

Acceleratore transfrontaliero di startups +

PRODOTTO T3.1.1

Bilancio transfrontaliero dei percorsi di
accompagnamento

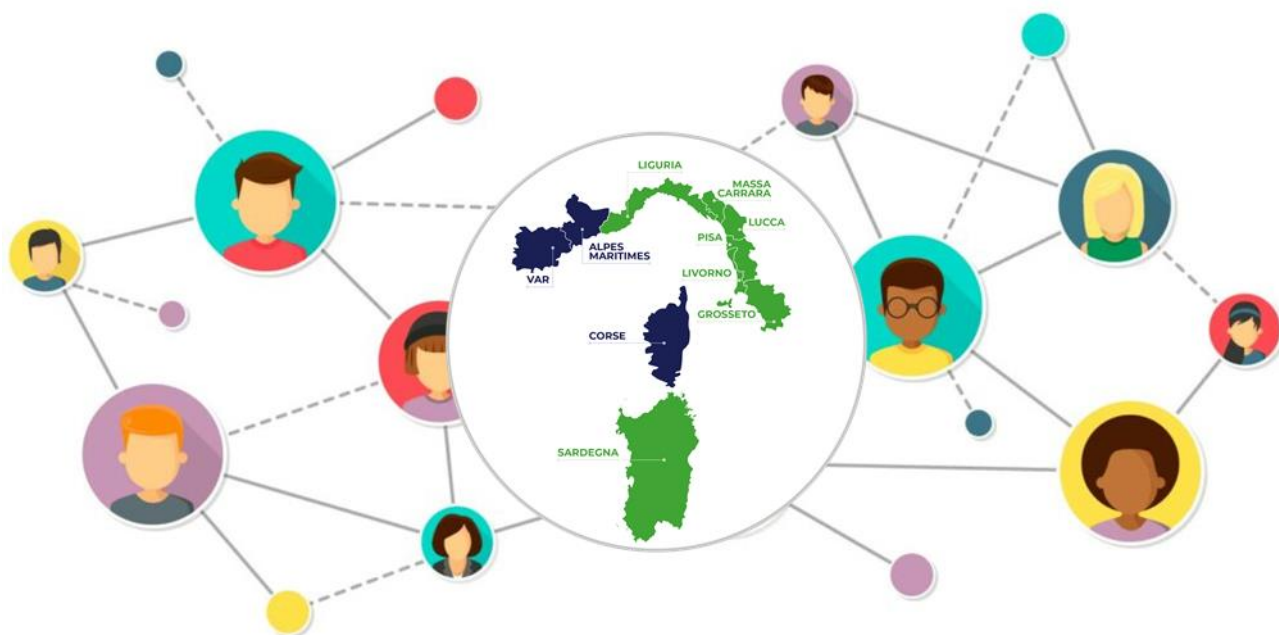
Accélérateur transfrontalier de startups +

LIVRABLE T3.1.1

Bilan transfrontalier des parcours
d'accompagnement

Partner responsabile: CCI du VAR
Partner coinvolti: UNIGE-DICCA, Promocamera, CCIAA
Maremma e Tirreno, CCI du VAR





INDICE

1. INTRODUZIONE

2. UN APPROCCIO PER L'ACCOMPAGNAMENTO INDIVIDUALE: BUONE PRATICHE EMERSE NELLE REGIONI COINVOLTE DAL PROGETTO (CORSICA, VAR, LIGURIA, TOSCANA E SARDEGNA)

1. INTRODUZIONE

Il progetto MARITTIMOTECH+ (*Accélérateur transfrontalier de startups +*), finanziato a valere sui fondi del Programma di Cooperazione Territoriale Italia-Francia Marittimo 2014-2020 – ASSE 1, di durata biennale (con termine a febbraio 2023), era finalizzato alla creazione di un Acceleratore Transfrontaliero che promuovesse lo sviluppo di giovani imprese e che, soprattutto, facilitasse lo sfruttamento economico di nuove idee imprenditoriali legate alla crescita blu e verde. MARITTIMOTECH+ ha voluto sostenere nuovi progetti e dare “un’accelerazione” alle filiere verdi e blu, riconoscendo nell’area di cooperazione transfrontaliera IT-FR un terreno fertile ideale per l’innovazione imprenditoriale.

