



Programme financé
par l'Union européenne






Session 1 – M1.1
Maîtriser les facteurs clés de succès des Projets Européens



PROGRAMME
ÉCONOMIE
BLEUE EN ALGÉRIE
 Pêche et Aquaculture

1

1

Agenda de la formation



Session 1 Monter une proposition gagnante - Facteurs clés de succès (1 jour) - Elaborer une proposition gagnante (1 jour)	Session 2 Elaboration & gestion d'un budget de projet UE - Elaboration du budget d'un projet UE (1/2 jour) - Gestion financière (1/2 jour)
Session 3 Gestion de projets UE - Gestion administrative (1/2 jour) - Coordination partenariale (1/2 jour)	Session 4 Coaching projets UE - Constitution offre, volet théorique (1 jour) - Constitution d'offres, volet pratique (1 jour)

2

2

Sommaire Session 1 – M1.1 (a.m.)

- ✓ M1.1 : Les facteurs clés de succès d'un projet collaboratif EU
- ✓ Objectif : Comprendre l'écosystème UE et structurer son projet
- ✓ Programme :
 - ✓ ⌚ 8h45 – 9h45 : Introduction aux programmes européens collaboratifs
 - ✓ ⌚ 9h45 – 10h30 : Identifier le bon appel à proposition pour son projet et savoir l'analyser
 - ✓ ⌚ 10h45 – 11h30 : Modéliser son projet
 - ✓ ⌚ 11h30 – 12h30 : Q&A, Exercices (Slido) et synthèse de la matinée

3

3

Sommaire Session 1 – M1.1 (p.m.)

- ✓ M1.1 : Les facteurs clés de succès d'un projet collaboratif EU
- ✓ Objectif : Maximiser ses chances de succès
- ✓ Programme :
 - ✓ ⌚ 13h30 – 14h45 : Construire l'impact de votre proposition (section 2) de votre proposition
 - ✓ ⌚ 15h00 – 16h30 : Construire la partie implémentation (section 3) de votre proposition
 - ✓ ⌚ 16h30 – 17h00 : Q&A, Exercices (Slido) et synthèse

4

4

Quelques informations pratiques

✓ Les présentations seront téléchargeables sur :

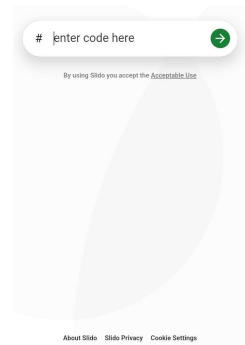
<https://innofluence.eu/index.php/formation-en-developpement-et-soumission-de-projets-de-recherche/>



✓ Slido

✓ Installer l'application SLIDO sur votre téléphone

✓ Répondez aux questions posées



5

Tour de table

Présentation

Session 1 – M1.1

6

Qui sommes-nous?

- INNOfluence est une société française spécialisée en Ingénierie de la **recherche et de l'innovation**
- Accompagne les entreprises, universités, centres de recherche et les Collectivités.
- **Conseil** en stratégie, **montage** et **gestion** de projets
- **CIR, Financements** français et **européen** (Horizon Europe, FED, Interreg Med, Prima, Fonds structurel, EIC, Erasmus+...)
- **Organisme de formation déclaré** sous le numéro : 93060798706

Mamadou BALDE



Ph.D. Consultant Sénior

Titulaire d'un doctorat en Télécommunications à l'Université de Rennes 1 Mamadou est consultant sénior en Business Innovation où il est en charge de l'ingénierie de projets collaboratifs Européens et Nationaux ainsi que le pilotage et management de projets R&D&I.

Sensible aux problématiques de l'innovation et de management, il intervient principalement dans l'amélioration de la performance de l'innovation, la stratégie d'innovation, l'intelligence technologique, la conception et positionnement stratégique des projets, l'audit des capacités d'innovation, le transfert de technologie, l'ingénierie financière dans le cadre des écosystèmes de l'innovation collaborative avec notamment l'élaboration du business model et modèle d'affaire ainsi que la coordination et le management des projets R&D&I, management de projets. Ses domaines d'expertises englobent les secteurs des TICs, maritime, l'industrie, la défense, l'énergie, développement durable.



Ils nous font confiance

Notre objectif : vous doter d'une expertise pointue sur les mécanismes de financement de la R&D et vous aider à élaborer une proposition gagnante.

7

7



Avez-vous déjà une expérience dans un projet collaboratif européen ?

