

Guide pratique pour trouver un partenaire dans le cadre de son projet innovant

Le partenariat représente une nouvelle opportunité de croissance pour l'entreprise. Quelles sont les raisons qui invitent les firmes d'aujourd'hui à opter pour ce type de stratégie ? Quelles sont ses principales formes, ses atouts, ses limites et ses processus de mise en œuvre ?

Dans une économie mondiale rythmée par des cycles d'innovation de plus en plus courts, de convergence de certains secteurs d'activité, de globalisation des marchés et de complexification des offres, la nécessité d'un déploiement rapide de nouvelles solutions pour les entreprises sur leurs marchés devient critique. Les partenariats stratégiques représentent l'un des moyens pour répondre à ces enjeux

Le partenariat stratégique est un levier extrêmement puissant de transformation des organisations, qu'elles soient entreprises publiques ou entreprises privées. Il permet, sans alourdir les investissements, d'accéder à :

- Plus de novation
- Plus de valeur ajoutée
- Plus de diversité, de services et de produits.

Qu'est-ce qu'un partenariat ?

Un partenariat est un engagement fort entre des entreprises partageant une même vision, ayant des objectifs d'affaires communs et impliquant une mutualisation de ressources et d'expertises.

Pourquoi opter pour le partenariat ?

Choisir de collaborer avec un ou plusieurs partenaires doit répondre à de vrais besoins de l'entreprise.

Les raisons qui peuvent amener les entreprises à nouer un partenariat sont nombreuses :

- Limiter les investissements
- Partager les risques
- Réunir les ressources et les compétences nécessaires pour réaliser un projet
- Développer et commercialiser de nouveaux produits, procédés ou services
- Réaliser des économies
- Donner un meilleur accès à certaines matières ou services
- Renforcer la position concurrentielle
- Ouvrir de nouveaux marchés
- Obtenir des informations stratégiques.

Quels sont les différents types de partenariats ?

À l'origine, le partenariat était principalement axé sur la relation entreprise/fournisseur. Depuis quelques années, ce type de relation se développe tant en amont qu'en aval de l'activité de l'entreprise. Il concerne désormais les réseaux de distribution, le développement de nouveaux produits, la pénétration de nouveaux marchés, etc.

Les formes les plus courantes de partenariats sont :

- Le partenariat commercial
- Le partenariat industriel
- Le partenariat technologique
- Le Joint Venture
- Le partenariat financier.

1- Le partenariat commercial

- **Le contrat de commission** : Il s'agit d'un accord par lequel une personne, " *le commissionnaire* ", s'engage à accomplir une ou plusieurs opérations pour le compte d'une autre personne, " *le commettant* ".

| Le contrat de commission | | |
|--------------------------|---|--|
| | Avantages | Inconvénients |
| Commettant | <ul style="list-style-type: none"> • Pas de frais d'engagement de personnel • Risque de perte financière limité (pas d'investissement) • Très utile pour tester la réactivité d'un marché avant d'investir | <ul style="list-style-type: none"> • Nécessité de verrouiller les moyens de contrôle du commissionnaire |
| Commissionnaire | <ul style="list-style-type: none"> • Liberté de manœuvre • Rémunération proportionnelle au CA | <ul style="list-style-type: none"> • Rémunération proportionnelle au succès obtenu |

- **Le contrat de distribution**

C'est un accord dans lequel un « *producteur* » confère à un « *distributeur* » le droit de commercialiser ses produits/services en son nom et pour son compte

| Le contrat de distribution | | |
|----------------------------|---|--|
| | Avantages | Inconvénients |
| Producteur | <ul style="list-style-type: none"> • Charges administratives réduites (logistique, facturation...) | <ul style="list-style-type: none"> • Dépendance de la performance du distributeur |
| Distributeur | <ul style="list-style-type: none"> • Notoriété des produits/services du producteur • Exclusivité territoriale | <ul style="list-style-type: none"> • Autonomie (pas d'assistance technique) |

- **Le contrat de franchise**

La franchise est un système de commercialisation de produits, services ou technologies reposant sur une étroite collaboration entre deux entreprises juridiquement et financièrement indépendantes l'une de l'autre : le « *franchiseur* » et le « *franchisé* ».

