

Toolkit euro-méditerranéen commun pour l'innovation durable et l'accès aux marchés



*Le projet **Sustainable Transitions Connect** est financé par l'@Union européenne. **Cluster Business Connect** est mis en œuvre dans le cadre du projet @Euromed Clusters Forward, porté par @ANIMA Investment Network et dirigé par @Berytech.*



Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Table of contents

Table of contents	1
1. Finalité et positionnement du toolkit	5
2. Publics cibles	6
3. Comment utiliser le toolkit	7
Module 1 – Comprendre le paysage euro-méditerranéen de l’innovation durable	8
Objectif	8
Ce que les utilisateurs font dans ce module	8
Outil 1.1 – Modèle de cartographie de l’écosystème euro-méditerranéen	8
Introduction et contexte	8
Mode d’utilisation	9
Outil 1.2 – Fiche de positionnement dans la chaîne de valeur	10
Introduction et contexte	10
Mode d’utilisation	10
Module 2 – Communication interculturelle et pratiques d’affaires dans la région euro-méditerranéenne	12
Objectif	12
Ce que les utilisateurs font dans ce module	12
Outil 2.1 – Liste de vérification de préparation interculturelle	12
Introduction et contexte	12
Mode d’utilisation	13
Outil 2.2 – Protocole de communication de partenariat	13
Introduction et contexte	13
Mode d’utilisation	14
Module 3 – Identification des besoins en innovation et en collaboration	15
Objectif	15
Ce que les utilisateurs font dans ce module	15
Outil 3.1 – Matrice d’autoévaluation des besoins en innovation	15
Introduction et contexte	15
Mode d’utilisation	16
Outil 3.2 – Grille d’évaluation de la préparation à la collaboration	17
Introduction et contexte	17
Mode d’utilisation	17
Module 4 – Stratégie d’accès aux marchés des pays euro-méditerranéens	19





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Objectif	19
Ce que les utilisateurs font dans ce module	19
Outil 4.1 – Market Entry Strategy Canvas euro-méditerranéen	20
Introduction et contexte	20
Mode d'utilisation	20
Outil 4.2 – Outil de décision Go / No-Go	22
Introduction et contexte	22
Mode d'utilisation	22
Module 5 – Modèles d'affaires durables et intégrant l'intelligence artificielle	24
Objectif	24
Outil 5.1 – Canevas de modèle d'affaires cleantech	24
Introduction et contexte	24
Mode d'utilisation	25
Outil 5.2 – Indicateurs clés de durabilité et d'impact (KPI)	26
Introduction et contexte	26
Mode d'utilisation	27
Module 6 – De la mise en relation aux partenariats et aux projets pilotes	28
Objectif	28
Ce que les utilisateurs font dans ce module	28
Outil 6.1 – Liste de vérification pratique pour LOI / MOU	29
Introduction et contexte	29
Mode d'utilisation	29
Outil 6.2 – Note conceptuelle de projet pilote	30
Introduction et contexte	30
Mode d'utilisation	31
Module 7 – Financement de l'innovation durable	33
Objectif	33
Ce que les utilisateurs font dans ce module	33
Mode d'utilisation	34
Outil 7.2 – Autoévaluation de la préparation au financement	35
Introduction et contexte	35
Mode d'utilisation	35
Module 8 – Suivi de l'impact et pérennisation de la collaboration	36
Objectif	36
Ce que les utilisateurs font dans ce module	36





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Outil 8.1 – Tableau de bord de suivi de la collaboration	36
Introduction et contexte	36
Mode d'utilisation	37
Outil 8.2 – Plan d'action pour la durabilité post-projet	38
Introduction et contexte	38
Mode d'utilisation	38
5. Impact attendu	42





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Guide de démarrage rapide pour les PME

Comment utiliser ce toolkit en fonction du temps dont vous disposez



Si vous avez 1 jour

- ✓ Préparer une réunion ou une prise de décision
- ✓ Positionnement dans la chaîne de valeur
- ✓ Diagnostic des besoins en innovation
- ✓ Analyse Go/No-Go

Résultat: clarté des objectifs et priorités.



Si vous avez 1 semaine

- ✓ Se préparer pour un événement ou une mission de réseautage
 - ✓ Cartographie de l'écosystème
 - ✓ Check-list interculturelle
 - ✓ Market Strategy Canvas
 - ✓ Modèle d'affaires Cleantech

Résultat: plan de collaboration structuré.



Si vous avez 1 mission

- ✓ Transformer des réunions en partenariats
 - ✓ Check-list LOI / MOU
 - ✓ Note conceptuelle de projet pilote
 - ✓ Cartographie des opportunités de financement

Résultat: actions concrètes de suivi.



Pour un impact à long terme

- ✓ Pérenniser et développer les collaborations
 - ✓ Indicateurs de durabilité et d'impact
 - ✓ Vérification de la préparation au financement
 - ✓ Plan d'action post-projet

Résultat: partenariats durables et financés.

Choisissez



e, développez



Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

1. Finalité et positionnement du toolkit

Le Common Euromed Toolkit est un toolkit opérationnel d'aide à la décision et à l'action, conçu pour accompagner les PME et les autres acteurs de la région euro-méditerranéenne dans le passage d'un simple intérêt ou réseautage à une collaboration structurée, un accès effectif au marché et une mise en œuvre concrète.

Il aide les utilisateurs à :

- identifier des opportunités concrètes de coopération UE–Sud Méditerranée ;
- concevoir des stratégies réalistes d'accès au marché ;
- structurer des solutions durables et intégrant l'intelligence artificielle ;
- transformer les activités de mise en relation et les missions en :
 - partenariats commerciaux,
 - projets pilotes,
 - lettres d'intention (LOI) ou protocoles d'accord (MOU),
 - concepts prêts à être financés.

Le toolkit contribue directement à :

- **l'Objectif spécifique 1** – Collaboration & Partnership ;
- **l'Objectif spécifique 2** – Market Access & Innovation.





