse, situata nel cuore della macchia del Capo</p>

		<p>Corso, è la prima fabbrica di rum arrangiati in Corsica. La scelta consiste nel posizionare il marchio su un prodotto premium. La "premiumizzazione", una tendenza ad un posizionamento dei marchi sempre più importante verso questo modello. Il rum, invece, è l'ultima tendenza nel settore degli alcolici.</p> <p>Rum'A, si distingue per l'uso di un rum DOC della Martinica di alta qualità, combinato con frutta e piante dell'isola. A breve termine, la società farà scoprire il suo prodotto attraverso la Corsica, poi sul continente, poi i rum arrangiati corsi si esportano in Europa e verso l'estero. Il marchio vuole sviluppare altri prodotti innovativi. Nuovi metodi di produzione e collaborazione con professionisti sono già in discussione. Esse consentiranno di perseguire l'innovazione e di rimanere un prodotto insulare di alta qualità. L'azienda cerca di comunicare rapidamente e attivamente sul suo prodotto, creare un sito web commerciale per la sua vetrina e la vendita a privati su tutto il territorio francese ed europeo. L'organizzazione della distribuzione e la sua logistica è fondamentale. L'azienda deve ora prendere in considerazione lo sviluppo della produzione e degli spazi di lavoro e stoccaggio aggiuntivi. Sono state identificate esigenze di comunicazione, marketing, digitalizzazione, gestione finanziaria adeguata.</p>
THÉO OPPO	CORSE	<p>Production de cosmétique à partir d'essences, bio et locales avec flaconnage et mode d'approvisionnement durable : emballage recyclé et recyclable, faible consommation d'eau, etc. L'entreprise s'adresse au plus grand nombre, et se situe entre la production agricole et industrielle. La pérennisation de l'entreprise permettra un développement de l'activité des partenaires. Un travail de R&D est nécessaire pour le conditionnement, en même temps que la mise en place de la chaîne de production.</p> <p>Produzione di cosmetici a partire da essenze, bio e locali con imbottigliamento e modalità di approvvigionamento sostenibile: imballaggi riciclati e riciclabili, basso consumo d'acqua, ecc. L'azienda si rivolge al maggior numero, e si colloca tra produzione agricola e industriale. La sostenibilità dell'impresa consentirà uno sviluppo dell'attività dei partner. È necessario un lavoro di ricerca e sviluppo per il confezionamento, insieme alla creazione della catena di produzione.</p>
Fish Clip	CORSE	<p>Fish and Clip propose la création d'un nouvel ustensile de cuisine, permettant d'immobiliser un poisson afin de pouvoir le travailler en toute sécurité. Cet ustensile permet ainsi au poissonnier, au</p>

		<p>cuisinier professionnel ou au particulier de ne plus tenir le poisson par la main et limite ainsi les risques de blessures, améliore l'hygiène alimentaire, apporte une amélioration des conditions de travail avec l'utilisation d'un ustensile ergonomique, et permet aussi de faciliter la formation professionnelle des apprentis dans le travail du poisson. Le projet concerne à la fois le marché des professionnels et celui des particuliers et sa fabrication se fera, à terme, à partir de matière première recyclée, de façon à contribuer à la mise en place d'une filière de valorisation sur la Corse. Notre objectif est d'implanter la production en Corse, avec dans un premier temps une plateforme logistique qui procédera à l'assemblage des produits, l'expédition et le service après-vente, et dans un second temps, l'implantation de toute la chaîne de fabrication. L'objectif est ainsi de créer et développer une entreprise entièrement locale afin de contrôler l'ensemble du processus de fabrication, de commercialisation et d'expédition.</p> <p>Fish and Clip propone la creazione di un nuovo utensile da cucina, permettendo di immobilizzare un pesce in modo da poterlo lavorare in tutta sicurezza. Questo utensile permette così al pescivendolo, al cuoco professionista o al privato di non tenere più il pesce per mano e limita così i rischi di lesioni, migliora l'igiene alimentare, migliora le condizioni di lavoro con l'impiego di un utensile ergonomico e permette anche di facilitare la formazione professionale degli apprendisti nel lavoro del pesce. Il progetto riguarda sia il mercato dei professionisti che quello dei privati e la sua fabbricazione si farà, a termine, a partire da materia prima riciclata, in modo da contribuire alla creazione di una filiera di valorizzazione sulla Corsica. Il nostro obiettivo è quello di impiantare la produzione in Corsica, con in un primo tempo una piattaforma logistica che procederà all'assemblaggio dei prodotti, alla spedizione e al servizio post-vendita, e in un secondo tempo, l'implementazione dell'intera catena di produzione. L'obiettivo è quello di creare e sviluppare un'azienda interamente locale per controllare l'intero processo di produzione, commercializzazione e spedizione.</p>
Ho'Carré	CORSE	<p>Ho 'Carré est une plateforme numérique qui permet la facilitation des échanges commerciaux entre producteurs et commerçants. Mise en ligne en 2021, cette solution numérique vise à mieux intégrer les producteurs dans l'approvisionnement des professionnels de l'hôtellerie et restauration et ainsi impacter positivement les circuits de distribution en favorisant les circuits</p>

