



La cooperazione al cuore del Mediterraneo
La coopération au coeur de la Méditerranée



L'accompagnamento SUCCESS - il percorso formativo one-to-one e i pitching day locali

Alla fine del percorso collettivo e transfrontaliero, i partecipanti che hanno seguito almeno il 70% delle ore di formazione hanno sostenuto un colloquio con il Comitato locale per accedere alla fase di coaching one-to-one. In particolare, la valutazione è stata effettuata secondo il criterio del "Miglioramento ed evoluzione dell'idea d'impresa". I Comitati locali hanno stilato una graduatoria sulla base dei punti ottenuti durante il colloquio ed il 50% dei punti indicati nella classifica finale approvata dalla Commissione transfrontaliera (Fase 1 + Fase 2).

Per partecipare alle sessioni di coaching one-to-one e concorrere ai premi SUCCESS, i candidati dovevano aver conseguito una votazione di almeno 40 punti, come da Art. 5 dell'Avviso.

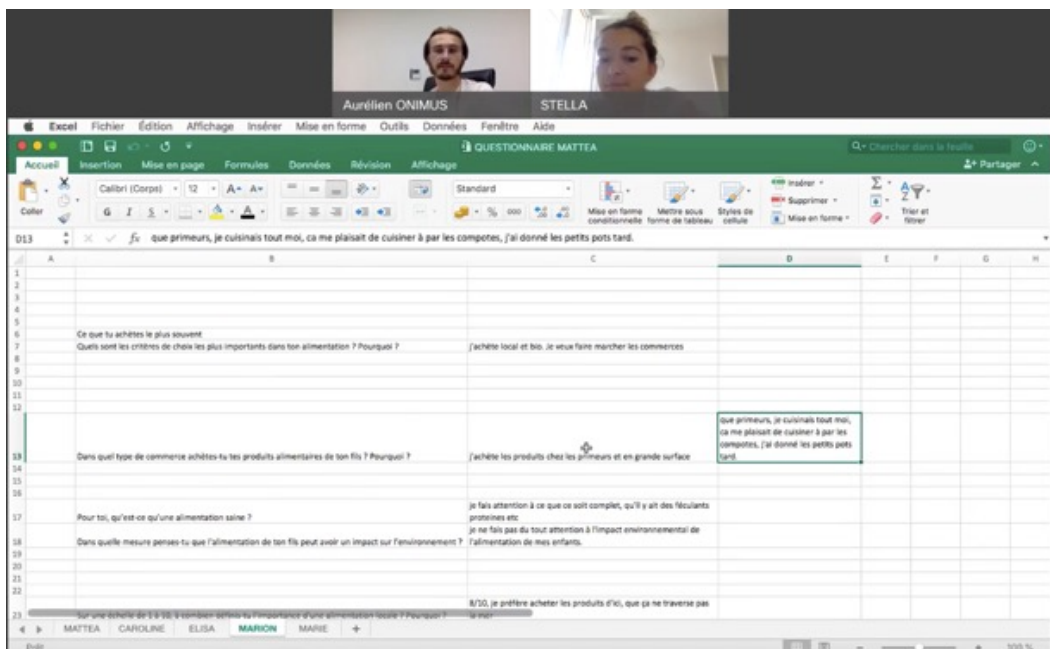
Gli ammessi al percorso one-to-one sono ripartiti fra le regioni partner nel seguente modo:

3 in Corsica | 11 in Liguria | 11 in Sardegna | 7 in Toscana | 11 nel Var.

L'affiancamento one-to-one, svolto tra aprile e giugno 2021, ha avuto l'obiettivo di accompagnare gli aspiranti imprenditori nella costituzione e/o nelle prime fasi dello start up.

L'accompagnamento al "SUCCESS" in Corsica

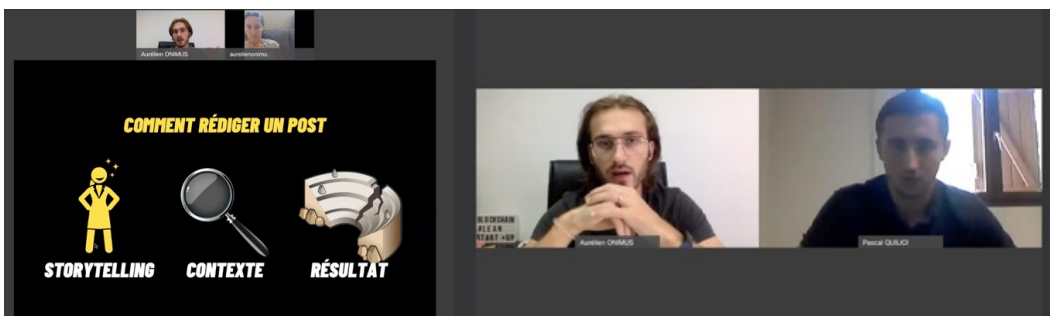
Di seguito alcune immagini del percorso one-to-one in Corsica



