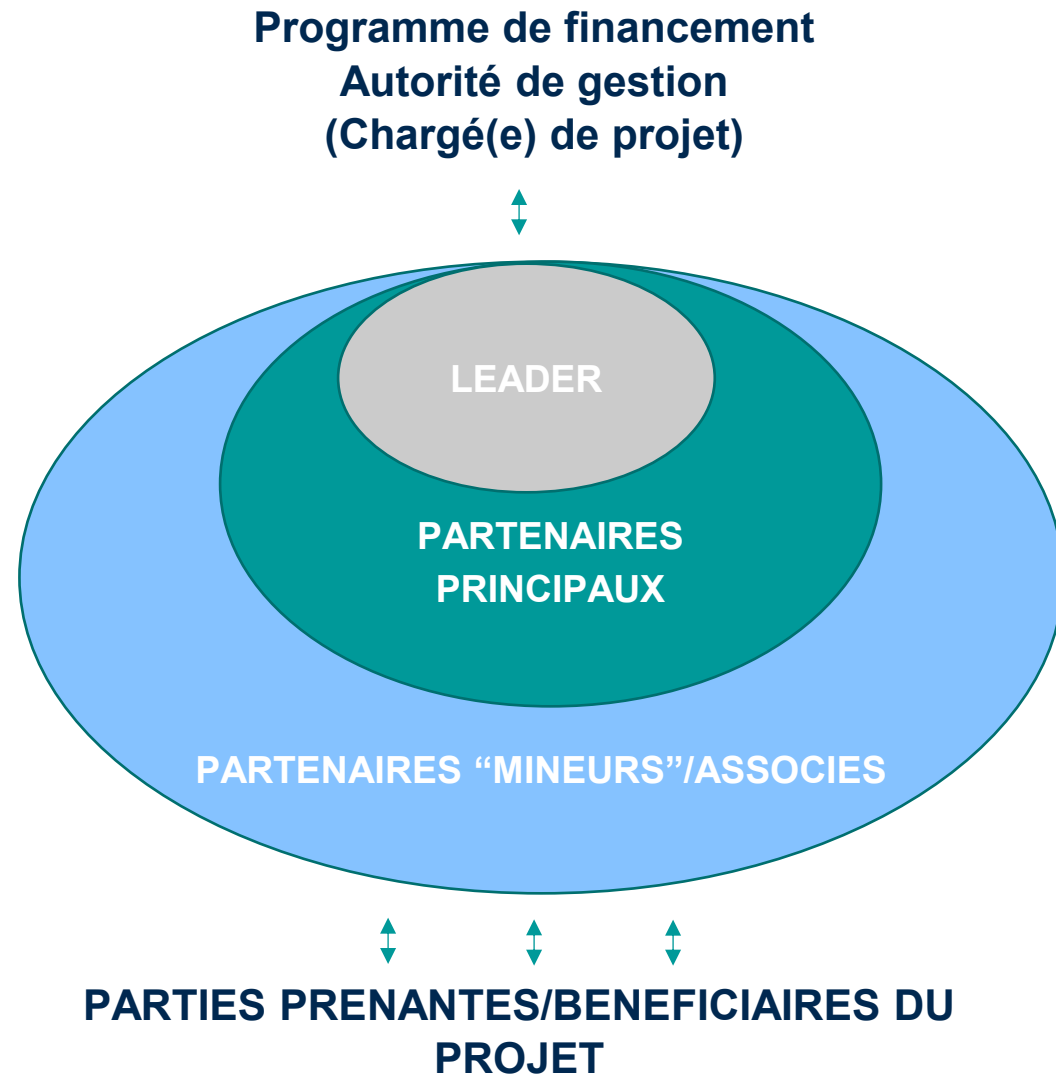


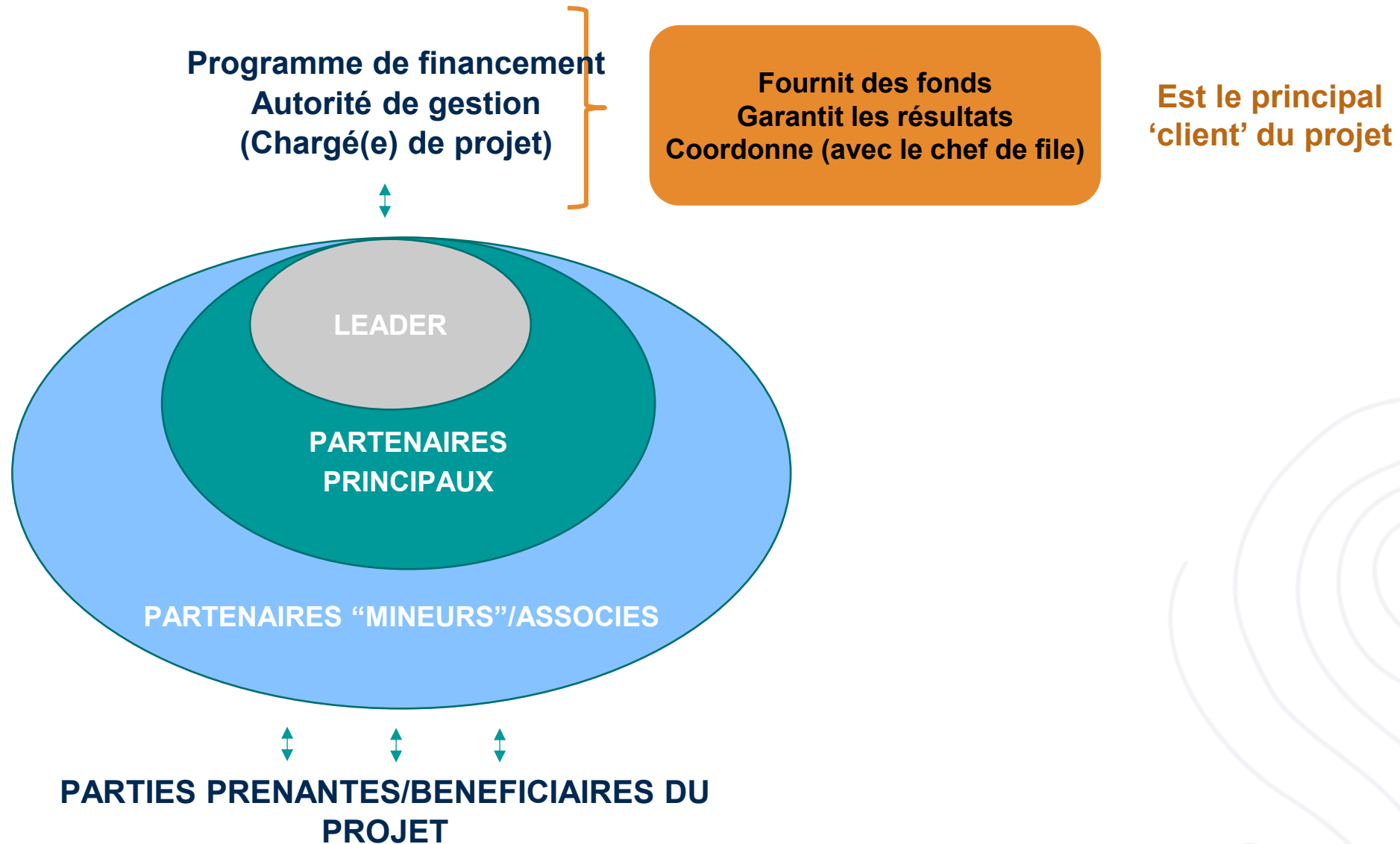
Partie 2. Constitution du consortium

Opportunités de