

## «Construire une coopération Formation accompagnement

## AVEC SUCCÈS»

Votre projet est de construire  
avec une ou plusieurs PMI

- une coopération
- un réseau
- une alliance
- un partenariat
- un groupement.

**Vos objectifs sont de :**

- **PARTAGER** une démarche commerciale commune ;
- **PROPOSER** une offre globale de produits ;
- **DÉVELOPPER** des sous-ensembles, des fonctions complètes ;
- **ALLER** ensemble à l'international ;
- **PARTAGER** des compétences techniques, technologiques ;
- **ACHETER** et **SE FOURNIR** à plusieurs ;
- **METTRE EN PLACE** une démarche qualité commune ;
- **PARTAGER** des coûts et des services ;
- **DÉVELOPPER** une logistique commune...

**VISIOMECA Rhône-Alpes  
vous propose :**

- **6 journées de formation, d'outils, de témoignages** sur les bonnes pratiques des Alliances Septembre 2002 ;
- **un accompagnement personnalisé** (conseils, suivi, financement) du montage de votre projet de coopération pendant 10 mois.

# Objectifs

- Permettre aux dirigeants d'une entreprise ou d'un groupement d'être préparés de manière très opérationnelle aux étapes importantes de la construction réussie d'une alliance.
- Mettre en œuvre le projet de coopération par un accompagnement personnalisé.

## Spécificités de la formation

### **F**ormer aux bonnes pratiques des Alliances et aux étapes importantes à respecter pour réussir votre projet d'Alliance.

Animée par une équipe de spécialistes et illustrée par des témoignages, la présentation très interactive de mise en place d'une coopération permet aux dirigeants de se positionner dans sa démarche, d'enrichir son projet et de préparer un plan d'actions à mettre en œuvre pour réussir son partenariat (PHASE 1).

### **A**ssurer au(x) dirigeant(s) un diagnostic adapté du projet par un Conseil-Expert.

**Comment ?** Le chef d'entreprise sélectionne, à partir d'une liste qualifiée et d'un entretien, le conseil qui l'accompagne dans son projet.

- **Dans un premier temps**, sur une période de 1 mois, le conseil réalise un diagnostic du projet et bâtit avec le/les dirigeants un plan d'actions à mettre en œuvre. Il assiste le dirigeant dans les dossiers d'aides financières (4 jours de conseil sont financés par le programme) (PHASE 2).
- **Dans un deuxième temps**, sur une période de 10 mois, le dirigeant peut d'être accompagné dans le montage de son projet. Des aides financières (subventions DRIRE ou Région) lui seront proposées en fonction des actions à entreprendre (PHASE 3).

### **U**n plus : un conseiller "relais" suit le dirigeant dans son projet pendant 10 mois.

- **Qui est-il ?** Un conseiller spécialisé de CCI, de Syndicats Professionnels, de Centres Techniques connaissant bien l'entreprise et son dirigeant.
- Le conseiller "relais" recherche et sélectionne les dirigeants de PMI qui participent au programme. Il suit les 6 jours de formation collective du programme (PHASE 1).
- Il aide les dirigeants dans la sélection de l'Expert et assiste aux réunions d'échange entre l'Expert et les Entreprises. Il contribue à la réussite du projet par son regard extérieur. Il est une source d'information et de veille pour les dirigeants du futur groupement (PHASE 2).
- Le conseiller "relais" participe, à la demande du/des dirigeant(s), au montage du dossier financier pour permettre l'accompagnement sur 10 mois (initiative en réseau, aides DRIRE, JEV Européen). Il suit et évalue le déroulement du montage du projet (PHASE 3).

# Programme - Formation

## "Construire une coopération avec succès"

PHASE 1  
septembre  
2002

### MAÎTRISE DES FACTEURS CLEFS DE SUCCÈS

Ces trois journées de formation vont permettre aux dirigeants de maîtriser les étapes importantes, les bonnes pratiques, les facteurs clefs de succès des coopérations.

#### 1<sup>re</sup> journée

- Quels enjeux et avantages des groupements pour votre développement ?
- Quels meilleurs types de groupements pour votre entreprise ?
- Différences entre coopération, alliance, groupement, réseau, partenariat...?
- Quels sont les risques de votre coopération ?
- Définir les profils de partenariats possibles.

#### 2<sup>e</sup> journée

- Comment rechercher le bon partenaire ?
- Comment négocier efficacement avec son futur partenaire ?
- Quels critères pour bien sélectionner le partenaire ?
- Quel doit-être l'état d'esprit des hommes dans un projet de coopération ?
- Comment bâtir et valider un projet "gagnant/gagnant" avec son partenaire ?

