



Atelier méthodologique : la recherche de partenaire

PCN Cluster 2, jeudi 8 décembre 2022



Introduction



La stratégie à
mettre en place

Les questions à se
poser

Les réseaux et
acteurs à mobiliser

Plateformes et
événements de
réseautage :
exercices pratiques



La stratégie à
mettre en place

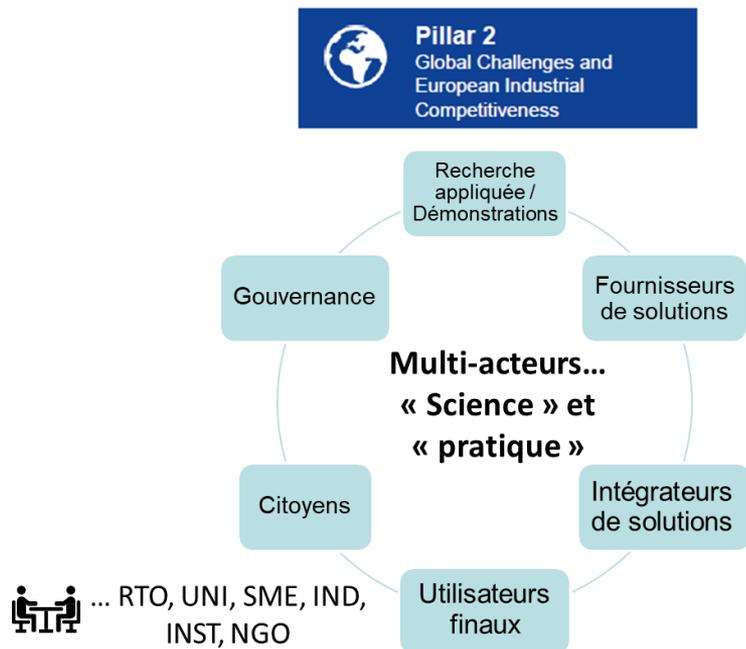
Les questions à se
poser

Les réseaux et
acteurs à mobiliser

Plateformes et
événements de
réseautage :
exercices pratiques



Des appels à projets collaboratifs



- ✓ 8 à 15 partenaires
- ✓ Internationaux
- ✓ Interdisciplinaires
- ✓ Intersectoriels : partenaires académiques et non académiques
- ✓ Projets tournés vers l'impact économique et/ou sociétal : intégration
 - ✓ des acteurs à même de se saisir des solutions
 - ✓ des utilisateurs finaux



Les rôles du coordinateur et des partenaires

COORDINATEUR

Réponse à AAP

- A souvent l'idée du projet
- Constitue un partenariat pertinent
- Propose une répartition des responsabilités, des tâches et des moyens
- Coordonne la réponse à l'AAP

Gestion de projet

- Assure la coordination scientifique et technique, anime le consortium
- Contrôle l'avancement du projet
- Assure l'interface avec l'agence de financement : *reporting S&T et financier*

PARTENAIRE

Réponse à AAP

- Discute les orientations du projet, fait des propositions...
- Négocie son rôle et ses moyens
- Contribue à la rédaction : tâches dont il a la responsabilité, activités communes...

Gestion de projet

- Effectue les tâches du projet dont il a la responsabilité
- Participe aux réunions de projets et aux activités communes (COM / DISS)
- Fournit les livrables techniques et les informations financières qui le concernent

Commencer par être partenaire d'un projet

- Pour **découvrir** le fonctionnement des projets européens
- Pour s'impliquer à travers un **engagement raisonnable**
- Pour disposer d'un **budget** significatif
- Pour travailler sur **vos thématiques** de recherche
- Pour travailler en **interdisciplinarité** et avec des **acteurs non-académiques**

Se rendre visible

- Publications et manifestations scientifiques dans son domaine / interdisciplinaires / d'un autre champ disciplinaire
 - **En anglais**
- Être partenaire / coordinateur d'un projet financé (territorial / national / européen / international)
- Salons
- Manifestations grand public
- Médias, réseaux sociaux