partenariat et de financement

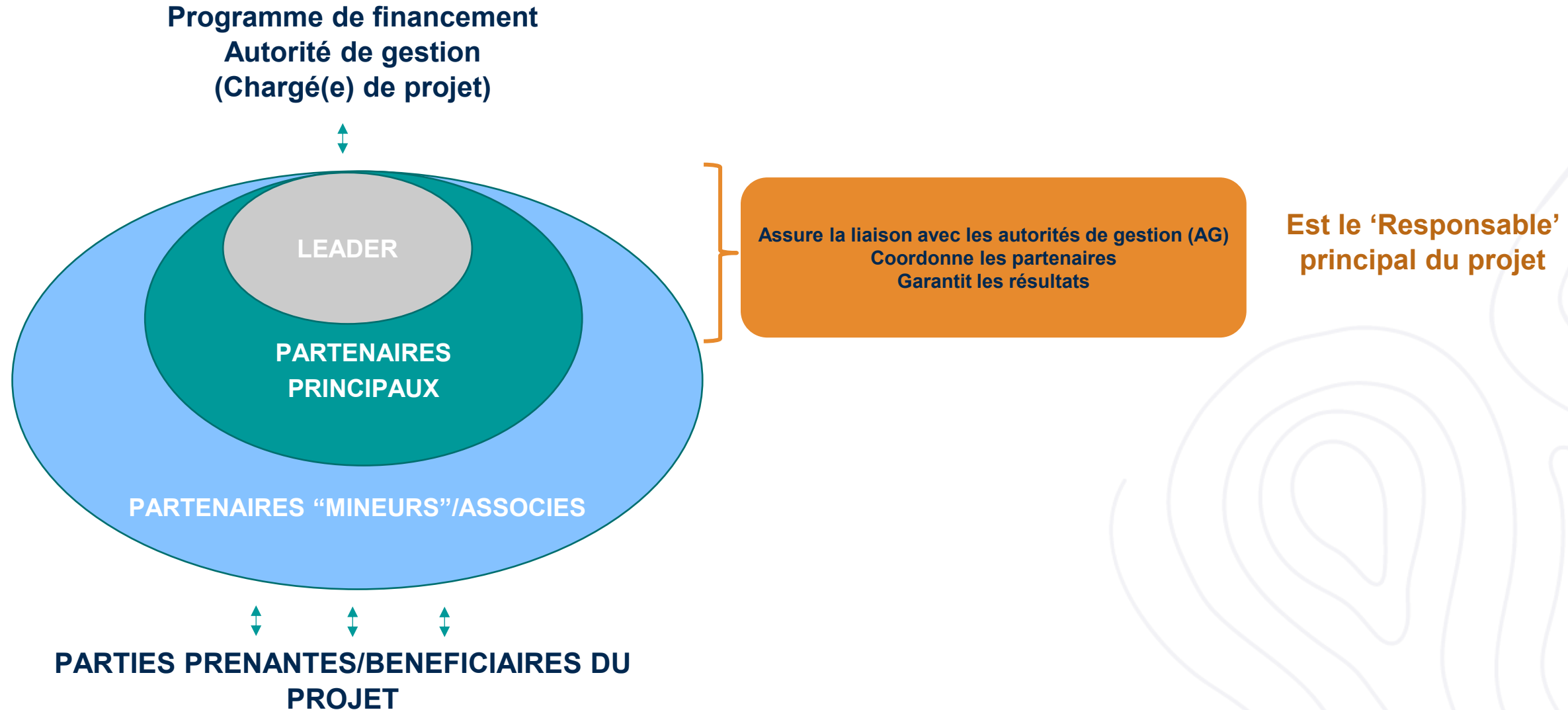
Pourquoi un consortium et quels éléments du partenariat faut-il considérer



