



Interreg



UNION EUROPÉENNE
UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fonds européen de développement régional
Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



WAVES

PROGETTO WAVES COMPONENTE T1: LA COSTRUZIONE DEL CATALOGO DEI SERVIZI

INTERVISTE AGLI STAKEHOLDER DELL'AREA DI COOPERAZIONE



FLAG NORD
SARDEGNA



Riviere di Liguria
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO

I PARTNER E L'AREA DI COOPERAZIONE



FLAG NORD
SARDEGNA

FLAG NORD SARDEGNA



FLAG SARDEGNA SUD OCCIDENTALE



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

FLAG SARDEGNA ORIENTALE
Ente Capofila



AZIENDA SPECIALE RIVIERE DI LIGURIA



FLAG NORD
SARDEGNA



Riviere di Liguria
AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO

IL PROGETTO WAVES IN BREVE



3 REGIONI EUROPEE

Sardegna IT
Liguria IT
Regione Sud FR



5 PARTNER

FLAG SO
FLAG NS
FLAG SSO
APAM
Riviere di Liguria



DURATA

24 MESI
Maggio 2020/Maggio 2022



DOTAZIONE TOTALE

516.132,00€ di cui circa
300.000€ destinati alle
imprese del territorio

OBIETTIVI

Favorire l'aumento di competitività delle imprese della Sardegna, della Liguria e del Sud della Francia

Attivazione di dinamiche di rete al fine di rafforzare la posizione commerciale

PUNTI DI FORZA

FLAG e capitalizzazione della loro esperienza nel settore della pesca

Coinvolgimento degli attori locali nella definizione dei servizi da inserire nel catalogo

DEFINIZIONE DEL CATALOGO DI SERVIZI



EVENTI PARTECIPATIVI

per individuare le
necessità delle imprese

CATALOGO DI SERVIZI



TIPOLOGIA DI SERVIZI

- ✓ Sviluppo di nuovi prodotti e/o servizi
- ✓ Innovazione tecnologica
- ✓ Servizi di supporto all'innovazione organizzativa
- ✓ Servizi di ampliamento del mercato

INTERVISTE

agli attori chiave che operano
nel territorio (Associazioni di
categoria e di rappresentanza
dei settori di riferimento)

GLI STAKEHOLDER INTERVISTATI

- 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

PROVENCE-ALPES-
CÔTE D'AZUR (PACA)



