

# Workshop n°1 : les partenariats stratégiques inter-entreprises

## Vers quelles formes de partenariats s'orienter?

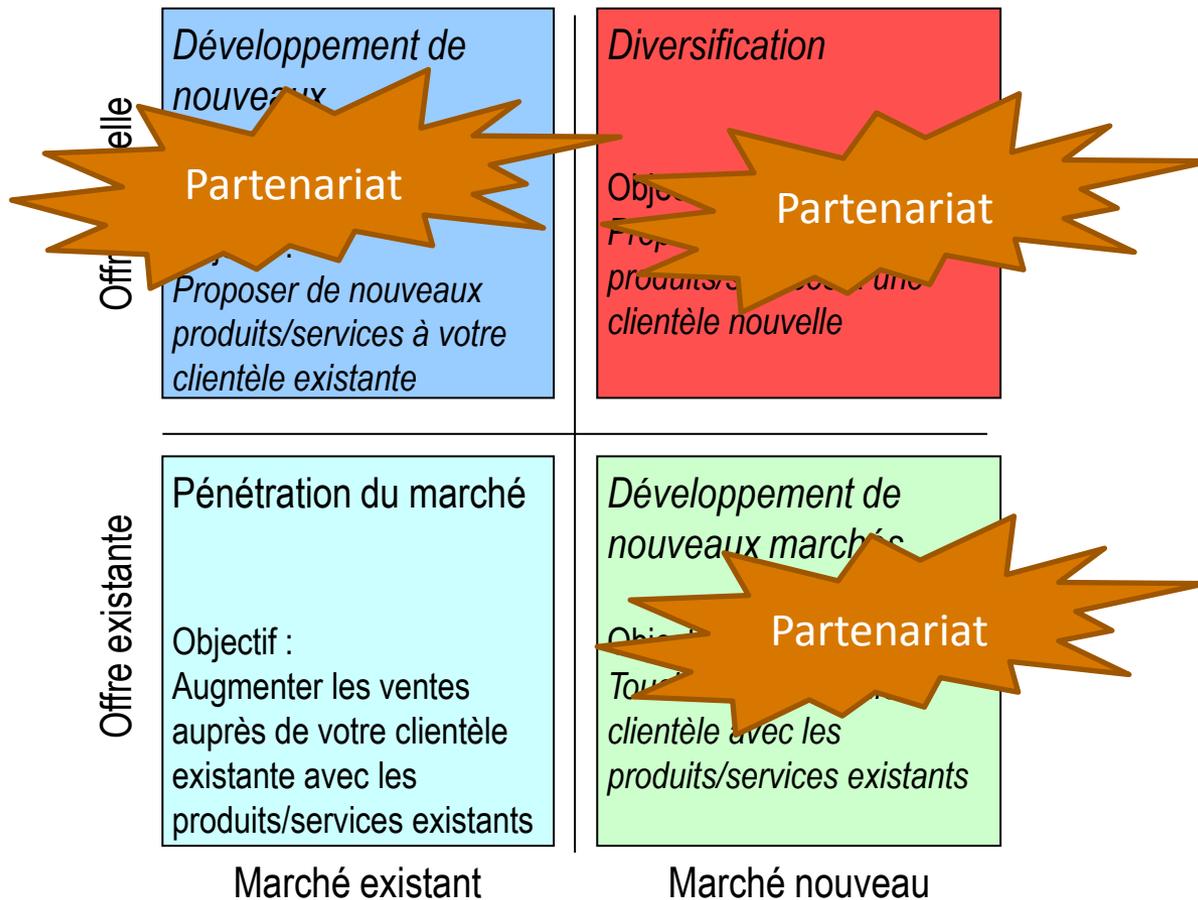
# Sommaire

- Définitions - rappels
- Les stratégies de croissance de l'entreprise
- Les différentes formes de partenariats

# Définitions

- **Client** : personne physique (B2C) ou morale (B2B) qui achète un bien ou un service
- **Fournisseur** : Personne ou établissement qui fournit habituellement à un particulier ou à une entreprise certaines marchandises ou services
- **Partenaire** : entreprise avec laquelle des alliances sont établies dans le but de réaliser une stratégie de développement

# Les stratégies de croissance en entreprise



# Les différents types de partenariats

- I. Le partenariat commercial
  - le contrat de commission
  - le contrat de distribution
  - le contrat de franchise
- II. Le partenariat industriel
  - La sous-traitance
- III. Le partenariat technologique
  - Le co-développement
  - L'acquisition / la cession de licence
  - Le Joint Venture

## Les partenariats commerciaux – le contrat de commission

Qu'est-ce que c'est?

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

	Avantages	Inconvénients
Commettant	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pas de frais d'engagement de personnel</li> <li>• Risque de perte financière limité (pas d'investissement)</li> <li>• Très utile pour tester la réactivité d'un marché avant d'investir</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peu de moyen de contrôle du commissionnaire</li> </ul>
Commissionnaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liberté de manoeuvre</li> <li>• Rémunération proportionnelle au CA apporté</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rémunération au succès</li> </ul>

## Les partenariats commerciaux – le contrat de distribution

Qu'est ce que c'est ?

