



Euroregió Pirineus Mediterrània
Eurorégion Pyrénées-Méditerranée
Eurorregión Pirineos Mediterráneo



GECT Pyrénées-Méditerranée
15 rue Rivals
31000 Toulouse

SYNTHESE DE L'ÉVALUATION DU PROJET CREAMED

BPC Europe



4, rue des Goncourt 66000 Perpignan
Tél : +33(0) 672 713 991 - Fax : +33(0) 468 355 103
b.pacheco@wanadoo.fr – www.europe-territoires-conseil.eu
SIRET : 524 874 450 000 17 - RCS Perpignan 524 874 450
TVA Intracommunautaire : FR 52 52487 4450 - APE 7022Z

Entreprise membre du réseau

Europe & Territoires
CONSEIL
Réseau de consultants en politiques publiques

Tables des matières

Propos introductifs	2
Evaluation quantitative	2
Evaluation des réalisations du projet	2
Evaluation de l'exécution financière	3
Evaluation des résultats obtenus	5
Evaluation qualitative	6
Evaluation de la pertinence et de la qualité des actions	6
Evaluation de l'implication des partenaires, de l'appropriation des outils et de la mise en réseau	7
Analyse de la gouvernance et de la valeur ajoutée du projet	7
Synthèse conclusive	8
Evaluation prospective	10
Conclusion générale et scénarios	12

Propos introductifs

Le projet CREAMED, réseau eurorégional des pépinières d'entreprises de l'Eurorégion Pyrénées-Méditerranée a été financé par le programme européen de coopération territoriale INTERREG IV SUDOE. Il s'est déroulé entre novembre 2010 et juin 2013. L'objectif global du projet était de structurer le territoire eurorégional en organisant de manière cohérente et complémentaire les dispositifs d'aide à la création d'entreprises et de croiser les réseaux existants dans chaque région.

Le GECT Pyrénées-Méditerranée en tant que chef de file a mené une évaluation externe des actions du projet afin de mieux identifier **ses résultats, points forts et faiblesses et de définir les principales pistes d'orientation pour le futur du réseau et du partenariat.**

Le présent document synthétise le rapport d'évaluation.

Evaluation quantitative

Evaluation des réalisations du projet :

D'une manière générale **on constate un très bon niveau de réalisation**. Sur 25 items analysés, une seule action prévue n'a pas été réalisée et deux autres ont été sous-réalisées, ce qui donne un taux de réalisation de 88% dont 80% d'opérations entièrement réalisées.

Tableau de synthèse des réalisations

Indicateurs de réalisation		Objectif prévisionnel	Résultat atteint
GT1 / 5 et 6	Comité de pilotage et rencontres transnationales du partenariat	8	7
	Séminaire de communication	2	2
	Site web+ portail et intranet	1	1
	Logo et identité visuelle du réseau	1	1
	Produits promotionnels et marketing	7	11
	Evaluations, enquête de satisfaction	1	5
	Dépenses engagées	100%	82%
	Respect du calendrier	2 ans	2,5 ans
GT2	Diagnostics territoriaux	5	5
	Participation de CREAMED à des salons internationaux ou de création d'entreprises	4	3
	Développement d'outils web pour les entreprises (plateforme d'échange, réseau social, veille, BD)	4	2
GT3	Organisation de forums de directeurs / techniciens de pépinières	4	3
	Commission des directeurs	1	1
	Session de formation in-situ	5	5
	Développement d'un système de formation on-line	1	1
	modules de formation linguistique	4	4
	Réalisation d'un recueil de projets innovant et de bonnes pratiques	1	1
	Offre de séjour d'immersion professionnelle	1	1
GT4	Labellisation CREAMED	1	1
	Réalisation du Pack Eurorégion (présentation du territoire et du réseau)	1	1
	Organisation de la convention d'affaire CREAMED	1	1
	Offre de stage en entreprise / pépinière	1	1
	Offre d'intégration de chercheurs	1	0

Indicateurs de réalisation		Objectif prévisionnel	Résultat atteint
Indicateurs PO	Projets sur le développement de la R+D et de réseaux d'innovation	10	Non adapté
	Entités qui ont collaboré dans le développement des projets	50%	95% des pépinières de l'eurorégion

Bien que la plateforme web soit développée et disponible, aucun outil de veille, ou de gestion et d'animation de communauté n'a été développée en raison d'un développement trop tardif de l'outil. L'intégration des chercheurs est une action qui a demandé une trop lourde préparation en amont. Elle a donc été abandonnée afin de permettre au partenariat de concentrer son temps et ses ressources sur les autres actions du projet.