Développer son réseau

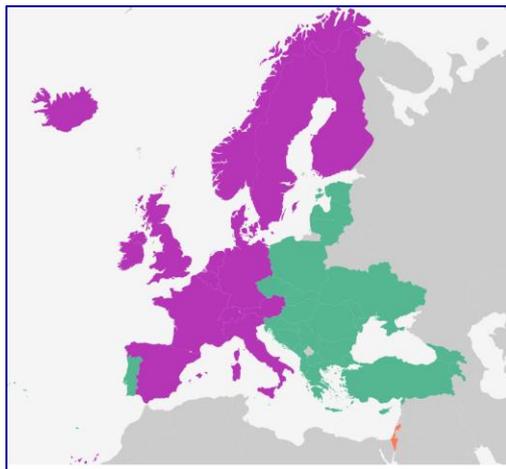
Collaborations
bilatérales

Collaborations
multilatérales

Réseaux
(informels ou
institutionnalisés)

Projets
collaboratifs

Les réseaux COST : en créer un... ou rejoindre un réseau existant



€

COST Actions act as a pre-portal to other funding instruments. Follow-up proposals from COST Actions have a 37% success rate, which leads to 5.8 million spin-off funding per Action

≥ 7 pays dont 50% moins avancés en recherche

Financement des activités de mise en réseau (≠ recherche elle-même)

Tremplin vers des financements de recherche



La stratégie à
mettre en place

Les questions à se
poser

Les réseaux et
acteurs à mobiliser

Plateformes et
événements de
réseautage :
exercices pratiques



Pour un coordinateur qui souhaite compléter son partenariat

Pour que votre consortium soit **cohérent, pertinent et équilibré** :

- Est-ce que **ceux qui maîtrisent les connaissances** sont associés ?
- La **couverture géographique** correspond-elle à l'impact attendu ?
- L'**équilibre des genres** au sein du projet est-il respecté ?
- Est-ce que **ceux qui utiliseront l'innovation** contribuent aux décisions-clés du projet ?



Pour un partenaire qui souhaite rejoindre un consortium

Faites un bilan de vos expertises, de vos attentes, de vos projets antérieurs ou en cours. Dans quel domaine êtes-vous **le champion** et **le partenaire à avoir absolument** dans un consortium ?

Identifiez **ce que vous pouvez apporter** à un projet et **ce qui vous différencie** :

- Définissez vos **compétences-clés**, expertises, savoir-faire
- Identifiez les **champs d'application**
- Mettez vos compétences **en rapport avec l'appel ciblé** : ce qu'attend l'appel sur les sujets sur lesquels vous avez une expertise à faire valoir, ce que vous pourriez proposer au regard de ces attentes.

Faites-vous identifier comme un **partenaire de confiance** :

- Votre **expérience en matière de projets collaboratifs**, de projets de recherche ;
- Vos **compétences transversales** en matière de dissémination, communication ou autre ;
- **Votre propre réseau**, en particulier pour augmenter l'impact du projet ;
- Les **expertises** que vous pouvez mobiliser au sein de votre équipe.