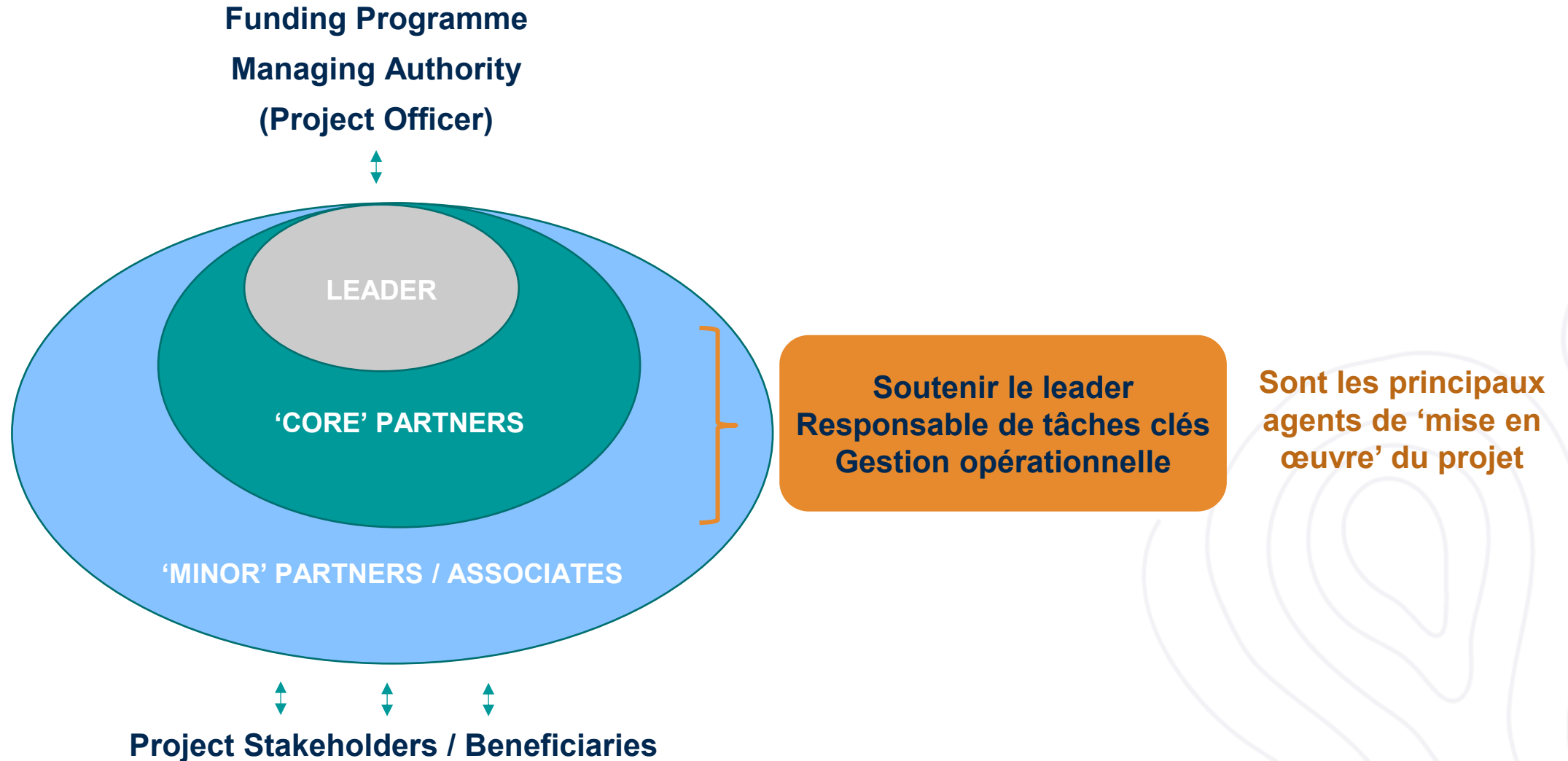
Pourquoi un consortium et quels éléments du partenariat faut-il considérer