Evaluation de l'exécution financière

Répartition des dépenses par partenaire

Partenaire	Budget programmé*	Dépenses validées	Taux d'exécution	% du total dépensé	Solde non dépensé	% du total non dépensé
GECT/EPM	514 141,64 €	491 166,84 €	95,53%	40%	22 974,80 €	9%
GENCAT	307 755,71 €	252 748,44 €	82,13%	21%	55 007,27 €	22%
SYNERSUD	257 312,51 €	204 536,96 €	79,49%	17%	52 775,55 €	20%
MPE	135 050,00 €	122 028,47 €	90,36%	10%	13 021,53 €	5%
REZOPEP	132 390,00 €	61 337,74 €	46,33%	5%	71 052,26 €	27%
PARCBIT	130 599,75 €	87 017,55 €	66,63%	7%	43 582,20 €	17%
Total	1 477 249,61 €	1 218 836,00 €	82,51%	100%	258 413,61 €	100%

*Budget modifié suite à l'intégration de MPE dans le projet

La comparaison entre partenaire montre que mis à part le GECT et MPE, les autres partenaires ont engagé significativement moins de dépenses que ce que le prévisionnel prévoyait pour diverses raisons (fond de roulement limité, développement trop tardif des actions).

Répartition des dépenses par Groupes de Tâches (GT) :

GROUPE DE TÂCHES(GT)	Dépenses éligibles programmées (€)	Dépenses validées cumulées (€)	% d'exécution	% du total	Solde non dépensé
GT0 : Préparation	19 773,00 €	14 123,41 €	71%	1%	5 649,59 €
GT1 : Coordination et Gestion du projet	199 727,02 €	171 304,64 €	86%	14%	28 422,38 €
GT2 :Structuration du Réseau CREAMED	234 891,10 €	208 997,58 €	89%	17%	25 893,52 €
GT3 : Développement professionnel des membres du réseau	456 529,50 €	409 645,97 €	90%	34%	46 883,53 €
GT4 : Accompagnement des entreprises	396 063,84 €	337 943,13 €	85%	28%	58 120,71 €
GT5 : Suivi et évaluation du projet	36 104,20 €	8 730,62 €	24%	1%	27 373,58 €
GT6 : Publicité, information et capitalisation du projet	134 160,95 €	68 090,65 €	51%	6%	66 070,30 €
TOTAL	1 477 249,61 €	1 218 836,00 €	83%	100%	258 413,61 €

La répartition des dépenses par GT montre une bonne gestion financière du projet et une bonne implication des coordinateurs de GT.

Répartition des dépenses par typologies :

TYPOLOGIES DE DÉPENSES	Dépenses éligibles programmées (€)	Dépenses validées cumulées (€)	% d'exécution	% du total	Solde non dépensé
Études/rapports/prestation de services	412 525,00 €	456 194,99 €	110,59%	37,43%	- 43 669,99 €
Ressources humaines	474 477,37 €	458 741,20 €	96,68%	37,64%	15 736,17 €
Voyages/logement/Manutention	216 157,27 €	102 659,89 €	47,49%	8,42%	113 497,38 €
Promotion / diffusion	102 200,00 €	57 104,21 €	55,87%	4,69%	45 095,79 €
Réunions / conférences / Séminaires	199 100,00 €	114 593,36 €	57,56%	9,40%	84 506,64 €
Equipement	13 640,00 €	1 135,92 €	8,33%	0,09%	12 504,08 €
Infrastructures de petite envergure	0,00 €	0,00 €	0%	0,00%	- €
Dépenses générales	27 149,97 €	5 275,11 €	19,43%	0,43%	21 874,86 €
Dépenses d'audit (validation des dépenses)	32 000,00 €	23 131,32 €	72,29%	1,90%	8 868,68 €
Autres (spécifier)	0,00 €	0,00 €	0%	0,00%	- €
Recettes	0,00 €	0,00 €	0%	0,00%	- €
TOTAL	1 477 249,61 €	1 218 836,00 €	82,51%	100,00%	258 413,61 €

Ces chiffres confirment le constat de la quantité trop importante d'actions et d'événements à réaliser et dont il a fallu réduire le nombre, impactant les dépenses de déplacements et de réunions et conférences. Ils confirment aussi la difficulté à mettre en œuvre les actions de promotion prévues, vraisemblablement à cause de la finalisation tardive des activités.