		<p>courts et les circuits de proximité. Ce qui par la même améliorerait la rémunération des producteurs et avoir un impact positif sur une consommation plus responsable, plus locale et plus durable.</p> <p>Ho 'Carré è una piattaforma digitale che consente l'agevolazione degli scambi commerciali tra produttori e commercianti. Disponibile online nel 2021, Questa soluzione digitale mira a integrare meglio i produttori nell'approvvigionamento dei professionisti del settore alberghiero e della ristorazione e quindi ad incidere positivamente sui circuiti di distribuzione favorendo i circuiti corti e i circuiti di prossimità . Cosa che per la stessa migliorerebbe la remunerazione dei produttori e avrebbe un impatto positivo su un consumo più responsabile, più locale e più sostenibile.</p>
Workation	CORSE	<p>Le projet Workation résulte en la création d'un espace de co-working à Calvi. À l'heure où le télétravail est en pleine expansion, l'idée est de créer un espace de travail dans un cadre exceptionnel et offrant la possibilité à la fois à des entrepreneurs locaux de pouvoir bénéficier d'un espace de coworking mais également à des entreprises d'organiser des voyages d'affaires conjuguant travail et séjour de découverte de la Corse, tout au long de l'année.</p> <p>Une startup parisienne pourrait par exemple contacter Workation, afin d'organiser un séjour de travail à Calvi. L'entreprise lui proposerait l'accès à l'espace de co-working, ainsi qu'une possibilité de logement. En plus de cela, Workation proposerait également un service d'organisation de séjour, notamment via des partenariats avec des professionnels d'activités touristiques sur place (randonnées pédestres, artisans ...). L'objectif est de développer, à travers ce projet, un tourisme d'affaire durable et en dehors de la logique de saisonnalité.</p> <p>Il progetto Workation crea uno spazio di co-working a Calvi. In un momento in cui il telelavoro è in piena espansione, l'idea è di creare uno spazio di lavoro in un contesto eccezionale e che offra la possibilità sia agli imprenditori locali di beneficiare di uno spazio di co-working, sia alle imprese di organizzare viaggi d'affari che scoperta della Corsica, durante tutto l'anno.</p> <p>Una startup parigina potrebbe ad esempio contattare Workation per organizzare un soggiorno di lavoro a Calvi. L'azienda gli avrebbe offerto l'accesso allo spazio di co-working, nonché una possibilità di alloggio. Inoltre, Workation offrirebbe anche un servizio di organizzazione del soggiorno, in particolare attraverso partnership</p>

		<p>con professionisti di attività turistiche in loco (escursioni a piedi, artigiani ...). L'obiettivo è sviluppare, attraverso questo progetto, un turismo d'affari sostenibile e al di fuori della logica della stagionalità.</p>
Montres LE MEUR	CORSE	<p>L'entreprise des Montres Le Meur est en activité depuis 2021, son activité réside principalement dans la conception et la fabrication de montres de luxe en Corse. Avec une production d'environ soixante montres par an, l'entreprise propose des montres exclusives qui sont également personnalisables. L'objectif des montres Le Meur est de développer le secteur de l'horlogerie en Corse afin d'y créer de l'emploi, d'y accueillir des stagiaires et de proposer des formations.</p> <p>Les objectifs de développement concernent une pénétration du marché continental qui s'appuiera sur une stratégie principalement digitale et de vente à distance via son site internet Montresleueur.com.</p> <p>L'azienda di orologi Le Meur è in attività dal 2021, la sua attività consiste principalmente nella progettazione e produzione di orologi di lusso in Corsica. Con una produzione di circa sessanta orologi all'anno, l'azienda offre orologi esclusivi che sono anche personalizzabili. L'obiettivo degli orologi Le Meur è di sviluppare il settore dell'orologeria in Corsica al fine di creare posti di lavoro, accogliere tirocinanti e proporre corsi di formazione.</p> <p>Gli obiettivi di sviluppo riguardano una penetrazione del mercato continentale che si baserà su una strategia principalmente digitale e di vendita a distanza tramite il suo sito web Montresleueur.com.</p>
PRESTA CREA	CORSE	<p>Le projet Presta Crea, porté par Delphine s'appuie sur le détournement ou transformation de tout objet ou meuble afin de lui faire prendre un autre sens ou de changer sa fonction.</p> <p>Après plusieurs mois de prototypes, Presta Crea a présenté son nouveau produit : Des'Art Fenêtre, une décoration qui s'adapte sur tout type de fenêtres sans clou ni vis.</p> <p>Un mélange d'ombre et de lumière... Une ambiance naturelle qui bouge tout au long de la journée... Une intimité préservée ... Des motifs et incrustations sélectionnés pour accompagner votre intérieur. Plus de rideaux, plus de trous et une ouverture à 90°.</p> <p>Le projet est l'expression de la créativité de Delphine dans ses projets de décoration et d'ameublement.</p> <p>Il progetto Presta Crea, portato da Delphine, si basa sul dirottamento o sulla trasformazione di qualsiasi oggetto o mobile</p>

