

Interreg



Cofinanziato
dall'Unione europea
Cofinancé par
l'Union européenne

Marittimo-IT FR-Maritime

IF Marittimo00247

CIIRCLE

A - Dati identificativi del progetto

A.1 - Dati identificativi del progetto

ID del progetto (creato automaticamente)	IF Marittimo00247
Nome organizzazione del capofila	REGIONE LIGURIA
Nome organizzazione del capofila (in lingua inglese)	LIGURIA REGION
Titolo progetto	Competitività e Innovazione Inter-Regionali: un CLuster di Eccellenza
Acronimo progetto	CIIRCLE
Priorità del programma	Un'area transfrontaliera attrattiva, improntata alla modernizzazione intelligente e sostenibile
Obiettivo specifico della priorità	RSO1.3: Rafforzare la crescita sostenibile e la competitività delle PMI. Creazione di posti di lavoro nelle PMI, anche attraverso investimenti produttivi
Durata del progetto (mesi)	42

A.2 Sintesi del progetto

Fornire una breve descrizione del progetto e descrivere:

- la sfida comune dell'area del programma affrontata dal vostro progetto;
- l'obiettivo generale del progetto e il cambiamento previsto che il progetto apporterà alla situazione attuale;
- cosa c'è di innovativo nel vostro progetto;
- i principali output e risultati che il progetto svilupperà e chi ne beneficerà
- l'approccio che si prevede di adottare e perché è necessaria una cooperazione transfrontaliera.

CIIRCLE - Competitività e Innovazione Inter-Regionali: un CLuster di Eccellenza intende contribuire a consolidare la produzione e la creazione di valore dell'Area in un'ottica di complementarità, tramite la definizione di una value proposition transfrontaliera, azioni per lo sviluppo e il rafforzamento delle sinergie tra imprese, centri di ricerca, poli di competitività e altri attori, e il supporto, tecnico ed economico, alle imprese attive nelle value chain considerate prioritarie a livello di partenariato. Il progetto è articolato in 3 WP.

A partire dalle S3 regionali, il WP1 - Governance & Strategy, intende definire una value proposition transfrontaliera come modello condiviso di sviluppo territoriale e di attrazione di investimenti, attraverso la sinergia degli attori politici e socio-economici delle cinque regioni del Programma Interreg IT FR Marittimo.

Il WP2 - Capacity building, intende supportare, sensibilizzare e formare le imprese e le startup coinvolte nelle value chain prioritarie individuate, offrendo un ventaglio di iniziative di open capacity building: attivazione di un innovation desk per ciascuna value chain, innovation academy, corsi di formazione, market discovery e b2b visits.

Il WP3 - Testing & matching, si propone di testare le value chain transfrontaliere prioritarie individuate nel WP1 e i cui attori socio-economici sono stati opportunamente in/formati nel WP2, promuovendone la crescita e l'innovatività tramite supporto tecnico integrato e sostegno economico alle imprese, e favorendo l'incrocio di domanda e offerta di capitali. Il WP prevede il lancio di una call in due fasi: la prima fase sarà finalizzata allo scouting di idee imprenditoriali innovative, in risposta alle sfide territoriali individuate per le filiere prioritarie; la successiva selezionerà e supporterà i migliori progetti pilota: il partenariato accompagnerà le soluzioni selezionate in un percorso di consolidamento e crescita, mettendo a disposizione strumenti, servizi tecnico-specialistici e sub-granting per l'implementazione delle soluzioni proposte. Al termine del percorso sarà promosso l'incrocio tra domanda e offerta di capitale, tramite messa a sistema delle agevolazioni finanziarie disponibili e l'incontro con la rete degli investitori.

Complessivamente, il progetto intende sviluppare un Cluster tematico in grado di promuovere nel lungo termine la competitività e l'attrattività di capitali dei territori coinvolti, sviluppando un'infrastruttura strategica completa, ulteriormente implementabile con sviluppi futuri: value proposition transfrontaliera, rete di innovation desk per le filiere considerate prioritarie, mappatura degli attori coinvolti nelle filiere (investitori, imprese, startup, esperti tematici), delle innovazioni disponibili e delle agevolazioni finanziarie.

A.4 Riepilogo del budget di progetto

Finanziamento del programma			Contributo					Budget totale ammissibile
Fonte di finanziamento	Importo del finanziamento	Tasso di cofinanziamento (%)	Contributo pubblico automatico	Contributo pubblico	Contributo pubblico totale	Contributo o privato	Contributo totale del partner	
FESR	4.481.769,02	80,00 %	659.377,15	406.715,12	1.066.092,27	54.350,00	1.120.442,27	5.602.211,29
Totale dei fondi UE	4.481.769,02	80,00 %	659.377,15	406.715,12	1.066.092,27	54.350,00	1.120.442,27	5.602.211,29
Budget totale ammissibile	4.481.769,02	80,00 %	659.377,15	406.715,12	1.066.092,27	54.350,00	1.120.442,27	5.602.211,29

A.5 Riepilogo degli output e dei risultati di progetto

Indicatore output programma	Valore aggregato per indicatore di output del programma	Unità di misura	Numero dell'output	Titolo output	Valore obiettivo Output	Indicatore di risultato del programma	Valore base	Valore obiettivo Risultato	Unità di misura
Organizzazioni che cooperano a livello transfrontaliero	31,00	Organizzazioni	Output 1.1	Piano Strategico Transfrontaliero	31,00				
Imprese sostenute mediante sovvenzioni	335,00	Imprese	Output 2.1	Sostegno alle filiere competitive	315,00				
			Output 3.2	Sviluppo dei Progetti Pilota	20,00				
Imprese sostenute (di cui: micro, piccole, medie, grandi)	75,00	Imprese	Output 3.1	Training e co-creazione dei progetti pilota	75,00				
						Piccole e medie imprese (PMI) che introducono innovazioni a livello di prodotti o di processi	0,00	90,00	imprese
						Organizzazioni che cooperano a livello transfrontaliero dopo la conclusione di un progetto	0,00	31,00	organizzazioni