Il pitching day locale

Coaching one-to-one SUCCESS in Liguria

La CCIAA Riviera Liguria ha realizzato un percorso personalizzato articolato in consulenze tecniche di vario tipo. Coloro che avevano un'idea già in fase avanzata e prossima alla trasformazione in impresa hanno ricevuto assistenza su problematiche operative, fiscali e amministrative; alcuni hanno chiesto supporto specifico sui processi di internazionalizzazione o sulla modalità di redazione del documento di valutazione dei rischi. Assistenza più approfondita sulla costruzione



di un piano di investimenti, sull'analisi delle varie fonti di finanziamento (tra cui lo strumento del franchising), sulla forma societaria migliore e sulle competenze necessarie di un potenziale socio è stata erogata a coloro la cui idea imprenditoriale era più lontana dalla concretizzazione. Presente comunque pressoché in tutti i





percorsi individuali la definizione di un efficace piano di marketing e un piano di comunicazione della nuova realtà imprenditoriale.

Degli 11 partecipanti, 7 hanno completato il percorso con la costituzione di impresa nei tempi previsti dal progetto e hanno quindi usufruito del premio finale e della possibilità di partecipare al pitching day locale e all'evento conclusivo di progetto.

Il pitching day locale per il territorio ligure si è svolto il 14 luglio 2021 in modalità telematica, in sostituzione del vero e proprio pitching day di progetto previsto in presenza a giugno e annullato per il protrarsi dell'emergenza sanitaria. La commissione locale si è pertanto costituita da remoto e si è collegata a orari prestabiliti con i candidati.

Ai 7 candidati ammessi è stato chiesto di presentare sinteticamente la propria idea imprenditoriale con particolare riferimento sia alle prospettive di sostenibilità della stessa nel breve-medio periodo, sia alla “business & life continuity”, caratteristica che consentiva l'accesso alla premialità aggiuntiva forfettaria, pari a € 1.000,00 per la Camera di Commercio Riviera di Liguria. La commissione ha valutato positivamente tutti e 7 i candidati che hanno avuto pertanto accesso al premio in denaro previsto dal progetto e alla possibilità di presentare la loro azienda durante l'evento finale di progetto. La valutazione è stata fatta sulla base della griglia di valutazione delle competenze imprenditoriali, su modello EntreComp (The European Entrepreneurship Competence Framework), compilata dagli esperti



che hanno seguito i beneficiari in fase di coaching one-to-one. Questa metodica di valutazione è stata condivisa dal partenariato e rappresenta lo strumento utilizzato da tutti i partner del progetto in questa fase e garantisce un risultato omogeneo nella valutazione sul merito del premio.

Il percorso individuale SUCCESS nel Var

L'ice breaking day, la giornata di presentazione del percorso di coaching, si è svolta il 22 aprile in modalità mista, in presenza e a distanza. Questa giornata intensa di lavoro ha permesso ai candidati di conoscersi meglio e soprattutto approfondire i rispettivi progetti. Durante tale evento è stata presentata di fatto la modalità di realizzazione del supporto individuale che poi è stato attivato attraverso i seguenti moduli: Story Telling e Pitch, Strategia di marketing, Strategia commerciale e Marketing digitale.

La fase di coaching one-to-one è stata anche arricchita da sessioni semi-collettive, definite durante il percorso collettivo per adattarsi ancora di più alle esigenze dei candidati e per continuare la dinamica di gruppo creata durante l'Ice Breaking day. In particolare, il clima collaborativo tra i progetti che si è instaurato sia durante la fase collettiva, sia proprio nella giornata di presentazione del coaching individuale, ha dato avvio una modalità innovativa di "contaminazione" tra progetti: la creazione di laboratori tecnici realizzati da piccoli gruppi con esigenze operative condivise. Queste sessioni collettive, attuate come workshop, hanno consentito di approfondire temi specifici quali gli strumenti digitali per la gestione finanziaria dell'azienda o gli strumenti e i metodi per condurre una campagna di E-mailing tenendo conto del GDPR.