Do not edit
How to change the design

① The Slido app must be installed on every computer you're presenting from

slido

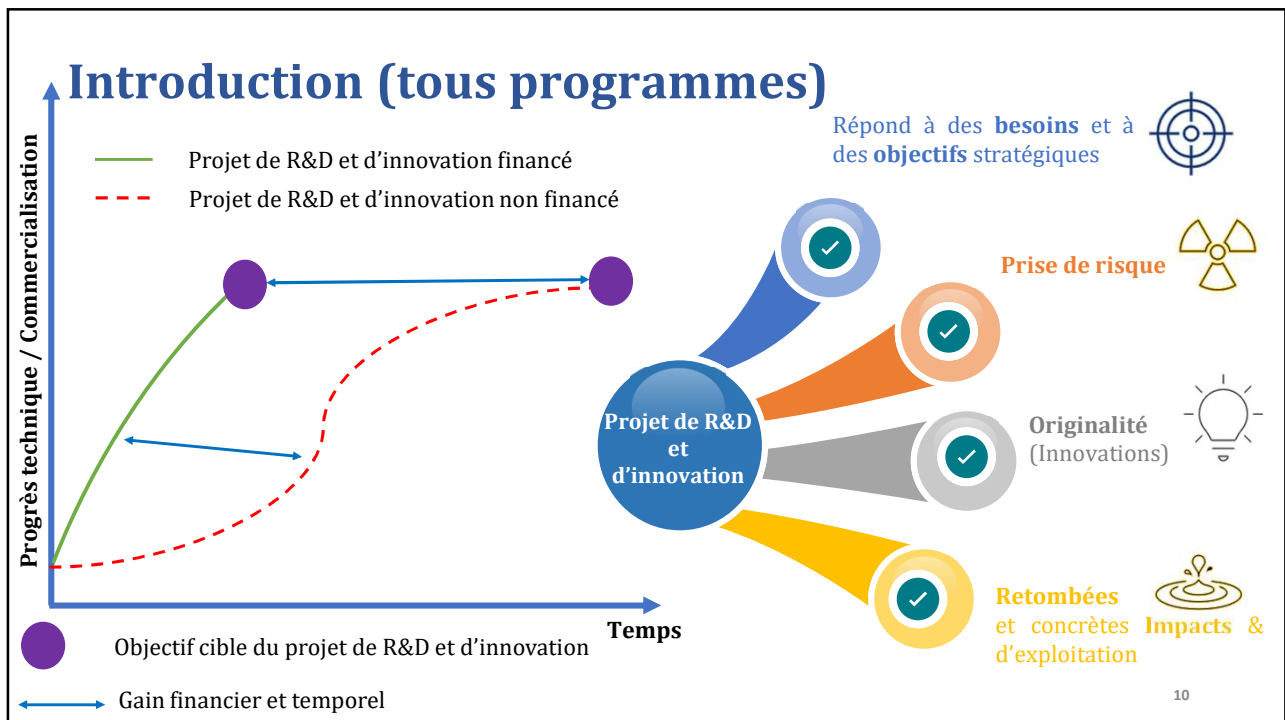
8

Comprendre l'écosystème des projets collaboratifs

Focus sur Horizon Europe

Session 1 – M1.1

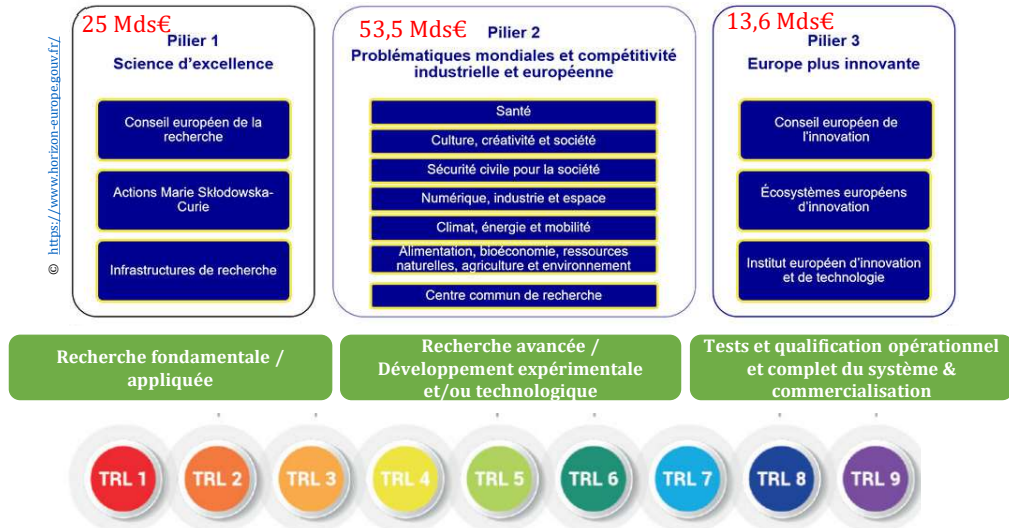
9



10

Le programme phare de la R&D EU

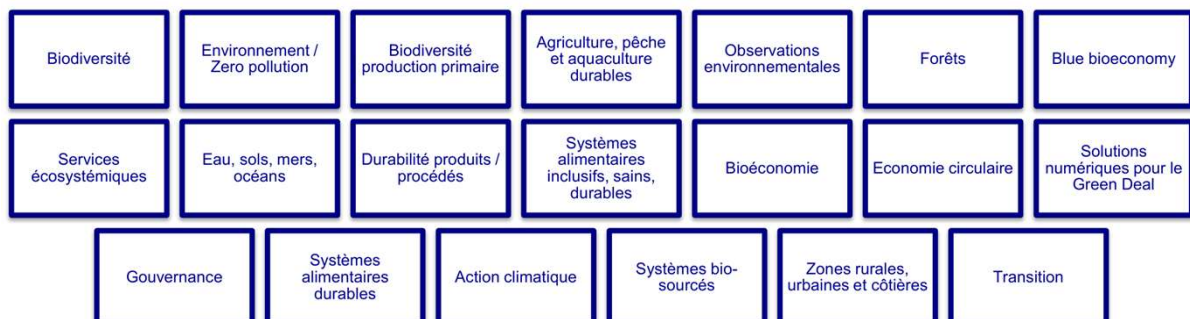
2021 – 2027 : Budget prév. de 95,5 Mds€



11

11

Focus sur le cluster 6



12

Horizon Europe : Eligibilité

Eligibilité : 3 entités légales indépendantes établies dans au moins 3 Etats membres ou associés différents

Coordinateur

Gère le consortium, lien unique avec la CE et le consortium et assure la bonne exécution du projet

Bénéficiaire

Partenaire signataire du Grant Agreement et percevant une subvention ;

Entité affilié

Lien juridique ou capitalistique avec un partenaire principal par lequel il reçoit un financement (e.g. instituts rattachés à une université, maisons mères, filiales)

Pays tiers

Pays non-membre de l'UE et non associé à HEU. Participation à certains projets mais sans financement direct, sauf exception (e.g. Algérie)

Partenaire associé

Participant d'un pays tiers, généralement non-financé (e.g. Norvège, Tunisie, Turquie) ;

Sous-traitant

Sous-traitants: Fournit des services spécifiques dans le projet tout en ne signe pas le GA, ni n'est propriétaire de résultats (n'apporte pas d'innovation) et fait des profits

- Un partenaire algérien peut participer mais **pas systématiquement** (encore) avec un financement direct de l'UE.
- S'assurer au préalable la non-existence d'un **red-flag** de votre administration et/ou d'un support avant de se lancer

13

13

Pause café



Session 1 – M1.1

14

Structurer son projet

Identifier et décoder le bon call

Session 1 – M1.1

15

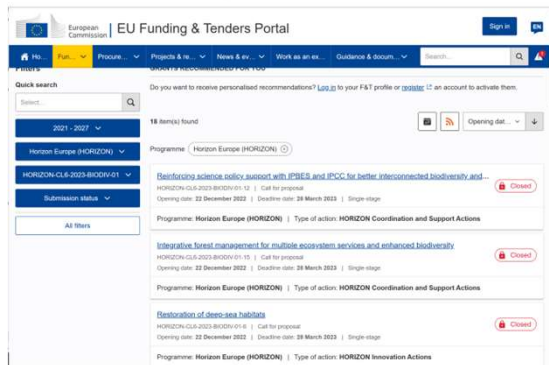
Facteur clé de succès N°1

Identifier le bon appel

16

Programme de travail => Appels à proposition

horizon
europe



17

17

Identifier le bon appel (call)

D'abord, il est essentiel de bien positionner son projet pour éviter tout **hors-sujet** et **calibrer vos efforts** :

- ✓ Un mauvais alignement avec les attentes du programme ;
- ✓ Eviter des ajustements difficiles et chronophages ;
- ✓ Une perte de temps, d'énergie et élaborer une mauvaise proposition ;
- ✓ D'inutilement solliciter vos ressources internes.