Evaluation des résultats obtenus

30 indicateurs de résultat et d'impact sont analysés dans cette partie (hors outils de communication):

- 14 sont atteints soit 46%, et même dépassés pour 10 d'entre eux
- 8 sont sous réalisés soit 27%, atteignant entre 20 et 50% des objectifs fixés initialement à l'exception de l'indicateur portant sur le nombre de bourses de stagiaires (12%)
- 8 indicateurs soit 27%, ne font l'objet d'aucun résultat à l'issue du projet.

Le projet obtient des résultats sur 73% des activités mises en œuvre et mesurées dans le cadre du projet, et que près de 55% des résultats attendus du projet sont atteints.

Tableau de synthèse des résultats :

GT	Indicateurs de résultat et d'impact	Objectif prévisionnel	Résultat atteint
GT2	Diffusion du Diagnostic territorial	Non prévu	800 : 400 ex FR (dont 200 pour Pollutec), 200 ex ES , 200 ex. CAT
	Nombre de chefs d'entreprises invités aux salons internationaux	56	12 : 96 contacts réalisés, dont 61 à exploiter dans un futur proche et 19 projets de collaborations potentiels
	Nombre de projets d'entreprises accueillis sur le territoire eurorégional (suite à la participation aux salons)	20	0
	Nombre de projets de création d'entreprise concrétisés sur le territoire euro-régional	5	0
	Nombre d'entreprises utilisant les outils développés par CREAMED (Plateforme d'échanges numériques)	50%	0,5% (7 entreprises inscrites)
	Nombre de connexions qualifiées (Outils web de veille et de promotion)*	2000	247 (en provenance à 80% de France), 100 visiteurs uniques
	Nombre de participation aux formations linguistiques	17	43
GT3	Nombre de directeurs et de collaborateurs participants aux forums	120	148
	Nombre de bonnes pratiques identifiées	15	20
	Diffusion du recueil de projets innovants et de bonnes pratiques	500	150 publiés et diffusion en ligne
	Nombre de séjour d'immersion professionnelle au sein de pépinières	60	21 sur 29 demandes

GT	Indicateurs de résultat et d'impact	Objectif prévisionnel	Résultat atteint
	eurorégionales		
	Nombre de participants (directeurs et collaborateurs de pépinières) aux formations (in situ)	150	69 (102 inscrits)
	Nombre de participants à la formation on-line	150	76 (185 inscrits), 11 formations
GT4	Diffusion du Pack Eurorégion (présentation du territoire et du réseau)	2000	2000 produits, 1000 distribués
	Nombre de demi journée de présentation du Pack Eurorégion	100	2
	Nombre de directeurs d'entreprises ayant participé à la présentation du Pack Eurorégion	1500	0
	Nombre de bourse (chercheurs) visant à renforcer le développement de PME des pépinières eurorégionales	10	0
	Nombre de bourse (Stagiaire) visant à renforcer le développement de PME des pépinières eurorégionales	16	2
	Nombre de participants à la convention d'affaires	150	172 sur 227 réservations 86 btb, 54 contacts à exploiter et 27 projets / collaboration potentielle
	Taux de satisfaction des participants à la convention d'affaire	90%	98%
	Nombre de pépinière adhérentes au label CREAMED	40	89
GT6	Nombre de participants aux séminaires	385	161
	Dépliants promotionnels	7000	2.500 : Dépliants creamed (1.000) + dépliants bourses stages (500) + dépliants bizeuroregio (1.000)
	Production de produits promotionnels (Stylos, porte notebook, clés USB...)	5000	En tout environ 1000
	Publication des brochures d'information du projet	2	1 réalisation , le dépliant du projet
	Nombre de visites sur le site internet	?	Non mesuré, problème de compteur
	Nombre de visiteurs uniques	?	Non mesuré, problème de compteur
	Création de bandeaux de communication	2	2 (convention d'affaires)
	Achat d'espaces publicitaires dans la presse spécialisée pour assurer la promotion de la Convention d'affaires	5	Via une agence de media et RP, chargée d'envoyer des dossiers de presse à ses contacts des 4 régions. et qui a permis d'obtenir 18 publications annonçant la convention d'affaires
	Campagne d'affichage Convention d'Affaires (Toulouse)	1	Affichage devant le centre de congrès les jours de la convention, et sur les écrans du centre de congrès boulevard Lascrosses
	Nombre de retour presse	Non prévu	70 (dont 46 pour BizEurorégio)
Global	Nombre de mise en relation d'entreprises	Non prévu	182 (salons + convention)
	Concrétisation d'opportunité d'affaires (suite à la participation aux salons et conventions)	60	115 contacts à exploiter sur 182, dont 46 concrétisations potentielles
Indicateurs PO	Nombre de PME ayant bénéficié des résultats / réalisation du projet	100	2+12 +103 conventions = 117
	Réseaux de coopération transnationale en innovation créés	1	1
	Outils (applications et services) pour le transfert technologique entre centres technologiques et les entreprises et PME adoptés dans les pays/régions du SUDOE	4	non adapté (3 outils transfert réalisés : RS, séjours immersion, guide BP. 1 non réalisé : bourses chercheurs)
	Emplois créés (N° d'hommes)	5	0
	Emplois créés (N° de femmes)	5	4