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

2. Publics cibles

Le toolkit est conçu pour un usage pratique et opérationnel, et non pour une analyse de politiques publiques.

Utilisateurs principaux :

- PME et entreprises en phase de croissance actives dans les domaines de l'innovation climatique, des énergies renouvelables, des technologies propres, de la décarbonation industrielle, de la digitalisation et de l'intelligence artificielle ;
- membres de clusters et gestionnaires de clusters.

Utilisateurs secondaires :

- agences d'innovation et organisations d'appui aux entreprises ;
- organismes de recherche et de transfert de technologie ;
- acteurs publics et para-publics soutenant la transition industrielle.

Aucune expérience préalable en matière de financements européens ou d'internationalisation n'est requise.





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

3. Comment utiliser le toolkit

Le toolkit est conçu pour être flexible et opérationnel. Il peut être utilisé de manière séquentielle ou modulaire, en fonction des besoins et du niveau d'expérience de l'utilisateur.

L'utilisation pas à pas est recommandée pour les organisations qui débutent dans la coopération transfrontalière ou l'accès aux marchés, car les modules progressent de manière structurée : de la compréhension de l'écosystème jusqu'à la construction de partenariats, au développement de projets pilotes et à la préparation au financement.

L'utilisation modulaire permet aux utilisateurs plus expérimentés de sélectionner uniquement les modules pertinents pour un objectif spécifique, par exemple la préparation à un événement de mise en relation, l'entrée sur un nouveau marché ou la structuration d'un projet pilote.

Chaque module comprend :

- un objectif clairement défini;
- une description des résultats attendus;
- des outils concrets à compléter.

Les utilisateurs sont encouragés à compléter directement les tableaux et à réutiliser les outils lors de réunions, missions et activités de suivi, en les actualisant au fur et à mesure de l'évolution de la collaboration.



Module 1 – Comprendre le paysage euro-méditerranéen de l'innovation durable

Objectif

Permettre aux utilisateurs d'identifier où se situent les opportunités dans la région euro-méditerranéenne et de comprendre la structuration des chaînes de valeur entre les marchés de l'Union européenne et ceux du Sud de la Méditerranée.

Ce que les utilisateurs font dans ce module

Les utilisateurs :

- identifient les secteurs et marchés pertinents;
- cartographient les acteurs clés des deux rives de la Méditerranée;
- analysent les complémentarités et les lacunes existantes;
- se positionnent au sein d'une chaîne de valeur transfrontalière.

Ce module aide les PME à éviter une recherche aléatoire de partenaires et à adopter un positionnement stratégique et structuré.

Outil 1.1 – Modèle de cartographie de l'écosystème euro-méditerranéen

Introduction et contexte

Une collaboration réussie dans la région euro-méditerranéenne suppose une compréhension claire des acteurs clés, de la structuration des chaînes de valeur et des complémentarités existantes entre les écosystèmes de l'Union européenne et du Sud de la Méditerranée. Sans cette vision d'ensemble, les activités de mise en relation et les missions risquent de rester génériques et de produire des résultats limités.

Cet outil soutient la phase préparatoire en aidant les PME, les gestionnaires de clusters et les acteurs de l'innovation à cartographier rapidement les parties prenantes pertinentes dans les domaines de l'innovation climatique, des énergies renouvelables, des pratiques industrielles



Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

durables, de la décarbonation et de la digitalisation (y compris l'intelligence artificielle). Il permet d'identifier, de manière structurée et comparable, les opportunités, les lacunes et les partenaires potentiels.

Le modèle est conçu pour être simple, opérationnel et évolutif. Il constitue un document de travail utilisable avant, pendant et après les activités de mise en relation.

Mode d'utilisation

Complétez le tableau avant les événements de mise en relation ou les missions afin de structurer votre analyse de l'écosystème. Mettez-le à jour après les réunions afin de valider vos hypothèses, d'intégrer les nouveaux enseignements et d'identifier des opportunités concrètes de collaboration.

Catégorie	Côté UE (pays / région)	Côté Sud de la Méditerranée (pays / région)
Secteurs industriels clés		
PME pertinentes		
Grandes entreprises		
Clusters / réseaux		
Acteurs de la recherche / R&D		



Outil 1.2 – Fiche de positionnement dans la chaîne de valeur

Introduction et contexte

Dans les collaborations transfrontalières, de nombreux partenariats n'aboutissent pas faute d'un positionnement clair des organisations au sein de la chaîne de valeur. En l'absence d'une compréhension partagée des rôles et des sources de création de valeur, les échanges restent généraux et les opportunités de coopération sont difficiles à concrétiser.

Cet outil aide les PME et les autres parties prenantes à définir clairement leur rôle dans la chaîne de valeur euro-méditerranéenne et à formuler leur contribution spécifique en matière d'innovation durable, d'énergies renouvelables, de décarbonation et de digitalisation. Il favorise des mises en relation plus ciblées, une clarification des attentes entre partenaires et une identification plus rapide des complémentarités entre acteurs de l'UE et du Sud de la Méditerranée.

La fiche est conçue pour être complétée avant les activités de mise en relation et réutilisée pendant les réunions afin d'orienter les échanges vers des formats de collaboration concrets.

Mode d'utilisation

Cochez votre rôle principal dans la chaîne de valeur et décrivez brièvement la valeur que vous apportez. Indiquez ensuite dans quels domaines des partenaires externes sont nécessaires pour passer de l'idée à la mise en œuvre ou à l'accès au marché.



Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

- Fournisseur de technologies / solutions
- Intégrateur de systèmes
- Utilisateur industriel / site pilote
- Prestataire de services
- Partenaire de recherche / d'essais

Votre contribution principale en termes de valeur :

.....

.....

.....

Dans quels domaines avez-vous besoin de partenaires pour progresser ?

.....

.....

.....



Module 2 – Communication interculturelle et pratiques d'affaires dans la région euro-méditerranéenne

Objectif

Réduire les risques de collaboration liés aux différences culturelles, organisationnelles et communicationnelles.

