

L.T.4.9.2 : Centre de Ressources de la Sardaigne Centro Risorsse Sardegna





Interreg



ART LAB NET
EUROPEAN COOPERATION
CULTURAL HERITAGE
AND ARTS EDUCATION

MARITIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale

L.TI.4.9.2.1:

FabLab ART LAB ACCADEMIA BELLE ARTI - SASSARI
FabLab ART LAB ACCADEMIA BELLE ARTI - SASSARI





Interreg



ARTLAB.NET
CENTRO REGIONALE DI RICERCA E INNOVAZIONE
NEL MONDO ARTISTICO

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale

Indice

- 1. Linee strategiche
 - 1.1 La missione
 - 1.2 Il target
 - 1.3 I servizi
 - 1.4 La sostenibilità
 - 1.5 I rapporti con gli stakeholder
- 2 Marketing mix
 - 2.1 Descrizione dei servizi offerti
 - 2.2 Risorse umane
- 3 Conto economico e cash flow
 - 3.1 Budget previsionale
 - 3.2 Flussi di cassa
 - 3.3 Analisi dei rischi



Linee strategiche

Il Centro Risorse di Sassari, promosso e gestito dall'Accademia di Belle Arti Mario Sironi, nasce nell'ambito del progetto di cooperazione sostenuto dal Programma Interreg Italia-Francia Marittimo, denominato Art Lab Net, finanziato nell'asse 1 dedicato al rafforzamento del tessuto imprenditoriale delle pmi, con particolare riguardo a quelle delle filiere prioritarie per l'area di cooperazione, nel nostro caso dell'artigianato artistico.

Obiettivo del progetto è quello di creare una rete stabile di centri di risorse capaci non solo di sostenersi nel medio lungo periodo grazie ai servizi forniti, ma anche di generare effetti positivi e sinergie strategiche e operative grazie al lavoro in rete.

Tuttavia è emerso, nel corso del progetto, che la strada alla sostenibilità di ciascun Centro è di fatto differente poiché la natura degli organismi che compongono il partenariato è assai diversa e le modalità di erogazione e gestione dei servizi richiede di assumere forme coerenti con tale natura.

Il modello qui proposto, che dovrà essere verificato e fatto proprio dall'Accademia nelle sedi appropriate, è modellato sulle esigenze espresse dalle imprese artigiane ma in coerenza con la natura istituzionale dell'Accademia e della sua capacità di dare risposte valide ed efficaci a questo settore.



Lignes stratégiques

Le Centre de ressources de Sassari, promu et géré par l'Académie des Beaux-Arts Mario Sironi, est né dans le cadre du projet de coopération soutenu par le programme maritime Interreg Italie-France, appelé Art Lab Net, financé dans l'axe 1 dédié au renforcement de l'esprit d'entreprise des PME, en particulier celles des chaînes d'approvisionnement prioritaires pour la zone de coopération, dans notre cas de l'artisanat artistique.

L'objectif du projet est de créer un réseau stable de centres de ressources capables non seulement de se pérenniser à moyen et long terme grâce aux services fournis, mais aussi de générer des effets positifs et des synergies stratégiques et opérationnelles grâce à la mise en réseau.

Cependant, il est apparu au cours du projet que la voie de la durabilité de chaque Centre est en fait différente car la nature des organes qui composent le partenariat est très différente et les modalités de fourniture et de gestion des services nécessitent de prendre des formes cohérentes avec cette nature.

Le modèle proposé ici, qui doit être vérifié et adopté par l'Académie dans les lieux appropriés, est calqué sur les besoins exprimés par les entreprises artisanales mais en cohérence avec le caractère institutionnel de l'Académie et sa capacité à apporter des réponses valables et efficaces à ce secteur.





La missione

Il Centro di Risorsse nasce con la volontà di fornire servizi a supporto dell'innovazione tecnica e manageriale delle imprese del settore dell'artigianato artistico.

I servizi necessari per accompagnare i processi d'innovazione dovranno coprire una gamma abbastanza ampia di attività e vanno dalla ricerca applicata, alla prototipazione, allo studio del mercato, alla definizione del marketing mix, includendo il packaging e la comunicazione.