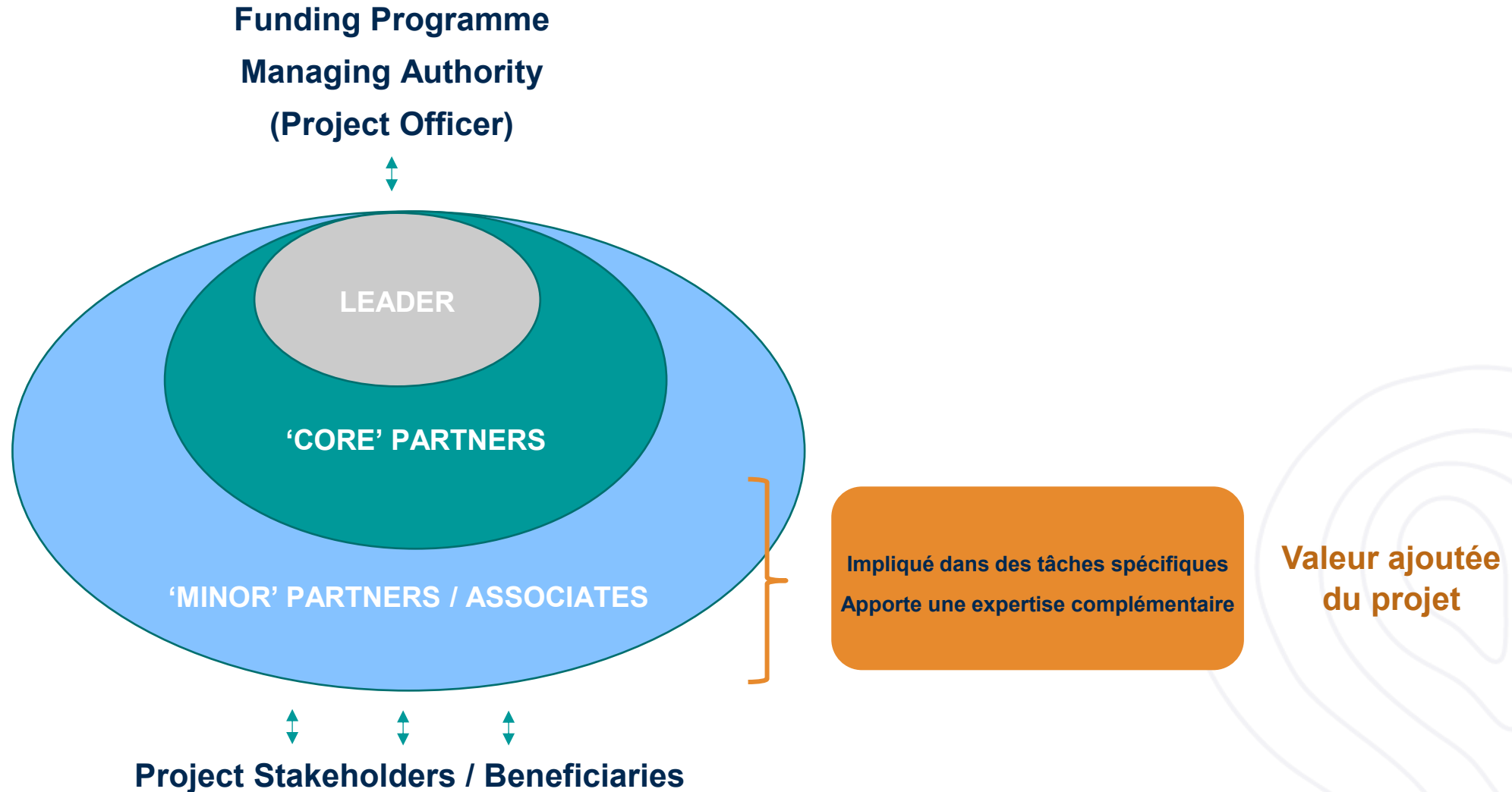
Pourquoi un consortium et quels éléments du partenariat faut-il considérer