Ce que les utilisateurs font dans ce module

Les utilisateurs :

- se préparent aux réunions et négociations transfrontalières ;
- adaptent leur style de communication ;
- clarifient les processus de prise de décision ;
- limitent les malentendus susceptibles de retarder les partenariats.

Ce module est particulièrement pertinent avant les missions et les réunions B2B.

Outil 2.1 – Liste de vérification de préparation interculturelle

Introduction et contexte

La collaboration transfrontalière dans la région euro-méditerranéenne implique souvent des différences en matière de styles de communication, de processus décisionnels et de cultures organisationnelles. Lorsque ces différences ne sont pas anticipées, elles peuvent ralentir les échanges, générer des incompréhensions ou fragiliser la confiance entre partenaires.

Cette liste de vérification aide les utilisateurs à préparer leurs premières interactions avec de nouveaux partenaires en réfléchissant aux principaux aspects interculturels et organisationnels qui influencent la coopération. Elle favorise des réunions plus efficaces, des attentes clarifiées et une collaboration plus fluide dès le départ.



Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

L'outil est particulièrement utile avant une première réunion B2B, une mission ou un échange en ligne, et peut être réutilisé au fur et à mesure de l'évolution du partenariat.

Mode d'utilisation

Complétez la liste avant la première réunion avec un nouveau partenaire afin d'identifier les risques potentiels et d'adapter votre approche en matière de communication et d'engagement.

- Je sais qui prend les décisions du côté du partenaire
- Je comprends le rythme de prise de décision
- J'ai clarifié les attentes en matière de délais
- J'ai préparé des messages simples et clairs
- J'ai identifié les sensibilités culturelles (hiérarchie, degré de formalité)

Principaux risques identifiés :

.....

.....

.....

Outil 2.2 – Protocole de communication de partenariat

Introduction et contexte

Des partenariats efficaces reposent non seulement sur des intérêts communs, mais aussi sur une communication claire et structurée. Dans les collaborations transfrontalières euro-méditerranéennes, des responsabilités mal définies, une communication irrégulière ou des processus décisionnels ambigus entraînent fréquemment des retards ou une perte de dynamique après les premiers échanges.

Cet outil aide les partenaires à établir, dès le début de la collaboration, un cadre commun de communication. En s'accordant sur des règles de base, des rôles et des modalités de validation, les partenaires réduisent les risques d'incompréhension et instaurent une relation de travail plus prévisible et plus efficace.





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Le protocole doit être défini peu après une première discussion substantielle, lorsqu'un intérêt mutuel pour approfondir la coopération est confirmé.

Mode d'utilisation

Après la première discussion approfondie avec un partenaire potentiel, convenez conjointement des éléments ci-dessous et consignez-les dans un tableau afin d'orienter la communication et les processus décisionnels futurs.

Définir d'un commun accord les aspects suivants après la première discussion sérieuse.

Aspect	Accord
Personne de contact principale	
Canal de communication	<input type="checkbox"/> courriel <input type="checkbox"/> réunions en ligne <input type="checkbox"/> messagerie
Fréquence	<input type="checkbox"/> hebdomadaire <input type="checkbox"/> mensuelle <input type="checkbox"/> ponctuelle
Langue de travail	<input type="checkbox"/> EN <input type="checkbox"/> FR <input type="checkbox"/> RO
Validation des décisions	

Vérification rapide d'alignement

- Nous sommes d'accord sur les informations ou contributions nécessaires pour passer à la phase suivante
- Les responsabilités relatives à la fourniture de ces informations sont clairement définies
- Nous partageons une compréhension commune des résultats attendus à court terme (1 à 3 mois)
- Nous nous accordons sur au moins un résultat concret à atteindre lors de la prochaine phase

Remarques / clarifications (facultatif) :

.....

.....

.....



Module 3 – Identification des besoins en innovation et en collaboration

Objectif

Aider les PME à formuler clairement leurs besoins, et non uniquement à présenter leur offre.

Ce que les utilisateurs font dans ce module

Les utilisateurs :

- analysent leurs lacunes internes et leurs contraintes ;
- priorisent leurs besoins en matière d'innovation et d'accès au marché ;
- traduisent ces besoins en thématiques de collaboration claires et structurées.

Ce module est essentiel pour garantir des activités de mise en relation pertinentes et à forte valeur ajoutée.

Outil 3.1 – Matrice d'autoévaluation des besoins en innovation

Introduction et contexte

Les initiatives de collaboration et d'accès au marché réussies reposent sur une compréhension précise des lacunes et contraintes internes. Les PME ont tendance à mettre l'accent sur la présentation de leurs solutions, alors que les avancées concrètes dépendent de l'identification rigoureuse des défis nécessitant des partenaires externes, de nouveaux marchés ou des ressources complémentaires.

Cet outil aide les utilisateurs à évaluer de manière structurée leurs besoins en innovation et en développement, à travers des domaines clés liés à l'innovation durable et à la coopération internationale. En attribuant un score à chaque domaine, les utilisateurs peuvent hiérarchiser les besoins les plus critiques et orienter les activités de mise en relation et les discussions partenariales vers des thématiques concrètes et opérationnelles.



Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

La matrice favorise une collaboration plus ciblée et réduit le risque de partenariats imprécis ou mal alignés.

Mode d'utilisation

Attribuez à chaque domaine une note de 1 (importance faible ou écart limité) à 5 (importance élevée ou écart significatif). Justifiez brièvement chaque note et identifiez le besoin prioritaire qui doit orienter vos démarches de collaboration.

Domaine	Score	Brève explication
Écart technologique		
Barrière à l'accès au marché		
Lacune en compétences / capacités		
Besoin en financement / passage à l'échelle		

Besoin prioritaire :

.....

.....

.....

Outil 3.2 – Grille d'évaluation de la préparation à la collaboration

Introduction et contexte

Après un premier échange positif, de nombreuses collaborations potentielles n'aboutissent pas en raison de responsabilités de communication mal définies, d'un suivi irrégulier ou de processus décisionnels ambigus. L'établissement, dès le départ, de règles claires en matière de





Funded by the European Union

EUROMED CLUSTERS FORWARD

Berytech powering potential

ANIMA YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

communication et de coordination permet de maintenir la dynamique et de renforcer la confiance entre partenaires.