- 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

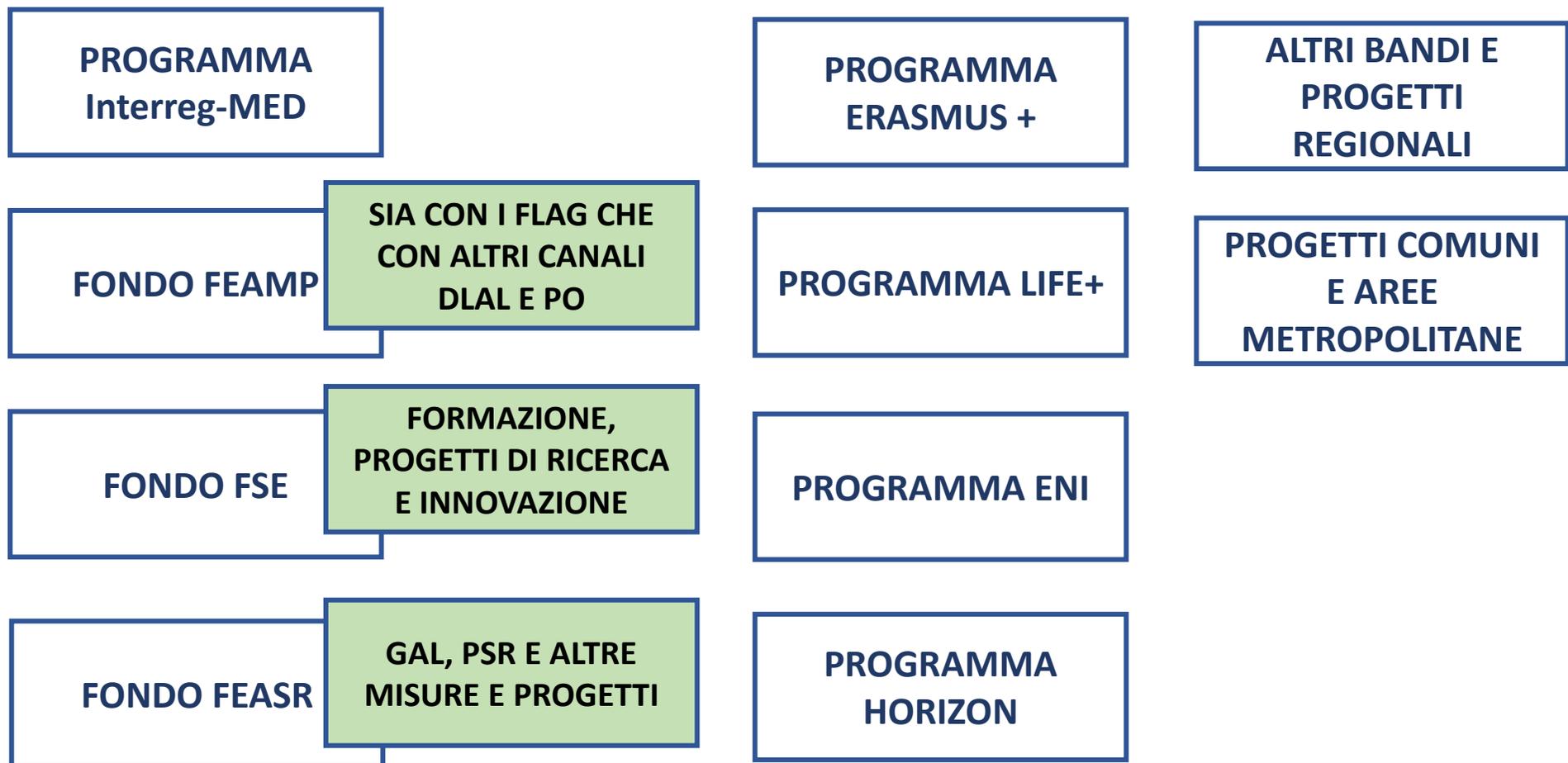
REGIONE SARDEGNA



GLI STAKEHOLDER INTERVISTATI: CARATTERISTICHE PRINCIPALI



PARTECIPAZIONE A GARE E BANDI CON FONDI PUBBLICI: I FONDI E I PROGRAMMI UTILIZZATI NELL'ESPERIENZA DEGLI STAKEHOLDER



PARTECIPAZIONE A GARE E BANDI CON FONDI PUBBLICI: LE CRITICITÀ INCONTRATE

**BUROCRAZIA E
DIFFICOLTÀ LEGATE
ALLE PROCEDURE**

**FORMAT E
MODULISTICA
INADEGUATE**

**OBBIETTIVI TROPPO
«AMBIZIOSI» RISPETTO
ALLA VALUTAZIONE**

**DIFFICOLTÀ A
COINVOLGERE LE AZIENDE
NEI PROGETTI DI RETE**

**LENTEZZA NEI
CONTROLLI DELLE
RENDICONTAZIONI**

**DOCUMENTAZIONE
CONTABILE
RIDONDANTE**

**FASI DI INFORMAZIONE E
SENSIBILIZZAZIONE
INSUFFICIENTI**

**MANCANZA DEL RISPETTO
DEI CRONOPROGRAMMI
DA PARTE DEI PARTNER
(COOPERAZIONE)**

**LENTEZZA NELLA
LIQUIDAZIONE DELLE
SPESE**

**LENTEZZA
NELL'APPROVAZIONE E
NELLA PUBBLICAZIONE
DEGLI ESITI**

**POCA
CONTESTUALIZZAZIONE
DEI BANDI**

**PROBLEMI DI
COORDINAMENTO
(COOPERAZIONE)**

**PERDITA DI PARTNER A
CAUSA DEL COVID-19**

ESPERIENZE DI PARTECIPAZIONE A INIZIATIVE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE: RICADUTE POSITIVE E CRITICITÀ