#### 3<sup>e</sup> journée

- Spécificités juridiques, fiscales et patrimoniales des alliances
- Comment choisir la meilleure structure juridique ?
- Comment conduire et organiser avec succès l'alliance ?
- Quelles sont les limites et les difficultés que vous pourrez rencontrer ?
- Utiliser avantageusement les leviers des coopérations (apprentissage, compétitivité...).

PHASE 2  
octobre  
2002

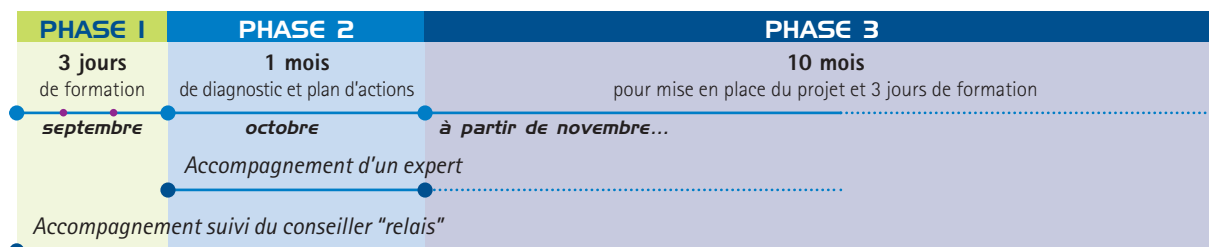
### DIAGNOSTIC ET PLAN D' ACTIONS DU PROJET

- **Suivi du projet personnalisé** sur un mois, réalisation du diagnostic du projet et mise en place d'un plan d'actions par un **expert en coopération** (4 jours financés par le programme).
- Cette phase s'organise autour d'échanges et de réunions de travail entre le dirigeant / l'expert et le conseiller "relais".

PHASE 3  
sur 10 mois

### ACCOMPAGNEMENT EFFICACE DE VOTRE COOPÉRATION

- Le dirigeant peut choisir d'être accompagné dans le **montage de son projet**. Des aides financières (subventions DRIRE ou Région) lui seront proposées en fonction des actions qui seront entreprises.
- Un **conseiller "relais" accompagne** tout au long de la démarche le/les dirigeants d'entreprise dans leur projet de groupement (lire page de gauche).
- **3 journées de formation spécifiques** permettront de traiter des thèmes (alliances commerciales, coopérations internationales, alliances dans les achats, coopération technologique, les outils d'organisation des groupements, aspects juridiques).



## Critères de sélection des participants

### LA FORMATION ACCOMPAGNEMENT "CONSTRUIRE UNE COOPÉRATION" S'ADRESSE À :

**un dirigeant** ayant un projet sérieux de groupement et de recherches de partenaires ;  
**un groupement** de plusieurs entreprises souhaitant être accompagné dans la formalisation de sa démarche.

Les projets sélectionnés prioritairement seront ceux dont l'attente est clairement identifiée par la filière industrielle ou le marché (candidature retenue par un comité de pilotage).

Les dirigeants devront démontrer une vraie motivation stratégique pour le projet de développement de leur entreprise.

Pour mener à bien le projet, ils devront montrer du charisme, de la volonté, de la ténacité, des capacités à **mobiliser** des partenaires (leadership), mais aussi à **entrer** dans une démarche gagnant/gagnant avec leurs partenaires.

## Notre engagement

### Participation :

- 6 journées de séminaires collectifs
- un diagnostic de 4 jours par un expert
- un suivi sur 10 mois par un conseiller "relais"
- une aide au montage de dossier financier
- repas compris

Prix par entreprise : 1800 euros HT

Je suis intéressé par cette formation et souhaite recevoir plus d'informations :

NOM/Prénom .....

SOCIÉTÉ .....

Adresse .....

Tél. ....

Email .....

Cachet et Signature

## Partenaires du programme

- Les Chambres de Commerce et d'Industrie de Rhône-Alpes (CCI)
- Union des Industries Métallurgiques et Électriques de la Région Rhône-Alpes (UDIMERA)
- La Fédération des Industries Mécaniques (FIM)
- L'Association des Centres Techniques de la Région Rhône-Alpes (ACTRA)
- La Direction Régionale de l'Industrie, de la Recherche et de l'Environnement (DRIRE)
- La Région Rhône-Alpes



## Contact

**APIMERA / VISIOMECA** - Marie-Pierre LABREGERE  
Tél. 04 78 77 35 90 - Fax 04 78 77 06 53  
Email : apimera@apimera.asso.fr

## Informations sur le programme de la formation

**Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon**  
Patrick CLERT-GIRARD - Tél. 04 72 40 57 07  
Fax 04 72 40 59 65 - Email : clert@lyon.cci.fr

Cadre réservé aux coordonnées des conseillers "Relais"