La stratégie à
mettre en place

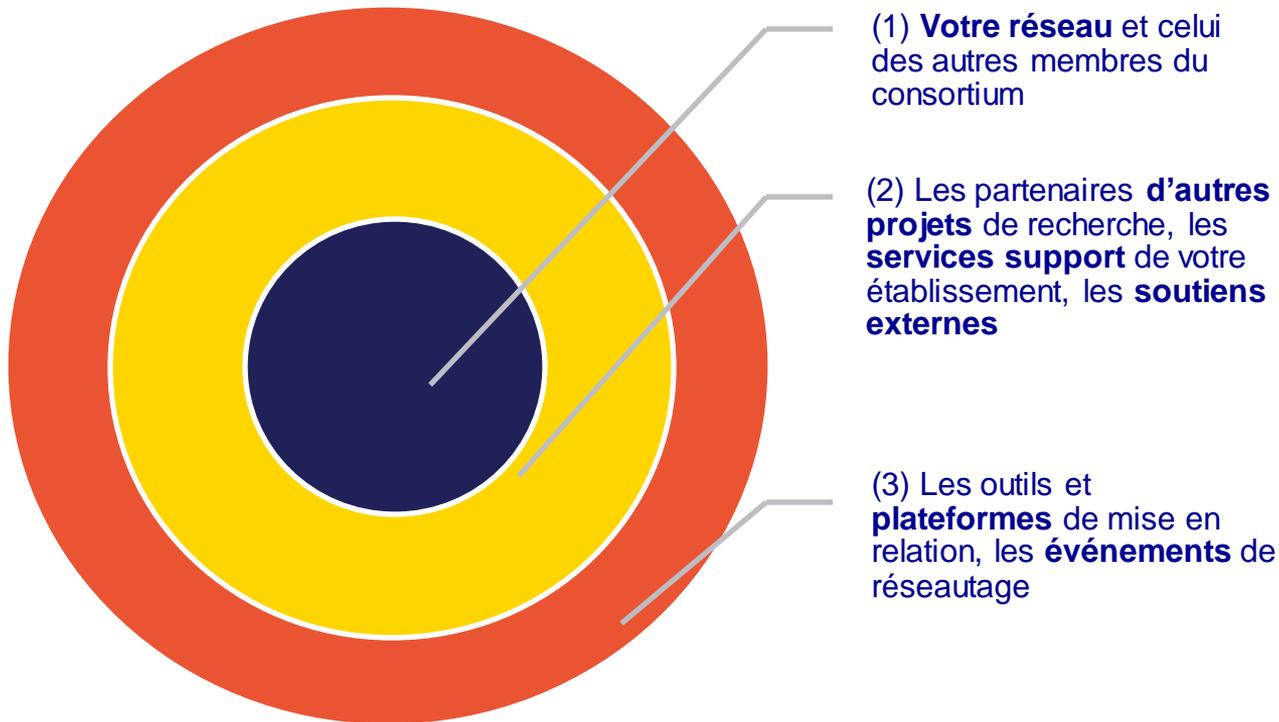
Les questions à se
poser

Les réseaux et
acteurs à mobiliser

Plateformes et
événements de
réseautage :
exercices pratiques

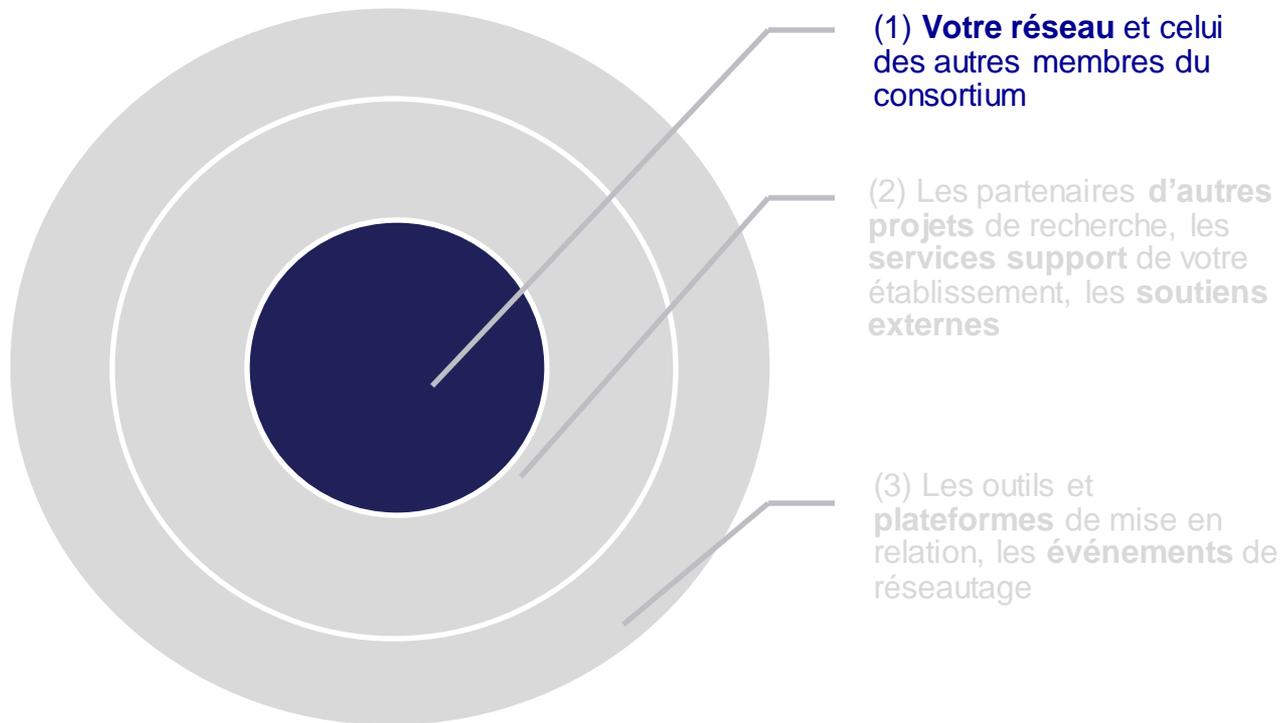


Les 3 cercles





Le 1^{er} cercle



Vos collaborations et celles de vos partenaires

- ✓ **Ce qui fonctionne le mieux** : relation de confiance déjà établie