18

18

Identifier un Appel : les critères



Critère d'éligibilité

Vérifier si vous ou votre institut ou votre consortium est éligible au dispositif

Vérifier s'il n'y a pas une spécificité particulière (budgétaire, géographie)



Critères clés

- Cadre temporel
- Ressources financières
- Nature du projet :
- Niveau de TRL attendu
- Etc.



Critère d'évaluation

- Réponse aux exigences des critères d'évaluations
- Adéquation du Call vs votre projet
- etc..

19

19

Facteur clé de succès N°2

Comprendre les attentes de l'appel visé

20

Identifier un AAP guichet HEU

[Lien vers le call](#)

HORIZON-CL6-2024-FARM2FORK-02-05-two-stage

Guichet

Cluster

Année

Destination

Numéro AAP

nombre d'étapes

Destination 2: Systèmes d'alimentation justes, sains, et respectueux de l'environnement, depuis la production primaire jusqu'à la consommation.

Description de l'appel : présentation globale du call, des attentes, problématiques

Expected Outcome : En quelque sorte, les effets immédiats des résultats du projet

Scope: Présente le contexte, la motivation pour l'appel, le type de résultats attendus (Etudes, démonstrateurs,...)
Précise aussi quelques contraintes éventuelles sur le partenariat ou autres



Budget CE: 7 M€



RIA ; TRL cible : 3-5



Deadline (DL)

Étape 1 : 22 Février 2024

Étape 2 : 17 Septembre 2024

Structurer son projet

Identifier le bon call en vue de concevoir un projet collaboratif EU

Session 1 – M1.1

Facteur clé de succès N°3

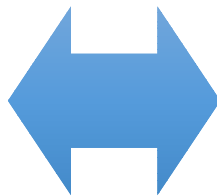
Aligner parfaitement son projet sur l'appel visé

23

Aligner votre projet avec l'appel

Exigences du bailleur

- ✓ Administratif
- ✓ Impacts
- ✓ Expected outcomes
- ✓ Scope
- ✓ Niveau de TRL
- ✓ Innovations attendues
- ✓ Spécifiques



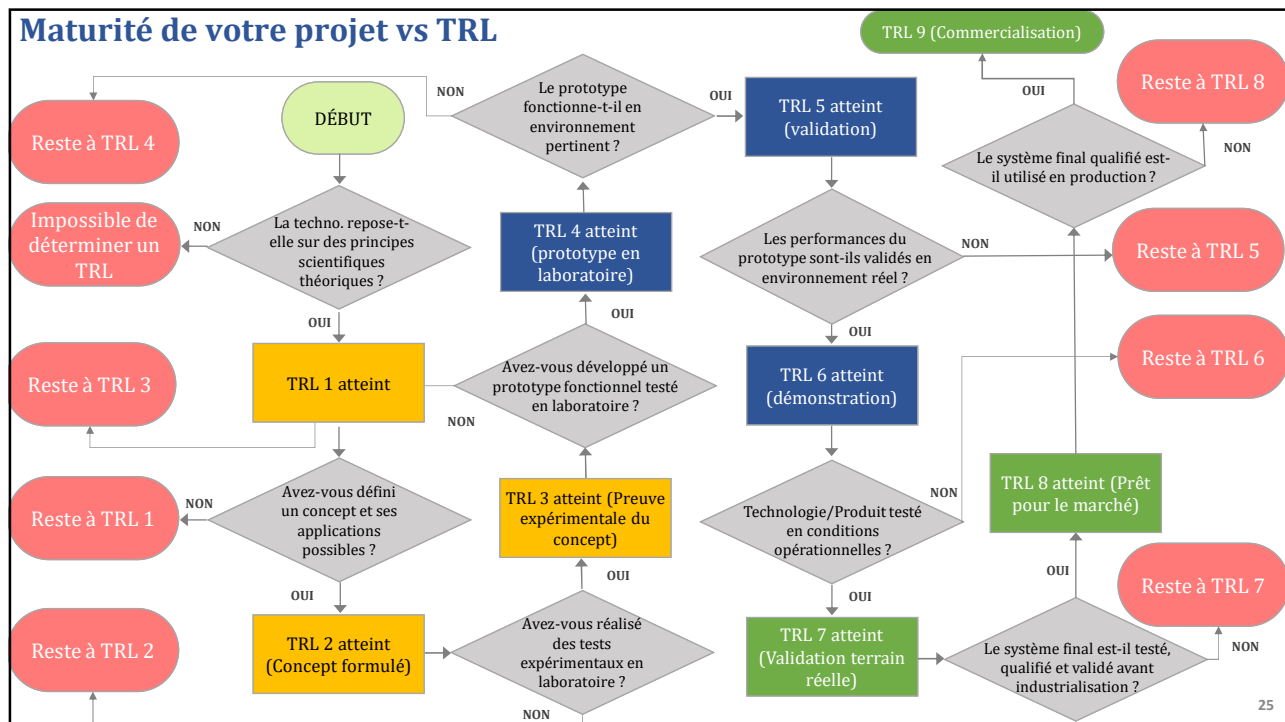
Vos exigences

- ✓ Résultats attendus -> effets attendus - > Impacts attendus
- ✓ Répondant votre problématique
- ✓ Avec un niveau de TRL connu
- ✓ Vos solutions innovantes

Un bon alignement de votre projet avec le call optimise vos chances de succès

24

24



25

Takeaways

Bien positionner et bien identifier le bon call est une étape clé pour s'assurer que votre proposition est **bien alignée** avec les attentes des financeurs. En conséquence, il est vital de :

- ✓ Bien lire attentivement la description du call appel pour comprendre le défi central ;
- ✓ Bien identifier les priorités stratégiques, enjeux scientifiques, technologiques, économiques et sociétaux ;
- ✓ Bien décrypter les mots-clés pour cerner les attentes cachées ;
- ✓ Vérifier si votre projet répond efficacement au call.