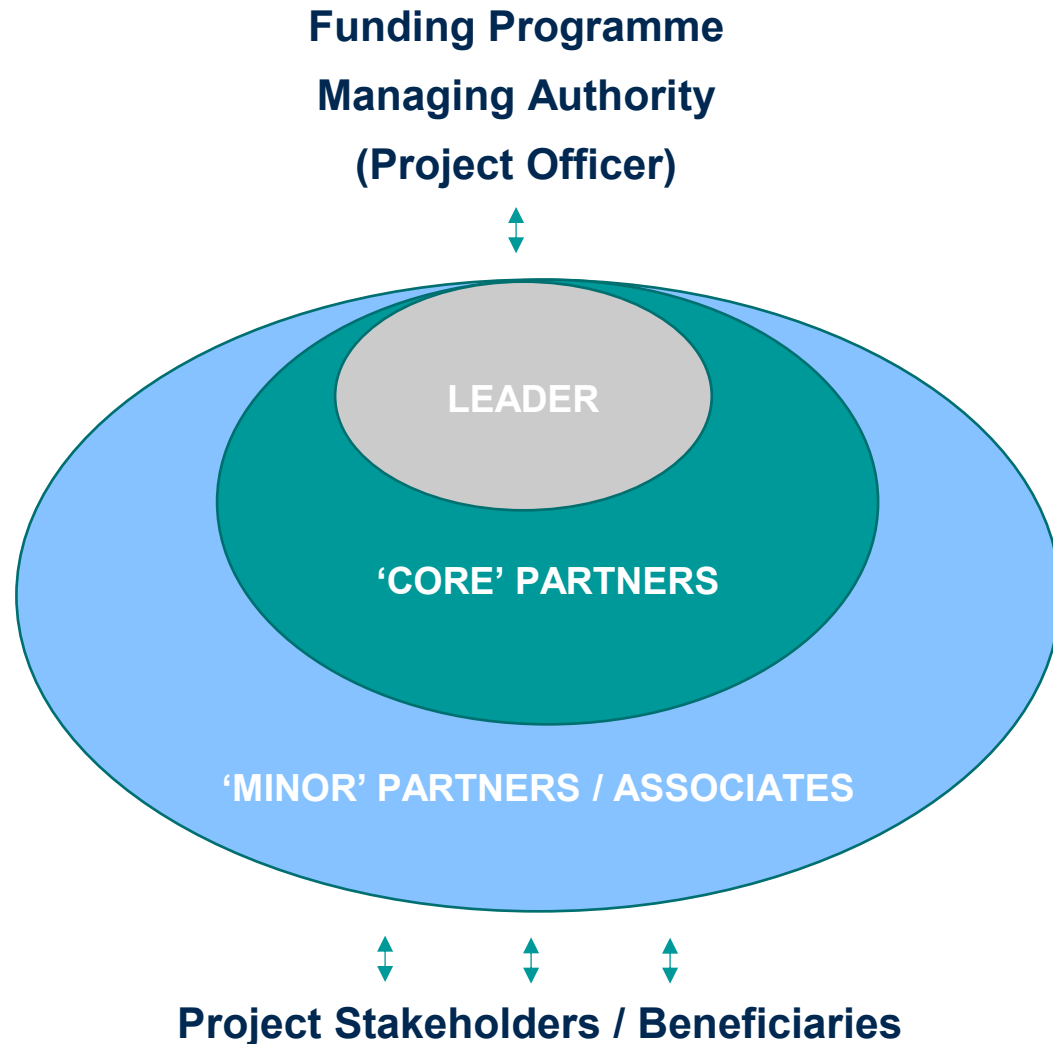
Pourquoi un consortium et quels éléments du partenariat faut-il considérer