- ✓ **Les membres de votre 1er cercle ne sont pas forcément les plus pertinents** au regard de la cohérence et de la complémentarité du consortium que vous devez constituer pour répondre aux attentes de l'appel.

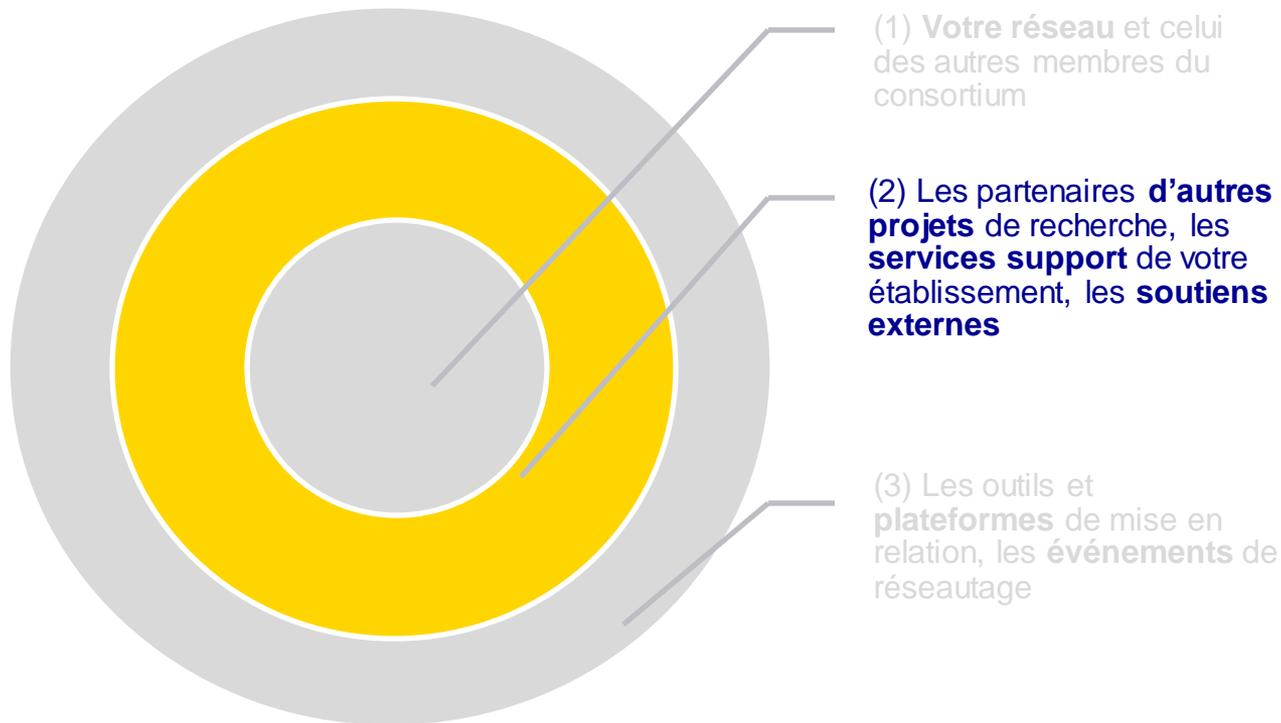


Les réseaux élargis auxquels vous appartenez

Réseaux de recherche au sein desquels vous êtes insérés :

- Groupements d'intérêt scientifique
- Sociétés savantes
- réseaux d'universités/d'organismes dont votre établissement est membre
- Etc.