| Le contrat de franchise | | |
|-------------------------|--|--|
| | Avantages | Inconvénients |
| Franchiseur | <ul style="list-style-type: none"> • Reste propriétaire de la marque et du savoir-faire • Perçoit une rémunération (droit d'entrée) | <ul style="list-style-type: none"> • Accord juridique à mettre en place et à suivre dans le temps |
| Franchisé | <ul style="list-style-type: none"> • Support complet (technique et marketing) • Utilisation d'une enseigne/marque reconnue • Règles de commercialisation claires et bien définies | <ul style="list-style-type: none"> • Coût d'entrée |

2- Le partenariat industriel

- **La sous-traitance**

Il s'agit ici de la délégation du savoir-faire nécessaire à la réalisation et à la fabrication d'un produit transmis à un sous-traitant.

Ce type de partenariat peut s'avérer utile lorsque la société fait face à une augmentation rapide de son activité et que ses moyens de production ne sont plus suffisants pour y répondre.

3- Le partenariat technologique

➤ Le co-développement

Un accord de coopération technologique nécessite que les deux partenaires jouent un rôle actif en apportant leur expertise respective dans le but :

- D'adapter une technologie ou un produit pour un nouveau segment de marché
- Ou de développer conjointement une technologie ou un produit afin de répondre aux exigences d'un nouveau marché.

➤ La cession de licence

Il s'agit du transfert de certains droits de propriété intellectuelle (Brevet, Marque ...) à un partenaire dans le but de fabriquer ou d'exploiter un produit en contrepartie d'une redevance.

4- Le Joint Venture

Alliance stratégique entre 2 entités juridiques indépendantes dans le but de réaliser des activités économiques communes. Cette alliance se traduit par la création d'une nouvelle entité juridique à concurrence de leurs moyens respectifs. Ce type de collaboration implique la création de liens formalisés entre les sociétés et nécessite le partage d'information sensible afin de développer de nouvelles technologies ou produits.

5- Le partenariat financier

Quels sont les aspects à étudier dans le cadre d'un accord de partenariat financier ?

De nombreux éléments interviennent dans la négociation et la conclusion d'un partenariat. Il est important d'établir dès le départ la structure et le type d'entente de partenariat désiré en tenant compte :

- de la nature de l'implication des partenaires
- de la délimitation des responsabilités
- du partage dans la prise de décision
- de la participation de chacun aux dépenses et aux bénéfices
- de l'investissement en ressources humaines, financières et matérielles consenti.

Quels sont les facteurs de succès d'un partenariat ?

Le partenariat devrait être un engagement gagnant-gagnant, basé sur une complémentarité réelle, qui suppose réciprocité et confiance mutuelle.

La réussite d'un partenariat dépendra des facteurs suivants :

- L'existence d'une opportunité à exploiter en commun
- Une bonne préparation avant la conclusion d'un accord
- Des objectifs clairs et cohérents pour chaque partenaire
- Une complémentarité réelle et durable
- Des rôles bien définis pour chacun
- Une approche privilégiant le long terme alimentée par une confiance réciproque
- Du temps et des ressources alloués
- Un contrat bien ficelé.

Il peut être utile de se faire aider par un professionnel. Deux pièges sont à éviter : se créer un concurrent (effet boomerang) et une divulgation incontrôlée des savoir-faire de l'entreprise.

Comment trouver un partenaire ?

- **Consulter des opportunités de partenariat**

L'API publie régulièrement sur son site, [la base de données des annonces d'offres et de demandes de partenariats](#), cette base de données est accessible gratuitement à tous les visiteurs.

Chaque annonce contient une description de la coopération recherchée ainsi que le profil de l'annonceur, et elle est identifiable par son secteur d'activité, son numéro d'apparition ainsi que le pays d'origine. Cela permet aux visiteurs de trier les annonces selon leurs besoins.

Bientôt en ligne : L'API prépare actuellement un service en ligne pour la recherche et l'offre de partenariats nationaux et internationaux.