B - Partner di progetto

Riepilogo dei Partner

Numero partner associato	Stato	Nome organizzazione in inglese	Paese (NUTS 0)	Nome abbreviato dell'organizzazione	Ruolo del partner nel progetto	Budget totale ammissibile del partner
1	Attivo	LIGURIA REGION	Italia (IT)	REGIONE LIGURIA	LP	650.080,00
2	Attivo	FILSE Financial Agency of Liguria Region	Italia (IT)	FILSE	PP	445.000,00
3	Attivo	Chamber of Commerce Genoa	Italia (IT)	CCIAA Genova	PP	263.025,00
4	Attivo	Chamber of Commerce Riviera di Liguria Imperia La Spezia Savona	Italia (IT)	CCIAA R.L.	PP	285.000,00
5	Attivo	Autonomous Region of Sardinia	Italia (IT)	RAS	PP	155.341,20
6	Attivo	Promotional Services Center for Enterprises/Special Agency of Chamber of Commerce Cagliari-Oristano	Italia (IT)	CSPI	PP	353.000,34
7	Attivo	Promocamera, Special Agency of the Chamber of Commerce of Sassari - North Sardinia	Italia (IT)	PROMOCAMERA	PP	419.939,20
8	Attivo	Regional Chamber of Commerce and Industry for the Provence Région - France	France (FR)	CCIR	PP	471.507,25

Numero partner associato	Stato	Nome organizzazione in inglese	Paese (NUTS 0)	Nome abbreviato dell'organizzazione	Ruolo del partner nel progetto	Budget totale ammissibile del partner
9	Attivo	FRENCH TECH COTE D'AZUR	France (FR)	FTCA	PP	232.848,79
10	Attivo	Toulon Var Technologies	France (FR)	TVT INNOVATION	PP	355.000,00
11	Attivo	Regional Governement of Tuscany	Italia (IT)	RT	PP	432.500,00
12	Attivo	CHAMBER OF COMMERCE OF MAREMMA AND TIRRENO	Italia (IT)	CCIAA MT	PP	293.000,00
13	Attivo	NAVACCHIO TECHNOPOLE	Italia (IT)	POLO	PP	271.750,00
14	Attivo	Economic Deveoppement Agency of Corsica	France (FR)	ADEC	PP	397.944,51
15	Attivo	CHAMBER OF COMMERCE OF CORSE	France (FR)	CCI DE CORSE	PP	270.000,00
16	Attivo	INIZIA CORSE	France (FR)	INIZIA	PP	306.275,00

C.6 Cronoprogramma

	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5	Periodo 6	Periodo 7	Dopo Fine	
WP1 Governance & Strategy per una value prop...	[Orange bar]								
A1.1 Potenziare e armonizzare la governa...	D1.1.1	[Orange bar]							
A1.2 Definizione delle value chain dell'...	[Orange bar]		D1.2.1	[Orange bar]					
	[Orange bar]		D1.2.2	[Orange bar]					
A1.3 Community: consolidamento ed amplia...	[Orange bar]		D1.3.1	[Orange bar]			D1.3.2	[Orange bar]	
	[Orange bar]		[Orange bar]			D1.3.3	[Orange bar]		
A1.4 Creazione e promozione di una value...	[Orange bar]		[Orange bar]			D1.4.1	[Orange bar]		
RCO87_1.3	[Orange bar]		[Orange bar]			[Orange bar]		O1.1	
WP2 Capacity building	[Dark Blue bar]								
A2.1 Innovation Desk	[Dark Blue bar]		D2.1.1	[Dark Blue bar]					
A2.2 Innovation Academy diffusa transpro...	[Dark Blue bar]		D2.2.1	[Dark Blue bar]			[Dark Blue bar]		
A2.3 Market Discovery	[Dark Blue bar]		[Dark Blue bar]			[Dark Blue bar]		D2.3.1	
	[Dark Blue bar]		[Dark Blue bar]			[Dark Blue bar]		D2.3.2	
RCO02_1.3	[Dark Blue bar]		[Dark Blue bar]			[Dark Blue bar]		O2.1	
WP3 Pilot Testing: cocreazione e matching t...	[Green bar]								
A3.1 Individuazione delle sfide	[Green bar]		D3.1.1	[Green bar]					
	[Green bar]		D3.1.2	[Green bar]					
A3.2 Call for Solutions (fase 1)	[Green bar]		[Green bar]			D3.2.1	[Green bar]		
A3.3 Training e co-creazione	[Green bar]		[Green bar]			D3.3.1	[Green bar]		
	[Green bar]		[Green bar]			D3.3.2	[Green bar]		
A3.4 Call for Solution (fase 2) - Financ...	[Green bar]		[Green bar]			D3.4.1	D3.4.3		
	[Green bar]		[Green bar]			D3.4.2	[Green bar]		

C.4 Piano di lavoro del progetto

Numero componente	Nome componente
1	Governance & Strategy per una value proposition transfrontaliera
2	Capacity building
3	Pilot Testing: cocreazione e matching tra domanda e offerta di innovazione

Componente 1

Titolo componente

Governance & Strategy per una value proposition transfrontaliera

Obiettivi

Il vostro obiettivo deve essere:

- concretamente realizzabile nel corso della durata del progetto;
- specifico;
- misurabile (si indichi il cambiamento prefissato).

Definite un obiettivo specifico del progetto che sarà raggiunto dal vostro progetto attraverso l'implementazione del pacchetto di lavoro.

Il WP1 intende definire una value proposition transfrontaliera come modello condiviso di sviluppo territoriale, attraverso la sinergia degli attori politici e socio-economici delle regioni del Programma Interreg IT FR Marittimo.

Tale WP sarà coordinata da Regione Liguria

Prestate attenzione all'obiettivo di comunicazione che contribuirà al raggiungimento dell'obiettivo specifico. Gli obiettivi di comunicazione mirano a dei cambiamenti nel comportamento, nella conoscenza o nella convinzione di un pubblico target.

L'obiettivo di comunicazione è quello di garantire il coinvolgimento di tutti gli attori dell'area transfrontaliera attivi sulle value chain prioritarie in un ecosistema condiviso e sinergico, in grado di generare sviluppo economico tramite co-creazione, trasferimento tecnologico e interazione tra soggetti istituzionali, poli tecnologici, centri di ricerca, MPMI del territorio transfrontaliero.