LE AZIENDE SPERIMENTANO
LA POSSIBILITÀ DI AMPLIARE I
TARGET MIGLIORANDO LA
COMPETITIVITÀ

A VOLTE SI PUÒ INSEGNARE AGLI
ALTRI: IN ITALIA PESCATURISMO
E ITTITURISMO ATTIVITÀ
CONSOLIDATE

BENEFICI DI MEDIO E
LUNGO PERIODO IN
TERMINI DI RICADUTE
CONTRATTUALI

SOPRATTUTTO NEL
TURISMO E NEL SETTORE
CULTURALE

LE AZIENDE SPERIMENTANO I
PROPRI LIMITI CAPENDO SE IL
MERCATO INTERNAZIONALE È
ADATTO A LORO

NON SEMPRE È
CONVENIENTE, ALCUNE
AZIENDE NON VENDONO
PIÙ ALL'ESTERO

IMPORTANTI PER FARE
RETE, INNOVARSI E
TROVARE NUOVI
CONTATTI

CRITICITÀ LEGATE AD
ASSICURARE UN FLUSSO
CONGRUO DI MERCI

LE AZIENDE DI PICCOLE
DIMENSIONI INCONTRANO
MEDIAMENTE PIÙ DIFFICOLTÀ

LIGURIA E ALCUNE AREE
DELLA SARDEGNA

IMPORTANTI POTER
INCONTRARE BUYER
ALTRIMENTI
IRRAGGIUNGIBILI

CRITICITÀ LEGATE ALLA
NON PARTECIPAZIONE
DELLE AZIENDE

QUALI MODALITÀ SAREBBE PIÙ CORRETTO UTILIZZARE PER LA PARTECIPAZIONE AI BANDI A SPORTELLO?

1. POSSIBILITÀ DI VISIONARE IL BANDO PER UN PERIODO CONGRUO PRIMA DELLA SUA APERTURA

POSSIBILITÀ DI RIVOLGERSI A SPECIALISTI DEL SETTORE ANCHE IN FASE DI PARTECIPAZIONE

2 LA MODALITÀ È CONNESSA AL TIPO DI BANDO

QUANTO PIÙ SI VUOLE USARE IL CRITERIO DELLA QUALITÀ PROGETTUALE TANTO PIÙ È NECESSARIO INVESTIRE IN BUONE COMMISSIONI DI VALUTAZIONE

SE SI SCEGLIE IL CLICK DAY BISOGNA ASSICURARE STESSE OPPORTUNITÀ DI PARTECIPAZIONE A TUTTE LE AZIENDE

I BANDI CON MODALITÀ CLICK DAY DEVONO ESSERE SCRITTI IN MANIERA PERFETTA PER POTER FUNZIONARE

I BANDI DI QUALITÀ SI BASANO SULLE REALI ESIGENZE DEI BENEFICIARI

È IMPORTANTE AVERE UNO SPORTELLO CHE ACCOMPAGNI LE AZIENDE

È PREFERIBILE EROGARE SERVIZI CON UN FINANZIAMENTO DI IMPORTO RIDOTTO MA PARI AL 100% O UN COFINANZIAMENTO DEL 50% O PIÙ?

1. IL COFINANZIAMENTO RESPONSABILIZZA LE AZIENDE E LE MOTIVA A SCRIVERE PROGETTI DI QUALITÀ

MA SPECIALMENTE IN UN MOMENTO DI CRISI ECONOMICA IL 50% È UN IMPORTO TROPPO ELEVATO

SAREBBE PIÙ OPPORTUNO RICHIEDERE UN COFINANZIAMENTO AL 20%

2. È NECESSARIO VALUTARE IL PERIODO STORICO E IL CONTESTO

TALVOLTA LE AZIENDE NON HANNO ABBASTANZA RISORSE PER COFINANZIARE

C'È IL RISCHIO CHE I BANDI VADANO DESERTI

ANCORA DI PIÙ NEL CASO DEL SETTORE ITTICO

3. LA SCELTA È STRETTAMENTE CONNESSA ALL'IMPORTO DEL FINANZIAMENTO CHE SI VUOLE EROGARE

UN CATALOGO DI SERVIZI PUÒ ESSERE EFFICACE PERCHÉ....

Aiuta le imprese a intraprendere percorsi di innovazione e potenziamento delle competenze

È un' opportunità per le imprese di medie e piccole dimensioni che spesso faticano ad ottenere servizi di consulenza specialistica

Favorisce processi di sviluppo come l'ottenimento di una certificazione (es. navi)

Permette di capire rapidamente i servizi di cui le imprese hanno bisogno e offrirglieli

Aiuta le imprese a riconoscere e apprezzare il lavoro degli enti che le assistono e supportano e a creare fiducia nei loro confronti

Amplia la conoscenza dei servizi esistenti da parte delle imprese, accrescendo le opportunità di sviluppo

È potenzialmente uno strumento facile da utilizzare e per questo molto adatto ai settori della blue economy

QUALI AREE DI INTERESSE INSERIRE NEL CATALOGO?



N.B. I numeri dentro i cerchi indicano gli attori favorevoli all'inserimento dell'area tematica nel catalogo

QUALI AREE DI INTERESSE INSERIRE NEL CATALOGO?