* actions initialement prévues sur le GT4 mais qui a été intégrée au GT2

- ➔ Le GT2 cumule le plus d'indicateurs faisant l'objet d'aucun résultat et le moins d'indicateurs atteints entièrement
- ➔ Le GT3 est le plus conforme aux résultats attendus du projet
- ➔ Le GT4 est le plus hétérogène en termes de résultat, avec le plus grand nombre d'objectifs fortement dépassés et loin d'être atteints.
- ➔ Le GT6 est impacté par la surestimation des objectifs initiaux mais a globalement bien fonctionné

Evaluation qualitative

L'évaluation qualitative a été menée à partir d'entretiens individuels avec les partenaires du projet ainsi que la diffusion d'un questionnaire adressé aux pépinières d'entreprises des régions.

Evaluation de la pertinence et de la qualité des actions

Tableau de synthèse de l'évaluation de la pertinence et de la qualité des actions

GT	Outils / activités	Utilité (note/10)	Qualité (note/10)	à pérenniser (note/20)	Total (note/40)
GT 1/5/6	Animation, pilotage*	10	8	20	38/40
	Gestion financière*	10	7	18	35/40
	Evaluations*	8	8	na	16/20
	Communication autour du réseau eurorégional de pépinières	9	6	18	33/40
GT2	Diagnostic territorial	7	9	11	27/40
	formations linguistiques	8	9	11	28/40
	Réseau social professionnel**	10	4	19	34/40
	Outil de veille et de prospection**	9	1	19	29/40
	Participation à des salons***	7	5	16	28/40
GT3	Formations in situ	8	8	12	28/40
	Formations en ligne	9	8	15	32/40
	Forums de directeurs et de techniciens	9	9	17	35/40
	séjour d'immersion professionnelle	7	5	10	22/40
	Guide des bonnes pratiques	7	6	8	21/40
GT4	Labellisation Creamed	7	10	20	37/40
	Passeport eurorégion	7	8	10	25/40
	Convention affaires	7	7	16	30/40
	Intégration de chercheurs*	4	0	10	14/40
	Intégration de stagiaires	7	5	11	22/40
Total	(Moy / 20)	16/20	13/20	15/20	14/20

* Ces activités n'ont pas été notées directement par les partenaires interrogés. La note a été attribué par l'évaluateur à partir des appréciations et commentaires apportés par les partenaires.

** les actions n'étant pas finalisées ou réalisées, l'appréciation a été effectuée sur leur potentiel en terme d'utilité

*** la note concernant l'intérêt à pérenniser n'est valable uniquement pour les salons internationaux, les salons de la création d'entreprises ayant été jugé non pertinents

Sur 19 items analysés, 14 ont une appréciation globale positive dont 9 très positive et 5 ont une appréciation globale neutre ou négative. **L'évaluation qualitative action par action est donc globalement largement positive.**

- **Utilité (pertinence) :** La note moyenne de 16/20 indique une très bonne pertinence des actions développées par le projet. Cet aspect est un point fort du projet.
- **Qualité des produits, outils, services rendus :** Le projet obtient une note moyenne de 13/20, les partenaires reconnaissant la qualité générale de la mise en oeuvre, tout en relevant certains manques concernant les actions sous-réalisées. En excluant les actions sous-réalisées, la note moyenne approche les 16/20. Dès lors on peut considérer que la qualité des produits réalisés est un point fort du projet.