Cette section aide les partenaires à s'accorder sur des modalités de travail concrètes qui structurent la communication, clarifient les responsabilités et précisent les mécanismes de validation des décisions. Elle vise à rendre la collaboration plus efficace et prévisible, en particulier dans un contexte transfrontalier euro-méditerranéen.

Mode d'utilisation

Après la première discussion approfondie, convenez conjointement des éléments ci-dessous et consignez-les. Utilisez cette grille comme référence pour la communication et la coordination tout au long de la collaboration.

1. Répondez aux questions suivantes :

- Je peux expliquer clairement mon besoin
Je suis disposé(e) à un développement conjoint
Je peux mobiliser du temps et/ou des ressources
J'accepte un partage des risques

Niveau de préparation : Faible Moyen Élevé

Quel résultat concret j'attends de cette collaboration à court terme (par exemple : projet pilote, accord formalisé, test de marché) ?

Three horizontal dotted lines for writing the answer to question 1.

2. What assumptions am I currently making about my partner that should be clarified early to avoid misunderstandings?

Two horizontal dotted lines for writing the answer to question 2.





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Module 4 – Stratégie d'accès aux marchés des pays euro-méditerranéens

Objectif

Permettre aux PME de concevoir des stratégies d'entrée sur le marché réalistes et à risque maîtrisé.

Ce que les utilisateurs font dans ce module

Les utilisateurs :

- choisissent un mode d'entrée approprié ;
- évaluent les risques et les contraintes ;
- décident de poursuivre, d'adapter ou d'interrompre leur démarche.

Rappel contextuel – considérations relatives à l'entrée sur les marchés du Sud de la Méditerranée

Lors de la préparation d'une stratégie d'entrée sur les marchés des pays du Sud de la Méditerranée, les PME doivent tenir compte des éléments contextuels suivants :

Les délais réglementaires peuvent être plus longs et moins prévisibles que sur les marchés de l'Union européenne. Les autorisations formelles, permis ou certifications peuvent nécessiter un temps supplémentaire ainsi qu'un suivi régulier.

Les processus de prise de décision combinent souvent des dimensions formelles et informelles. Même lorsque les procédures sont clairement établies, la confiance interpersonnelle et la répétition des échanges jouent un rôle déterminant dans l'avancement des discussions.





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

L'interaction entre acteurs publics et privés est fréquente, notamment dans des secteurs tels que l'énergie, les infrastructures et la durabilité. Les stratégies d'entrée sur le marché peuvent nécessiter une interaction avec des institutions publiques, des agences ou des entités liées à l'État, en complément des partenaires privés.

Ces éléments doivent être intégrés dans la définition du mode d'entrée, des calendriers, des risques et des mesures d'atténuation au sein du Market Entry Strategy Canvas.

Outil 4.1 – Market Entry Strategy Canvas euro-méditerranéen

Introduction et contexte

L'entrée sur un nouveau marché dans la région euro-méditerranéenne implique de multiples choix stratégiques relatifs aux clients, aux partenaires, aux risques et aux contraintes opérationnelles. En l'absence d'une approche structurée, les démarches d'accès au marché peuvent devenir fragmentées et exposer les PME à des risques inutiles.

Ce canevas aide les utilisateurs à regrouper les éléments clés d'une stratégie d'entrée sur le marché réaliste et cohérente au sein d'un cadre unique et opérationnel. Il soutient une prise de décision éclairée en reliant le choix du marché, le mode d'entrée et la proposition de valeur à une évaluation explicite des risques et des mesures d'atténuation.

L'outil est particulièrement pertinent lors de la préparation de projets pilotes, de discussions partenariales ou de décisions internes relatives à l'accès aux marchés euro-méditerranéens.

Mode d'utilisation

Complétez chaque section du canevas en vous concentrant sur un pays ou une région cible spécifique. Utilisez le canevas complété pour discuter, valider et affiner votre stratégie d'entrée sur le marché avec vos partenaires ou parties prenantes internes.





Funded by the European Union

EUROMED CLUSTERS FORWARD

Berytech powering potential

ANIMA YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Élément	Description
Pays / région cible	
Client cible	
Mode d'entrée	<input type="checkbox"/> partenaire <input type="checkbox"/> distributeur <input type="checkbox"/> projet pilote
Proposition de valeur	
Risques clés	
Mesures d'atténuation des risques	

Quelle hypothèse spécifique concernant ce marché ou ce client aurait l'impact le plus critique sur le succès de cette stratégie d'entrée si elle s'avérait erronée ?

.....

.....

.....

Quelle serait la manière la moins risquée de tester cette approche d'entrée sur le marché avant d'engager des ressources significatives ?

.....

.....

.....





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Outil 4.2 – Outil de décision Go / No-Go

Introduction et contexte

Toutes les opportunités d'entrée sur un marché ou de collaboration ne doivent pas être poursuivies immédiatement. Dans le contexte euro-méditerranéen, avancer sans validation suffisante de la demande du marché, de la fiabilité du partenaire ou des capacités internes peut conduire à une utilisation inefficace des ressources et à des initiatives bloquées.

Cet outil soutient un processus décisionnel structuré et objectif en aidant les utilisateurs à évaluer si les conditions préalables essentielles à une entrée sur le marché ou à la mise en œuvre d'un projet pilote sont réunies. Il encourage une réflexion réaliste avant d'engager du temps, un budget et des ressources organisationnelles.

L'outil Go / No-Go est particulièrement pertinent après les premières discussions avec un partenaire et avant le lancement d'un projet pilote, d'un partenariat formalisé ou d'une démarche significative d'accès au marché.

Mode d'utilisation

Examinez chaque affirmation et répondez de manière honnête. Poursuivez uniquement si au moins quatre conditions sont remplies. Sur la base des réponses, décidez de poursuivre (GO), d'ajuster l'approche (ADAPT) ou de suspendre l'initiative (NO-GO).