L'ultimo workshop collettivo è stato dedicato al "Pitch Training" e realizzato dall'esperto Walid Lacidi, per la preparazione di tutti i candidati al Pitching Day del 1° luglio, che ha chiuso il percorso SUCCESS a livello regionale.

I candidati ammessi al supporto individuale sono stati 12, ognuno dei quali ha potuto beneficiare di sessioni dedicate con gli esperti selezionati dal Comitato locale, per oltre 100 ore di coaching complessivo tra aprile e fine giugno.

Il percorso locale si è concluso con un "Pitching Day" il 1° luglio svolto presso La Corniche di Tolone. Durante questo evento, tutti i candidati e gli esperti che li





hanno supportati hanno potuto incontrarsi faccia a faccia per partecipare al pitch di presentazione dei vari progetti supportati: questo ha permesso di stilare la graduatoria dei progetti che si erano concretamente trasformati in impresa entro il 30 giugno 2021 (attraverso la registrazione in CCI) e quindi assegnare i premi.

Dal percorso collettivo al “SUCCESS” individuale in Sardegna

Il percorso formativo collettivo di 33 ore che è stato realizzato in modalità a distanza attraverso la piattaforma Google Meet, con il supporto professionale della Rumundu Academy, ha consentito ai 18 partecipanti residenti in Sardegna di aumentare le proprie competenze per la creazione di una nuova impresa. Le attività collettive, come nelle altre regioni partner, sono state incentrate sui temi dello sviluppo della propria idea, della valutazione del mercato e della concorrenza, della pianificazione strategica, del business planning e dell'organizzazione aziendale, del marketing e della comunicazione strategica, dei business model,



della normativa vigente e dei vantaggi fiscali per la creazione di una startup innovativa, delle opportunità per sostenere finanziariamente il proprio progetto, della tutela della proprietà intellettuale e della gestione dei rischi connessi alla sicurezza.

La transfrontalierità del progetto in questa fase si è concretizzata con l'organizzazione da parte dei partner di webinar che hanno consentito ai partecipanti di approfondire le conoscenze della filiera in cui andranno ad avviare la loro impresa.



Successivamente, con lo scopo di perfezionare l'idea imprenditoriale dei candidati e renderla operativa nel mercato, 11 degli iniziali 18 partecipanti hanno beneficiato di ulteriori 25 ore in "coaching individuale e personalizzato", coadiuvati e motivati da coach esperti di creazione di impresa.

Un premio del valore di 8.000 euro, a copertura del 70% delle spese di avvio e costituzione, è stato attribuito ai 6 aspiranti imprenditori che si sono distinti durante il percorso formativo e che hanno costituito la loro impresa entro il 30 giugno 2021. Ecco i piccoli business capaci di creare un alto impatto sul territorio locale e transfrontaliero:

Francesco Piras di Olbia ha costituito "PASSIZENDE": lui è una guida ambientale escursionistica che, in collaborazione con altre figure professionali qualificate, crea percorsi di sviluppo delle "autonomie" (persone con disabilità, bambini, adulti) attraverso attività che si svolgono immerse nella natura con finalità terapeutiche. <https://www.passizende.com/>



Davide Fancellu di Olmedo: la sua idea è nata durante la pandemia e si basa sulla creazione di itinerari di viaggio su misura, costruiti sulle esigenze e necessità del cliente, suggerendo mete poco conosciute, principalmente nell'entroterra, borghi, siti archeologici, partendo dalla piattaforma www.travelplannerfamily.com.