Attività

Attività 1.1	
Titolo	Potenziare e armonizzare la governance tra finanza, ricerca e innovazione nel territorio transfrontaliero
Periodo di inizio	Periodo 1, 1 - 6
Fine periodo	Periodo 7, 37 - 42
Descrizione	I partner istituzionali di progetto, coordinati da Regione Liguria, costituiranno una Cabina di Regia politico-strategica per l'orientamento delle attività di progetto e la capitalizzazione dei risultati previsti. Le autorità regionali coinvolte collaboreranno fattivamente alla definizione di nuove policy e

Attività 1.1	
	strategie dell'innovazione transfrontaliere. Tale attività sarà coordinata da Regione Liguria
Partner coinvolti	REGIONE LIGURIA, FILSE, CCIAA Genova, CCIAA R. L., RAS, CSPI, PROMOCAMERA, CCIR, FTCA, TVT INNOVATION, RT, CCIAA MT, POLO, ADEC, CCI DE CORSE, INIZIA

Prodotti / Deliverables 1.1			
Numero prodotto	Titolo del prodotto	Descrizione del prodotto	Periodo di consegna
D.1.1.1	Cabina di regia strategica	La cabina di regia sarà costituita dai partner istituzionali di progetto e esperti tecnici esterni, e lavorerà in sinergia con il tavolo tecnico dei desk dell'innovazione (2.1). Sarà un comitato strategico permanente di confronto tra le regioni in tema di policy e strumenti per l'innovazione.	Periodo 1, 1 - 6

Attività 1.2	
Titolo	Definizione delle value chain dell'innovazione transfrontaliere strategiche partendo dalle S3 strategies di ciascun territorio
Periodo di inizio	Periodo 1, 1 - 6
Fine periodo	Periodo 2, 7 - 12
Descrizione	<p>Partendo dalle S3 regionali e con riferimento agli attuali trend di innovazione settoriale saranno individuate le value chain transf. verticali di interesse condiviso.</p> <p>I partner e gli stakeholder saranno coinvolti in un workshop di design thinking (singolo o ciclo di incontri, in base alle modalità più opportune) finalizzato all'analisi integrata delle S3 e dei punti di forza/debolezza e opportunità di innovazione espresse dalle Regioni, al fine di determinare le value chain dell'innovazione transfrontaliere (max5) prioritarie a livello di partenariato.</p> <p>Già in fase di costruzione dell'idea progettuale il partenariato ha individuato come settori economici strategici la Blue Economy, la Silver Economy, l'ICT e l'AgriTech, ma non si esclude di considerare altri settori, potenzialmente strategici, a valle del</p>

Attività 1.2	
	confronto tra Partner). Su tali settori e sulle aree transfrontaliere interessate dalle singole value chain, saranno realizzate tutte le attività di progetto successive Tale attività sarà coordinata da Regione Liguria
Partner coinvolti	REGIONE LIGURIA, FILSE, CCIAA Genova, CCIAA R. L., CSPI, PROMOCAMERA, CCIR, FTCA, TVT INNOVATION, RT, CCIAA MT, POLO, INIZIA

Prodotti / Deliverables 1.2			
Numero prodotto	Titolo del prodotto	Descrizione del prodotto	Periodo di consegna
D.1.2.1	Workshop transfrontalieri di design thinking per la definizione di value chain transfrontaliere	Report su modalità di realizzazione del workshop di design thinking e di brainstorming sulle filiere da considerare prioritarie a livello transfrontaliero. Per la partecipazione più ampia, il workshop potrà essere online, ricorrendo a strumenti innovativi quali piattaforme e lavagne multimediali	Periodo 2 , 7 - 12
D.1.2.2	Identificazione da 3 a 5 value chain transfrontaliere	Report di restituzione con specifica individuazione di fino a 5 filiere transfrontaliere considerate prioritarie per l'innovazione e la competitività dei territori, sulle quali verranno impostate e realizzate tutte le successive attività di progetto.	Periodo 2 , 7 - 12

Attività 1.3	
Titolo	Community: consolidamento ed ampliamento delle reti esistenti tra i principali attori delle value chain
Periodo di inizio	Periodo 1, 1 - 6
Fine periodo	Periodo 7, 37 - 42
Descrizione	L'attività mira alla creazione di una community dinamica dell'ecosistema transfrontaliero dell'innovazione, che comprenderà i membri della rete CIIRCLE (partner di progetto, incubatori, acceleratori, i centri di innovazione e trasferimento tecnologico, ecc.), le università, i centri di ricerca ed anche gli altri stakeholder dell'innovazione (quali enti locali ed imprese motore dell'innovazione), e le MPMI del

Attività 1.3	
	<p>territorio transfrontaliero.</p> <p>Nel dettaglio, i partner svolgeranno azioni di animazione al fine di coinvolgere tutti i soggetti sopra menzionati in una community virtuale e reale, con l'obiettivo di creare sinergie tra i diversi attori del sistema, agevolare la co-creazione di nuove soluzioni e azioni per lo sviluppo dell'innovazione /eco innovazione nel territorio transfrontaliero.</p> <p>Tra le modalità di coinvolgimento della community, si prevede l'organizzazione di study visits (5, una per territorio) e tech camp (fino a 5, uno per filiera prioritaria).</p> <p>Il partner ADEC sarà task leader.</p>
Partner coinvolti	REGIONE LIGURIA, FILSE, RAS, CSPI, PROMOCAMERA, CCIR, FTCA, TVT INNOVATION, RT, CCIAA MT, POLO, ADEC, INIZIA

Prodotti / Deliverables 1.3			
Numero prodotto	Titolo del prodotto	Descrizione del prodotto	Periodo di consegna
D.1.3.1	Segmentazione degli attori territoriali per value chain	I partner di progetto, una volta individuate le value chain (attività 1.2), procederanno a mappare e categorizzare gli attori territoriali (pubblici e privati, centri di trasferimento tecnologico, Università, Enti Ricerca, Labs, MPMI) coinvolti in ciascuna delle filiere selezionate.	Periodo 2 , 7 - 12
D.1.3.2	Study visits	Durante il progetto verranno organizzate 5 study visit nei territori di partenariato, per rafforzare la collaborazione transfrontaliera, conoscere le eccellenze locali e promuovere gli scambi Al fine di razionalizzare i costi di viaggio, le study visits saranno organizzate in concomitanza dei CdP.	Periodo 6 , 31 - 36
D.1.3.3	Tech camp	Per ogni filiera prioritaria sarà organizzato un giorno di lavoro sui trend tecnologici. La formula è quella dei Tech Camp, con l'esposizione di tecnologie e soluzioni innovative, la presenza di esperti/relatori. Saranno organizzati insieme ai CdP per ridurre i costi di viaggio.	Periodo 6 , 31 - 36

Attività 1.4	
Titolo	Creazione e promozione di una value proposition transfrontaliera al fine di aumentare l'attrattività e la