Le 2^e cercle





Les membres de projets de recherche déjà financés



European
Commission

CORDIS
EU research results

Voir aussi : Tackling inequalities at their roots: new policies for fairness in and uptake of education to reverse inequalities [TRANSFORMATIONS-22-202](#) leaving at national, regional and local level in Europe [HORIZON-CL2-2021-TF](#) policies for growth and inclusion in Europe [YOUNG-3-2015](#)

Dans notre guide des appels, en bas de chaque fiche

Projects funded under this topic

Results: 6

TITLE	ACRONYM
Beyond CULTURAL TOURISM: human-centred innovations for sustainable and circular cultural tourism	Be.CULTOUR
Improving Sustainable Development Policies and Practices to assess, diversify and foster Cultural TOURISM in European regions and areas	IMPACTOUR
Visiting the Margins. Innovative CULTURAL TOURISM in European peripheries	INCULTUM
Smart Cultural Tourism as a Driver of Sustainable Development of European Regions	SmartCulTour
Social and innovative Platform On cultural Tourism and its potential towards deepening Europeanisation	SPOT
Social Innovation and Technologies for sustainable growth through participative cultural TOURISM	TEXTOUR

Improving Sustainable Development Policies and Practices to assess, diversify and foster Cultural TOURISM in European regions and areas

IMPACTOUR
Grant agreement ID: 870747

Project description

Cultural tourism as a factor of Europeanisation

Cultural tourism (CT) is considered a factor of economic growth and a bridge between different cultures in the development of European regions. However, the impacts of the different types of CT are not yet estimated. Another question remains about the adequate cross-border strategies used to reach sustainable development. The EU-funded IMPACTOUR project will connect CT stakeholders and researchers envisaging new approaches and methods that will support European CT, reinforce a feeling of belonging, value minority cultures and promote Europeanisation. The project will introduce an an advanced and adaptable methodology to estimate the impact of CT on EU regional economic growth. It will combine data analytics algorithms with machine learning and AI approaches to improve policies and actions on CT.

Project information

DOI: 10.30001/870747
Start date: 7 January 2020
End date: 30 June 2023

Funded under: SOCIETAL CHALLENGES - Europe in a Changing World - Inclusive, Innovative and Reflective Societies

Total cost: € 2 971 290
EU contribution: € 2 971 290

Coordinated by: UNINOVA-INSITUTO DE DESENVOLVIMENTO DE NOVAS TECNOLOGIAS ASSOCIACAO
Horizon logo

Fields of science

natural sciences + biological sciences + ecology + ecosystems
natural sciences + computer and information sciences + artificial intelligence + machine learning

Coordinator

UNINOVA-INSITUTO DE DESENVOLVIMENTO DE NOVAS TECNOLOGIAS ASSOCIACAO
Net EU contribution: € 808 126,00
Address: Campus De Cascaes Quinta De Torre 2829-616 Cascaes Portugal
Region: Continente + Área Metropolitana de Lisboa + Área Metropolitana de Lisboa
Activities: Research Organisations

Participants (13)

FUNDACION TECNALIA RESEARCH & INNOVATION
Net EU contribution: € 290 937,90
Address: Parque Científico Y Tecnológico De Bizkaia Antonio Barrio Edificio 100 48180 Derio (Bizkaia)
Region: Navarra + País Vasco + Bizkaia
Activities: Research Organisations

Les services support de vos établissements

Services Projets, Europe, Communication, Relations avec les entreprises, Relations internationales...

Peuvent être en relation avec des équipes de recherche ou des entreprises dont le profil et l'expertise sont pertinents pour votre projet

Les soutiens externes



Enterprise Europe Network en 2020, c'est plus de 600 structures et 3000 experts à votre écoute présents dans plus de 65 pays.

