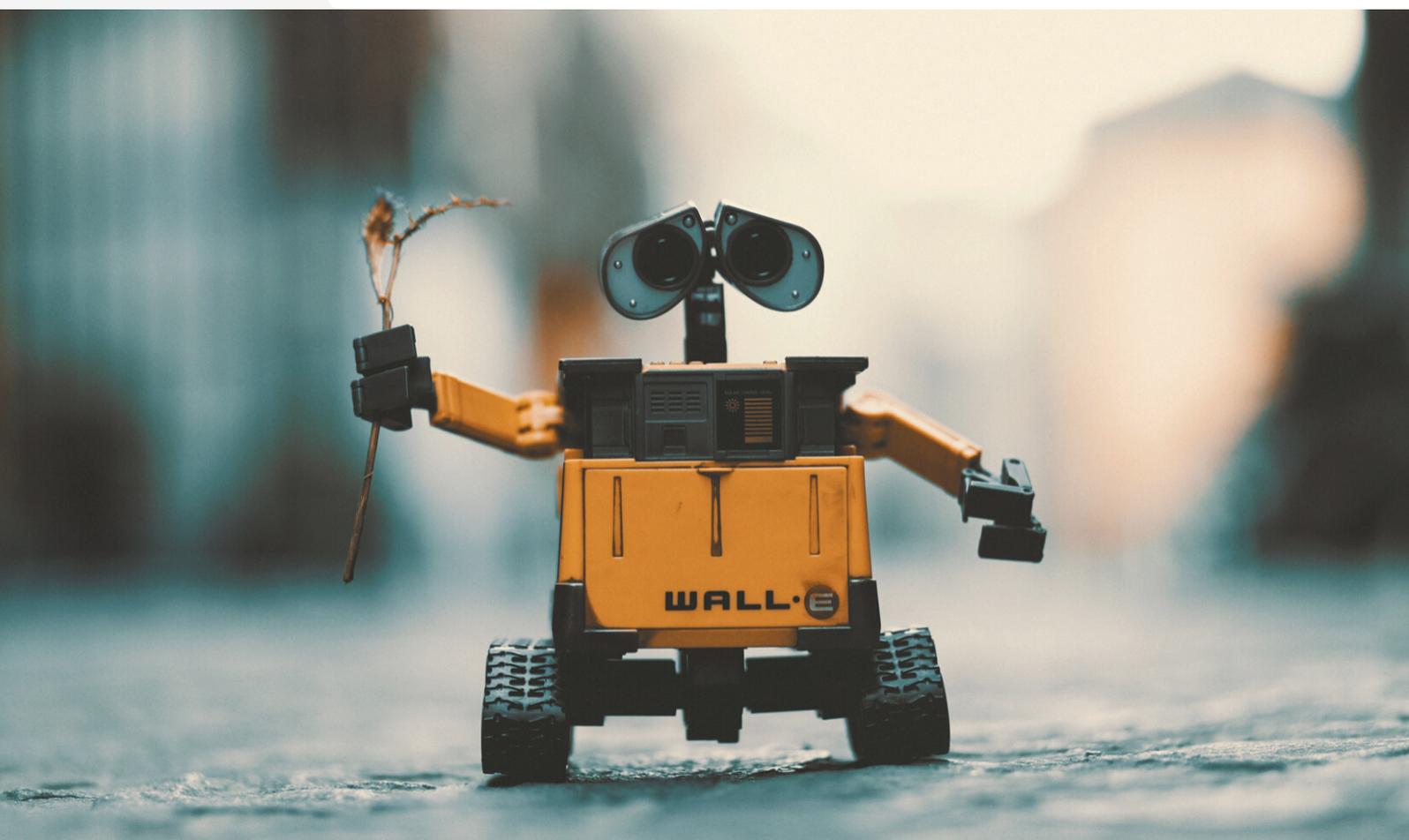


LE PARTENARIAT TECHNOLOGIQUE : UNE COMBINAISON GAGNANTE !



Le partenariat technologique, vous y avez pensé ? Il pourrait répondre à des besoins urgents ou encore vous aider à préparer la 'reprise'. Les entreprises ne peuvent désormais plus travailler dans l'isolement et décider de tout traiter par elles-mêmes.

Comment accéder à une expertise technique non maîtrisée, faire preuve de flexibilité pour répondre à des besoins clientèle ou conquérir de nouveaux marchés?

Toute entreprise qui souhaite se lancer dans l'aventure d'un partenariat technologique doit appréhender les critères de réussite de tout partenariat.

Un partenariat technologique : pour quoi faire ?

Nouer une relation de partenariat de type technologique vous permettra non seulement de réduire vos coûts mais également de réduire vos risques quant à l'issue des résultats de vos recherches, à acquérir de nouvelles connaissances ou encore à développer de nouveaux marchés.

Trois possibilités existent : **concevoir** ensemble avec votre partenaire un nouveau produit, composant ou procédé, **acquérir une technologie** existante ou **sous-traiter** une partie de vos activités de R&D à un partenaire.

Pour quels avantages ?