- **Pérennité** : Avec 15/20 le projet obtient une bonne note en cohérence avec la pertinence des actions. Les activités à pérenniser de manière prioritaire sont l'animation et la communication du réseau CREAMED, l'utilisation de Crealink, les forums de directeurs, la convention d'affaires, la participation commune aux salons ou les formations en ligne.

Evaluation de l'implication des partenaires, de l'appropriation des outils et de la mise en réseau

- **Appropriation** : Beaucoup d'outils développés sont faiblement appropriés par les partenaires. Sur 15 actions analysées, 6 ont une appréciation négative, 4 une appréciation moyenne et 5 une appréciation positive. Les outils faiblement appropriés concernent ceux qui ont été développés mais dont l'animation et la valorisation, notamment auprès des entreprises, n'a pas été effectuée par manque de temps.
- **Implication** : Bonne implication générale du partenariat et/ou des parties prenantes comme les pépinières dans la mise en oeuvre des actions.
- **Mise en réseau opérée** : La mise en réseau a été recherchée et atteinte dans la majorité des cas lorsque l'action s'y prêtait. Cela constitue un point fort du projet.

Analyse de la gouvernance et de la valeur ajoutée du projet

Le jugement des partenaires est unanimement très positif sur la gouvernance, la coordination et l'action du chef de file. Le travail d'assistance administrative et technique et d'appui a été considéré comme un point fort. Des déviations et du retard dans l'exécution du projet sont à relever : 6 mois supplémentaires ont été nécessaires pour l'exécution du projet, en raison d'un volume d'actions trop ambitieux au regard de la période d'exécution et des capacités opérationnelles des partenaires.

Valeur ajoutée du projet et de la coopération

La valeur ajoutée est forte en matière d'amélioration des connaissances et pratiques, de benchmark, et de transfert d'information et de savoir-faire. CREAMED a eu un très bon feedback de la part des élus, renforçant les partenaires au sein de leur environnement institutionnel. Le projet fournit au GECT un surcroît de visibilité et justifie pleinement son existence, sa vocation et sa compétence à structurer un territoire. La principale valeur ajoutée du projet réside dans la mise en relation réelle des pépinières à l'échelle eurorégionale et la forte appropriation du réseau par les cibles.

Synthèse conclusive

Points forts	<ul style="list-style-type: none">- La mobilisation des partenaires et de leur réseau régional de pépinières ont permis d'arriver à un taux de réalisation élevé- L'appropriation du projet par les cibles principales (pépinières),- Le développement d'une masse critique offrant des opportunités- L'effet d'entraînement local et visibilité accrue- Une gouvernance efficace et innovante- La pertinence des actions proposées et qualité des produits réalisés ou de l'accompagnement des pépinières et entreprises- La mise en réseau opérée et l'intensité de la coopération- Le caractère innovant de l'approche de l'internationalisation des startups par le biais d'une Eurorégion- La volonté partagée par les partenaires et les bénéficiaires du projet de pérenniser les actions et le réseau CREAMED, démontrant l'intérêt et l'utilité de cette mise en réseau
Points à améliorer	<ul style="list-style-type: none">- Des objectifs ambitieux et actions trop nombreuses au regard du temps escompté ; beaucoup d'actions se sont déroulées de façon simultanée, limitant la mobilisation des ressources disponibles des partenaires. Cela explique certains objectifs non atteints.- La trop forte mobilisation demandée aux pépinières, les actions demandant beaucoup de disponibilité des membres des pépinières, ce qui est difficile en pratique- L'appropriation des outils du projet par les entreprises, trop faible, limitant ainsi l'impact du projet sur celles-ci- L'équilibre de la participation des bénéficiaires par région dans les actions- La répartition des tâches et la méthodologie des actions peuvent être mieux définies en amont du projet, pour une exécution plus rapide et fluide
Bilan évaluation	<ul style="list-style-type: none">- Un bon projet, non achevé mais qui a atteint l'essentiel de ces objectifs- Une bonne valeur ajoutée, qui a besoin d'être consolidée et valorisée- La consolidation d'un réseau formant une masse critique au fort potentiel d'action. Les outils développés et méthodologies d'actions expérimentées permettent d'envisager une intensification des actions à destination directe des entreprises, et d'exploiter pleinement ce potentiel- Des risques assez importants en cas de non pérennisation ou d'absence de nouveaux financement d'actions : délitement du lien, obsolescence des outils, non utilisation de certains outils développés, essoufflement de la dynamique de coopération lancée.