1. Poursuivre uniquement si au moins 4 réponses sont OUI :

- Besoin du marché validé
- Partenaire identifié
- Risques maîtrisables
- Capacité interne disponible
- Exposition financière acceptable

Décision : GO ADAPT NO-GO





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

2. Si cette décision s'avère erronée, quelle hypothèse (marché, partenaire, capacité ou coût) est la plus susceptible d'en être la cause ?

.....
.....
.....

Quel changement spécifique permettrait de faire évoluer rapidement cette décision de ADAPT ou NO-GO vers GO ?

.....
.....
.....



Module 5 – Modèles d'affaires durables et intégrant l'intelligence artificielle

Objectif

Soutenir le développement de modèles d'affaires évolutifs et orientés vers la durabilité.

Ce que les utilisateurs font dans ce module

Les utilisateurs:

- définissent leur proposition de valeur en matière de durabilité ;
- intègrent l'intelligence artificielle uniquement lorsqu'elle apporte une valeur ajoutée réelle;
- alignent l'impact environnemental et sociétal avec la logique de génération de revenus.

L'intelligence artificielle ne doit être intégrée que lorsqu'elle apporte une contribution claire et pertinente.

Outil 5.1 – Canevas de modèle d'affaires cleantech

Introduction et contexte

Les solutions durables et les technologies propres ne produisent un impact réel que lorsqu'elles sont intégrées dans un modèle d'affaires viable. De nombreuses initiatives rencontrent des difficultés non pas en raison de la faiblesse de la technologie, mais parce que le lien entre le problème, la solution, l'impact en matière de durabilité et la logique de génération de revenus n'est pas clairement formulé.

Ce canevas simplifié de modèle d'affaires aide les utilisateurs à structurer les éléments essentiels d'un modèle orienté vers le marché et fondé sur la durabilité. Il est conçu pour aider les PME à clarifier la manière dont leur solution crée de la valeur pour les clients, génère des



Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

bénéfices environnementaux et produit des revenus, tout en identifiant les partenaires clés nécessaires à sa mise en œuvre.

L'outil est particulièrement utile lors de la préparation de projets pilotes, de discussions partenariales, de demandes de financement ou de décisions stratégiques internes.

Mode d'utilisation

Complétez chaque bloc du canevas en vous concentrant sur une solution concrète ou une idée de projet. Gardez les descriptions courtes et claires. Utilisez le canevas complété pour tester la cohérence de votre modèle d'affaires et pour le présenter efficacement à des partenaires, investisseurs ou autres parties prenantes.

Thématique	Contenu
Problème traité	
Solution	
Bénéfice en matière de durabilité	
Rôle de l'IA (le cas échéant)	
Clients	
Logique de revenus	
Partenaires clés	





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

1. J'ai identifié quel élément de ce modèle d'affaires est actuellement le plus faible ou le plus incertain :

- Définition du problème
- Maturité de la solution
- Bénéfice en matière de durabilité
- Disposition des clients à payer
- Logique de revenus
- Dépendance vis-à-vis de partenaires

2. Si la solution réussit sur le plan technique mais échoue sur le plan commercial, la cause la plus probable serait :

- Demande client insuffisante
- Proposition de valeur inadéquate
- Problèmes de tarification ou de modèle de revenus
- Coûts élevés de mise en œuvre ou de passage à l'échelle
- Faible accès au marché ou distribution insuffisante
- Mauvaise adéquation avec les capacités des partenaires

Outil 5.2 – Indicateurs clés de durabilité et d'impact (KPI)

Introduction et contexte

La démonstration de la durabilité et de l'impact constitue un élément essentiel pour établir des partenariats crédibles, développer des projets pilotes et préparer des demandes de financement dans le contexte euro-méditerranéen. Toutefois, l'impact est souvent décrit de manière générale, sans indicateurs précis permettant d'en mesurer ou d'en suivre l'évolution dans le temps.

Cet outil aide les utilisateurs à sélectionner un nombre limité et pertinent d'indicateurs clés de performance (KPI) reflétant à la fois l'impact environnemental et l'impact économique. Se concentrer sur un nombre restreint d'indicateurs améliore la clarté, facilite le suivi et permet d'aligner les résultats du projet avec les attentes des partenaires, des investisseurs et des programmes de financement publics.





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

L'outil est particulièrement utile lors de la préparation de projets pilotes, de rapports d'impact ou de demandes de financement.

Mode d'utilisation

Sélectionnez trois à cinq indicateurs qui reflètent le mieux l'impact attendu de votre projet. Choisissez des indicateurs réalistes à mesurer et pertinents par rapport à votre marché cible et à vos parties prenantes.

Sélectionnez 3 à 5 indicateurs pertinents pour votre projet :

- Réduction des émissions de CO₂
- Efficacité énergétique
- Économies de coûts pour les clients
- Emplois créés
- Gains d'efficacité numérique

Les KPI sélectionnés visent principalement à démontrer l'impact auprès de :

- Partenaires commerciaux
- Clients / utilisateurs finaux
- Investisseurs
- Autorités publiques / organismes de financement
- Management interne / finalités stratégiques

Les KPI sélectionnés peuvent être mesurés de manière réaliste pendant la phase pilote ou de mise en œuvre initiale à l'aide de :

- Données internes existantes
- Mesures opérationnelles simples
- Rapports des clients ou des partenaires
- Estimations ou indicateurs proxy (phase initiale)
- Suivi externe ou appui d'experts



Module 6 – De la mise en relation aux partenariats et aux projets pilotes

Objectif

Veiller à ce que les activités de mise en relation aboutissent à des résultats concrets et formalisés.

Ce que les utilisateurs font dans ce module

Les utilisateurs :

- structurent les réunions autour d'objectifs clairs ;
- formalisent les modalités de coopération ;
- préparent le développement de projets pilotes.