- **Atteindre un marché** difficilement accessible par l'exportation traditionnelle,
- **Pérenniser** son activité internationale par la mise en place de partenariats plus étroits que de simples partenariats commerciaux,
- Maintenir son **avance technologique** en finançant les innovations futures,
- Développer à terme un **réseau de partenaires industriels** à l'étranger, qui peuvent aussi être autant de partenaires de « co-développement ».

Où trouver le bon partenaire?

B2B virtuels : collaborations régionale et européenne

Enterprise Europe Network -EEN- met **son expertise à contribution** pour favoriser la rencontre virtuelle sur base de profils, d'offres et de demandes. Près de 8% des quelques 6000 propositions de partenariat se trouvant dans la base de données du réseau EEN, concernent des recherches de fournisseurs de biens ou de services destinés à élargir une offre technique, à sécuriser une production, à confier une partie de l'activité à un partenaire.

Dans le cadre de la crise Covid-19, EEN Wallonie est directement impliqué dans 2 projets, autant d'opportunités pour les entreprises wallonnes d'être mises en relation avec des partenaires potentiels :

La plateforme Care & Industry together against Corona mise en place par le groupe sectoriel « Healthcare » d'EEN dont est membre ULiège et qui est pilotée par EEN Flanders. Elle établit des ponts entre les acteurs des soins de santé, l'industrie, le monde universitaire et les PME qui peuvent fournir des équipements médicaux et des solutions de traitement. Intéressé ? Inscrivez-vous sur la plateforme pour présenter vos initiatives, exprimer vos besoins et vos contributions.

La plateforme BIOWIN: coopérative et interactive, elle se concentre sur les initiatives régionales /fédérales. La plateforme restera ouverte jusqu'au 30 juin.



Les réflexes à adopter

Chaque partenaire doit se livrer à un **examen approfondi de ses activités** afin de déterminer celles qu'il souhaite conserver et celles qu'il accepte de partager.

Différence avec la sous-traitance

Le partenariat technologique se distingue du contrat de sous-traitance par le fait que le partenaire co-investit en vue de bénéficier soit d'une partie de la propriété des résultats; soit de la future exploitation commerciale de ceux-ci. A contrario, le sous-traitant exécute une 'simple' prestation.

Importance de l'accord de partenariat

Plus l'accord sera précis et détaillé, moins il sera susceptible d'être remis en cause et source de conflits. Il est donc essentiel de ne pas se contenter d'utiliser un modèle de convention de partenariat mais de faire rédiger un document sur-mesure répondant à vos besoins et aux exigences de votre activité.

Et la propriété intellectuelle dans tout ça ?

L'European IPR Helpdesk est le service d'aide officiel de la Commission Européenne en matière de propriété intellectuelle. Il propose gratuitement une information et des conseils professionnels sur les droits de propriété intellectuelle (droits d'auteur, marques, design, brevets etc).

- préciser un **cadre de collaboration**: les missions réciproques que les entreprises partenaires comptent remplir l'une pour l'autre : la nature de ces missions, les délais et les modalités d'exécution ;
- Procéder au **recensement** des connaissances antérieures ;
- Organiser la **traçabilité** des recherches menées pendant l'exécution du projet non seulement à des fins juridiques mais aussi pour faciliter la transmission entre équipes ;
- S'interroger à l'avance sur l'**appartenance des résultats** : propriété de l'une des parties ? Copropriété des résultats ? Qui pourra exploiter les résultats ? Et dans quelles conditions ?
- Etablir une obligation de **confidentialité** réciproque.

Bien évidemment, les négociations doivent au minimum être encadrées par un **accord de confidentialité** qui permet de rendre les informations échangées confidentielles, ce qui peut avoir un impact sur la brevetabilité d'une invention ou clé lorsqu'il ne s'agit que de savoir-faire. Bien sûr un tel accord ne fait pas tout et il faut partager l'information avec parcimonie.



Marquage CE : pas le moment?

En pleine crise du Coronavirus entraînant confinement, arrêt des activités pour de nombreuses entreprises, accroissement de la demande pour certaines autres, solidarité, perte de confiance dans l'avenir.... Est-ce vraiment le moment de penser à la conformité de vos produits et services avec les réglementations européennes sur la sécurité des produits ?

Oui. Parce que pour répondre à l'urgence il faut pouvoir apporter à une réponse rassurante et de qualité.

C'est le moment de vous assurer de la conformité de votre produit ou service avec les règles et normes applicables. Le réseau Enterprise Europe Network (EEN) vous y aide.



Utilisant une méthodologie prouvée, le BEP, membre du réseau EEN accompagne les entreprises namuroises de l'identification du besoin technologique et du partenaire à la conclusion de l'accord de partenariat.

Quelques sources et références utiles pour vous guider:

- [IPR Helpdesk](#)
- [Innovatech - les fiches conseils](#)
- [la plateforme place2business](#)

Vous souhaitez en savoir plus ou être accompagné dans votre stratégie export ?
Contactez l'équipe export du BEP
Sophie Schmitz & Charlotte Bouillet
support-deveco@bep.be

BEP- NAMUR- MAI 2020