Il progetto MARITTIMOTECH+ aveva l’obiettivo di far partecipare 50 micro, piccole e medie imprese (MPMI) con progetti innovativi ad un percorso di Accelerazione, il quale ha incluso: un’analisi a 360° dell’idea imprenditoriale; 5 sessioni di formazione di gruppo; 5 workshops; un servizio di supporto individuale; un evento di networking transfrontaliero; una competizione finale transfrontaliera in cui tutti i partecipanti sono stati invitati a presentare un pitch e il proprio business plan.

Il prodotto T3.1.1 “*Bilan transfrontalier des parcours d’accompagnement/Bilancio transfrontaliero dei percorsi di accompagnamento*” rientra all’interno della Componente T3 “SOUTIEN DIRECT AUX ENTREPRISES/SOSTEGNO DIRETTO ALLE IMPRESE” – coordinata dalla Camera di Commercio e Industria della Corsica – CCI de Corse – e nella attività T1.2 “*Entreprises soutenues par MARITTIMOTECH+/Imprese sostenute da MARITTIMOTECH+*”.

Il prodotto T3.1.1 presenta, per ognuna delle regioni partner, i risultati ottenuti in seno al percorso di accompagnamento individuale di cui ogni impresa partecipante al progetto ha beneficiato, nei termini di coinvolgimento attivo nel percorso, sviluppo imprenditoriale, nonché puramente tecnico/tecnologico, costruzione di rete. I percorsi sono stati realizzati coerentemente alla metodologia definita nella componente T1 “CAPITALISATION ET ORGANISATION DU DISPOSITIF/CAPITALIZZAZIONE E ORGANIZZAZIONE DEL DISPOSITIVO”, dettagliata nel prodotto T1.2.1 “*Méthodologie Transfrontalière Conjointe/Methodologia transfrontaliera congiunta*”, capitalizzando le esperienze di successo acquisite dai partner e dal programma di cooperazione, garantendo un efficace effetto leva per i beneficiari e assicurando lo sviluppo economico.

Fig.1 Estratto dal formulario di candidatura del progetto MARITTIMOTECH+.

Attività	Prodotto	Scadenza
T3.1 <i>Entreprises soutunes par MARITTIMOTECH+</i> Imprese sostenute da MARITTIMOTECH+	T3.1.1 <i>Bilan transfrontalier des parcours d'accompagnement</i> Bilancio transfrontaliero dei percorsi di accompagnamento	Gennaio 2023

2. UN APPROCCIO PER L'ACCOMPAGNAMENTO INDIVIDUALE: BUONE PRATICHE EMERSE

Dall'esperienza maturata nelle regioni dei partner è emerso come la realizzazione di un percorso di accompagnamento individuale è importante che si attenga alle seguenti fasi:

- CO-PROGETTAZIONE DEL PERCORSO SU MISURA DELLA SINGOLA IMPRESA
- CONOSCENZA
- ANALISI
- PIANIFICAZIONE – PITCH

Il networking e la partecipazione sono elementi fondamentali da realizzare per supportare la crescita e l'innovazione delle giovani start up. In MARITTIMOTECH+, le imprese beneficiarie hanno avuto occasione di collaborare e mettere a fattor comune le proprie esperienze, stabilendo delle relazioni professionali nel territorio di cooperazione transfrontaliero.

Di seguito si illustrano le diverse fasi individuate.