Why a Consortium and which element of a partnership to consider



Pourquoi un consortium et quels éléments du partenariat faut-il considérer



Ceux à qui le projet est
destiné

Bénéficie du projet
Fournit des retours / contributions

À prendre en compte lors de la sélection des partenaires et de la définition des rôles globaux

1. **Rester concentré** – sur vos priorités clés, vos forces et votre valeur ajoutée
2. **Choisir le bon niveau de partenariat** – transfrontalier, transnational, interrégional
3. **Se renseigner sur les bonnes pratiques** – avant d'approcher les partenaires
 - ✓ Choix stratégique des partenaires – y a-t-il vraiment suffisamment de liens entre vous ?
 - ✓ Vérifier les compétences des organisations partenaires – sont-elles vraiment similaires ?
 - ✓ Partager la responsabilité, l'engagement et les résultats
4. **Fixer des ambitions réalistes – échange d'expériences / apprentissages**
 - ✓ Indicateurs de succès dès le départ – à discuter dès la proposition
 - ✓ Budget et planification – la coopération demande du temps et des ressources
 - ✓ Répartition des efforts et des gains – « il faut être plus que deux pour danser le tango »
5. **S'appuyer sur les expériences acquises** – développer un réseau solide au fil du temps
6. **Ne pas abandonner / tirer les leçons des erreurs** – il faut du temps et de la persévérance pour devenir un leader

Éléments essentiels à prendre en compte lors de la formation d'un partenariat

- **Que dois-je rechercher ?**
 - Problèmes communs, partage de problématiques
 - Expérience antérieure en coopération
 - Localisation des partenaires
 - Capacité financière des partenaires
- **Comment/Où obtenir de l'aide ?**
 - Forums de recherche de partenaires
 - Événements de promotion du programme
 - Organismes nationaux/régionaux du programme

Engagement

Relevance

Capacité

Réseautage

Ce que vous souhaitez réellement obtenir de votre partenariat

- **Leadership fort** – le partenaire principal doit être compétent, expérimenté et digne de confiance
- **Soutien solide** – l'équipe principale doit être facile à collaborer, expérimentée et fiable
- **Couverture thématique/géographique équilibrée** – le partenariat global doit garantir une bonne combinaison
 - ✓ Avez-vous besoin de compétences méthodologiques ?
 - ✓ Avez-vous besoin d'une couverture régionale ?
 - ✓ Avez-vous besoin de compétences spécifiques et de savoir-faire ?
- **Expérience de travail commune** – une bonne partie (%) des partenaires doivent avoir déjà collaboré
 - ✓ Avez-vous un chef de file compétent ?
 - ✓ Faites-vous confiance à vos partenaires ?
 - ✓ Avez-vous bien travaillé sous pression ?
- **Bonne relation avec le “client”** – assurez une bonne relation avec le chef de file (et l'équipe principale)
- **Accent sur les résultats et la valeur** – au final, ce que vous souhaitez, c'est une réalisation utile et livrée à temps

Exemples de partenariats soutenus

Questions for oneself when building a project proposal...

1. **Comment abordez-vous généralement l'identification des opportunités de financement** en lien avec vos idées de projet ?
2. **Quelles étapes envisagez-vous, une fois une opportunité de financement identifiée,** pour garantir une proposition réussie ?
3. **Quels éléments considérez-vous dans la mise en place d'un partenariat efficace** et/ou pour définir votre rôle au sein de celui-ci ?
4. **Quel est votre secret principal** pour réussir la rédaction de propositions ?

Merci pour votre soutien!

 Website: <https://westmed-initiative.ec.europa.eu/>

  @WestMedStrat

WESTMED

Supported
by the

