



## FICHE MÉTHODE

### Constituer un dossier de partenariat

Retrouvez toutes les fiches en intégralité avec les liens actifs



L'objectif du dossier de partenariat est d'ouvrir un dialogue avec l'entreprise, et non d'avoir un projet de partenariat déjà formalisé et prêt à signer. Il se conçoit donc comme une introduction structurée pour capter l'attention de l'interlocuteur, qui doit faire ressortir :

- une compréhension des enjeux ;
- l'intérêt business partagé ;
- le choix argumenté de l'entreprise sollicitée.

Plan du dossier (logique d'entonnoir, dossier de 4/5 pages maximum hors annexes) :

- présentation de l'entreprise : historique, valeurs, culture, plan de développement, ressources, besoins ;
- présentation des enjeux du partenariat ;
- intérêt business que peut représenter le partenariat : mise en évidence des gains réciproques ;
- apports et contributions du partenariat : périmètre d'actions, exemples d'actions concrètes, retour d'expérience éventuel ;
- forme juridique envisagée (la forme du partenariat est importante mais doit cependant résulter d'un consensus entre les partenaires) ;
- bénéfices attendus.

### ► Cahier des charges pour la négociation :

- forme juridique (type de contrat envisagé) ;
- gestion du partenariat : répartition des rôles et du pouvoir ;
- les ressources à mobiliser : ressources financières et non financières ;
- la planification du partenariat : c'est le programme d'activité et de développement envisagé. Il précise les modalités d'intégration, de formation, d'exécution des obligations et précise les outils de mesure et de suivi (tableau de bord).