CO-PROGETTAZIONE	In occasione della coprogettazione, vengono analizzate le caratteristiche delle imprese e la relazione diagnostica (se si ha a disposizione). In MARITTIMOTECH+ è stato inizialmente definito come approccio quello di ritagliare le attività sui bisogni/desideri veri delle imprese, valorizzando uno spazio di mercato a loro congeniale. Tutto questo valorizzando l'aspetto di innovatività e facilitando inoltre l'azione di networking quale uno strumento attivo per il sostegno all'imprenditorialità. La "policy learning" condivisa fra il committente e l'esecutore porta così a strumenti precisi da introdurre nel percorso, tenendo presente che le azioni mirate al sostegno delle startup selezionate dal progetto hanno come principale obiettivo quello di incentivare la conoscenza di processi innovativi e una crescita generale di scambio della conoscenza nella dimensione transfrontaliera del sistema imprenditoriale dell'area di cooperazione al fine di rafforzare le micro, piccole e medie imprese legate alla crescita blu e verde sui mercati regionali, nazionali ed internazionali e quindi integrarle attivamente nei processi di innovazione. In particolare, la fase finale del progetto mira al coinvolgimento diretto di attori: enti, consulenti, imprenditori mentori, investitori.
CONOSCENZA	La conoscenza si sviluppa mediante lo studio del business model dell'impresa e su alcune ore di affiancamento; articolate su più incontri personalizzati e svolti appunto lavorando direttamente e separatamente con l'impresa aderente al progetto.
ANALISI	L'analisi porta alla narrazione insieme ai protagonisti della startup della strategia come prospettiva; questo per dare all'azienda la sua collocazione nell'ambiente esterno e consentirle di agire all'interno proiettando nel mondo il frutto della sua personalità, cultura e carattere. In tal senso il termine "strategia" descrive anche i tratti che sono radicati nella realtà di un'azienda e che comportano opportunità e criticità, tenendo sempre la

	<p>barra rivolta ai bisogni dell'impresa stessa. Il percorso di accompagnamento può essere suddiviso in due fasi - <i>bootstrap</i> (consolidare la struttura dell'idea imprenditoriale) e <i>validation</i> (favorirne il percorso di consolidamento) - arrivando ad una sessione comune che fornisce un modello disegnato su misura per la start up.</p>
<p>PITCH</p>	<p>Alle imprese viene fornito un modello di PITCH da poter personalizzare seguendo il proprio progetto affiancato da un supporto successivo per implementare l'elaborazione. Per le imprese che devono presentarsi ad un nuovo cliente o ad un investitore il Pitch risulta essere un elemento di innovazione e cambiamento organizzativo perché è una sintesi che deve essere costruita e aggiornata con l'evoluzione dell'azienda quasi come un allenamento continuo per incuriosire, con elementi convincenti e l'attenzione di stakeholder ed investitori. Questa azione sistemica permette di classificare le diverse espressioni che emergono identificando appunto quel linguaggio comune per dare ordine alle successive fasi di networking (formazione comune di 1 ora dedicata allo strumento del pitch).</p> <p>Viene proposto un modello standardizzato di pitch deck, che ogni startup può personalizzare, seguendo criteri di comunicazione per i potenziali investitori e potenziali stakeholder (di seguito, viene riportato il modello di pitch).</p> <div data-bbox="486 1030 1444 1792" data-label="Diagram"> </div> <p>I contenuti principali introdotti dallo strumento vengono costruiti seguendo i sottoindicati criteri:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vision, mission e value proposition; - Il problema/bisogno che l'impresa intende soddisfare con i suoi prodotti/servizi;