Attività 1.4	
	competitività dei territori in modo sinergico
Periodo di inizio	Periodo 3, 13 - 18
Fine periodo	Periodo 7, 37 - 42
Descrizione	<p>Partendo dallo sviluppo/consolidamento delle value chain dell'innovazione transfrontaliera, i partner collaboreranno alla definizione di una value proposition transfrontaliera, quale modello condiviso di sviluppo territoriale, finalizzato a consolidare la creazione di valore dell'area di Programma in un'ottica di complementarità ed innovazione, e ad aumentare l'attrattività di capitali e investimenti dello spazio di cooperazione.</p> <p>La VP transfrontaliera sarà la sintesi e l'omogeneizzazione dei dati territoriali riportati nelle attuali value proposition regionali territoriali (se disponibili o in elaborazione) e nelle S3, implementati dai risultati di impatto progettuali.</p> <p>La value proposition transfrontaliera rappresenterà un importante output strategico di progetto: sarà promossa e diffusa tramite la produzione di materiale di comunicazione e la partecipazione ad eventi/fiere tematiche attinenti alle value chain in essa valorizzate.</p> <p>CCIR PACA sarà task leader</p>
Partner coinvolti	REGIONE LIGURIA, FILSE, CCIAA Genova, CCIAA R. L., RAS, CSPI, PROMOCAMERA, CCIR, FTCA, TVT INNOVATION, RT, CCIAA MT, POLO, ADEC, INIZIA

Prodotti / Deliverables 1.4			
Numero prodotto	Titolo del prodotto	Descrizione del prodotto	Periodo di consegna
D.1.4.1	Realizzazione strumenti promozionali e di comunicazione / diffusione	Strumenti promozionali di comunicazione e diffusione per la promozione della value proposition transfrontaliera verso potenziali investitori e partner strategici	Periodo 4 , 19 - 24
D.1.4.2	Partecipazione ad eventi/fiere tematiche	Al fine di promuovere la visione strategica transfrontaliera e le value chain prioritarie, verrà promossa la partecipazione dei partner di progetto e degli stakeholder dei territori a fiere e eventi internazionali (almeno 5 durante il progetto, organizzate per value chain)	Periodo 7 , 37 - 42

Prodotti / Deliverables 1.4			
Numero prodotto	Titolo del prodotto	Descrizione del prodotto	Periodo di consegna
	attinenti alle value chain transfrontaliere		

Output

Numero dell'output 1.1	
Titolo output	Piano Strategico Transfrontaliero
Indicatore output programma	RCO87_1.3: Organizzazioni che cooperano a livello transfrontaliero
Unità di misura	Organizzazioni
Valore obiettivo Output	31,00
Periodo di consegna	Periodo 7, 37 - 42
Descrizione dell'output	<p>WP1 promuoverà un ecosistema transf. per l'innovazione (16 PP e almeno 15 altri enti -3 per territorio)</p> <p>Output sarà un Piano Strategico Transf. che evidenzierà la competitività e attrattività dell'area in ottica complementare</p> <p>Il Piano sarà composto da una Value Proposition transf., dalle filiere prioritarie e con l'adesione degli stakeholder rilevanti</p> <p>RL condividerà un modello per la raccolta dei dati territoriali necessari, e ne coordinerà la sintesi ed integrazione nella VP transfrontaliera.</p>

Investimenti

Componente 2

Titolo componente

Capacity building

Obiettivi

Il vostro obiettivo deve essere:

- concretamente realizzabile nel corso della durata del progetto;
- specifico;
- misurabile (si indichi il cambiamento prefissato).

Definite un obiettivo specifico del progetto che sarà raggiunto dal vostro progetto attraverso l'implementazione del pacchetto di lavoro.

Costruzione della catena di trasmissione delle value chain transfrontaliere dell'innovazione, sostenendone la connessione, lo sviluppo delle competenze e l'apertura al mercato. Tale WP sarà coordinato dal Partner 14 ADEC

Prestate attenzione all'obiettivo di comunicazione che contribuirà al raggiungimento dell'obiettivo specifico. Gli obiettivi di comunicazione mirano a dei cambiamenti nel comportamento, nella conoscenza o nella convinzione di un pubblico target.

Favorire lo sviluppo e l'interazione intra ed extra value chain, la partecipazione di MPMI, startup e ricercatori alle iniziative di formazione, creando opportunità di collaborazione e sviluppo di mercato.

Attività

Attività 2.1	
Titolo	Innovation Desk
Periodo di inizio	Periodo 1, 1 - 6
Fine periodo	Periodo 7, 37 - 42
Descrizione	L'attività risulterà in una rete di innovation desk presenti sui territori di programma (uno per value chain, fino a massimo 5), funzionale alla connessione e collaborazione degli attori dell'innovazione, la promozione ed il trasferimento tecnologico delle soluzioni/prodotti innovativi, e all'erogazione di servizi tecnico-specialistici. Oltre ad uno spazio fisico, ciascun desk sarà anche digitale, collegato e/o ospitato sui siti web dei partner /progetto (e.g. landing page), dove saranno messe a

Attività 2.1	
	<p>disposizione informazioni, opportunità, tool e materiali prodotti dal progetto. Ciò garantirà la durabilità dei risultati di progetto, quale investimento immateriale e capitalizzabile.</p> <p>Regione Toscana sarà task leader, in fase di progettazione sono poi già stati individuati i partner che gestiranno i desk territoriali: FILSE, Promocamera, Frenchtech e TVT in sinergia, Regione Toscana e Inizia.</p>
Partner coinvolti	REGIONE LIGURIA, FILSE, CSPI, PROMOCAMERA, CCIR, FTCA, TVT INNOVATION, CCIAA MT, POLO, ADEC, INIZIA

Prodotti / Deliverables 2.1			
Numero prodotto	Titolo del prodotto	Descrizione del prodotto	Periodo di consegna
D.2.1.1	Attivazione di un innovation desk per ciascuna value chain	Attivazione di un innovation desk per ciascuna value chain: il partner di riferimento organizzerà un "luogo" fisico e digitale dove start up, MPMI ed tutti gli attori troveranno risorse specializzate (technology transfer) e supporto alla co-creazione e connessione.	Periodo 2 , 7 - 12

Attività 2.2	
Titolo	Innovation Academy diffusa transfrontaliera finalizzata alla sensibilizzazione del territorio (imprese, ricercatori)
Periodo di inizio	Periodo 3, 13 - 18
Fine periodo	Periodo 6, 31 - 36
Descrizione	<p>L'Innovation Academy è un'iniziativa rivolta principalmente alle MPMI ma che potrà coinvolgere più in generale tutti i soggetti competenti dei territori (ricercatori, start-up).</p> <p>Sarà previsto un articolato programma formativo costituito da corsi di formazione, erogati in modalità remota e bilingue, e costituiti da workshop, lezioni frontali, clip informative, e interventi di esperti di settore riconosciuti a livello transfrontaliero nell'ambito delle value chain definite nel WP1. I corsi</p>