Chiffres clés du projet CREAMED

Membres du réseau :



Chef de file :

Eurorégion Pyrénées-Méditerranée (GECT)

Partenaires / région :

REZOPEP (Midi-Pyrénées)
Synersud (Languedoc-Roussillon)
Generalitat de Catalunya (Catalogne)
ParcBit (Iles Baléares)
Midi-Pyrénées Expansion (Midi Pyrénées)

Programme : INTERREG IVB SUDOUE

Budget total : 1,4 Millions d'euros

Financeurs :

- FEDER : 1.107.937,20 € (75%)
- Les partenaires : 369.312,61 €

Calendrier de réalisation :

- Novembre 2010 à juin 2013

Un réseau pour gagner en efficacité

Un réseau eurorégional de pépinières couvrant 98% des pépinières des 4 régions membres soit 89 pépinières et 1400 jeunes entreprises et startups hébergées :

- 5 coordinateurs, un coordinateur eurorégional et 4 coordinateurs des réseaux régionaux (1 par région).
- 1 plateforme web, réseau et communication :
 - 1 site Internet avec un annuaire des pépinières du réseau Creamed
 - 1 réseau social professionnel pour les têtes de réseau, les pépinières et les entreprises
 - 1 plateforme Moodle de formation à distance
- Un service d'appui et d'accompagnement des startups vers l'international et de renforcement des compétences des pépinières
- Une gouvernance efficace (88% de réalisation des actions, 82% d'exécution budgétaire)

Mise en oeuvre de 15 actions au bénéfice direct des pépinières et des entreprises eurorégionales :

- 80 % de pépinières participantes
- 117 entreprises eurorégionales participantes (8% des start-up hébergées)
- 182 échanges entre entreprises
- 115 contacts enrichis
- 46 projets / partenariat potentiels...
- 20 séjours d'immersion (échanges entre structures d'accompagnement)

19 modules de formations techniques et linguistiques pour les directeurs de pépinières et chargés d'affaires, in situ et on-line

- 188 personnes formées, 230 heures de formation (150h de formation en ligne et 80h de formation présentielle), en 3 langues

Un réseau pour gagner en visibilité

Organisation de 6 événements transnationaux regroupant 481 décideurs politiques, économiques et entrepreneurs :

- Une convention d'affaire eurorégionale
- 3 forums de directeurs de pépinières de l'eurorégion
- 2 séminaires eurorégionaux

Visibilité accrue pour les Réseaux de pépinières et l'Eurorégion

- Projet identifié comme une bonne pratique et valorisé à l'échelle européenne (régio star)

- Participation à 2 salons de la création d'entreprises, aux Open Days à Bruxelles et à 1 salon professionnel à forte visibilité (Pollutec, le salon des éco technologies, de l'énergie et du développement durable)
- Publication / production de 3500 outils de communication (dépliants, produits promotionnels)
- 70 retours presse,
- Contacts avec Centres universitaires et de recherches, acteurs économiques, autres Eurorégions

Un réseau qui se spécialise dans l'appui à l'internationalisation des jeunes entreprises

Production et publication de 3 outils d'appui à l'internationalisation diffusés à 3000 exemplaires :

- Diagnostic économique eurorégional
- Guide de bonnes pratiques des pépinières d'entreprises du réseau Creamed
- Passeport Eurorégion (guide pour faire ses premiers pas à l'internationalisation)

Un réseau avec des perspectives d'avenir

Principales orientations à retenir pour répondre aux attentes des bénéficiaires :

- Financement des start-up : Fonds d'amorçage... relation grands compte
- Internationalisation des Start-up
- Rapprochement avec les acteurs de l'innovation pour soutenir la création d'entreprise grâce à la valorisation et la mise en application de la recherche
- Une stratégie du Réseau CREAMED parfaitement en phase avec la nouvelle programmation européenne (les programmes INTERREG SUDOUE, MED et Europe, Programmes Opérationnels FEDER Régionaux, Horizon 2020, COSME...)