	<p>per farlo assumere un altro significato o cambiare la sua funzione. Dopo diversi mesi di prototipi, Presta Crea ha presentato il suo nuovo prodotto: De'Art Finestra, una decorazione che si adatta a qualsiasi tipo di finestra senza chiodi o viti.</p> <p>Un mix di ombra e luce... Un ambiente naturale che si muove durante il giorno... Privacy preservata... Motivi e intarsi selezionati per accompagnare il vostro interno. Più tende, più fori e un'apertura a 90.</p> <p>Il progetto è l'espressione della creatività di Delphine nei suoi progetti di decorazione e arredamento.</p>
--	---

Dans le cadre du projet MARITTIMOTECH+, la conception de l'accompagnement individuel a été développée à partir des indications préliminaires contenues dans le document de diagnostic des start-ups participantes établi par le consultant chargé de détecter les besoins spécifiques de formation/mise à niveau de chaque entreprise.

L'accompagnement individuel s'est donc concentré sur des sujets particulièrement pertinents pour les bénéficiaires concernés ; l'accent a notamment été mis sur les sujets suivants :

- Mis en place d'un site marchand basé sur un CMS permettant la tenue des stocks et l'édition des déclarations mensuelles à la douane **(RHUM ARRANGERIE)**
- Mis en place d'une stratégie de vente différencié en BtoB auprès d'un réseau d'officine de pharmacies ciblé. **(Théo OPPO)**
- Mis en place d'une stratégie digitale complète comprenant création de contenus, définition d'un plan de communication, gestion des réseaux sociaux et consulting web **(Montres LE MEUR)**
- Conception technique et fabrication d'un prototype fonctionnel type MVP dédié au travail du poisson, étude de marché et test auprès d'un public-cible identifié. **(FISHCLIP)**
- Création d'une identité de marque, montage d'un business plan et appui au lancement de l'activité commerciale. **(PRESTACREA)**
- Réalisation d'une étude de marché pour tester la pertinence de l'offre en Italie, accompagnement commercial à travers l'étude d'une ville pilote : Florence, formation d'un agent et développement d'une stratégie commerciale axée sur les producteurs italiens. **(Ho'Carré)**

L'accompagnement a été réalisé de manière virtuelle, afin de garantir la participation de toutes les entreprises (compte tenu également de la distance physique entre le consultant et le bénéficiaire).

Vous trouverez ci-joint les rapports établis pour chaque entreprise ainsi qu'un bref aperçu des profils professionnels des consultants impliqués dans la formation.

Nell'ambito del progetto MARITTIMOTECH+, la progettazione dell'accompagnamento individuale è stata sviluppata sulla base delle indicazioni preliminari contenute nel documento di diagnosi delle start-ups partecipanti stabiliti dal consulente incaricato di individuare le esigenze specifiche di formazione/aggiornamento di ciascuna impresa.

L'accompagnamento individuale si è quindi concentrato su argomenti particolarmente pertinenti per i beneficiari interessati; l'accento è stato posto in particolare sui seguenti argomenti:

- Creazione di un sito commerciale basato su un CMS che consente la tenuta delle scorte e l'edizione delle dichiarazioni mensili alla dogana (RHUM ARRANGERIE)
- Messa in atto di una strategia di vendita differenziata in BtoB presso una rete di farmacie mirate. (Theo OPPO)
- Messa in atto di una strategia digitale completa comprendente creazione di contenuti, definizione di un piano di comunicazione, gestione dei social network e consulenza web (Orologi LE MEUR)
- Progettazione tecnica e produzione di un prototipo funzionale tipo MVP dedicato al lavoro del pesce, ricerca di mercato e test presso un pubblico identificato. (FISHCLIP)
- Creazione di un'identità di marca, creazione di un business plan e sostegno all'avvio dell'attività commerciale. (PRESTACREA)
- Realizzazione di una ricerca di mercato per testare la pertinenza dell'offerta in Italia, accompagnamento commerciale attraverso lo studio di una città pilota: Firenze, formazione di un agente e sviluppo di una strategia commerciale incentrata sui produttori italiani. (Ho'Carré)

L'accompagnamento è stato realizzato in modo virtuale, per garantire la partecipazione di tutte le imprese (tenendo conto anche della distanza fisica tra il consulente e il beneficiario).

Sono allegate le relazioni elaborate per ciascuna impresa e una breve panoramica dei profili professionali dei consulenti coinvolti nella formazione.