Rappel contextuel – formalisation des partenariats dans le Sud de la Méditerranée

Dans les collaborations entre l'Union européenne et les pays du Sud de la Méditerranée, la transition entre les premières rencontres et la formalisation de partenariats suit souvent un rythme différent de celui observé dans les contextes exclusivement européens :

La construction de la confiance précède généralement l'engagement formel. Plusieurs interactions peuvent être nécessaires avant la signature de lettres d'intention (LOI) ou de protocoles d'accord (MOU).

Un alignement informel constitue souvent une étape préalable aux documents formels. Les accords verbaux et la compréhension partagée doivent être consolidés avant la rédaction d'engagements écrits.

Les rôles entre acteurs publics et privés peuvent se chevaucher, en particulier dans les projets pilotes liés à la transition énergétique ou à l'innovation industrielle. Clarifier dès le départ les mandats et les autorités de décision permet d'éviter des retards.

Les utilisateurs sont encouragés à considérer les LOI, les MOU et les notes conceptuelles de



Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

projets pilotes comme des instruments évolutifs qui structurent la coopération tout en laissant une marge d'adaptation au contexte.

Outil 6.1 – Liste de vérification pratique pour LOI / MOU

Introduction et contexte

Les lettres d'intention (LOI) et les protocoles d'accord (MOU) sont des instruments importants pour formaliser une coopération aux premières étapes d'une collaboration transfrontalière. Lorsque ces documents sont préparés sans suffisamment de clarté, ils peuvent créer de fausses attentes ou ne pas permettre un suivi efficace.

Cette liste de vérification aide les utilisateurs à s'assurer que les éléments essentiels d'un accord préliminaire de coopération sont bien en place avant la signature. Elle favorise une compréhension claire entre partenaires et augmente la probabilité que la coopération se traduise par des actions concrètes, telles que des projets pilotes ou des candidatures conjointes à des financements.

L'outil est particulièrement utile après des discussions de mise en relation réussies et avant la formalisation de la collaboration.

Mode d'utilisation

Avant de signer une LOI ou un MOU, examinez chaque élément de la liste et confirmez que tous les aspects clés ont été discutés et validés avec le partenaire. Utilisez cette liste comme étape finale de vérification afin d'assurer l'alignement et la préparation à la coopération.

1. Avant la signature, confirmer:

- Objectif clairement défini
- Rôles convenus
- Calendrier clarifié
- Confidentialité prise en compte
- Suivi et responsabilités attribués

2. L'objectif principal de cette LOI / MOU à ce stade est de:





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

- Formaliser un intérêt mutuel
- Préparer un projet pilote
- Soutenir une demande de financement
- Tester la coopération avant un engagement plus formel
- Obtenir une validation interne ou institutionnelle

3. Après la signature de cette LOI / MOU, l'étape concrète suivante devrait être:

- Une réunion technique de suivi
- La définition d'un projet pilote
- La préparation d'une proposition de financement
- Un test de marché ou une étude de faisabilité
- La négociation d'un contrat formel

4. Que devrait-il se passer pour que cette LOI / MOU évolue vers un partenariat opérationnel et de long terme ?

.....

.....

.....

Outil 6.2 – Note conceptuelle de projet pilote

Introduction et contexte

Les projets pilotes constituent un mécanisme essentiel pour tester une collaboration, valider des solutions et réduire les risques avant une mise en œuvre à grande échelle dans le contexte euro-méditerranéen. Toutefois, de nombreuses idées prometteuses restent informelles parce qu'elles ne sont pas structurées de manière suffisamment claire pour être discutées, évaluées ou soutenues par des partenaires et des financeurs.

Cette courte note conceptuelle aide les utilisateurs à transformer une idée de collaboration en une proposition structurée de projet pilote. Elle facilite l'alignement entre partenaires, soutient la prise de décision interne et sert de base pour un développement ultérieur, notamment pour des demandes de financement ou la formalisation d'accords.





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

L'outil est particulièrement utile immédiatement après des activités de mise en relation, lorsqu'il existe un intérêt à passer de la discussion à l'expérimentation.

Mode d'utilisation

Complétez la note conceptuelle en vous concentrant sur une idée de projet pilote concrète. Gardez les descriptions concises et orientées vers les résultats. Utilisez la note complétée comme document de discussion avec les partenaires afin de valider le périmètre, les rôles et les résultats attendus.

Titre:

.....
.....
.....

Partenaires:

.....
.....
.....

Problème traité:

.....
.....
.....

Solution proposée:

.....





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

.....
.....

Durée:

.....
.....
.....

Résultats attendus:

.....
.....
.....



Module 7 – Financement de l’innovation durable

Objectif

Renforcer la capacité des PME à identifier et à accéder à des sources de financement.

Ce que les utilisateurs font dans ce module

Les utilisateurs:

- identifient les sources de financement disponibles;
- évaluent leur niveau de préparation;
- préparent les prochaines étapes.

Outil 7.1 – Cartographie des opportunités de financement

Introduction et contexte

L'accès à des financements appropriés est un facteur essentiel pour transformer des idées de collaboration et des projets pilotes en solutions évolutives. Dans le contexte euro-méditerranéen, les opportunités de financement sont nombreuses mais souvent fragmentées entre sources européennes, nationales et privées, ce qui rend difficile pour les PME l'identification des options les plus pertinentes.

Cet outil aide les utilisateurs à cartographier et à comparer de manière structurée les sources potentielles de financement en fonction de leur pertinence et de leur adéquation stratégique avec le projet ou l'idée d'entreprise. En regroupant les options de financement dans une vue d'ensemble unique, les utilisateurs peuvent prioriser les opportunités les plus réalistes et éviter de consacrer du temps à des programmes ou investisseurs peu adaptés.

L'outil est particulièrement utile après la définition d'un projet pilote ou d'une stratégie d'accès au marché, et avant l'engagement dans des demandes de financement ou des discussions avec des investisseurs.



Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Mode d'utilisation

Listez les sources potentielles de financement européennes, nationales et privées et évaluez brièvement leur adéquation avec votre projet. Utilisez cette cartographie pour prioriser les options les plus prometteuses et planifier les prochaines étapes d'engagement ou de candidature.