La forma di assistenza prevista sarà di tipo personalizzato e puntuale e si svilupperà sotto forma di progetti di sviluppo, di coaching e di formazione.





La mission

Le Centre de Ressources a été créé avec la volonté de fournir des services pour soutenir l'innovation technique et managériale des entreprises du secteur des métiers d'art.

Les services nécessaires pour accompagner les processus d'innovation devront couvrir un éventail d'activités assez large et s'étendre de la recherche appliquée, du prototypage, de l'étude de marché, de la définition du marketing mix, en passant par le packaging et la communication.

La forme d'assistance fournie sera personnalisée et ponctuelle et sera développée sous forme de projets de développement, de coaching et de formation.



1.3 I servizi

I servizi attivati dal Centro Risorse sono sviluppati all'interno delle seguenti linee di attività e di interesse:

- sperimentazione di attrezzature e metodi di lavoro innovativi per la realizzazione di prodotti di alto livello qualitativo;
- individuazione di materiali nuovi e utilizzo di materie prime locali (filiera corta), anche attraverso la creazione di una materioteca e altri strumenti (test, ecc.);
- ospitalità ed incontro con artisti e artigiani di alto profilo provenienti da altre regioni italiane ed estere (residenze di ricerca);
- sviluppo di progetti ad hoc di ricerca applicata e di innovazione nel campo dell'artigianato artistico;
- realizzazione di momenti di incontro e di interscambio di "buone pratiche" tra artigiani aderenti alla rete ed esperti anche esterni;
- sostegno alla creazione di nuove imprese, al ricambio generazionale, al miglioramento della gestione manageriale delle attività



Prestations de service

Les services activés par le Centre de ressources sont développés dans les lignes d'activités et d'intérêts suivantes:

- l'expérimentation d'équipements et de méthodes de travail innovants pour la création de produits de haute qualité;
- identification de nouveaux matériaux et utilisation de matières premières locales (chaîne d'approvisionnement courte), également à travers la création d'une bibliothèque de matériaux et d'autres outils (tests, etc.);
- accueil et rencontre avec des artistes et artisans de renom d'autres régions italiennes et étrangères (résidences de recherche);
- élaboration de projets ad hoc de recherche appliquée et d'innovation dans le domaine de l'artisanat artistique;
- création de moments de rencontre et d'échange de « bonnes pratiques » entre artisans du réseau et experts, y compris externes;
- soutien à la création de nouvelles entreprises, renouvellement générationnel, amélioration de la gestion managériale des activités



Per la realizzazione di questi tipi di servizi saranno identificate, all'interno del Centro, delle aree di lavoro opportunamente strutturate e attrezzate:

- 1- un laboratorio tecnologico (fab lab) in cui saranno collocate principalmente macchine e sviluppate tecnologie a base numerica, ad alta flessibilità d'impiego (stampante 3D, lasercut, termoformatrice, arduino, ecc.);
- 2- uno spazio orientato al co working, con tavoli, strumenti di lavoro individuale e collettivo (stampanti, connessioni wi-fi, videoproiettori, ecc.), ad uso multiplo e flessibile;
- 3- un'area per l'incubazione d'impresa con spazi (in parte coincidenti con quelli dei punti precedenti) destinati all'ospitalità temporanea di nuove imprese, nonché con facilities di uso collettivo (centro editing, servizio di reception e centralino, ecc.);
- 4- locali o spazi adeguatamente "riservati", per la consulenza e i servizi di tutoring e coaching;
- 5- aree e strumenti di connessione telematica per la fruizione di servizi forniti da altri partner della rete;
- 6- spazi o aule per attività seminari o di gruppi di lavoro ampi e articolati.

Naturalmente potranno anche essere utilizzate altre risorse (spazi, strumenti, personale, ecc.) dell'Accademia, dei partner della rete o di altri enti in convenzione, per attività e servizi affini o complementari a quelli realizzabili con le strutture del Centro: per esempio il centro per la grafica e la serigrafia dell'Accademia o un braccio robotico, forni di cottura, ecc. messi a disposizione da altri.