Attività 2.2	
	<p>saranno gestiti, promossi ed erogati dai Desk (attività 2.1), e approfondiranno tematiche diversificate, tutti funzionali alla crescita ed al consolidamento delle MPMI impegnate nelle filiere prioritarie.</p> <p>Tale attività sarà coordinata da CCI Riviera Liguria, ma tutti i partner parteciperanno alla concezione dei contenuti dei corsi e sarà a carico di ciascun territorio seguirne l'erogazione localmente.</p>
Partner coinvolti	REGIONE LIGURIA, FILSE, CCIAA Genova, CCIAA R. L., CSPI, PROMOCAMERA, CCIR, TVT INNOVATION, RT, CCIAA MT, POLO, ADEC, CCI DE CORSE

Prodotti / Deliverables 2.2			
Numero prodotto	Titolo del prodotto	Descrizione del prodotto	Periodo di consegna
D.2.2.1	Programma formativo per Imprese/start up /ricercatori	Programma e catalogo di corsi di formazione per imprese, start up e ricercatori, su tematiche quali business model & planning, proprietà intellettuale e brevetti, trasferimento tecnologico, contrattualistica, resilienza e reazione ai cambiamenti di contesto, temi ESG	Periodo 3 , 13 - 18

Attività 2.3	
Titolo	Market Discovery
Periodo di inizio	Periodo 4, 19 - 24
Fine periodo	Periodo 7, 37 - 42
Descrizione	<p>Il market discovery sarà un'attività completa e guidata, in diverse fasi.</p> <p>Si procederà con la creazione di un teaser book, quale catalogo dei brevetti/ricerche disponibili/in essere, informazioni sul loro ambito di utilizzo, potenziali applicazioni e vantaggi competitivi connessi. Il teaser book sarà progettato per suscitare interesse e attirare l'attenzione delle aziende; queste potranno candidarsi per partecipare all'attività di market discovery tramite un apposito</p>

Attività 2.3	
	bando/manifestazione di interesse (suddiviso per value chain). Con la regia dell'Innovation desk, alle aziende selezionate sarà assegnato un mentor dedicato, il cui compito sarà quello di fornire supporto personalizzato per comprendere appieno le potenzialità dei brevetti e per esplorare le opportunità di collaborazione transfrontaliere. Il mentor si occuperà del matching tra le aziende e i brevetti presentati nel teaser book, nonché di accompagnare le aziende durante le visite B2B. CCIR PACA sarà task leader.
Partner coinvolti	REGIONE LIGURIA, FILSE, CCIAA Genova, CCIAA R. L., RAS, CSPI, PROMOCAMERA, CCIR, FTCA, TVT INNOVATION, RT, CCIAA MT, POLO, ADEC, INIZIA

Prodotti / Deliverables 2.3			
Numero prodotto	Titolo del prodotto	Descrizione del prodotto	Periodo di consegna
D.2.3.1	Teaser Book	Verrà realizzato un Teaser book di raccolta e breve presentazione dei brevetti/risultati disponibili nei territori sulle value chain prioritarie. Il book (online e stampato) attirerà l'interesse di possibili investitori e metterà in evidenza l'innovatività potenziale presente nei territori coinvolti	Periodo 7 , 37 - 42
D.2.3.2	Mobility program - B2B visit	L'attività prevede l'organizzazione di 3 B2B transfrontalieri per territorio, organizzati a partire dall'interesse generato dal teaser book.	Periodo 7 , 37 - 42

Output

Numero dell'output 2.1	
Titolo output	Sostegno alle filiere competitive
Indicatore output programma	RCO02_1.3: Imprese sostenute mediante sovvenzioni
Unità di misura	Imprese
Valore obiettivo Output	315,00
Periodo di consegna	Periodo 7, 37 - 42

Numero dell'output 2.1	
Descrizione dell'output	Il WP2 supporterà in modo sistemico la crescita e la competitività delle PMI/startup locali attive sulle value chain prioritarie individuate, tramite la messa a disposizione di una serie di servizi in/formativi, assistenza tecnica personalizzata e iniziative in ottica B2B. Complessivamente, il progetto stima di coinvolgere e sostenere almeno 315 imprese (60 imprese per territorio da 2.2.1 e 3 per territorio da 2.3.2)

Investimenti

Investimento 2.1

Titolo

Programma formativo dell'Innovation Academy

Periodo di consegna

Periodo 6, 31 - 36

Giustificazione

Fornire una descrizione dell'investimento spiegando a quale azione pilota contribuisce e perché è necessaria.

L'investimento previsto nel progetto è focalizzato sulla creazione dell'Innovation Academy, un'iniziativa che mira a fornire un ampio programma formativo per le micro, piccole e medie imprese (MPMI), oltre che per ricercatori e start-up nei territori transfrontalieri. Questo investimento immateriale contribuisce direttamente all'azione pilota del WP2, sviluppando competenze e capacità innovativa degli attori delle filiere prioritarie individuate nel WP1.

L'Innovation Academy offre un programma di corsi di formazione in modalità remota e bilingue. I corsi copriranno tematiche come business model e planning, proprietà intellettuale e brevetti, trasferimento tecnologico, contrattualistica, resilienza ai cambiamenti di contesto e tematiche ESG. Questa varietà di argomenti è studiata per supportare la crescita e il consolidamento delle MPMI nelle filiere prioritarie.

L'Innovation Academy è necessaria per colmare il gap di competenze tra le MPMI, rendere le imprese più resilienti e migliorare la loro competitività. Inoltre, l'attenzione alle tematiche ESG migliora la reputazione delle imprese e la loro capacità di attrarre investimenti e conformarsi alle normative.

L'implementazione dell'Innovation Academy sarà coordinata dalla Camera di Commercio delle Riviere Liguria, con il contributo di tutti i partner del progetto per la gestione locale dei corsi. Questo approccio garantisce che le specificità di ciascun territorio siano affrontate adeguatamente. Tutti i materiali formativi saranno resi disponibili online e accessibili tramite i desk, garantendo la durabilità e la replicabilità dell'investimento nel tempo.

Il progetto prevede di coinvolgere e sostenere almeno 63 imprese/start-up per ciascun territorio, rendendo l'Innovation Academy un pilastro fondamentale per l'innovazione e lo sviluppo delle capacità delle MPMI nei territori transfrontalieri.

Descrivere la rilevanza transfrontaliera dell'investimento. Chiarire come l'investimento pilota possa essere replicato e ampliato e come l'esperienza acquisita sarà utilizzata a beneficio dell'area del programma.

L'investimento nell'Innovation Academy riveste una significativa rilevanza transfrontaliera poiché contribuisce alla creazione di un ambiente collaborativo per lo sviluppo delle competenze e delle capacità innovative delle imprese nei territori coinvolti nel progetto. Questa iniziativa non solo migliorerà la competitività delle imprese a livello locale, ma favorirà anche la cooperazione e lo scambio di conoscenze tra i partner transfrontalieri.