Source	Programme / investisseur	Adéquation
EU		
National		
Privé		

1. Les sources de financement identifiées sont principalement adaptées à:

- Exploration précoce ou étude de faisabilité
- Mise en œuvre d'un projet pilote
- Accès au marché ou passage à l'échelle
- Développement ou validation technologique
- Renforcement des capacités organisationnelles

2. Les principaux critères utilisés pour évaluer l'«adéquation» des sources de financement sont:

- Alignement avec les objectifs du projet
- Conditions d'éligibilité
- Montant du financement et besoins de cofinancement
- Complexité de la candidature et calendrier
- Valeur stratégique (visibilité, partenariats, crédibilité)

3. Quelle source de financement semble la plus réaliste à court terme et quelle est la première étape concrète nécessaire pour la poursuivre?





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Outil 7.2 – Autoévaluation de la préparation au financement

Introduction et contexte

Identifier des opportunités de financement ne suffit pas si un projet n'est pas encore prêt à être financé. De nombreuses candidatures et discussions avec des investisseurs échouent parce que des éléments clés — tels que la clarté du projet, les partenariats ou la définition de l'impact — ne sont pas suffisamment développés.

Cet outil d'autoévaluation aide les utilisateurs à évaluer leur niveau de préparation pour accéder à un financement, sur la base de critères essentiels généralement exigés par les programmes publics et les investisseurs privés. Il favorise une planification réaliste et permet de déterminer si une préparation supplémentaire est nécessaire avant d'engager un processus de financement.

L'outil est particulièrement utile avant la soumission de demandes de financement ou avant d'entrer en contact avec des investisseurs.

Mode d'utilisation

Examinez chaque affirmation et cochez celles qui s'appliquent à votre projet. Sur la base de l'évaluation globale, déterminez votre niveau de préparation au financement (Faible, Moyen ou Élevé) et identifiez les aspects nécessitant une préparation supplémentaire.

- Concept de projet clairement défini
- Partenaires identifiés
- Budget estimé
- Impact défini

Niveau de préparation: Faible Moyen Élevé



Module 8 – Suivi de l’impact et pérennisation de la collaboration

Objectif

Soutenir la coopération à long terme et l’impact au-delà de la durée du projet.

Ce que les utilisateurs font dans ce module

Les utilisateurs:

- suivent les progrès;
- planifient les actions de suivi;
- maintiennent la collaboration dans la durée.

Outil 8.1 – Tableau de bord de suivi de la collaboration

Introduction et contexte

Maintenir une collaboration durable nécessite un suivi régulier des progrès et des résultats. Dans les initiatives euro-méditerranéennes transfrontalières, les partenariats peuvent perdre de leur dynamique si les actions de suivi ne sont pas suivies et si les responsabilités ne sont pas clairement contrôlées dans le temps.

Ce tableau de bord offre une vue d’ensemble simple des principales étapes d’une collaboration, depuis les premières rencontres jusqu’à la formalisation du partenariat, la mise en œuvre de projets pilotes et les démarches de financement. Il aide les utilisateurs à garder une visibilité sur les progrès, à identifier rapidement les retards et à soutenir un suivi structuré.

L’outil est particulièrement utile pendant la phase de suivi des projets et des partenariats.



Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Mode d'utilisation

Mettez régulièrement à jour le tableau de bord en indiquant l'état actuel de chaque indicateur. Utilisez-le comme référence commune lors des revues internes ou des réunions de coordination avec les partenaires.

Indicateur	Statut
Réunions organisées	
Partenariat signé	
Projet pilote lancé	
Demande de financement déposée	

1. Sur la base de l'état actuel du tableau de bord, la collaboration se situe principalement dans la phase de:

- Exploration initiale et construction de la relation
- Formalisation du partenariat
- Mise en œuvre d'un projet pilote
- Préparation ou dépôt d'une demande de financement
- Passage à l'échelle ou expansion sur le marché

2. Le principal facteur limitant actuellement les progrès est lié à:

- Disponibilité ou engagement des partenaires
- Défis techniques ou opérationnels
- Contraintes financières ou de financement
- Retards dans la prise de décision ou la gouvernance
- Facteurs externes (réglementation, conditions de marché)





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST AFRICA

3. Quelle action spécifique, si elle est entreprise dans les 30 à 60 prochains jours, améliorerait le plus significativement l'avancement de cette collaboration?

.....
.....
.....

Outil 8.2 – Plan d'action pour la durabilité post-projet

Introduction et contexte

La fin d'un projet ou d'une mission ne garantit pas automatiquement la poursuite de la collaboration. En l'absence d'un plan clair pour les actions de suivi, des partenariats prometteurs et des initiatives pilotes risquent de perdre leur dynamique une fois les activités formelles du projet terminées.

Ce plan d'action aide les utilisateurs à structurer des étapes concrètes après la fin du projet afin de maintenir la collaboration, de poursuivre l'accès au marché et de soutenir le passage à l'échelle. En attribuant des responsabilités et des échéances, il renforce la responsabilisation et soutient la durabilité à long terme des partenariats euro-méditerranéens.

L'outil est particulièrement utile à la fin d'un projet, d'une mission ou d'une phase pilote.

Mode d'utilisation

Définissez les principales actions de suivi nécessaires après la fin du projet ou de la mission, attribuez des responsables et fixez des échéances réalistes. Examinez et mettez régulièrement à jour le plan afin d'assurer la continuité des progrès.





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Action	Responsable	Calendrier
Prochaine réunion		
Demande de financement		
Expansion du marché		

1. Les actions définies dans ce plan visent principalement à:

- Maintenir l'engagement des partenaires
- Faire progresser un projet pilote vers sa mise en œuvre
- Préparer ou soumettre une demande de financement
- Entrer sur un nouveau marché ou étendre la présence sur un marché existant
- Passer à l'échelle une solution ou un partenariat existant

2. La responsabilité de maintenir cette collaboration après la fin du projet repose principalement sur:

- Une organisation chef de file
- Un mécanisme de coordination conjoint
- Un chef de projet désigné
- Un facilitateur externe ou une organisation de cluster
- Plusieurs partenaires avec une responsabilité partagée

3. Quel risque pourrait le plus probablement menacer la poursuite de cette collaboration et comment peut-il être atténué lors de la prochaine phase?