Ce réseau, adapté au développement international, dispose de l'expertise nécessaire pour vous aider à trouver des partenaires à l'étranger dans plusieurs domaines, par exemple :

- La fabrication ou distribution de produits
- L'accès à de nouveaux marchés à l'international
- La coopération sur des projets de R&D
- L'acquisition de la technologie adaptée pour stimuler votre projet innovant



Services du réseau

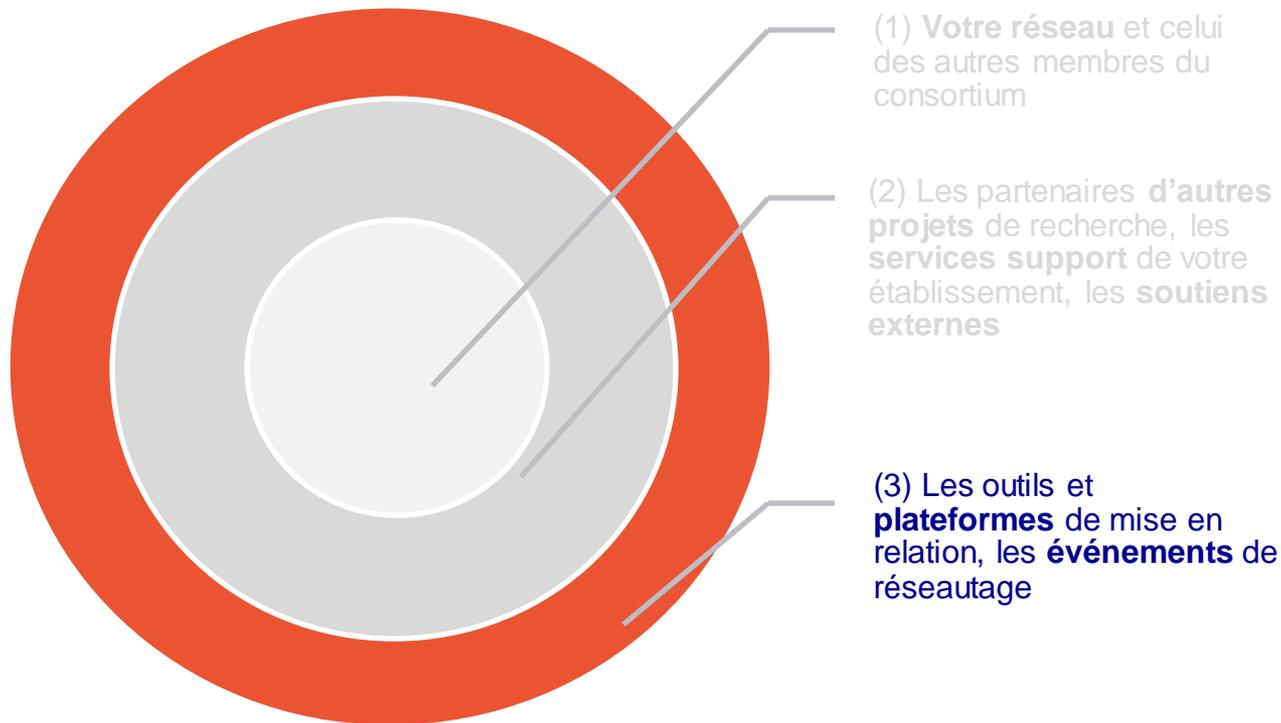
Notre objectif est d'accompagner les entreprises dans leur développement à l'international au travers d'une palette de services à forte valeur ajoutée :

- La publication et la diffusion d'offres et recherches de partenaires au sein de notre réseau,
- Un accès direct à la plus grande base de données d'opportunités d'affaires en Europe (+20 000 profils disponibles),
- La participation à des conventions d'affaires et missions d'entreprises dans votre secteur avec un suivi personnalisé et la mise en relation avec des partenaires potentiels,
- Une veille personnalisée des marchés publics européens afin de bénéficier des opportunités les plus intéressantes à l'export.

Comment ça fonctionne ?

1. Entrez en contact avec un membre du réseau EEN local. L'un de nos experts va identifier la meilleure manière pour votre entreprise de trouver des partenariats potentiels.
2. Nos experts recherchent des partenaires potentiels dans nos structures à l'étranger, exploitent notre base de données commune, recherchent des conventions d'affaires et missions d'entreprises qui correspondent à votre profil.
3. Si un partenaire à l'étranger coïncide avec votre demande, l'expert local va vous conseiller et vous accompagner tout au long du processus de la mise en œuvre du partenariat. L'objectif est de s'assurer que les objectifs soient atteints et que votre entreprise devienne plus compétitive grâce au réseau EEN.