Interreg



ART LAB NET
CENTRE DE RECHERCHE ET D'INNOVATION
PAR LE TRAVAIL COLLECTIF

MARITIMO-IT FR-MARITIME

Fondato Europeo di Sviluppo Regionale

Pour la réalisation de ces types de services, des zones de travail correctement structurées et équipées seront identifiées au sein du Centre:

- 1- un laboratoire technologique (fab lab) dans lequel seront implantés principalement des machines et des technologies à base numérique, avec une grande flexibilité d'utilisation (imprimante 3D, découpe laser, thermoformeuse, arduino, etc.);
- 2- un espace orienté co-working, avec des tables, des outils de travail individuels et collectifs (imprimantes, connexions wi-fi, vidéoprojecteurs, etc.), pour une utilisation multiple et flexible;
- 3- un espace d'incubation d'entreprises avec des espaces (coïncidant en partie avec ceux des points précédents) destinés à l'accueil temporaire de nouvelles entreprises, ainsi que des installations à usage collectif (centre de rédaction, service d'accueil et standard téléphonique, etc.);
- 4- des salles ou espaces convenablement «réservés», pour des services de conseil et de tutorat et de coaching;
- 5- zones de connexion télématique et outils pour l'utilisation des services fournis par d'autres partenaires du réseau;
- 6- espaces ou salles de classe pour séminaires ou grands groupes de travail articulés.

Bien entendu, d'autres ressources (espaces, outils, personnel, etc.) de l'Académie, des partenaires du réseau ou d'autres entités en accord peuvent également être utilisées, pour des activités et services similaires ou complémentaires à ceux réalisables avec les structures du Centre: par exemple le centre graphique et sérigraphique de l'Académie ou un bras robotisé, des fours de cuisson, etc. mis à disposition par d'autres.





Interreg



MARITIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



L.TI.4.9.2.2:

Centre de Ressources pour la vente ARTIMANOS - CAGLIARI **Centro Risorse per le vendite ARTIMANOS - CAGLIARI**



SINTESI

- Le attività finora effettuate (con buoni risultati) rappresentano l'inizio di una serie di sperimentazioni previste nel 2018 nell'ambito del progetto ART LAB NET
- Non è ipotizzabile un CDR unico (Attività di vendita + FAB LAB) a causa dei diversi costi di locazione utili per le 2 attività, che richiedono tipi di location completamente diverse e con costi di locazione/mq. radicalmente diversi.
- Un Cdr orientato alle vendite per essere sostenibile dopo la fine del progetto dovrebbe essere gestito da un soggetto con forti competenze di retail (anche una Associazione o Cooperativa di artigiani anche se si rischierebbero forti commistioni fra artigiani e vendite)
- Il soggetto terzo potrebbe essere una società di capitali o di persone
- I prodotti potrebbero essere lasciati dagli artigiani in conto vendita e venduti sulla base di un mandato e di un contratto con il soggetto terzo di almeno 3 anni
- Il soggetto terzo sarebbe «remunerato» dal margine (prezzo vendita al pubblico detratto prezzo in conto vendita) garantito dagli artigiani
- Il prezzo di vendita dovrebbe essere deciso dagli artigiani stessi, che si impegnano comunque ed in ogni caso a che sul mercato non vi siano prezzi di vendita al pubblico inferiori
- La Governance del Cdr dovrebbe spettare ad un organo espressione degli artigiani che controllerebbe il rispetto del mandato a vendere e prenderebbe le decisioni di natura strategica
- Il Cdr non genera margini e il margine netto (vendite nette meno costo del venduto) è eroso quasi completamente dai costi operativi e dal costo del lavoro del Cdr

