

# Recherche des partenaires

9 juillet 2018

Gonda de Bruin

# Action interactive – partenariats européens

## Post it : rose et vert

- Rose: une mauvaise raison pour participer
- Vert : une bonne raison pour participer
  
- 2 personnes pour récupérer les post-it et les organiser/regrouper

# Qu'est ce qu'un partenariat européen de recherche & développement

Ne pas confondre « sous-traitance » et « partenariat »

Chaque membre du consortium

- Fonctionne sur ses fonds propres
- Partage les risques du projet
- Partage son savoir-faire et les résultats du projet

# Les clés d'un consortium performant

La formation du consortium doit se faire en tenant compte des objectifs du projet :

- Chaque partenaire doit avoir une motivation
- Un rôle spécifique
- Apporter une réelle valeur ajoutée au projet

# Etre coordinateur ou partenaire

## LE COORDINATEUR

Avant le projet:

- Rassemble un partenariat pertinent
- Coordonne le montage
- Nomme les responsables
- Impose sa vision du projet
- Finalise le projet et le soumet

Pendant le projet

- Assure l'interface et le bon déroulement
- Vérifie l'état d'avancement
- Pilote les réunions
- Motive et fédère les équipes
- Assure la gestion financière

## LE PARTENAIRE

Avant le projet:

- Vérifie l'adéquation de son rôle
- S'implique dans le montage
- Insuffle des idées/orientations
- S'assure de la bonne répartition de la propriété intellectuelle

Pendant le projet

- Effectue les tâches qui lui incombent
- Fournit les livrables techniques et financiers
- Participe aux réunions de suivi

# Choisir le bon partenaire

- Actif
- Réactif
- Contribue au contenu et apporte de la substance au projet
- Impliqué dans la préparation du projet
- Responsable
- Apporte des compétences techniques et linguistiques
- Engagé et motivé autrement que par le financement

# Un partenariat équilibré et efficace

- La coopération active de tous les partenaires
- Une distribution équilibrée des rôles et des financements
- Un nombre suffisant de partenaires qui ont une expérience des projets internationaux et communautaires
- Un partage de risques
- Des règles claires et démocratiques
- Une participation des PME
- Un équilibre géographique et des genres

# Accord de consortium

## Rôle

- Adéquation entre le rôle au sein du projet et les compétences et ressources en interne
- Adéquation avec sa stratégie interne et ses attentes
- Règles au niveau des prises de décision

## Budget

- Eligibilité des coûts répertoriés
- Cohérence du budget avec les tâches à mener
- Conditions de versement des fonds

## Savoir-faire et PI

- Description de son savoir-faire existant
- Définition du savoir-faire qui donnera lieu à un droit d'accès sans compensation dans le cadre du projet
- Partage du PI par rapport au savoir généré dans le cadre du projet
- Façon d'utiliser les résultats du projet
- Règles de communication des résultats à des tiers

# Structurer sa stratégie de partenariats européens

- En intégrant de nouvelles compétences : anglais ayant expérience des projets collaboratifs transnationaux
- En mettant en place une veille ciblée sur les partenariats européens
- En se formant et/ou formant son personnel à ce type de collaboration internationale
- En se rendant visible sur les bases coopératives et ou par le biais de conventions d'affaires internationales
- En contactant Enterprise Europe Network ou le Point Contact Nationale

# Europe – 28 pays

## Différences culturelles

- Proche mais si loin
- Hiérarchie
- Culture et culture des affaires
- Relations



## Pour vos marchés ?

- Vous préparer pour éviter des faux pas
- Respecter les différences

# Sites web utiles

<http://businessculture.org/fr/europe-de-louest/lespaysbas/>

<https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/>

# Le réseau



L'Europe à la portée de votre entreprise



**3000**

LOCAL  
EXPERTS



**600+**

LOCATIONS



**60+**

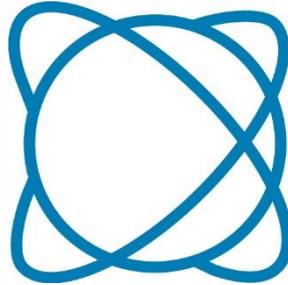
COUNTRIES  
WORLDWIDE

# Un rayonnement en Europe et au-delà..

## UNION EUROPEENNE

Allemagne  
Autriche  
Belgique  
Bulgarie  
Chypre  
Croatie  
Danemark  
Espagne  
Estonie  
Finlande  
France  
Grèce  
Hongrie  
Italie

Irlande  
Lettonie  
Lituanie  
Luxembourg  
Malte  
Pays-Bas  
Pologne  
Portugal  
République Tchèque  
Roumanie  
Royaume-Uni  
Slovaquie  
Slovénie  
Suède



## MONDE

Albanie  
Argentine  
Arménie  
Brésil  
Biélorussie  
Bosnie Herzégovine  
Cameroun  
Chili  
Chine  
Corée du Sud  
Egypte  
Etats-Unis  
Géorgie  
Inde  
Indonésie  
Islande  
Israël  
Japon  
Jordanie