Le 3^e cercle





Les outils et plateformes de mise en relation, les événements de réseautage

- Seulement dans un 3^e temps : **pas une solution miracle**
- Pour rencontrer des partenaires **que vous n'auriez jamais l'occasion de connaître** par vos propres réseaux --> notamment dans les événements des **autres clusters**
- **Bien préparer en amont :**
 - ✓ **fiche** de recherche ou de proposition d'expertise, **profil** sur les sites de mise en relation
 - ✓ discours de présentation pour les **entretiens** des événements de réseautage
- **Très différent des congrès scientifiques**



Les plateformes de mise en relation



SEARCH FUNDING & TENDERS | HOW TO PARTICIPATE | PROJECTS & RESULTS | WORK AS AN EXPERT | SUPPORT

Horizon Europe (HORIZON)

Funding and Tenders Portal services may suffer some technical difficulties. Technical teams are working to restore the service. We apologize for any inconvenience this may cause.

Partner search

Search by keyword, name... Search

Organisations Persons Advanced search <

Programme / Topic

Programme: Horizon Europe (HORIZON) (12934) Topic: Select a Topic...

Location

Country: Select a Country... City: Type a City...

Organisation

Organisation type: Select an Organisation type... Person profile: Select a Professional profile...

Plateforme de recherche de partenaires

Partner search announcements for the topic

General information

Topic description

Destination

Conditions and documents

Partner search announcements

Submission service

Topic related FAQ

Get support

Call updates

Go back

Partner search announcements

175 Searches of partners to collaborate on this topic View / Edit

LEARs, Account Administrators or self-registrants can publish partner requests for open and forthcoming topics a

Published

Search by name, description... Expertise offer, Expertise request

174 Items found

CHELMZA Municipality - Poland

CHELMZA is a suburban municipality in Poland, which is in need of a local economic recovery program. Heat is supplied from the colliery seeking to join consortia to implement sustainable solutions to the city and increase awareness of the built environment's protection project.chelmza1@gmail.com

Organisation type	Country	Status	Type of request	Request date
Public organisation	Poland	Published		

HeadHunter Limited SRL

Interface sur la page de l'appel visé



Horizon Europe Cluster 2 Brokerage Event
January 18 - January 19, 2023

Marketplace

OVERVIEW MARKETPLACE

New Partnership

TITLE *

Please enter a title

DESCRIPTION *

B **I**

Home Participants Marketplace Agenda

MESR

WHAT KIND PARTNERSHIP ARE YOU LOOKING FOR?

Partners for a existing consortium A consortium to join as partner

IMAGE UPLOAD

Add image

Maximum upload file size: 22MB.

FILE UPLOAD

Click here to upload or drag and drop files...

Maximum upload file size: 22MB.

VIDEO

Add video

Les événements de réseautage



1) Registration

Register via the [Register](#) button.

2) Publish a business profile to showcase your needs

Create a clear and concise business profile to raise your visibility on the b2match platform. Your profile should describe who you are, what you can offer to potential partners, and who you want to meet. A good profile will generate significantly more meeting requests.

3) Browse profiles of attendees

Go to the [participants list](#) to find out who is offering interesting and promising business opportunities.

4) Send & receive meeting requests

Browse [published participants profiles](#) and send meeting requests to those you want to meet during the event.

5) Matchmaking Event

Access your meetings in [My Agenda](#) or [Meetings](#), where you have your complete schedule for the event and the list of your meetings. Check your camera and microphone and don't be late!



La stratégie à
mettre en place

Les questions à
se poser

Les réseaux et
acteurs à
mobiliser

Plateformes et
événements de
réseautage :
exercice pratique



Exercice : la rédaction d'un profil

Comment remplir les rubriques pour faire passer vos messages-clés et vous mettre en valeur ?

- ❖ 10 minutes : en petits groupes (un groupe par rubrique) : comment rédiger chaque rubrique ?
- ❖ 25 minutes : commentaire collectif des propositions

la fiche de recherche de partenaires - synthèse

Comment remplir les rubriques pour faire passer vos messages-clés et vous mettre en valeur ?