Il s'agit d'un contrat dans lequel un « producteur » confère à un « distributeur » le droit de commercialiser ses produits/services en son nom et pour son compte.

	Avantages	Inconvénients
Producteur	<ul style="list-style-type: none"> <li>Charges administratives réduites (logistiques, facturations, ...)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dépendance par rapport à la performance du distributeur</li> </ul>
Distributeur	<ul style="list-style-type: none"> <li>Notoriété des produits/services du producteur</li> <li>Exclusivité territoriale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Autonomie (pas d'assistance technique)</li> </ul>

Exemple : Atelier Dostert – distributeur exclusif des équipements de levage Palfinger



## Les partenariats commerciaux – le contrat de franchise

Qu'est-ce que c'est?

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.

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

Exemples :



## Les partenariats industriels– le contrat de sous-traitance

Qu'est-ce que c'est?

Il s'agit ici de partenariat lorsqu'une **partie du savoir-faire** nécessaire à la réalisation et à la fabrication d'un produit est **transmise à un sous-traitant**.

Ce type de partenariat peut s'avérer utile lorsque votre société fait face à une augmentation rapide de l'activité et que les moyens de production ne sont plus suffisant pour y répondre.

Exemple:



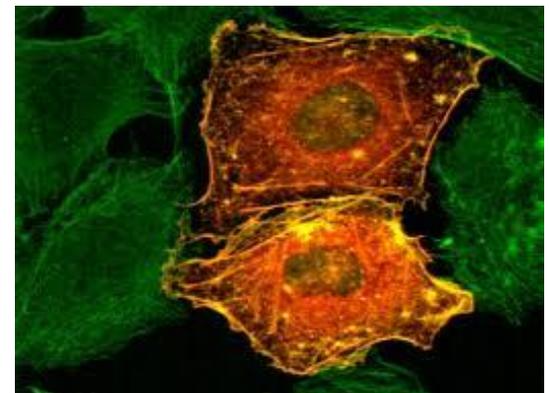
## Les partenariats technologiques– le contrat de coopération technique

Qu'est-ce que c'est?

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

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

Exemple:



## Les partenariats technologiques– le contrat de licence

Qu'est-ce que c'est?

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

Exemple:

AGROMILLORA

<p>company agro.overseas facilities products contact site map</p>	<p>olives grapevines stone fruit markets s.fruit rootstock varieties nectarines c.s. peaches peaches flat peaches</p>	
<p><b>stone fruits markets</b> We market two products: rootstocks, which can be used for cultivation of various species and cultivars of Prunus (peach, apricot, plum, nectarine, cherry, almond, ...) -trademark ROOTPAC® For our own obtentions-, and grafted plants -trademark MICROGRAFT®- of high quality, which shorten the production time of planting.</p> <p>ROOTPAC® MICROgraft® PLANTS</p>	<p><b>flat peaches</b> SUBIRANA Vacneplat (DPOV) SWEETCAP® Maillarflat (POV12110) UFO-2® Isfroplat-2 (DPOV) UFO-3® Isfroplat-3 (DPOV) UFO-4® Isfroplat-4 (DPOV) UFO-9® Isfroplat-9 (DPOV)</p>	<p><b>UFO-2® Isfroplat-2 (DPOV)</b> Tree of erect bearing, middle vigor and high productivity. Fruit with a flat shape, white flesh and good resistance to the manipulation. Very good flavor and high contents in sugar. Date of ripening precocious.</p> <p>DOWNLOAD SPANISH PDF </p>

## Les partenariats technologiques– la Joint Venture

Qu'est-ce que c'est?

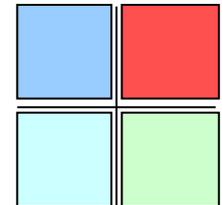
Alliance stratégique entre 2 entités juridiques indépendantes dans le but de réaliser des activités économiques communes. Cette alliance se traduit par la création d'une **nouvelle entité juridique** en contribuant à la hauteur de leur moyen. Ce type de collaboration implique la création de **liens formalisés**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

Exemple : International Components Automobile (L) & Feltex  
(Afrique du Sud )



# Conclusion

1. Définir sa stratégie de croissance
2. Sélectionner la meilleure forme de partenariat
3. Utiliser les outils à disposition pour identifier les partenaires adéquats



Merci pour votre attention

Arnaud DUBAN

Head of SME Support Services & Technology Transfer

LUXINNOVATION GIE

National Agency for Innovation and Research

7, rue Alcide de Gasperi | L-1615 Luxembourg-Kirchberg

Tel: +352 43 62 63 - 671 |

Mobile: +352 621 348 063 |

Fax: +352 43 81 20 |

[arnaud.duban@luxinnovation.lu](mailto:arnaud.duban@luxinnovation.lu) | [www.luxinnovation.lu](http://www.luxinnovation.lu)