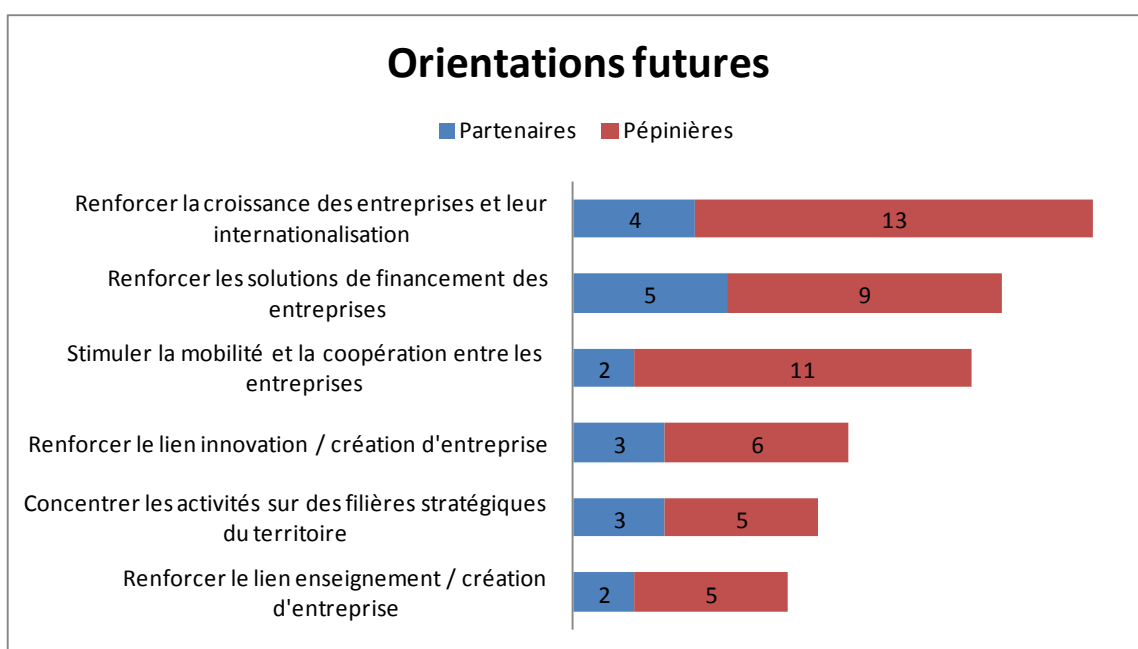
Evaluation prospective

Une volonté partagée de pérenniser et faire évoluer le réseau CREAMED

La totalité des partenaires souhaitent que le réseau CREAMED se pérennise au terme du projet, au moins de façon informelle et notamment au travers des outils existants et en particulier via CREALINK. **A ce jour, on constate une utilisation et durabilité moyenne des outils et actions menées dans le cadre de CREAMED.** L'animation et la valorisation des outils finalisés en fin de projet (Créalink / passeport) nécessite du temps et des financements. **La mise en œuvre d'un nouveau projet semble donc indispensable, pour capter des financements européens** mais aussi remobiliser le partenariat, relancer les activités, en développer de nouvelles, et éviter qu'il ne s'essouffle en ne restant que sur ses acquis.

Les principales orientations : l'internationalisation et le financement des entreprises

Plusieurs pistes d'actions générales ont été proposées dans le cadre des entretiens et questionnaires. Deux orientations se dégagent fortement parmi les deux catégories de répondants : Renforcer la croissance des entreprises et leur internationalisation et renforcer les solutions de financement des entreprises, par ailleurs souvent explicités du commentaire "priorité n°1".



Pistes d'action pour le futur

La réussite du projet CREAMED a été la structuration d'un réseau regroupant la quasi totalité des pépinières du territoire, la création d'outils et le développement d'action considérés par les bénéficiaires (pépinières et entreprises) comme très pertinents quand bien même ils n'ont pas tous été exploités de manière optimale. L'enjeu principal à ce stade est donc de pérenniser l'existence du réseau, de valoriser les outils déjà existants et les actions au profit direct des entreprises qui n'ont