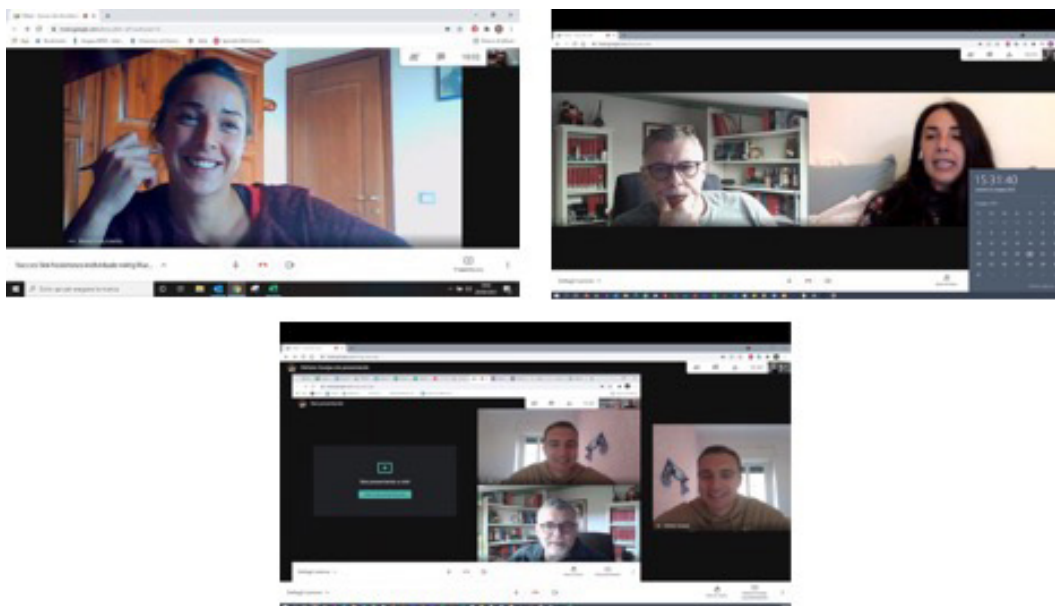


Foto del percorso individuale

Massimiliano Cadeddu di Alghero, forte del fatto che il cicloturismo in epoca covid non ha subito crisi, anzi la ripresa degli hotel e dei territori, secondo diversi studi di settore, parte dalle "due ruote", si propone di realizzare prodotti di escursionismo esperienziale, sotto forma di percorsi cicloturistici principalmente rivolti a persone con disabilità, dove l'offerta in Sardegna è pressoché inesistente.

ALBEREA è la start up innovativa costituita presso il Registro Imprese di Sassari da **Gonare Marongiu di Monastir;** è una Società Benefit, una nuova forma societaria nata negli Stati Uniti nel 2010 con una vocazione sociale e ambientale oltre a essere un'impresa che crea profitto. Grazie a SUCCESS hanno concretizzato l'idea che avevano da anni, che è quella della riforestazione del Mediterraneo partendo dalla Sardegna. Oggi più che mai la tematica è attuale e contribuisce a risolvere i problemi del nostro tempo: cambiamento climatico, desertificazione, temperature estreme, impoverimento del suolo, impatto industriale.

Stefano Scarpa, di Iglesias, all'inizio del percorso aveva un'idea di società commerciale, durante il percorso si è trasformata in società di servizi e alla fine è nata la **Warfree Service Società Cooperativa.** La società impiega 4 persone, ognuna con una sua competenza specifica, fornendo servizi alle imprese turistiche con il marchio "warfree", ossia che rispettano una carta di valori, all'interno di un marketplace multicategoria www.warfree.net. La piattaforma consente l'inserimento di pacchetti turistici, la gestione delle relazioni tra i turisti, le



strutture ricettive e le visite guidate e la combinazione di diverse offerte turistiche incentivando la collaborazione fra le imprese.

Nicolò Raffaele Soggiu ha finito il percorso SUCCESS e inizia la sua attività Just Sail di noleggio imbarcazioni ad Alghero dove oggi ha circa 20 concorrenti; avrebbe voluto iniziare con un catamarano, ma era troppo costoso, perciò ha acquistato un Fisherman con consolle centrale ed ha in gestione un J24 per portare i turisti a fare escursioni nell'arcipelago, puntando quindi sulla qualità del servizio offerto e individuando il servizio più adeguato per ciascun cliente attraverso il sito www.justsailcharter.com



Foto del pitching day locale del 2 luglio

Il Percorso SUCCESS in Toscana

Nei mesi di febbraio e marzo si sono tenute le sessioni collettive del percorso SUCCESS sul territorio toscano. Le lezioni sono state coordinate dal Dipartimento di Economia e Management dell'Università di Pisa, con cui collabora la Camera di Commercio della Maremma e del Tirreno, che ha coinvolto docenti ed esperti nella creazione e sviluppo di impresa.



MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



Data	Orario	Docente	Modulo
29.01.2021	15.00 – 18.00	Dott. Andrea Dello Sbarba	Modulo I - Le basi per la tua idea
12.02.2021	15.00 – 18.00	Prof.ssa Antonella Angelini	Modulo II - Valuta il mercato per la tua idea
13.02.2021	9.00 – 12.00	Prof. Nicola Castellano	Modulo III - Sviluppa la tua idea
19.02.2021	15.00 – 18.00	Dott. Andrea Dello Sbarba – Dott. Fabio Magnacca	Modulo III - Sviluppa la tua idea
20.02.2021	9.00 – 12.00	Prof.ssa Antonella Angelini	Modulo III - Sviluppa la tua idea
26.02.2021	15.00 – 18.00	Dott. Fabio Magnacca	Modulo III - Sviluppa la tua idea
13.03.2021	9.00 – 12.00	Dott. Andrea Ruffini	Modulo VIII – Gestione del rischio sanitario
15.03.2021	15.00 – 18.00	Dott. Fabio Magnacca	Modulo IV - Valorizza la tua idea
17.03.2021	15.00 – 18.00	Avv. Gabriele Bonadio	Modulo VI - Trasforma la tua idea in progetto
19.03.2021	15.00 – 18.00	Prof. Nicola Castellano	Modulo V - Organizza e gestisci la tua idea
20.03.2021	9.00 – 12.00	Prof.ssa Paola Ferretti	Modulo VII - Sostieni il tuo progetto
23.03.2021	15.00 – 18.00	Avv. Gabriele Bonadio	Modulo VI - Trasforma la tua idea in progetto
26.03.2021	15.00 – 18.00	Dott. Andrea Dello Sbarba	Modulo VI - Trasforma la tua idea in progetto
27.03.2021	9.00 – 12.00	Dott. Andrea Dello Sbarba	Modulo VI - Trasforma la tua idea in progetto
30.03.2021	15.00 – 18.00	Dott. Daniele Lemmi	Modulo VII - Sostieni il tuo progetto



LE OPPORTUNITA' DEL SETTORE BIOTECNOLOGIE BLU E VERDI

a cura della Prof.ssa Angela Tarabella

Professore Ordinario di Mercologia, docente di "Sistemi di Gestione e Audit della Qualità"
Dipartimento di Economia e Management - Università di Pisa

LES OPPORTUNITÉS DE LA FILIERE BIOTECHNOLOGIES BLEUES ET VERTES

par **Angela Tarabella**
Professeur titulaire de Mercologie, professeur en "Systèmes de gestion et audit qualité"
Département d'Économie et de Gestion - Université de Pise



SESSIONI TRANSFRONTALIERE
SESSIONS TRANSFRONTALIÈRES



SAVE THE DATE

Martedì 4 maggio 2021
Mardi 4 Mai 2021
H: 9.00 - 11.00



[PARTECIPA CON MICROSOFT TEAMS](#)



LE OPPORTUNITA' DEL SETTORE TURISMO NAUTICO

a cura del Prof. Federico Niccolini

Professore Associato di "Organizzazione Aziendale", docente di "Organizational Science"
Dipartimento di Economia e Management - Università di Pisa

LES OPPORTUNITÉS DE LA FILIERE TOURISME NAUTIQUE

par **Federico Niccolini**
Professeur associé de "Organisation de l'entreprise", professeur de "Science Organisationnelle"
Département d'Économie et de Gestion - Université de Pise



SESSIONI TRANSFRONTALIERE
SESSIONS TRANSFRONTALIÈRES



SAVE THE DATE

Venerdì 21 maggio 2021
Vendredi 21 mai 2021
H: 11.00 - 13.00



[PARTECIPA CON MICROSOFT TEAMS](#)



LE OPPORTUNITA' DEL SETTORE TURISMO ESPERENZIALE

a cura del Prof. Federico Niccolini

Professore Associato di "Organizzazione Aziendale", docente di "Organizational Science"
Dipartimento di Economia e Management - Università di Pisa

LES OPPORTUNITÉS DE LA FILIERE TOURISME EXPÉRIMENTAL

par **Federico Niccolini**
Professeur associé de "Organisation de l'entreprise", professeur de "Science Organisationnelle"
Département d'Économie et de Gestion - Université de Pise



SESSIONI TRANSFRONTALIERE
SESSIONS TRANSFRONTALIÈRES



SAVE THE DATE

Mercoledì 19 maggio 2021
Mercredi 19 mai 2021
H: 11.00 - 13.00



[PARTECIPA CON MICROSOFT TEAMS](#)