	<ul style="list-style-type: none"> - La soluzione (prodotto/servizio); - Le premesse (storia) e lo stadio di sviluppo dell'idea, in particolare dei prodotti/servizi; - Il mercato/segmenti a cui si intende indirizzare l'offerta e con quali obiettivi; - La concorrenza ed il posizionamento, il vantaggio competitivo; - Il team imprenditoriale/manageriale ed il background di esperienza; - Gli aspetti essenziali a livello operativo ed organizzativo; - I rischi e le protezioni/difese; - I principali traguardi distribuiti nel tempo ed i vincoli; - La sintesi dei risultati economici attesi e dell'assetto finanziario e patrimoniale - La richiesta obiettivo. <p>Le imprese è importante che lavorino all'identificazione della value proposition del progetto di business, collaborando con un qualificato networking di esperti che siano di supporto nella realizzazione di simulazioni con riscontri concreti sugli aspetti legati non solo sulla capacità di comunicazione dell'idea progettuale, ma anche fornendo feedback concreti e di aree di sviluppo. Gli interlocutori devono essere selezionati per garantire ascolto, interesse e risonanze in relazione e consonanza ai diversi ambiti di sviluppo delle proposte.</p>
MONITORAGGIO	<p>A conclusione del percorso il gruppo di lavoro ripercorre in una seduta plenaria (anche online) il percorso di accompagnamento individuale, individuando alcune revisioni al business model, volgendo lo sguardo verso la costruzione ed il monitoraggio dello sviluppo dell'impresa anche alla luce delle attività connesse al percorso formativo e a quello partecipato di networking. I punti di forza emersi vengono ulteriormente elaborati dalle imprese in modo da costruire un impatto positivo sul progetto, avendo chiare le opportunità e le minacce che i fattori esterni possono avere sui singoli progetti di business.</p>

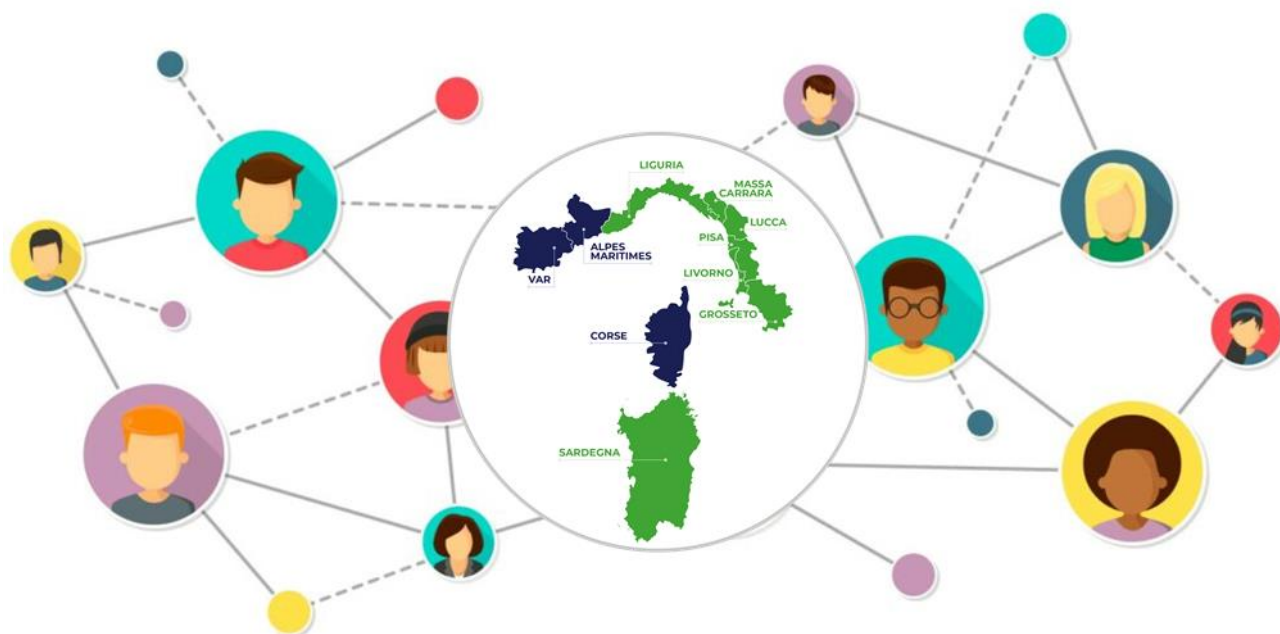
Il networking viene individuato come azione trasversale a tutte le altre, in quanto collaborando e co-creando le soluzioni con gli utenti finali e con gli attori coinvolti, la complessità e l'incertezza si riducono e aumentano la possibilità di trovare una soluzione sostenibile.