N.B. I numeri dentro i cerchi indicano gli attori favorevoli all'inserimento dell'area tematica nel catalogo

QUALI AREE DI INTERESSE INSERIRE NEL CATALOGO?



QUALI AREE DI INTERESSE INSERIRE NEL CATALOGO?



N.B. I numeri dentro i cerchi indicano gli attori favorevoli all'inserimento dell'area tematica nel catalogo

EVENTUALE ESPERIENZA PREGRESSA NELLA GESTIONE DI CATALOGHI DI SERVIZI: PUNTI DI FORZA E CRITICITÀ INCONTRATE

PUNTI DI FORZA	PUNTI DI DEBOLEZZA
<p>Funzionalità dello scouting: importante nella prima consulenza e nell'individuazione dei servizi rispetto al piano di sviluppo aziendale</p>	<p>Difficoltà nella compilazione delle domande da parte delle aziende e difficoltà nel reperimento dei documenti utili alla partecipazione</p>
<p>Multidisciplinarietà dei servizi</p>	<p>Difficoltà a funzionare bene con settori poco innovativi come la pesca</p>
<p>Alta specializzazione</p>	<p>Difficoltà a gestire sportelli strutturalmente dislocati nel territorio: meglio un contatto via mail o telefono per concordare incontri mirati</p>
<p>Strumenti di comunicazione efficaci a supporto dell'informativa relativa alle attività del catalogo</p>	<p>Disponibilità di tempo limitata per seguire tutti gli step che richiede il percorso, sia da parte delle aziende che da parte dell'ente</p>
	<p>Difficoltà legate ai feedback di spesa del finanziamento</p>

SUGGERIMENTI PER UN MODELLO DI SPORTELLO POTENZIALMENTE EFFICIENTE

COMUNICAZIONE E INFORMAZIONE
COSTANTI E CONTINUATIVE

SPORTELLO INFORMATIVO E SERVIZIO
DI FAQ CELERE E COSTANTE

MODULISTICA SEMPLIFICATA

GIUSTA COMUNICAZIONE E ANALISI DEI
BISOGNI. PER COSTRUIRE IL CATALOGO
È MEGLIO PRIMA CONTATTARE LE
AZIENDE SINGOLARMENTE

SPORTELLO AMBULANTE CHE SI RECA
IN AZIENDA ANCHE GRAZIE AL LAVORO
DEGLI AGENTI DI SVILUPPO

FARE CONSULENZE «SU MISURA» CHE
TENGANO CONTO DELLE DIFFERENZE
TRA LE AZIENDE

TRASPARENZA E CHIAREZZA NELLE
INFORMAZIONI

PRESENZA COSTANTE SUL TERRITORIO

ORGANIZZAZIONE CHE PREVEDA
ACCOMPAGNAMENTO E ASSISTENZA
PERSONALIZZATA ANCHE PER STIMOLARE LE
AZIENDE AD ACCOGLIERE SERVIZI
INNOVATIVI

SUGGERIMENTI PER UN MODELLO DI SPORTELLO POTENZIALMENTE EFFICIENTE

MODELLO DI SPORTELLO “FLESSIBILE E CAPACE DI ADATTARSI”

PERSONALE CON CONOSCENZA SPECIALISTICA NEI SETTORI DEI BENEFICIARI DI RIFERIMENTO

LO SPORTELLO DELLE OCCUPARSI DELLE PROCEDURE DI ESCALATION

MULTIDISCIPLINARIETÀ DELLO SPORTELLO

PERSONALE DELLO SPORTELLO CON BUONE CAPACITÀ COMUNICATIVE E DI INTERAZIONE CON LE IMPRESE

OCCORRE ATTIVARE UN SERVIZIO ANCHE PER IL REPERIMENTO E L'INDIVIDUAZIONE DI ALTRI BANDI UTILI ALL'AZIENDA

ASSISTENZA ALL'IMPRESA A 360 GRADI: DALLA PARTECIPAZIONE ALL'ATTUAZIONE, DALLA RENDICONTAZIONE AL FOLLOW UP

PERSONALE DELLO SPORTELLO MOLTO PREPARATO E ALTAMENTE QUALIFICATO

Contatti



Interreg



UNION EUROPÉENNE
UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fonds européen de développement régional
Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



WAVES



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



info@flagsardegnaorientale.com



+39 3511411208

Partner di progetto



FLAG NORD
SARDEGNA