LE OPPORTUNITA' DEL SETTORE TURISMO SOSTENIBILE

a cura del Prof. Federico Niccolini

Professore Associato di "Organizzazione Aziendale", docente di "Organizational Science"
Dipartimento di Economia e Management - Università di Pisa

LES OPPORTUNITÉS DE LA FILIERE TOURISME DURABLE

par **Federico Niccolini**
Professeur associé de "Organisation de l'entreprise", professeur de "Science Organisationnelle"
Département d'Économie et de Gestion - Université de Pise



SESSIONI TRANSFRONTALIERE
SESSIONS TRANSFRONTALIÈRES



SAVE THE DATE

Lunedì 17 maggio 2021
Lundi 17 mai 2021
H: 11.00 - 13.00



[PARTECIPA CON MICROSOFT TEAMS](#)

L'Università e la Camera di Commercio hanno anche organizzato 4 sessioni transfrontaliere per i partecipanti al percorso SUCCESS di tutti i territori coinvolti nel progetto, focalizzate sulle opportunità di questi settori: le biotecnologie blue e verdi; il turismo esperienziale; il turismo nautico; il turismo sostenibile.



Interreg



UNIONE EUROPEA



SUCCESS

newsletter n°3

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale

A conclusione del percorso di formazione collettiva, la Camera di Commercio ha incontrato i partecipanti per valutare il progresso della loro idea imprenditoriale e procedere alla fase successiva del progetto: l'accompagnamento individuale. A seguito del colloquio, 6 partecipanti hanno avviato il loro percorso di assistenza personalizzata con gli esperti identificati dal Dipartimento di Economia e Management dell'Università di Pisa.

Grazie al percorso SUCCESS sul territorio toscano una impresa si è costituita.

I TALENTI DI SUCCESS

La Camera di commercio Maremma e Tirreno presenta le idee d'impresa dei giovani aspiranti imprenditori che hanno partecipato al progetto Interreg SUCCESS, finanziato dal Programma di Cooperazione Territoriale Italia-Francia Marittimo 2014-2020.

COLLEGAMENTI
Collegamenti: Srls è una società che opera nel settore del benessere e dell'ecosostenibilità proponendo servizi per il turismo attraverso la comunicazione e l'organizzazione di eventi, con sede nel borgo di Nuziole. Siamo due ragazzi con le battute di vivere e cambiare con la natura e con la passione per essa, da qui nasce la nostra ispirazione per il benessere di ogni individuo, ecco perché il nostro progetto chiamato "Trio verde" vuol comunicare il rispetto per l'ambiente. La nostra missione ha lo scopo di creare momenti di ricordo che suscitano emozioni anche il nostro filo conduttore crea collegamenti da qui l'idea di creare un portale per costruire una rete. Seguiamo un modello imprenditoriale B2B e B2C, o sostegno di imprese e direttamente con i clienti finali che riconosceranno in noi una nuova realtà green.

CORALBIOT
Cosa? Servizi in ambito di bioinformatica, modellazione e analisi farmaceutica per la scoperta di nuovi prodotti naturali e marini.
Perché? Conservazione dell'ecosistema marino e sostenibilità dello sfruttamento di risorse per garantire lo sviluppo delle produzioni artistiche e tradizionali in materia di artigianato.
Come? Ricerca, identificazione, valorizzazione di prodotti naturali provenienti dai coralli marini per applicazioni in ambito medico: farmaceutico, cosmetico e ambientale.
Chi? Olivia Lazzaro e Maria Carla Benedetti.

DOCUMENTA IMPRESA CULTURALE
Il progetto Documenta Impresa Culturale nasce dagli eventi creati da Elitio Colaneri di Livorno creati intorno al tema Arte e Memoria. I principali progetti di lavoro hanno esplorato, usando linguaggi innovativi e performativi, memorie collettive ed intime intorno, ad esempio, alla Deportazione e alla Resistenza e alla Storia delle Donne. In particolare Documenta si è concentrata sulla memoria del Moby Prince creando in collaborazione con le associazioni dei familiari delle vittime, una serie di eventi dedicati a tenere vivo il ricordo della strage. Documenta si rivolge a enti pubblici e privati, amministrazioni, singoli o comunità con una serie di servizi di progettazione e messa in atto di iniziative culturali sui temi della memoria collettiva attraverso la sistemazione / riscoperta del proprio patrimonio in forme performative / iniziative che coinvolgono attivamente le comunità.