Macédoine  
Mexique  
Moldavie  
Monténégro  
Niger  
Nouvelle-Zélande  
Norvège  
Paraguay  
Pérou  
Qatar  
Russie  
Serbie  
Singapour  
Suisse  
Taiwan  
Tunisie  
Turquie  
Ukraine  
Vietnam

# Entreprise Europe Network : quels services?



**Get Advice**  
On how to expand  
into new markets

**Règlementation/juridique : marquage CE,  
dispositif médicaux TVA, REACH,  
étiquetage agroalimentaire, RGPD etc.**



**Find Business Partners**  
Learn about our  
international  
matchmaking services

**Recherche de partenaires techniques ou  
commerciaux :**

**Base de profil, groupes sectoriels, salons,  
rendez-vous d'affaires, missions  
d'entreprises**



**Innovate**  
Discover how to take  
innovative ideas to  
commercial success

**Sensibilisation, orientation vers les programmes  
européens de RDI H2020, identification de  
ressources pour le montage**

**Stratégie, financement, PI, RH, Appui à la  
levée de fonds, hauts de bilan**

**Accompagnement au management de  
l'innovation EIMC / KAM**

# Entreprise Europe Network pour vous?

- Projet de développement international structuré & défini
- Engagement et motivation à long terme
- Services ou produits procurant un avantage compétitif et innovant



# Les différents types d'offres

- Opportunités Commerciales :
  - Offre de produits / services (Business Offer)
  - Demande de produits / services (Business Request)
  
- Opportunités Technologiques – a but commercial :
  - Offre de technologie / savoir-faire (Technology Offer)
  - Recherche de technologie / savoir-faire (Technology Request)
  
- Partenariats de Recherche & Développement (R & D Request)

Types de contrats technologiques envisagés : incluent un transfert de technologie / savoir faire

# Technologique à but commercial

## Profils techno

- Accord commercial avec assistance technique
- Accord financier
- Joint Venture
- Licence

## Accord de coopération

- Recherche et développement de nouvelles solutions
- Accord de coopération technique

## Activités de production & services long terme

- Contrat de service
- Contrat de production

# accompagnement adapté à vos besoins

## Niveau 1 : Consultation

Outils : offres de  
partenariats en cours

Appui marché : veille  
concurrentielle  
marchés, secteurs,  
produits..

Suivi des salons

## Niveau 2 : Publication

Montage d'un dossier :  
profils business & profils  
technologiques, (R&D)

Intégration dans la base EEN  
et publication de profils dans  
le réseau

Diffusion active



Nous vous proposons un accompagnement personnalisé pour transférer vos technologies et vos savoir-faire, cibler les marchés porteurs en Europe, identifier et entrer en contact avec des partenaires potentiels (distributeurs, agents, clients, fournisseurs, sous-traitants, sociétés...), suivre les marchés publics relatifs à votre activité, et participer à des rencontres d'affaires interentreprises à l'occasion de salons internationaux.

**Consulter l'ensemble des opportunités d'affaires commerciales et technologiques.**

Nous vous remercions de noter que nos services s'adressent exclusivement à des entreprises en activité, et prêtes à s'engager dans une coopération avec un partenaire européen.



# Où trouver les recherches de partenaires en cours? La base en ligne

? Search:   Any word  All words Compact View Search

? Profile status(s):  Published  Expired  Archived

? Profile type(s):

Business Offer

Business Request

Research & Development Request

Technology Offer

Technology Request

? Profile country of origin:

- Albania
- Argentina
- Armenia
- Austria
- Belarus
- Belgium
- Bosnia and Herzegovina
- Brazil

? Client requested in:

- Albania
- Argentina
- Armenia
- Austria
- Belarus
- Belgium
- Bosnia and Herzegovina
- Brazil

Profile focus

? Technology keywords:  +

? Market keywords:  +

Client activities

? NACE keywords:  +

We found 33 record(s) for your query.

Last Modified :

- [A week ago](#)
- [A month ago](#)
- [A quarter ago](#)
- [A year ago](#)

Sorting options :

None ▾

[Export](#)

Title of Profile	Country	Type	Publish Date
<a href="#">Reversed osmosis technology driven by renewable energy</a>	Netherlands	Tech. Request	18 Sep 2017
<a href="#">A Czech company is searching for subcontractors from the field waste water and water treatment end energy</a>	Czech Republic	Bus. Request	07 Dec 2017
<a href="#">Serbian consulting company offering intermediary services in water and waste water industry</a>	Serbia	Bus. Request	07 Sep 2017
<a href="#">French SME looking for suppliers of filtrating mat for water treatment</a>	France	Bus. Request	26 May 2017
<a href="#">An Israeli distributor of waste and water treatment chemicals is looking for a manufacturer of</a>	Israel	Bus. Request	17 May 2016

<https://een.ec.europa.eu/tools/services/SearchCenter/Search/ProfileSimpleSearch?orgId=FR0069>

3



# Groupes sectoriels

17 Groupes sectoriels

SG Automotive, Transport, Logistics – SG Mobility

Motion of Understanding ETNA2020

**Merci pour votre attention**  
**[gonda.debruin@centre.cci.fr](mailto:gonda.debruin@centre.cci.fr)**