La natura pilota dell'investimento consente di testare approcci innovativi e metodologie di formazione che possono essere replicati e ampliati su scala più ampia. L'esperienza acquisita attraverso l'implementazione dell'Innovation Academy sarà utilizzata per identificare le migliori pratiche e sviluppare linee guida che potranno essere adottate da altre regioni o settori industriali. Inoltre, l'Innovation Academy fungerà da piattaforma per lo scambio di esperienze e la collaborazione tra le imprese, le istituzioni educative e i centri di ricerca transfrontalieri. Questo contribuirà a creare un network dinamico di attori coinvolti nell'innovazione e nel trasferimento di conoscenze, promuovendo la crescita economica e lo sviluppo sostenibile dell'intera area del programma.

Spiegare chi trae vantaggio da questo investimento (p.e. partner, regioni, target group) e in che modo.

Le imprese e le start-up direttamente coinvolte traggono vantaggio da questo investimento attraverso l'acquisizione di competenze e conoscenze innovative offerte dall'Innovation Academy. Ciò rafforza la loro competitività sul mercato e migliora le loro capacità di innovazione, potenziando la loro crescita e il loro successo a lungo termine.

Le regioni beneficiano indirettamente dell'investimento attraverso la crescita economica derivante dall'aumento della competitività delle imprese locali. Questo può portare a una maggiore attrattività per gli investimenti esteri e nazionali, oltre a promuovere lo sviluppo economico e la creazione di posti di lavoro nelle regioni coinvolte.

Gli investitori traggono vantaggio da un ecosistema imprenditoriale più forte e innovativo, che offre opportunità di investimento promettenti e potenziali rendimenti più elevati. Il miglioramento delle capacità e delle competenze delle imprese può aumentare la loro attrattività per gli investitori, promuovendo ulteriormente l'innovazione e lo sviluppo economico.

Le reti di incubatori, acceleratori e centri di trasferimento tecnologico beneficiano della diffusione delle conoscenze e delle migliori pratiche tra le imprese partecipanti all'Innovation Academy. Ciò può favorire la collaborazione e lo scambio di risorse, creando un ambiente più favorevole all'innovazione e all'impresa.

Le associazioni di categoria traggono vantaggio da un tessuto imprenditoriale più solido e competitivo, che può contribuire alla crescita economica e allo sviluppo sostenibile dell'intera area del programma. L'aumento della competitività delle imprese può portare a una maggiore rappresentanza e influenza delle associazioni nel definire politiche e strategie a livello regionale e nazionale.

Nel caso di investimento pilota, chiarire quale problema viene affrontato, quali esiti si attendono, in che modo può essere replicato e come l'esperienza da esso derivata sarà utilizzata a vantaggio dell'area del Programma.

n/a

Ubicazione dell'investimento	
Paese (NUTS 0)	
Regione (NUTS 2)	
NUTS 3	
Via Numero civico, Codice postale, Città	, ,

Sostenibilità ambientale e rischi associati all'investimento

Specificare i possibili effetti ambientali positivi o negativi connessi all'investimento. In caso di rischi ambientali, descrivere le misure di mitigazione e monitoraggio previste. Per gli investimenti in infrastrutture con una durata di vita prevista di almeno cinque anni, descrivere gli impatti attesi dei cambiamenti climatici e il modo in cui saranno garantite la loro valutazione e la protezione del clima. Descrivere altri rischi associati all'investimento, decisioni a favore/sfavore, ecc. (se presenti)

L'investimento nell'Innovation Academy e nei corsi di formazione potrebbe avere principalmente effetti ambientali nulli, poiché si tratta principalmente di un investimento immateriale che si concentra sulla trasmissione di conoscenze e competenze. L'impatto ambientale potrebbe d'altra parte rivelarsi positivo, poiché l'investimento favorisce lo sviluppo di soluzioni innovative e sostenibili. Ad esempio, l'acquisizione di competenze in materia di sviluppo sostenibile e pratiche aziendali eco-friendly potrebbe portare a una maggiore adozione di tecnologie e processi rispettosi dell'ambiente da parte delle imprese coinvolte.

Requisiti tecnici e legali

Indicare i requisiti tecnici e legali associati all'investimento.

n/a

Se presenti, informare sulle autorizzazioni (ad esempio, permessi di costruzione) necessarie per l'investimento secondo la rispettiva legislazione nazionale e se queste sono già disponibili.

n/a

Proprietà

Indicare chi è il partner di progetto responsabile dell'investimento. Specificare anche chi è il proprietario del sito in cui si trova l'investimento.

Il partner di progetto responsabile dell'investimento nell'Innovation Academy e nei corsi di formazione è la Camera di Commercio di Riviera Liguria (CCI Riviera Liguria). Riguardo alla proprietà del sito web in cui sono ospitati i materiali e i contenuti dell'investimento, questa sarà in capo ai partner responsabili degli Innovation Desk (i.e. Filse, Promocamera, Frenchtech e TVT, Regione Toscana e Inizia), sui quali siti web aziendali saranno sviluppate apposite sezioni e/o landing page.

Chi manterrà la proprietà dell'investimento dopo la fine del progetto? Chi si occuperà del mantenimento dell'investimento e in che modo?

Dopo la conclusione del progetto, la proprietà dell'investimento nell'Innovation Academy e nei corsi di formazione sarà condivisa tra tutti i partner del progetto. Il mantenimento dell'investimento sarà gestito mediante un impegno collaborativo continuo tra i partner, che si occuperanno di aggiornare e mantenere i materiali e i contenuti dell'Academy sulle landing page dei rispettivi siti web. Questo sarà fatto attraverso la gestione regolare delle risorse e dei contenuti, l'aggiornamento delle informazioni e la risoluzione di eventuali problemi tecnici. Inoltre, i partner si impegneranno a garantire la continuità dell'accessibilità ai materiali e ai corsi attraverso link reciproci tra i siti web dei partner.

Se si tratta di un investimento infrastrutturale, sarà sfruttato commercialmente e/o il suo utilizzo non sarà disponibile gratuitamente al pubblico?

n/a

Componente 3

Titolo componente

Pilot Testing: cocreazione e matching tra domanda e offerta di innovazione

Obiettivi

Il vostro obiettivo deve essere:

- concretamente realizzabile nel corso della durata del progetto;
- specifico;
- misurabile (si indichi il cambiamento prefissato).

Definite un obiettivo specifico del progetto che sarà raggiunto dal vostro progetto attraverso l'implementazione del pacchetto di lavoro.

Individuare, testare e sviluppare soluzioni innovative per le value chain transfrontaliere prioritarie individuate, promuovendone crescita e innovatività tramite supporto tecnico e sostegno economico alle imprese, e favorendo l'incrocio tra domanda e offerta di capitali. FILSE sarà WP leader.