26

26

Structure d'une proposition Horizon



29

29

Structure d'une proposition Horizon



30

30

Facteur clé de succès N°4

Valoriser l'excellence scientifique et l'innovation de votre projet

31

1. Excellence : Les objectifs

Servent à **répondre** directement aux **attentes du call** et se scinde en 2 volets :

- Objectif général
- Objectif spécifique

Un bon objectif répond à l'appel de 3 façons, à l'aide de la méthode **SMART** :

- Lien direct avec l'appel à projets
- Impact démontrable
- Faisabilité



Catégorisation

- Justifier la pertinence du projet
- Démontrer la cohérence avec les priorités de l'UE
- Structurer l'ensemble du projet



Rôle



Caractéristiques

32

32

1. Excellence : Le concept

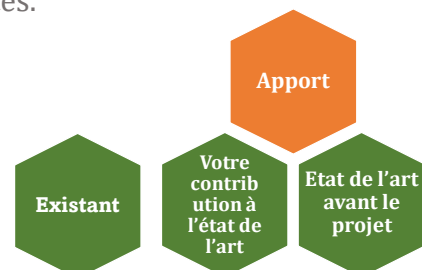


33

33

1. Excellence : L'état de l'art (SoA)

- ✓ L'état de l'art (SoA) correspond à une analyse approfondie des connaissances, savoir faire et des technologies existantes sur la thématique du projet ;
- ✓ SoA est l'état de la situation avant le projet ;
- ✓ SoA actuel ne permet pas de résoudre totalement la problématique, il reste des **verrous à lever (bottlenecks) ou des lacunes** à surmonter ;
- ✓ En levant les verrous, vous contribuez à SoA ;
- ✓ Cette contribution, ces apports doivent être explicités.



34

34

Les verrous scientifiques & technologiques

Les verrous sont des lacunes, des obstacles scientifiques, technologiques ou méthodologiques qui **empêchent** d'atteindre mes objectifs ?

- ✓ Ils traduisent les problèmes, difficultés techniques à lever pour résoudre la problématique selon le concept choisi
- ✓ 1 verrou => 1 sous-objectif => 1 résultat (livrable)
- ✓ Que faire?
 - ✓ Identifier les verrous à lever ;
 - ✓ Les justifier par rapport à l'état de l'art ;
 - ✓ Expliquez le travail à effectuer pour combler les lacunes de l'état de l'art (gaps) ;
 - ✓ Justifiez l'originalité et la pertinence de la méthodologie choisie ;
 - ✓ Vérifier que ces travaux sont du niveau **TRL** attendu.



35

35

Méthodologie pour lever les verrous

La méthodologie sert à montrer **comment** le projet va **lever les verrous** identifiés via **l'innovation** apportée et **atteindre ses objectifs**.

- ✓ Chaque verrou doit être associé à une approche méthodologique claire pour montrer comment le projet le surmontera. Pour lever les verrous, vous devez choisir et utiliser une méthodologie :

- ✓ Présenter la logique scientifique ou technologique derrière le projet ;
- ✓ Introduire les principales hypothèses et la manière dont elles seront testées ;
- ✓ Expliquer la méthodologie choisie et pourquoi elle est pertinente.



- ✓ La méthodologie vient **nourrir les lots de travaux** (Work Package - WP) : Chaque WP adresse une partie spécifique de la méthodologie.

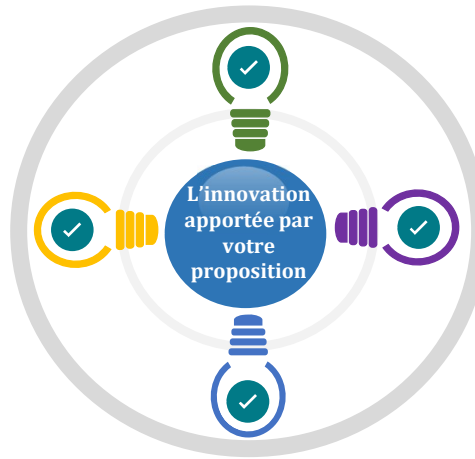
36

36

L'innovation apportée

Elle justifie l'originalité de la proposition

Elle décrit en quoi la solution proposée est une avancée majeure par rapport à l'existant (verrous & SoA)



Elle désigne les progrès (scientifique / technique) par rapport à SoA

Elle doit être formulée en réponse directe aux verrous et à SoA

37

37

Takeaways

- ✓ Définition des Objectifs Clairs :
 - ✓ Fixer des objectifs **SMART** (Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes, Temporels).
 - ✓ S'assurer que les objectifs répondent aux attentes du call (impact, innovation, potentiel de mise en œuvre).
- ✓ Décrire les aspects novateurs du projet (l'innovation) et son potentiel disruptif.
 - ✓ Présentation de l'état de l'art → **Ce qui existe et ses limites** ;
 - ✓ Identifier les verrous technologiques/scientifiques à surmonter → **Pourquoi il est difficile d'innover ?** ;
 - ✓ Démontrer en quoi l'innovation dépasse l'existant, offrant un progrès réel → **La valeur ajoutée du projet et en quoi il va plus loin.**
- ✓ Clarté dans les objectifs et la méthodologie.
- ✓ Innovation tangible et solutions aux verrous scientifiques/technologiques.

38

38



Quel critère est le moins important pour l'éligibilité d'un projet ?

Do not edit
How to change the design

i The Slido app must be installed on every computer you're presenting from

slido

39



Pourquoi est-il essentiel d'identifier correctement le bon appel Horizon Europe ?

Do not edit
How to change the design

i The Slido app must be installed on every computer you're presenting from

slido

40



Que permet l'analyse des mots-clés dans un appel ?