H2 FARM
Il progetto H2 Farm di Pizzi Andrea è ancora in fase di sviluppo e progettazione, consiste nel realizzare la prima serie di appalti di mondo alimentata unicamente da rinnovabili ed erogare rendimenti complementari CO2 free. Un progetto ambizioso ma necessario: se vogliamo arrivare al 2050 rispettando pienamente gli obiettivi posti da Horizon 2050 il quale ci chiede di ridurre le emissioni di anidride carbonica in atmosfera, ma sarà necessario anche produrre più cibo ed energia per il fabbisogno della popolazione in crescita. H2 Farm propone la sua soluzione. Nella stesso tempo sarà possibile ottenere produzione equamente di alto livello tecnologico e qualitativo e produrre e stoccare energia, ancora si sta valutando se il progetto potrebbe risultare interessante per la riqualificazione di una ex area industriale o proiettare per altre vie. Abbiamo il founder ed ideatore di questo progetto sia cercano collaboratori.

MECENATE DESIGN PLATFORM
Mecenate Design Platform nasce dall'idea di valorizzare il lavoro degli studenti universitari e dei centri di ricerca, immettendo sul mercato prodotti innovativi focalizzati su design e/ o ad alto valore tecnologico. Per farlo proponiamo un sito web caratterizzato da un design estremamente curato composto da linee semplici ed eleganti, richiama così l'equivalente di un moderno magazine con possibilità di acquisto, chiave di identificazione tra i molti e-commerce online.
Fondamentale sarà l'arrivo di numerose collaborazioni con le più note università che ci permetteranno di intercettare tempestivamente progetti validi e a focus con le linee guida della piattaforma, tra le quali citiamo l'università di Pisa e il Politecnico di Bari.

ON WAVE
On Wave è una start-up rivolta allo sviluppo di una base di charter nautico ecosostenibile nell'arcipelago toscano. L'offerta turistica toscana infatti si è sempre rivolta a "terra", ma è proprio cambiando la rotta verso il "mare" della regione con l'Arcipelago Toscano e il Parco Marino più grande d'Europa che si può iniziare l'esperienza turistica (aggiungendo posti migliori) come le numerose Aree Protette del territorio.
E quale miglior modo se non a bordo di una barca ecosostenibile che, per la sua caratteristica navigazione silenziosa, consente di osservare a pieno l'ambiente, senza inquinare e svolgendo un'attività completamente green.

La Camera di Commercio, parallelamente al percorso "tradizionale" di scouting, tutoring e coaching che ha visto la sua conclusione con l'evento di Transnational Pitch in Sardegna, ha proposto anche un'attività informativa sulla creazione di impresa per gli studenti delle scuole secondarie superiori dell'area di cooperazione italiana, coerentemente con le proprie finalità istituzionali di raccordo tra mondo scolastico e lavorativo. Il percorso SUCCESS ACADEMY si è articolato in 6 videopillole della durata di 20 minuti ciascuna, delle quali hanno beneficiato complessivamente 47 studenti delle classi IV e V.



Interreg



SUCCESS

newsletter n°3

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fonds européen de développement régional
Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



CAMERA DI COMMERCIO
MAREMMA E TIRRENO



SUCCESS ACADEMY

Nell'ambito del [progetto SUCCESS](#) finanziato dal [programma di cooperazione Italia Francia Marittimo 2014-2020](#), la Camera di Commercio della Maremma e del Tirreno propone un [percorso informativo sulla creazione di impresa](#) per gli studenti delle scuole secondarie superiori. Il percorso si articola in [6 video-pillole della durata di 20 minuti](#) ciascuna, è possibile decidere di seguirle tutte oppure solo alcune.

1 • ALLA RICERCA DELL'IDEA VINCENTE

2 • IL MIO MODELLO DI BUSINESS

3 • USARE I NUMERI PER SCEGLIERE

4 • COME RENDERE ATTRAENTE LA MIA IDEA

5 • TI PRESENTO LA MIA IDEA IMPRENDITORIALE

6 • MESSA IN OPERA E FUTURO DELLA MIA IMPRESA

Link iscrizione pillole informative
SUCCESS ACADEMY:
<https://forms.gle/Rrr7uJVrSMkZZXLt5>



La coopération au coeur del Mediterraneo
La coopération au coeur de la Méditerranée



www.interreg-maritime.eu

success success