MODÈLE DE GESTION DE CDR ORIENTÉ POUR LES VENTES

SINTESI

- Les activités menées jusqu'à présent (avec de bons résultats) représentent le début d'une série d'expériences prévues pour 2018 dans le cadre du projet ART LAB NET
- Un seul CDR (Activité commerciale + FAB LAB) n'est pas envisageable en raison des différents coûts de location utiles pour les 2 activités, qui nécessitent des types d'emplacements complètement différents et avec des coûts de location / m². radicalement différents.
- Afin d'être durable après la fin du projet, un CDR orienté vers la vente devrait être géré par une personne ayant de fortes compétences en vente au détail (également une association ou coopérative d'artisans même s'il y aurait un risque de fort mélange entre artisans et commerciaux)
- Le tiers peut être une société ou une société de personnes
- Les produits pourront être laissés par les artisans en consignment et vendus sur la base d'un mandat et d'un contrat avec le tiers d'au moins 3 ans
- Le tiers serait "rémunéré" par la marge (prix de détail moins le prix de la consignment) garantie par les artisans
- Le prix de vente doit être décidé par les artisans eux-mêmes, qui s'engagent dans tous les cas et en tout cas à faire en sorte qu'il n'y ait pas de prix de détail plus bas sur le marché.
- La gouvernance du Cdr devrait être la responsabilité d'un organe exprimant les artisans qui contrôlerait le respect du mandat de vente et prendrait des décisions stratégiques
- Le Cdr ne génère aucune marge et la marge nette (chiffre d'affaires net moins coût des ventes) est presque entièrement érodée par les coûts d'exploitation et de main-d'œuvre du Cdr

MODELLO DI GESTIONE CDR ORIENTATO ALLE VENDITE

I RISULTATI DELLA SPERIMENTAZIONE

- I riscontri ottenuti dalle esperienze di esposizione, vendita, promozione e marketing condotte dal Luglio 2017 ad oggi nel Cdr orientato alle vendite dimostrano che l'impostazione progettuale è buona e che la strada intrapresa appare come quella giusta
- Particolare positività è insita nelle dimostrazioni sviluppate nel centro da parte degli artigiani che hanno avuto la duplice valenza di workshop dimostrativi e di attività formativa e divulgativa verso il pubblico dei turisti e dei visitatori locali

LES RÉSULTATS DE L'EXPERIMENTATION

- Les retours d'expérience tirés des expériences d'exposition, de vente, de promotion et de marketing menées de juillet 2017 à aujourd'hui dans le Cdr orienté vers la vente montrent que l'approche design est bonne et que le chemin emprunté semble être le bon
- Une positivité particulière est inhérente aux démonstrations développées dans le centre par les artisans qui ont eu la double valeur d'ateliers de démonstration et d'activités de formation et de diffusion auprès du public des touristes et des visiteurs locaux.

MODELLO DI GESTIONE CDR ORIENTATO ALLE VENDITE

È POSSIBILE UN CDR UNICO PDV + FAB LAB?

- Localizzare il Fab Lab nella stessa location del PdV NON è ipotesi percorribile a causa dei diversi costi di locazione utili per le 2 attività, che richiedono tipi di location diverse.
- Il Punto Vendita NON genera risorse (Margini Netti e non i Fatturati come erroneamente si è portati a pensare in prima battuta) che possano coprire i costi del Fab Lab → Il Fab Lab deve essere autonomo dal punto di vista economico.

UN SEUL CDR PDV + FAB LAB EST-IL POSSIBLE?

- Localiser le Fab Lab au même endroit que le PDV n'est PAS une hypothèse viable en raison des différents coûts de location utiles pour les 2 activités, qui nécessitent différents types d'emplacements.
- Le Point de Vente NE génère PAS de ressources (Marges Nettes et non Chiffre d'Affaires comme on est amené à penser à tort en premier lieu) qui peuvent couvrir les coûts du Fab Lab □ Le Fab Lab doit être autonome d'un point de vue économique.