Do not edit
How to change the design

i The Slido app must be installed on every computer you're presenting from

slido

41



Lors de la rédaction d'une proposition de projet HEU, pourquoi est-il important d'indiquer les TRL de départ et d'arrivée ?

Do not edit
How to change the design

i The Slido app must be installed on every computer you're presenting from

slido

42



Quelle est la meilleure approche pour présenter une innovation dans un projet ?

Do not edit
How to change the design

i The Slido app must be installed on every computer you're presenting from

slido

43



Quel élément suivant contribue à démontrer la valeur ajoutée du projet ?

Do not edit
How to change the design

i The Slido app must be installed on every computer you're presenting from

slido

44



Programme financé
par l'Union européenne

En vous remerciant de votre participation !





الاقتصاد الأزرق
Economie bleue



Contact formateurs :
formationprojetsEB@innofluence.eu

Toutes les informations relatives à la formation se retrouvent ici:

<https://innofluence.eu/index.php/formation-en-developpement-et-soumission-de-projets-de-recherche/>

Des questions ?



PROGRAMME
**ÉCONOMIE
BLEUE** EN ALGÉRIE
Pêche et Aquaculture

 www.economiebleue.dz

 www.facebook.com/ecobleue.dz

 www.linkedin.com/company/programme-economie-bleue



45

Sommaire Session 1 – M1.1 (p.m.)

- ✓ M1.1 : Les facteurs clés de succès d'un projet collaboratif EU
- ✓ Objectif : Maximiser ses chances de succès
- ✓ Programme :
 - ✓ ⌚ 13h30 – 14h45 : Construire l'impact de votre proposition (section 2) de votre proposition
 - ✓ ⌚ 15h00 – 16h30 : Construire la partie implémentation (section 3) de votre proposition
 - ✓ ⌚ 16h30 – 17h00 : Q&A, Exercices et synthèse

46

46

Construire l'impact de votre proposition

Dissémination et exploitation des résultats

Session 1 – M1.1

47

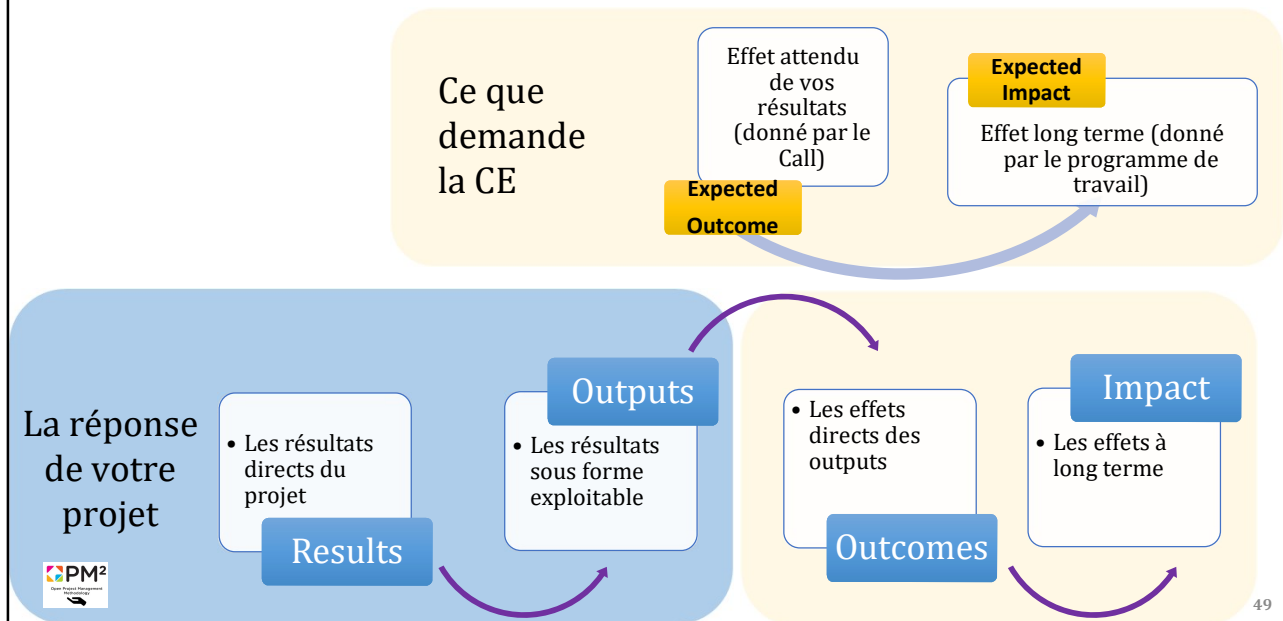
Structure d'une proposition Horizon



48

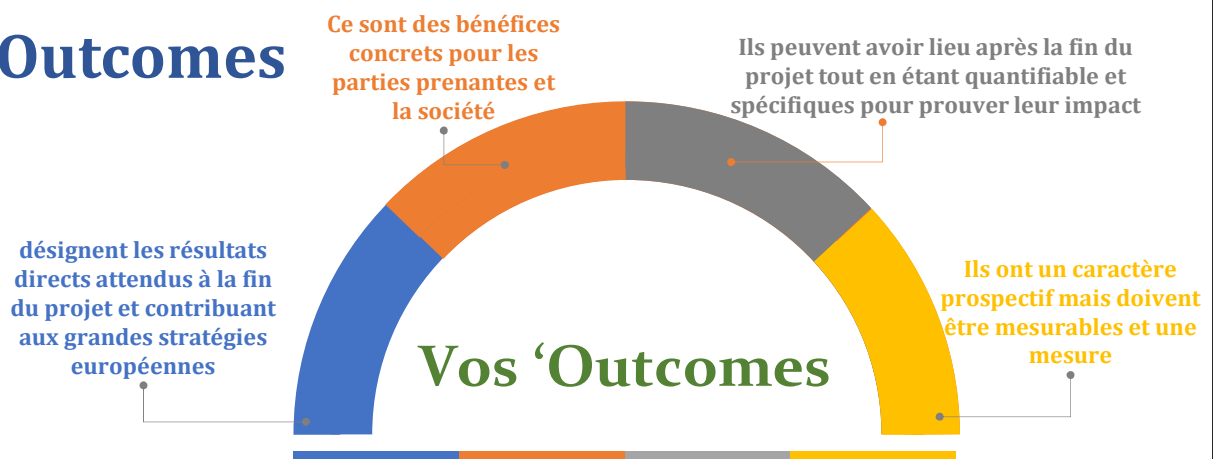
48

Des résultats à l'impact



49

Outcomes



Exemple

Catégorie	Métrique
Scientifique	Nouvelles données sur les stocks halieutiques en méditerranéen.
Technologique	Développement d'un sonar intelligent pour repérer les bancs de poissons
Economique	+10% de rentabilité pour les pêcheurs grâce à l'optimisation des captures.
Environnemental	Réduction de 25% des captures accidentelles d'espèces protégées
Sociétal	Sensibilisation de 1 000 pêcheurs méditerranéens aux bonnes pratiques durables

50

50

Les impacts de votre projet



Effets à long terme

attendus par l'appel sur l'économie, la société, l'environnement, les politiques ou l'industrie.