.....

.....

.....





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

4. Comment les clusters peuvent utiliser ce toolkit

Les gestionnaires de clusters comme facilitateurs de la collaboration

Les gestionnaires de clusters jouent un rôle clé dans la transformation du toolkit en un dispositif structuré de soutien aux organisations membres. Plutôt que d'agir comme de simples diffuseurs d'information, ils peuvent utiliser le toolkit pour:

- accompagner les PME dans la sélection des outils les plus pertinents en fonction de leur niveau de maturité et de leurs objectifs;
- faciliter la préparation aux événements de mise en relation, aux missions et aux réunions B2B;
- animer les discussions de suivi à l'aide des outils de suivi et de planification des actions;
- contribuer à l'alignement des attentes entre PME, organismes de recherche et acteurs publics.

Dans ce rôle, le toolkit devient un cadre de travail partagé, permettant aux gestionnaires de clusters de structurer le dialogue, de réduire les ambiguïtés et d'accélérer les résultats des collaborations.

Intégration dans les services et activités des clusters

Le toolkit peut être intégré directement dans les services existants des clusters, sans nécessiter d'infrastructures supplémentaires ni d'adaptations complexes. Les principaux points d'intégration comprennent:

- **services d'internationalisation:** préparation des PME à l'entrée sur de nouveaux marchés, aux missions et aux partenariats transfrontaliers;
- **soutien à l'innovation et à la durabilité:** structuration de projets pilotes, définition d'indicateurs de durabilité (KPI) et développement de solutions intégrant l'intelligence artificielle;





Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

- **développement des affaires et accès au financement:** accompagnement des PME dans la formalisation de partenariats et la préparation à l'accès aux financements;
- **activités de formation et de renforcement des capacités:** utilisation d'outils sélectionnés dans le cadre d'ateliers, de bootcamps ou de sessions de mentorat.

En intégrant le toolkit dans leurs services courants, les clusters renforcent la cohérence de l'accompagnement proposé et favorisent l'adoption par les PME d'un langage commun et d'une approche structurée de la collaboration et de l'accès au marché.

Réutilisation au-delà du cycle de vie du projet

Le toolkit est conçu comme une ressource évolutive qui reste pertinente après la fin du projet. Les clusters peuvent le réutiliser et l'adapter en:

- appliquant les outils lors de futures missions, événements de mise en relation et programmes de coopération;
- actualisant les exemples ou références tout en conservant la structure principale;
- utilisant le toolkit comme base pour de nouveaux projets financés par l'UE ou par des programmes régionaux;
- le partageant avec les nouveaux membres dans le cadre de leur intégration ou des services d'internationalisation.

Ce potentiel de réutilisation contribue à la durabilité à long terme, renforce la capacité institutionnelle des clusters et soutient le développement des écosystèmes d'innovation euro-méditerranéens au-delà de la durée du projet.



5. Impact attendu

Grâce à l'utilisation du Common Euromed Toolkit, les PME et les autres parties prenantes devraient obtenir des améliorations tangibles et mesurables de leur capacité à collaborer, à innover et à accéder aux marchés dans l'ensemble de la région euro-méditerranéenne.

Au niveau du projet, le toolkit contribue à l'atteinte de résultats mesurables, notamment une augmentation de la formalisation des partenariats, le lancement de projets pilotes et une meilleure préparation des PME participantes à l'accès au financement, contribuant directement aux indicateurs de performance du projet.

Premièrement, le toolkit renforce la préparation des PME à la coopération entre l'UE et le Sud de la Méditerranée en fournissant des structures claires, un langage commun et des outils pratiques qui réduisent l'incertitude et les barrières à l'entrée. Les PME gagnent ainsi en confiance pour participer à des discussions transfrontalières, clarifier leurs besoins, se positionner dans les chaînes de valeur et préparer une collaboration de manière structurée.

Deuxièmement, le toolkit favorise un taux de transformation plus élevé des activités de mise en relation et de réseautage en partenariats concrets. En guidant les utilisateurs depuis les premiers contacts jusqu'aux lettres d'intention (LOI), aux protocoles d'accord (MOU) et aux concepts de projets pilotes, il réduit le risque que les réunions restent informelles ou sans suivi opérationnel.

Troisièmement, le toolkit contribue au développement de projets pilotes plus solides et plus cohérents, car les idées de collaboration sont structurées de manière systématique autour d'objectifs clairs, de rôles définis, de stratégies réalistes d'accès au marché et d'indicateurs mesurables de durabilité et d'impact. Cela améliore la qualité, la crédibilité et la faisabilité des initiatives pilotes développées dans le contexte euro-méditerranéen.

Quatrièmement, le toolkit renforce la pertinence et la préparation des demandes de financement en aidant les utilisateurs à identifier des sources de financement appropriées, à évaluer leur niveau de préparation et à aligner leurs concepts de projet avec les attentes des programmes publics et des investisseurs privés. Cela augmente les chances de succès des candidatures et favorise une utilisation plus efficace des ressources.



Funded by
the European Union

EUROMED
CLUSTERS
FORWARD

Berytech
powering potential

ANIMA
YOUR PARTNERS IN EUROPE, MIDDLE EAST, AFRICA

Enfin, en encourageant une collaboration durable, un suivi structuré et une planification à long terme, le toolkit contribue au renforcement des chaînes de valeur de l'innovation durable dans la région euro-méditerranéenne. Il soutient le développement de liens plus solides entre les acteurs de l'UE et du Sud de la Méditerranée, favorise la diffusion de solutions durables intégrant l'intelligence artificielle et contribue à la création d'écosystèmes transfrontaliers résilients, capables de générer un impact économique et environnemental durable.