NETWORKING	<p>I living lab sono strutture di reti basate su una vasta conoscenza e sullo scambio di informazioni e collaborazioni tra diversi attori; sono funzionali per:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sviluppare una strategia operativa; - Costruire di una rete specifica per singolo progetto; - Raccogliere e utilizzare informazioni e co-creare conoscenze all'interno della rete; - Cambiare strategia in una direzione preferenziale con un percorso guidato. <p>I living lab, a differenza di un laboratorio tradizionale, mettono sullo stesso piano gli stakeholder, i business angels e gli imprenditori in una metodologia di individuazione e prototipizzazione di soluzioni complesse,</p>
-------------------	--

affinando così le fasi di sviluppo d'impresa. Sulla base di tutte queste premesse emerge l'utilità dello strumento living lab per l'apertura al market place internazionale. In questo modo viene quindi proposto di costruire su misura dei protagonisti del progetto due momenti distinti di living lab networking; il primo con stakeholder di riferimento per settore e territorio ed il secondo con i business angels.

La modalità di svolgimento dei living labs può seguire la seguente formula:

- Breve fase introduttiva e di presentazione dei partecipanti;
- Esposizione dell'idea di business da parte dei rappresentanti delle imprese;
- Interazione e scambio di opinioni e considerazioni critiche da parte degli stakeholder / esperti intervenuti e da parte dei business angels;
- Eventuale spazio formativo, condotto da esperti e consulenti del campo;
- Co-progettazione e collaborazione per migliorare l'efficacia del pitch.



SOMMAIRE

1. INTRODUCTION

2. UNE APPROCHE POUR L'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL : BONNES PRATIQUES DANS LES RÉGIONS CONCERNÉES PAR LE PROJET (CORSE, VAR, LIGURIE, TOSCANE ET SARDAIGNE)

1. INTRODUCTION

Le projet MARITTIMOTECH+ (Accélérateur transfrontalier de startups+), financé par le Programme INTERREG Transfrontalier Italie-France Marittime 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 d'entreprises récentes et, surtout, facilite la création de nouvelles entreprises liées à la croissance bleue et verte. MARITTIMOTECH+ veut soutenir de nouveaux projets et donner "un coup d'accélérateur" aux secteurs verts et bleus, participant, ainsi, à faire de la zone de coopération transfrontalière IT-FR un lieu propice à l'innovation entrepreneuriale.

Le projet MARITTIMOTECH+ vise à faire bénéficier 50 micro, petites et moyennes entreprises (PMETPE) ayant des projets innovants, d'un parcours d'accélération, qui comprendra : une analyse à 360° de l'idée d'entreprise ; 5 sessions de formation collectives ; 5 ateliers en groupes thématiques ; 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 business plan.

Le produit T3.1.1 "Bilan transfrontalier des parcours d'accompagnement/Bilancio transfrontaliero dei percorsi di accompagnamento" fait partie de la Composante T3 "SOUTIEN DIRECT AUX ENTREPRISES/SOSTEGNO DIRETTO ALLE IMPRESE" – coordonnée par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Corse – CCI de Corse – et de l'activité T3.1 "Entreprises soutenues par MARITTIMOTECH+/Imprese sostenute da MARITTIMOTECH+".

Le produit T3.1.1 présente, pour chacune des régions partenaires, les résultats obtenus dans le cadre du parcours d'accompagnement individuel dont a bénéficié chaque entreprise participante, en termes d'implication active dans le parcours, de développement, 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.