MODELLO DI GESTIONE CDR ORIENTATO ALLE VENDITE

MECCANISMI ECONOMICO-GESTIONALI: IL SOGGETTO GESTORE

- UN CDR ORIENTATO ALLE VENDITE per essere sostenibile dopo la fine del progetto ART LAB NET, dovrebbe essere gestito da un soggetto terzo con competenze di retail e quindi di marketing, commerciale, comunicazione e organizzazione.
- Il Centro si potrebbe sostenere anche con una gestione diretta da parte di un'Associazione o Cooperativa di artigiani (necessariamente soggetto IVA). La gestione però sarebbe molto più complicata in particolare per il rischio di creare una forte commistione tra produzione artigiana e vendite

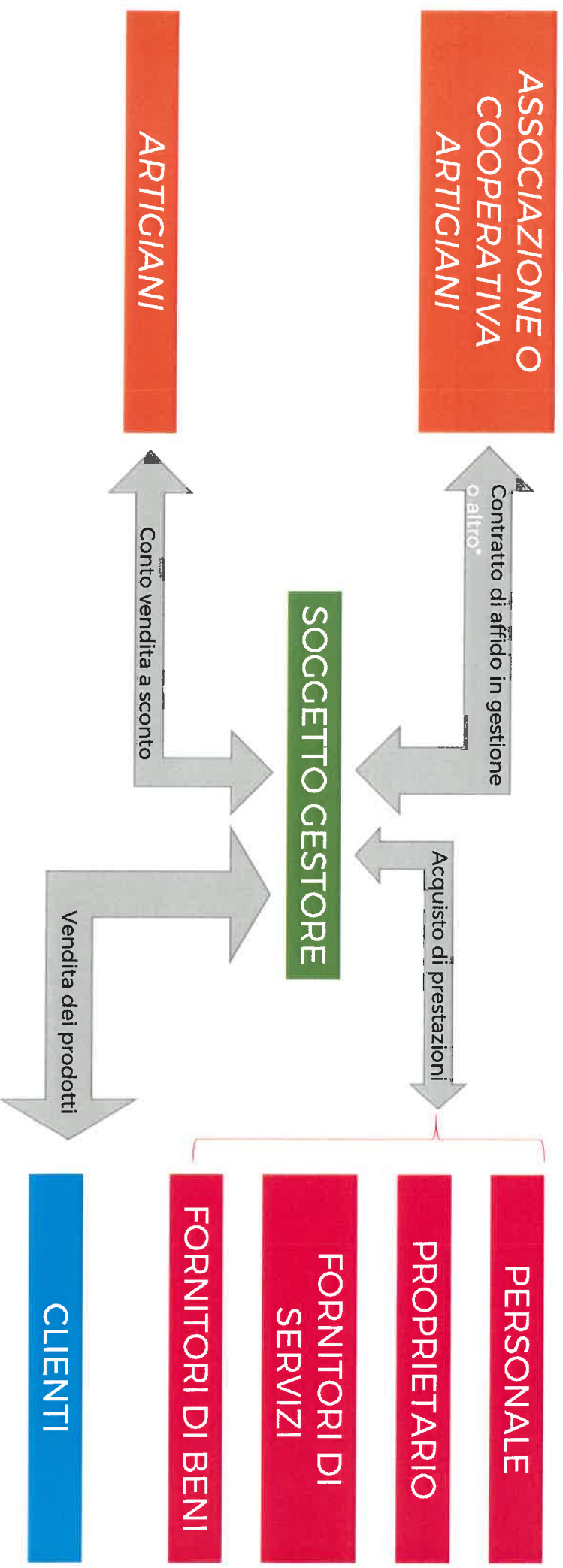
MODELLO DI GESTIONE CDR ORIENTATO ALLE VENDITE

MÉCANISMES DE GESTION ÉCONOMIQUE: LE MANAGER

- Un CDR orienté VENTE pour être pérenne après la fin du projet ART LAB NET, doit être géré par un tiers ayant des compétences en vente au détail et donc en marketing, commercial, communication et organisation.
- Le Centre pourrait également être soutenu avec une gestion directe par une Association ou une Coopérative d'artisans (nécessairement soumise à la TVA). Cependant, la gestion serait beaucoup plus compliquée notamment du fait du risque de créer un mix fort entre production artisanale et vente

MODELLO DI GESTIONE CDR ORIENTATO ALLE VENDITE

QUADRO DI SINTESI



MODÈLE DE GESTION DE CDR ORIENTÉ POUR LES VENTES

