

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+

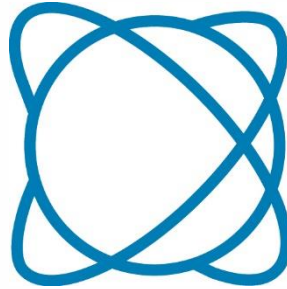
COUNTRIES
WORLDWIDE

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



ENTERPRISE EUROPE NETWORK
RÉCHERCHE D'OPPORTUNITÉS
COMMERCIALES ET
TECHNOLOGIQUES EN EUROPE

Avec 570 structures relais dans près de 50 pays, et une base d'opportunités regroupant plus de 10 000 offres de partenariat commercial ou technologique, Enterprise Europe Network est l'outil idéal pour vous aider à développer votre activité.

[Search](#) [Sign in](#) [Help](#)

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.

Partnering Opportunities

Search: Any word All words

Profile type(s): <input type="checkbox"/> Business Offer <input type="checkbox"/> Business Request <input type="checkbox"/> Research & Development Request <input type="checkbox"/> Technology Offer <input type="checkbox"/> Technology Request	Profile country of origin: Albania Argentina Armenia Australia Belarus Belgium Bosnia and Herzegovina Brazil Bulgaria	Client requested: Albania Argentina Armenia Australia Belarus Belgium Bosnia and Herzegovina Brazil Bulgaria
--	---	--

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 :

▾

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

Export

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

3

Conventions d'affaires BtoB (Brokerage Events)

Organisation de rendez-vous qualifiés lors de salons / événements pour une mise en relation face à face immédiate

entreprise europe network

Programme préhabilité
Centre-Val de Loire, 2018

Réunions d'information et de sensibilisation

Titre	Date	Lieu	Organisation
Atelier "ACTUARIAT PME" chez une entreprise	1 ^{er}	A deffry	DEV'UP
Agenda - rendez-vous d'affaires	1 ^{er}	Orléans	CCI Centre
Formation RGPD	13 mars 2018	Blis	CCI Centre - CCI International
Thème expert EN	26 avril 2018	Blis	CCI Centre - CCI International
RDV de la rencontre Dispositif Médical	24 au 29 mai	Blis	CEVIA / CCI Centre
Evenement Access to Finance	2 ^{ème}	Orléans	DEV'UP
Atelier de lecture des dossiers	1 ^{er}	Orléans	DEV'UP
Atelierman ENB	1 ^{er}	Orléans	DEV'UP

Rendez-vous d'affaires technologiques et commerciaux

Titre	Date	Lieu	Contact
AUTOTECH - ENVIRONNEMENT			
VILLI - VIZIOPOLIS (International) Business Event	14 janvier	Angers	DEV'UP
Business event (International) LESOBIOLIS	14 février	Paris	DEV'UP
Forum des Villes de Loire	5-6 février	Nantes	DEV'UP
Forum Bioval	5-6 février	Nantes	DEV'UP
Business Meeting - Fusion 2018 - 100 ans anniversaire de la CCI	15-16 mars	Düsseldorf	DEV'UP
Compagnie mission pour les adhérents DREAM en Colombie (Espace)	11-14	Nantes	CCI CENTRE
REACT - Innovation Connect	27-30	Lyon	DEV'UP
Convention d'affaires GREEN DATA POLLUTECH LYON	17-18	Lyon	CCI CENTRE
TECH - BUSINESS ET INNOVATION			
Convention d'affaires Internet des objets IIC	16-17	Barcelona	CCI CENTRE

entreprise europe network

Compagnie mission sur le web summit	3-8	Lisbonne	DEV'UP
Compagnie mission membres Eudapole - Arctique du Nord	2 ^{ème} semestre	USA Canada	CCI Centre - Eudapole
Convention d'affaires MEDICA	2019	Paris	CCI CENTRE
TRANSITION			
Virtuality Paris - Lab meeting	8 février	Paris	CCI Centre
Mobility 2020	8 mars	Magdebourg	CCI Centre
Conférence internationale et convention d'affaires Innovation et Tech à l'automobile	14 mars 2018	Birmingham	DEV'UP
Space for climate and smart mobility	27 Avril	Paris	CCI Centre
Automotive days	June 2018	Luernbourg	CCI Centre
Business Day sur le salon INNOVTRANS	18-19 septembre	Berlin	DEV'UP - CCI Centre
ELECT-mobility Electrified mobility	8-10 octobre	Munich	CCI CENTRE
COMET FORCE - SANTE			
Convention d'affaires MEDICA	14-16 novembre	Düsseldorf	DEV'UP
Compagnie mission après le salon Cosmetics LAB	17-18 Octobre	Panichggen Centre	DEV'UP

Vos contacts en région Centre-Val de Loire

 <p>devup 1 rue Chemin de la Vallée - Centre-Val de Loire 41000 Blois 02 38 88 88 10</p>	 <p>CCI CENTRE-VAL DE LOIRE 1 rue de la Vallée - Centre-Val de Loire 41000 Blois 02 38 25 25 14</p>
---	--



EU Brokerage Event
on KET* in Horizon 2020



POLLUTECH 2018



Groupes sectoriels

17 Groupes sectoriels

SG Automotive, Transport, Logistics – SG Mobility

Motion of Understanding ETNA2020

Merci pour votre attention
gonda.debruin@centre.cci.fr