Prestate attenzione all'obiettivo di comunicazione che contribuirà al raggiungimento dell'obiettivo specifico. Gli obiettivi di comunicazione mirano a dei cambiamenti nel comportamento, nella conoscenza o nella convinzione di un pubblico target.

Favorire la partecipazione attiva delle start up e MPMI alle attività di testing, co creazione e matching, promuovendo attività co-design per l'individuazione di soluzioni innovative e la creazione di nuovo valore; e aumentare le opportunità di collaborazione e investimento offerte dal progetto, coinvolgendo la rete degli investitori e promuovendo occasioni di incontro e collaborazione.

Attività

Attività 3.1	
Titolo	Individuazione delle sfide
Periodo di inizio	Periodo 3, 13 - 18
Fine periodo	Periodo 3, 13 - 18
Descrizione	La ricognizione dei fabbisogni sarà svolta sulla base dei risultati degli incontri dell'attività 1.2.1 e tramite incontri (1 per filiera) con i partner territoriali, organizzati a livello locale per i partner delle 5 regioni. Verrà realizzato un hackathon per territorio per fare emergere delle idee in rapporto alle sfide della filiera transfrontaliera di cui la regione è responsabile

Attività 3.1	
	<p>tramite il coinvolgimento delle imprese della zona transfrontaliera con i differenti stakeholder coinvolti: creatori di idee progettuali, esperti, professionisti, studenti.</p> <p>In questo modo il partenariato identificherà le priorità per le value chain, e in coerenza con le priorità di Programma, S3 regionali, Value Proposition transfrontaliera, permetteranno di definire meglio le sfide che saranno indicate nelle Call for Solution previste nell'attività successiva. TVT sarà task leader.</p>
Partner coinvolti	REGIONE LIGURIA, FILSE, CCIAA Genova, CCIAA R. L., CSPI, PROMOCAMERA, CCIR, FTCA, TVT INNOVATION, RT, CCIAA MT, POLO, ADEC, CCI DE CORSE, INIZIA

Prodotti / Deliverables 3.1			
Numero prodotto	Titolo del prodotto	Descrizione del prodotto	Periodo di consegna
D.3.1.1	Definizione Challenges open innovation	Azioni di design thinking tra gli attori delle value chain per individuare le sfide di innovazione	Periodo 3 , 13 - 18
D.3.1.2	Eventi territoriali /hackathon	Verrà realizzato un evento per filiera nel corso dei quali stimolare la creazione di idee innovative, pubblicizzato tramite il desk	Periodo 3 , 13 - 18

Attività 3.2	
Titolo	Call for Solutions (fase 1)
Periodo di inizio	Periodo 4, 19 - 24
Fine periodo	Periodo 4, 19 - 24
Descrizione	<p>Le start up e le MPMI saranno invitate a partecipare ad un a call for solution al fine di proporre nuove soluzioni tecnologiche, che rispondano ai reali bisogni evidenziati dagli stakeholder e alle sfide di innovazione individuate nell'attività 3.1</p> <p>Si prevede la stesura di un bando in due fasi che normi l'attività 3.2 , 3.3 e 3.4 ; la prima fase del bando andrà a raccogliere, per ogni value chain, le</p>

Attività 3.2	
	soluzioni proposte dalle imprese che, dopo un percorso di training e cocreazione, saranno da loro rielaborate e riformulate in un'ottica di co-creazione e collaborazione transfrontaliera FILSE sarà task leader.
Partner coinvolti	REGIONE LIGURIA, FILSE, CSPI, PROMOCAMERA, CCIR, FTCA, TVT INNOVATION, RT, CCIAA MT, POLO, INIZIA

Prodotti / Deliverables 3.2			
Numero prodotto	Titolo del prodotto	Descrizione del prodotto	Periodo di consegna
D.3.2.1	Apertura Call for Solution e selezione idee promosse dalle singole imprese	L'attività avrà lo scopo di individuare almeno 75 soluzioni (n. 15 idee per value chain) promosse da altrettante MPMI, startup e spinoff, coinvolti nel processo di idea generation	Periodo 4 , 19 - 24

Attività 3.3	
Titolo	Training e co-creazione
Periodo di inizio	Periodo 5, 25 - 30
Fine periodo	Periodo 5, 25 - 30
Descrizione	<p>I team proponenti delle soluzioni innovative individuate a valere sulle sfide della fase 1 della Call for Solutions saranno attivamente coinvolti in un percorso di accompagnamento per la co-creazione e il co-design funzionale alla sviluppo delle soluzioni stesse in nuove proposte aggregate e presentate congiuntamente da imprese dei diversi territori regionali.</p> <p>Lo scopo dell'attività è promuovere l'incontro e la collaborazione tra le imprese partecipanti stesse e i diversi attori portatori di innovazione, creare nuove aggregazioni transfrontaliere e complementari (in termini di maturità e dimensioni aziendali, competenze tecniche, expertise) e supportarli nel processo di co-creazione delle soluzioni finali in risposta alle sfide territoriali.</p> <p>Il percorso sarà ideato dai partner coinvolti nell'attività, coordinati dal task leader, e i materiali di</p>

Attività 3.3	
	training saranno pubblici e disponibili per tutti gli interessati sui siti dei partner (desk territoriali). Polo di Navacchio sarà task leader.
Partner coinvolti	REGIONE LIGURIA, FILSE, CSPI, PROMOCAMERA, CCIR, FTCA, TVT INNOVATION, RT, CCIAA MT, POLO

Prodotti / Deliverables 3.3			
Numero prodotto	Titolo del prodotto	Descrizione del prodotto	Periodo di consegna
D.3.3.1	Percorso di training	Le 75 imprese/startup saranno coinvolte nei percorsi formativi gestiti dai desk (attività 2.2), per lo sviluppo di competenze tecnico-specialistiche funzionali alla competitività	Periodo 5 , 25 - 30
D.3.3.2	Co-creazione tra imprese, enti e corporates	Organizzazione di un evento fisico per ciascuna filiera, al fine di far incontrare, conoscere e dare avvio alla collaborazione tra gli stakeholder che hanno individuato le sfide territoriali e le imprese che si sono proposte per trovarvi rimedio.	Periodo 5 , 25 - 30