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

Activité	Livrable	Echéance
T3.1 <i>Entreprises soutenues par MARITTIMOTECH+</i> Imprese sostenute da MARITTIMOTECH+	T3.1.1 <i>Bilan transfrontalier des parcours d'accompagnement</i> Bilancio transfrontaliero dei percorsi di accompagnamento	Janvier 2023

2. UNE APPROCHE POUR L'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL : BONNES PRATIQUES

L'expérience des régions partenaires du projet a montré qu'il est important de suivre les étapes suivantes dans la mise en œuvre d'un processus d'accompagnement individuel :

- CO-CONCEPTION DE PARCOURS SUR MESURE POUR L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE
- ANALYSE
- PLANIFICATION – PITCH

La mise en réseau et la participation sont des éléments clés à mettre en œuvre pour soutenir la croissance et l'innovation des jeunes start-ups. Dans le cadre de MARITTIMOTECH+, les entreprises bénéficiaires ont eu l'occasion de collaborer et de mettre en commun leurs expériences, en établissant des relations professionnelles dans la zone de coopération transfrontalière.

Les différentes étapes identifiées sont décrites ci-dessous.

CO-CONCEPTION	Au cours de la co-conception, les caractéristiques des entreprises et le rapport de diagnostic (s'il est disponible) sont analysés. Dans MARITTIMOTECH+, il a été initialement défini comme une approche visant à adapter les activités aux besoins/désirs réels des entreprises, en améliorant un espace de marché qui leur est favorable. Tout cela renforce l'aspect de l'innovation et facilite également la mise en réseau en tant qu'outil actif de soutien à l'esprit d'entreprise. L'« apprentissage politique » partagé entre le commissaire et l'exécutant conduit donc à des outils précis à introduire dans le parcours, en gardant à l'esprit que les actions visant à soutenir les start-ups sélectionnées par le projet ont pour objectif principal de stimuler la connaissance des processus innovants et une croissance générale de l'échange de connaissances dans la dimension transfrontalière du système entrepreneurial de la zone de coopération afin de renforcer les micro, petites et moyennes entreprises liées à la croissance bleue et verte sur les marchés régionaux, nationaux et internationaux et de les intégrer ainsi activement dans les processus d'innovation. En particulier, la phase finale du projet vise à l'implication directe des acteurs : institutions, consultants, entrepreneurs mentors, investisseurs, etc.
CONNAISSANCE	Les connaissances sont développées à travers l'étude du modèle d'entreprise et quelques heures de coaching ; elles sont articulées sur plusieurs réunions personnalisées et réalisées précisément en travaillant directement et séparément avec l'entreprise qui participe au projet.
ANALYSE	L'analyse conduit à la narration, avec les protagonistes de la start-up, de la stratégie en tant que perspective ; celle-ci doit donner à l'entreprise sa place dans l'environnement externe et lui permettre d'agir en interne en projetant dans le monde le fruit de sa personnalité, de sa culture et de son caractère. En ce sens, le terme « stratégie » décrit également les traits qui sont ancrés dans la réalité d'une entreprise et qui impliquent des opportunités et des

	<p>questions critiques, tout en gardant toujours la barre tournée vers les besoins de l'entreprise elle-même. Le processus d'accompagnement peut être divisé en deux phases – <i>bootstrap</i> (consolidation de la structure de l'idée d'entreprise) et <i>validation</i> (facilitation de son parcours de consolidation) - aboutissant à une session commune qui fournit un modèle sur mesure pour la start-up.</p>
<p>PITCH</p>	<p>Les entreprises reçoivent un modèle de PITCH qu'elles peuvent personnaliser en fonction de leur propre projet, avec un soutien ultérieur pour la mise en œuvre de l'élaboration. Pour les entreprises qui doivent se présenter à un nouveau client ou investisseur, le pitch est un élément d'innovation et de changement organisationnel car il s'agit d'une synthèse qui doit être construite et mise à jour au fur et à mesure de l'évolution de l'entreprise, presque comme une formation continue pour intriguer les parties prenantes et les investisseurs avec des éléments convaincants. Cette action systémique permet de classer les différentes expressions qui émergent, en identifiant précisément ce langage commun pour donner de l'ordre aux phases ultérieures de mise en réseau (formation commune d'une heure consacrée à l'outil de pitch).</p> <p>Un modèle de pitch standardisé est proposé, que chaque start-up peut personnaliser en fonction des critères de communication pour les investisseurs potentiels et les parties prenantes (le modèle de pitch est présenté ci-dessous).</p> <div data-bbox="491 1108 1444 1870" data-label="Diagram"> <p>WHAT'S INCLUDED IN A pitch deck presentation?</p> </div> <p>Les principaux contenus introduits par l'outil sont construits selon les critères suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vision, mission et value proposition ;