Éléments déterminants

Il représente ce que l'UE peut espérer de votre projet

Adresser tous les impacts

Il faudra répondre point par point en quoi votre solution permet d'espérer un impact plus important que les autres (concurrentes).

Les relier aux outcomes

pour montrer une cohérence stratégique et s'aligner avec les priorités et politiques UE pour maximiser la pertinence.

51

51

Construction de la section 2 - Impact

- ✓ **Exprimez** clairement et **hiérarchisez** les impacts
 - ✓ L'énumération des impacts et leur lien avec les objectifs et résultats a été établie en phase de conception ;
 - ✓ La hiérarchisation se fait selon le type d'appel puis l'importance attendus des impacts.
- ✓ Définir **trois plans** pour maximiser les impacts :
 - ✓ Un plan d'exploitation ;
 - ✓ Un plan de dissémination ;
 - ✓ Un plan de communication.

Expected Impacts

Measures to maximise impact

52

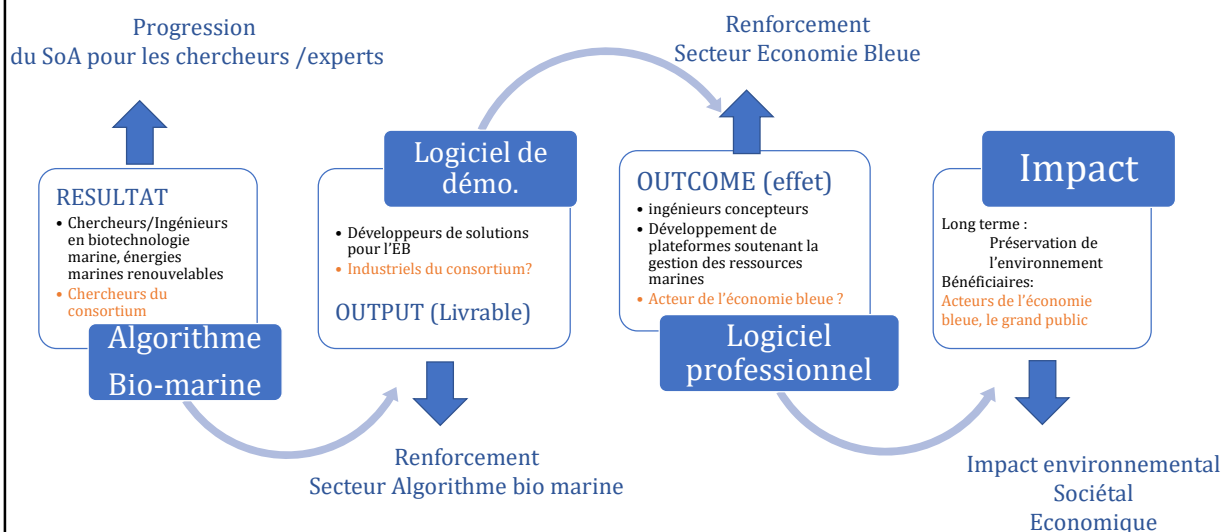
52

Facteur clé de succès N°5

Démontrer logiquement les impacts de votre projet

53

Exemple : Chaîne d'impact



54

54

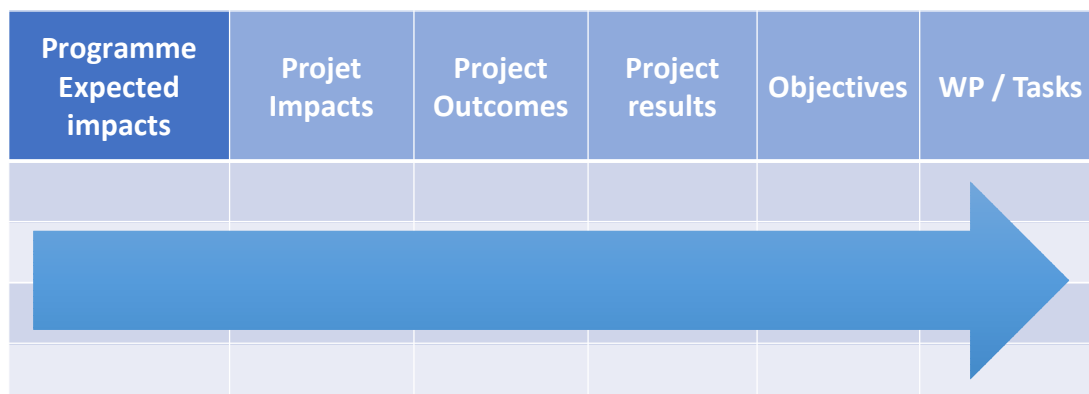
Facteur clé de succès N°6

Modéliser votre projet

avant de rédiger!

55

Modéliser votre projet avant de rédiger!