Axe	Actions	Programmes
Elargissement	hybride) - Organisation de rencontres avec investisseurs, grands comptes, business angels, organismes financiers (Convention d'affaire ?) - Evaluation et sélection des projets - Accompagnement et suivi des projets - Coordination	constitution de fonds)
	<u>Ouvrir le réseau CREAMED aux autres territoires organisés et réseaux experts de la zone SUDOE, en Méditerranée et en Europe du Nord :</u> - Développer des partenariats avec des acteurs clés (création d'entreprises, innovation, clusters économiques, réseaux...) ou des territoires cibles - Elargir et améliorer la veille technologique et le benchmarking - Améliorer l'ouverture européenne et mondiale du réseau au profit des startups - Renforcer la visibilité de CREAMED et de l'Eurorégion en Europe - Capitaliser les résultats de CREAMED	SUDOE, INTERREG Europe, COSME, MED, IEV
Synergie	<u>Renforcer le lien avec l'innovation :</u> - réseau des agences de l'innovation de l'eurorégion - pré-identification des besoins et des centres de recherches prestataires - mise à disposition de prestations de chercheurs - Accompagnement à l'émergence de projets collaboratifs entre une entreprise avec un ou plusieurs centres de recherche et d'innovation	Horizon 2020, programmes FEDER Régionaux, SUDOE
	<u>Renforcer le lien avec la formation et les universités :</u> - définition des besoins de formation, - identification de professionnels intervenants dans le cursus de formation - formation en ligne et in situ - intégration de stagiaires - développer un cursus commun et qualifiant ?	INTERREG MED et Europe (dans un partenariat plus large) ERASMUS+ SUDOE

Conclusion générale et scénarios

Le projet CREAMED a réussi à créer les conditions lui permettant d'envisager la pérennisation du réseau. La masse critique qu'il représente, la qualité des actions réalisées, et sa bonne gouvernance seront des atouts qui devraient lui permettre de réussir à gagner de nouveaux appels à projets européens et ainsi de maintenir certaines activités, mettre en œuvre celles qui ont été sous-réalisées et en développer de nouvelles.

Un positionnement (programme, thème, partenariat, cibles) à géométrie variable est envisageable. Selon l'intérêt, les disponibilités et les capacités financières des partenaires, la stratégie de pérennisation, plusieurs scénarios relevant d'une complexité croissante peuvent être suggérés :

- **scénario bas:** Maintenir le réseau via la reconduction d'un projet de taille réduite (SUDOE COSME)

- **scénario intermédiaire:** Maintenir le réseau via le développement d'un projet d'approfondissement sur l'internationalisation des startups (SUDOE ou COSME). Participation du GECT comme partenaire d'un projet d'élargissement (INTERREG Europe)
- **scénario ambitieux :** Développer plusieurs projets impliquant l'ensemble des partenaires sur l'internationalisation (SUDOE ou COSME), l'accès au financement (COSME et/ou PO Régionaux) et l'élargissement à certains territoires cibles (INTERREG Europe et/ou IEV). Développer des projets en synergie avec CREAMED portés par le GECT, en particulier en lien avec l'innovation (Horizon 2020, PO Régionaux, SUDOE).

A RETENIR

⇒ **Un bon projet, non achevé mais qui a atteint l'essentiel de ses objectifs**

La réussite du projet CREAMED a été la structuration d'un réseau regroupant la quasi totalité des pépinières du territoire, la création d'outils et le développement d'action considérés par les bénéficiaires (pépinières et entreprises) comme très pertinents quand bien même ils n'ont pas tous été exploités de manière optimale.

⇒ **Une bonne valeur ajoutée, qui a besoin d'être consolidée et valorisée**

L'enjeu principal à ce stade est de pérenniser l'existence du réseau, de valoriser les outils déjà existants et les actions au profit direct des entreprises qui n'ont pas pu être finalisées à temps ou être suffisamment appropriées par les entreprises.

⇒ **Une volonté partagée pour pérenniser et faire évoluer Le réseau CREAMED**

⇒ **Les principales orientations : l'internationalisation et le financement des jeunes entreprises**

⇒ **Des opportunités à saisir**

Les orientations de la nouvelle programmation européenne 2014-2020 laissent penser que des réseaux et projets de ce type pourraient être soutenus par de nombreux programmes de financement (notamment COSME, Interreg SUDOE et Europe). Quatre axes majeurs émergent pour encadrer les pistes d'actions futures :

- Maintenir les outils et la structuration du Réseau
- Approfondir le réseau CREAMED autour de 2 actions principales : internationalisation, financement
- Elargir le réseau CREAMED vers l'Europe du nord, le sud ouest européen et la Méditerranée
- Développer des actions en synergie avec le Réseau CREAMED