	<ul style="list-style-type: none"> - Le problème/besoin que l'entreprise entend satisfaire avec ses produits/services ; - La solution (produit/service) ; - Les prémices (historique) et le stade de développement de l'idée, en particulier les produits/services ; - Le marché/les segments auxquels l'offre est destinée et avec quels objectifs ; - Concurrence et positionnement, avantage concurrentiel ; - L'équipe entrepreneuriale et managériale et l'expérience acquise ; - Aspects essentiels au niveau opérationnel et organisationnel ; - Risques et protections/défenses ; - Les principaux objectifs répartis dans le temps et les contraintes ; - Synthèse des résultats économiques attendus et de la structure financière et patrimoniale ; - La demande d'objectif. <p>Il est important pour les entreprises de travailler sur l'identification de la proposition de valeur du projet d'entreprise, en collaborant avec un réseau qualifié d'experts qui les soutiennent dans la réalisation de simulations avec un retour concret sur les aspects liés non seulement à la capacité de communiquer l'idée du projet, mais aussi de fournir un retour concret et des domaines de développement. Les interlocuteurs doivent être sélectionnés de manière à garantir l'écoute, l'intérêt et la résonance en relation et en consonance avec les différents domaines de développement de la proposition.</p>
MONITORING	<p>À la fin du cours, le groupe de travail examine en séance plénière (également en ligne) le cours d'accompagnement individuel, identifiant certaines révisions du modèle d'entreprise, tournant son regard vers la construction et le suivi du développement de l'entreprise, également à la lumière des activités liées au cours de formation et au cours de mise en réseau participatif. Les points forts qui sont apparus sont développés plus avant par les entreprises afin d'avoir un impact positif sur le projet, en ayant des opportunités claires et des menaces que les facteurs externes peuvent avoir sur les projets d'entreprise individuels.</p>

La mise en réseau est considérée comme une action transversale à toutes les autres, car la collaboration et la co-création de solutions avec les utilisateurs finaux et les parties prenantes permettent de réduire la complexité et l'incertitude et d'accroître la possibilité de trouver une solution durable.

MISE EN RÉSEAU	<p>Les living labs sont des structures en réseau basées sur des connaissances approfondies, l'échange d'informations et la collaboration entre différents acteurs ; ils jouent un rôle déterminant dans :</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'élaboration d'une stratégie opérationnelle ; - La mise en place d'un réseau spécifique au projet ; - La collecte et l'utilisation d'informations et la co-création de connaissances au sein du réseau ; - Le changement de stratégie dans une direction préférée avec un
-----------------------	---

	<p>parcours guidé.</p> <p>Contrairement à un laboratoire traditionnel, les living labs rassemblent les parties prenantes, les business angels et les entrepreneurs autour d'une méthodologie permettant d'identifier et de prototyper des solutions complexes, affinant ainsi les phases de développement de l'entreprise. Sur la base de toutes ces prémises, l'utilité de l'outil « living lab » pour l'ouverture au marché international apparaît. Il est donc proposé de créer deux moments distincts de mise en réseau du living lab pour les protagonistes du projet ; le premier avec des acteurs de référence par secteur et par territoire et le second avec des business angels.</p> <p>Les living labs peuvent être réalisés de la manière suivante :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Brève introduction et présentation des participants ; - Présentation de l'idée d'entreprise par les représentants de l'entreprise ; - Interaction et échange d'opinions et de considérations critiques entre les parties prenantes / experts présents et les business angels ; - Possibilité de formation, dispensée par des experts et des consultants dans ce domaine ; - Co-conception et collaboration pour améliorer l'efficacité des pitches.
--	--