56

56

Facteur clé de succès N°7
Disséminer et exploiter efficacement
Vos résultats pour maximiser les impacts

57



**Quelle différence faites-vous entre
dissémination et communication ?**

Do not edit
How to change the design

① The Slido app must be installed on every computer you're presenting from

slido

58

Dissémination vs Communication

Dissémination	Communication
Objectif : Maximiser les impacts du projet	Objectif : Informer sur le projet
Vise uniquement les résultats (+ outputs, outcomes)	Vise le projet dans son ensemble pour informer les citoyens et les acteurs
Cible les bénéficiaires des résultats et de leurs effets	Cible le grand public , les acteurs du domaine impacté
Demande un plan ciblé par résultat/impact	Demande un plan général de communication du projet

59

59

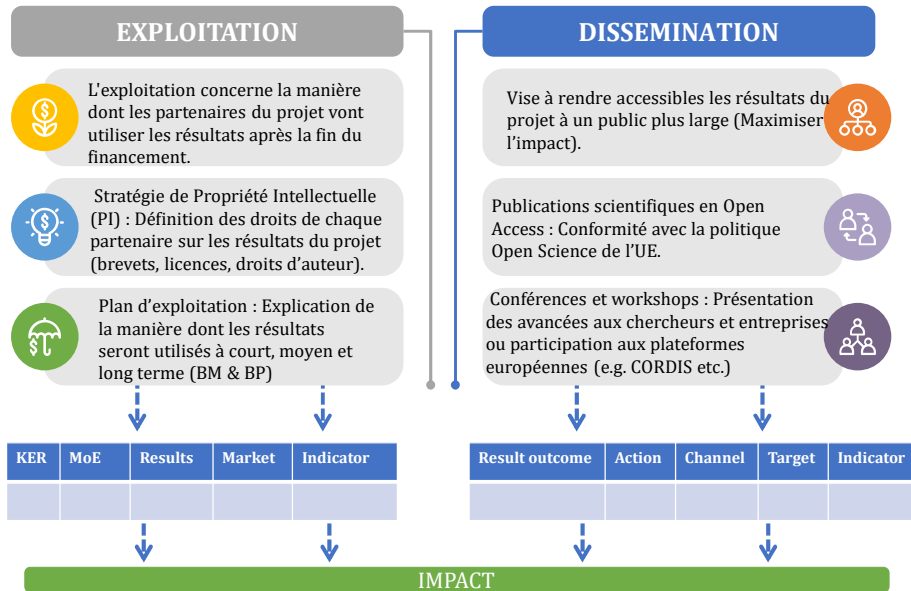
Synthétisez !

Result outputs	Action	Channel	Target	Indicator
Résultat à disséminer	Action de dissémination	Canal de dissémination	Cible de dissémination = cibles des outcomes et des impacts	Indicateur précis

60

60

Exploitation et dissémination des résultats



61

61

Takeaways

- ✓ Développer l'ensemble des retombés et impacts positifs du projet : Business, scientifique, sociétale, environnemental etc.
- ✓ Présenter les moyens d'exploitations (e.g. business modèle/plans clairs et précis) ;
- ✓ Bien présenter comment vous allez maximiser vos résultats avec des plans clairs et précis ;

62

62

Pause café



Session 1 – M1.1

63

Construire la partie Implémentation

Section 3 de votre proposition

Session 1 – M1.1

64

Structure d'une proposition Horizon



65

65

Facteur clé de succès N°8
Démontrer une gestion solide
et
une capacité à livrer les résultats

66

Grandes règles de base

Principaux aspects pris en considération dans l'évaluation de cette partie :

- ✓ Adéquation du plan de travail et procédures de gestion, y compris la gestion des risques ;
- ✓ Qualité, efficacité et cohérence du plan de travail ;
- ✓ Bonne répartition des tâches et ressources ;
- ✓ Pertinence de la présence de chaque participant dans le consortium et rôle de chaque participant et complémentarité ;
- ✓ Capacité du consortium à implémenter le projet dans son ensemble.

67

67

Structurer votre plan de travail

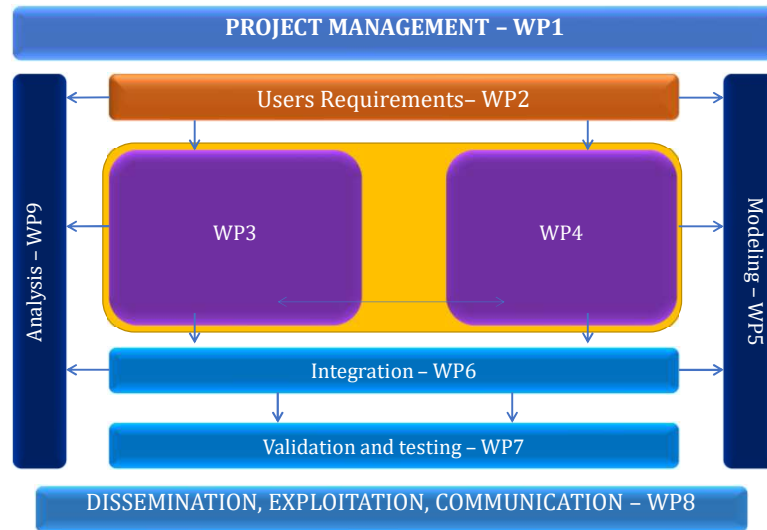
- ✓ Projet : **ensemble structuré** de **tâches** et de **ressources** nécessaires pour atteindre des objectifs selon un plan défini ;
- ✓ La structure de découpage du plan de travail (Work Breakdown Structure - WBS) est une méthode hiérarchique qui permet de diviser un projet complexe en éléments plus petits et plus faciles à gérer, facilitant ainsi le suivi, le contrôle, et l'organisation des tâches à accomplir.
- ✓ La proposition doit donc démontrer la **cohérence** de la structure logique **reliant les objectifs**