Alexandra Torero Ibad 2 jours

VOTRE ORGANISATION

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Description de votre organisation

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Choisir les informations pertinentes en fonction du ou des appels identifiés.

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Mentionner ce qui vous distingue des autres : équipement unique, contribution pionnière à la recherche, positionnement sur le marché...

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Ne pas se contenter de mettre le lien vers le site web de votre organisation. L'inclure à la fin.

♡ 0

🗨 0

Alexandra T... 2 jours

Mots-clés pour décrire votre secteur, votre spécialisation

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Essayer d'avoir une combinaison de mots-clés généraux et spécifiques.

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Éviter de rester à un niveau trop élevé, sinon vous ne serez pas visible.

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Éviter de rentrer à un niveau de détail trop spécifique, sinon vous ne serez pas facile à trouver.

♡ 0

🗨 0

Alexandra Torero Ibad 2 jours

VOTRE EXPERIENCE

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Expérience dans la participation à des projets européens financés

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Autres expériences à mettre en valeur

♡ 0

🗨 0

Alexandra Torero Ibad 2 jours

VOTRE IDEE DE PROJET

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Référence de l'appel visé

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Avoir identifié un appel

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Mieux vaut cibler un appel et produire une fiche bien adaptée à celui-ci que de mentionner une multitude d'appels

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Description de votre projet et de votre idée, et de la façon dont ils contribuent à l'appel visé

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Démontrer comment vous pouvez mieux contribuer à certains impacts clés attendus de l'appel que vous avez identifié.

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Faire en sorte d'être court et succinct, éviter le jargon, être agréable à lire.

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Mots-clés pour décrire votre idée de projet

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Choisir des mots-clés proches de l'appel

♡ 0

🗨 0

Alexandra Torero Ibad 2 jours

EN TANT QUE PARTENAIRE : VOTRE EXPERTISE, VOTRE CONTRIBUTION

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

La contribution que vous proposez

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Décrire vos principales compétences, vos collaborations, votre stratégie de recherche.

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Le rôle que vous envisagez de work-package / partenaire)

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Préciser si vous vous portez volontaire pour la direction d'un work-package, si vous êtes intéressé.

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Commencer progressivement en tant que partenaire, puis faire ses preuves en tant que responsable de work-package, et une fois que vous connaîtrez bien le processus, coordonner.

♡ 0

🗨 0

Alexandra Torero Ibad 2 jours

EN TANT QUE COORDINATEUR : CE QUE VOUS RECHERCHEZ

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Description de l'expertise que vous recherchez

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Si vous recherchez une expertise concrète, la décrire en détail. Cela permet de gagner du temps pour écarter les profils non pertinents.

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Description de la contribution que vous recherchez

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Préciser le rôle attendu dans le projet (responsable de WP, partenaire)

♡ 0

🗨 0

Alexandra Tor... 2 jours

Être très clair si vous avez des préférences sur le type d'entité recherchée ou sur toute autre condition.

♡ 0

🗨 0



Conclusion : les messages à retenir



Quels sont les messages que vous emporterez avec vous ?

Podfile

Alexandra Torero Ibad • moins d'une minute

La recherche de partenaires : les messages-clés

Proposez un à trois messages à retenir.

- Alexand...** moins d'une minute
mettre en évidence ce qui nous différencie et fait de nous un partenaire indispensable
- Alexandra Torero ...** 2 minutes
soigner sa page personnelle, avec ses publications, ses projets, etc., et la proposer en anglais
- Alexandra Torero...** 4 minutes
quand on va à un brokerage, bien se préparer en amont, se faire aider dans cette préparation par votre cellule Europe
- Alexandra Torero...** 4 minutes
les brokerages ne sont pas une solution miracle
- Alexandra Torero I...** 3 heures
continuer à suivre les webinaires !!
- Alexandra Torer...** une minute
suivre la stratégie du coureur de fond, ce n'est pas un sprint mais un marathon
- Alexandra Torero I...** 3 heures
bien définir l'objectif, la stratégie et ce qu'on attend des partenaires : en temps, expertise, ...
- Alexandra Torero I...** 3 heures
100 fois sur le métier remettre son ouvrage