Attività 3.4	
Titolo	Call for Solution (fase 2) - Financing & testing
Periodo di inizio	Periodo 6, 31 - 36
Fine periodo	Periodo 7, 37 - 42
Descrizione	A partire dalle singole soluzioni individuate nella fase 1, la fase 2 della Call prevede la selezione delle migliori soluzioni proposte dai raggruppamenti di imprese, opportunamente formate ed accompagnate nel processo di co-creazione, ritenute maggiormente in grado di rispondere alle sfide territoriali e generare valore. L'attività prevede il sostegno economico tramite il meccanismo del cascade funding, con erogazione di un grant di € 25.000 a fino a 10 progetti pilota: 2 pilota per ciascuna value chain, ciascun pilota vedrà la partecipazione di min 2 imprese in aggregazioni transfrontaliere. Dopo la firma dei sub-grant agreement, i team avranno 6 mesi per utilizzare il grant, e ulteriori due

Attività 3.4	
	<p>mesi per completare la rendicontazione delle spese, secondo le regole di Programma. Durante tutto il periodo sarà garantita l'assistenza tecnica del desk di riferimento che svolgerà funzione di technology developer e faciliterà l'implementazione delle soluzioni.</p> <p>FILSE sarà task leader.</p>
Partner coinvolti	<p>REGIONE LIGURIA, CCIAA Genova, RAS, CSPI, PROMOCAMERA, CCIR, FTCA, TVT INNOVATION, RT, POLO</p>

Prodotti / Deliverables 3.4			
Numero prodotto	Titolo del prodotto	Descrizione del prodotto	Periodo di consegna
D.3.4.1	Pitch day - presentazione soluzioni proposte da raggruppamenti di imprese	Al termine del percorso di accompagnamento verrà realizzato un pitch day online, per la presentazione e la successiva selezione delle soluzioni migliori, da supportare economicamente (1 evento online a fine progetto)	Periodo 6 , 31 - 36
D.3.4.2	Stipula dei contratti di sub-granting	Successivamente all'evento di pitch day, il partenariato individuerà fino a 10 progetti pilota (2 per ogni value chain) da supportare economicamente tramite l'erogazione di un grant da € 25.000 ciascuno.	Periodo 6 , 31 - 36
D.3.4.3	Monitoraggio e reporting dei pilota finanziati	In corrispondenza dell'ultimo CdP verrà verificato l'avanzamento delle progettualità finanziate, con verifica delle procedure di rendicontazione e correzione di eventuali problematiche, e approvazione dell'erogazione del saldo	Periodo 7 , 37 - 42

Attività 3.5	
Titolo	Matching tra domanda e offerta di capitale
Periodo di inizio	Periodo 3, 13 - 18
Fine periodo	Periodo 7, 37 - 42
Descrizione	L'attività è di fondamentale importanza per il raggiungimento degli obiettivi del Progetto CIIRCLE e, in particolare, per il supporto allo sviluppo di

Attività 3.5	<p>imprese innovative. Durante la sua implementazione il partenariato si focalizza sulla realizzazione di uno stato dell'arte delle agevolazioni finanziarie disponibili per le start-up e le MPMI nell'area di cooperazione, che consentirà di avere un quadro delle opportunità di finanziamento a livello di grant, debt e equity; l'attivazione di una rete di investitori a livello interregionale, con i quali interagire per creare nuove opportunità alle imprese con forte potenziale innovativo; l'organizzazione di sessioni di incontro "business2investors – B2I" (vd. evento "Investor Day") fra investitori privati ed istituzionali e start-ups. Questo insieme di iniziative contribuisce ad attivare definire potenziali alleanze strategiche pubblico/private e pubblico/pubblico – da mantenere anche a valle dell'attività di progetto - in modo da creare un eco-sistema in grado di far crescere il tessuto imprenditoriale dell'area e di proiettarlo nei mercati transfrontalieri ed internazionali.</p> <p>CCIA GE sarà task leader.</p>
Partner coinvolti	<p>REGIONE LIGURIA, FILSE, CCIAA Genova, CCIAA R. L., CSPI, PROMOCAMERA, CCIR, FTCA, TVT INNOVATION, RT, CCIAA MT, POLO, ADEC, INIZIA</p>

Prodotti / Deliverables 3.5			
Numero prodotto	Titolo del prodotto	Descrizione del prodotto	Periodo di consegna
D.3.5.1	Report sulle agevolazioni finanziarie disponibili per le imprese	Il report risulterà in un'analisi, per le filiere, delle opportunità offerte sia dagli istituti di credito sia da piani e programmi regionali, così da fornire alle imprese un panorama delle agevolazioni finanziari disponibili e a cui potrebbero avere accesso (opportunity detection)	Periodo 7 , 37 - 42
D.3.5.2	Creazione di una rete degli investitori	Individuazione ed inserimento in un database degli investitori pubblici e privati interessati ad aderire all'ecosistema dell'innovazione creato dal progetto, ai fini del progetto e per ulteriori sviluppi futuri.	Periodo 7 , 37 - 42
D.3.5.3	Investor day	Al termine del percorso di co-creazione e implementazione delle proposte sostenute economicamente, verrà organizzato un Investor Day (in presenza), quale evento finale di progetto, per la presentazione dei risultati e prodotti di progetti ad una platea di	Periodo 7 , 37 - 42

Prodotti / Deliverables 3.5			
Numero prodotto	Titolo del prodotto	Descrizione del prodotto	Periodo di consegna
		potenziali investitori e partner.	

Output

Numero dell'output 3.1	
Titolo output	Training e co-creazione dei progetti pilota
Indicatore output programma	RCO01_1.3: Imprese sostenute (di cui: micro, piccole, medie, grandi)
Unità di misura	Imprese
Valore obiettivo Output	75,00
Periodo di consegna	Periodo 7, 37 - 42
Descrizione dell'output	Il WP3 consentirà di supportare in modo sistemico la crescita e la competitività delle imprese dei territori di progetto, promuovendo lo sviluppo di innovazione a livello di organizzazione, di prodotto e processo: almeno 75 imprese saranno coinvolte in attività di training e co-creazione, e maturando skills tecniche in contrattualistica, open innovation, sostenibilità ambientale e d'impresa.
Numero dell'output 3.2	
Titolo output	Sviluppo dei Progetti Pilota
Indicatore output programma	RCO02_1.3: Imprese sostenute mediante sovvenzioni
Unità di misura	Imprese
Valore obiettivo Output	20,00
Periodo di consegna	Periodo 7, 37 - 42
Descrizione dell'output	Il WP3 supporta e incentiva lo sviluppo di soluzioni innovative con la selezione di 10 team, prioritariamente transfrontalieri, beneficiari di un sub-grant da € 25.000 per la realizzazione dei Progetti Pilota definiti in risposta alle sfide territoriali e a valere sulle value chain prioritarie. La complementarità in termini di dimensione

Numero dell'output 3.2	
	aziendale e provenienza geografica consentirà di generare contaminazione di idee/processi, aumentando il grado di innovazione e lo scambio di buone pratiche.

Investimenti