68

68

Structurer logiquement en lots de travaux



69

69

Plan de travail et ressources

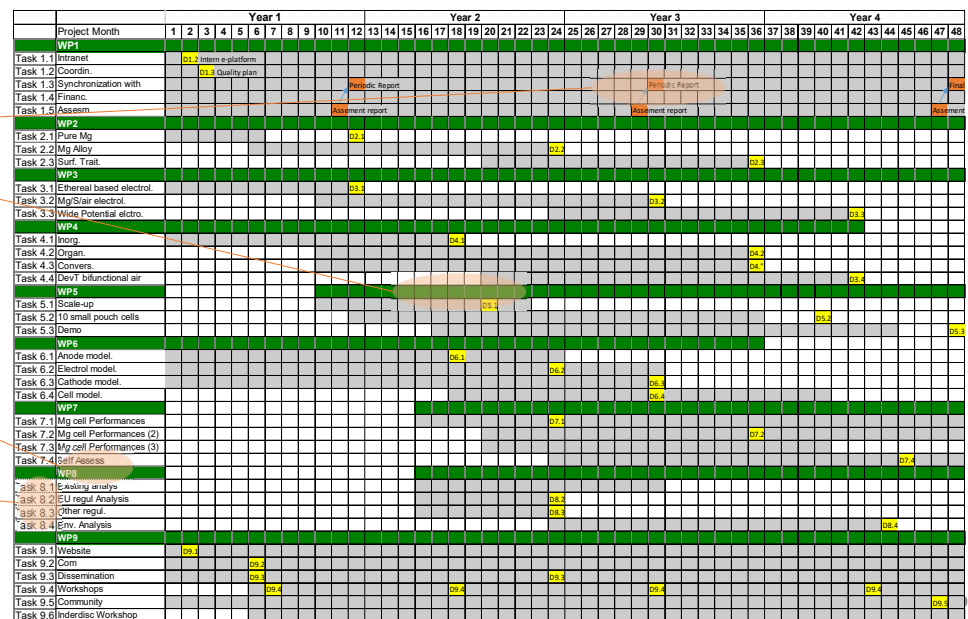
Gantt Chart

Milestones

Deliverables

Work - packages

Tasks



70

Lot de travail

Table 3.1b: Work package description

A compléter !

Work package number	Lead beneficiary					
Work package title						
Participant number						
Short name of participant						
PM per participant:						
Start month				End month		
Total budget of the WP						

Objectives
Give a brief description of the objectives to be achieved in this WP. Be consistent and make links between the objectives and methodology described in the Excellent Section.

Description of work (where appropriate, broken down into tasks), lead partner, and role of participants

Task X.X: Title of the task number X.X (Lead Partner, Partner, Partner..., X PMs, (Month start- Month end))

- Put here the description of the task X.X: what will be performed? who plans to execute it? What will be used? What will be the role of each partner?
- You can use bullet points. But we strongly advise to use narrative writing to explain how you will perform and how will be the interaction between each partner
- Each task should have at least one deliverable

You can divide the task into subtasks.

Subtask X.X.X Title of the subtask (Lead partner, Partner etc., (Month start-Month end))

- Put here the description of the subtask X.X: what will be performed? who plans to execute it? What will be used? What will be the role of each partner?
- You can use bullet points. But we strongly advise using narrative to explain how you will perform and how will be the interaction between each partner

Deliverables (brief description and month of delivery)
D1.1 First analysis report of xxx (Lead partner, MXX)
...
D1.10 Final report of xxx (Lead partner, MXX)

Del. No	Deliverable name	WP number	Short name of lead part.	Type	Dissemination level	Delivery date
D1.1		WP1		R/DEM/DEC/DATA/DMP/ETHICS/ SECURITY/OTHER	PU SEN Classified	
D1.2		WP1				
...		...				

Milestone No	Milestone name	Related WPs	Due date (in month)	Means of verification

Description of risk (indicate level of (i) likelihood, and (ii) severity: Low/Medium/High)	WPs involved	Proposed risk-mitigation measures

71

Consortium as a whole

- ✓ Démontrer la complémentarité entre tous les partenaires
 - ✓ Pas de chevauchement / double emploi ;
 - ✓ Rôle spécifique de chaque partenaire (Gouvernance) ;
 - ✓ La masse critique = dimension européenne.
- ✓ Prendre en considération aussi les critères additionnels :
 - ✓ Mettre en valeur l'équilibre géographique = Nord-Sud / Est-Ouest ;
 - ✓ L'équilibre entre les nouveaux anciens partenaires / États membres / pays associés / Pays tiers ;
 - ✓ Les utilisateurs finaux lorsqu'ils sont présents ;
 - ✓ La participation académique / industrielle ;
 - ✓ La place des PME ;
 - ✓ Le genre.

72

72

Takeaways

- ✓ Bien ressortir la répartition des rôles entre partenaire (Qui fait quoi et comment ?) ;
- ✓ Expliciter les livrables ;
- ✓ Bien positionner les jalons et bien démontrer leurs évaluations ;
- ✓ Bien identifier vos risques (techniques/non-techniques) et les liés aux jalons ;
- ✓ Soigner vos plans de mitigation et contingence ;
- ✓ Bien démontrer l'implication des parties prenantes et leurs rôles ;
- ✓ Bien justifier les coûts budgétaires (cf. session 2).

73

73



Quel est l'objectif principal de l'évaluation de l'impact dans un projet ?

Do not edit
How to change the design

① The [Slido app](#) must be installed on every computer you're presenting from

slido

74



Qu'est-ce qui définit un impact mesurable dans un projet ?

Do not edit
How to change the design

i The Slido app must be installed on every computer you're presenting from

slido

75



Lequel des éléments suivants représente un impact social dans l'économie bleue ?

Do not edit
How to change the design

i The Slido app must be installed on every computer you're presenting from

slido

76



L'exploitation d'un projet peut être définie comme :

Do not edit
How to change the design

i The Slido app must be installed on every computer you're presenting from

slido

77



Le WBS est utilisé pour :

Do not edit
How to change the design

i The Slido app must be installed on every computer you're presenting from

slido

78

Do not edit
How to change the design



Un plan de travail (work-package) dans un projet est destiné à

i The Slido app must be installed on every computer you're presenting from

slido

79



Programme financé
par l'Union européenne

En vous remerciant de votre participation !



PROGRAMME
**ÉCONOMIE
BLEUE** EN ALGÉRIE
Pêche et Aquaculture

Contact formateurs :
formationprojetsEB@innofluence.eu

Toutes les informations relatives à la
formation se retrouvent ici:

<https://innofluence.eu/index.php/formation-en-developpement-et-soumission-de-projets-de-recherche/>

Des questions ?



www.economiebleue.dz



www.facebook.com/ecobleue.dz



www.linkedin.com/company/programme-economie-bleue



80



Pensez au formulaire d'évaluation



<https://innofluence.eu/index.php/formulaires1/>



PROGRAMME
**ÉCONOMIE
BLEUE** EN ALGÉRIE
Pêche et Aquaculture



www.economiebleue.dz



www.facebook.com/ecobleue.dz



www.linkedin.com/company/programme-economie-bleue