






**Webinaire 5**  
**Développer une stratégie de partenariat  
dans la perspective d'intégrer un  
consortium**

**PROGRAMME  
ÉCONOMIE  
BLEUE** EN ALGÉRIE  
Pêche et Aquaculture

**INNOfluence**

1

1

## Contexte

Dans le cadre du **programme Économie Bleue, Pêche et Aquaculture** et des actions initiées suite à l'Appel à Manifestation d'Intérêt (AMI), notamment **la formation en ingénierie de projets, développement et soumission de projets de recherche** financée par l'UE, nous avons le plaisir de vous inviter à un deuxième **webinaire introductif, celui-ci sur les critères d'évaluation**

2

2

## INNOfluence L' intervenant

### INNOfluence

INNOfluence est une société spécialisée en Ingénierie de la **recherche et de l'innovation**

Accompagne les entreprises, universités, centres de recherche et les Collectivités.

**Conseil** en stratégie, **montage** et **gestion** de projets

**CIR, Financements** français et **européen** (Horizon Europe, FED, Interreg Med, Prima, Fonds structurel, EIC, Erasmus+...)

**Organisme de formation déclaré** sous le numéro : 93060798706



**Philippe DUBOIS, CEO**  
**+30 ans dans le conseil, la Recherche et l'innovation**

3

3

Toutes les informations relatives à la formation se retrouveront ici :

<https://innofluence.eu/index.php/formati-on-en-developpement-et-soumission-de-projets-de-recherche/>



Nous utiliserons SLIDO pour les interactions  
[Http://slido.com](http://slido.com)

4

4



## Programme de ce webinaire

- ✓ Rappel sur les différents statuts des participants
- ✓ Comment définir sa stratégie partenariale
- ✓ Comment se présenter (*Partner Identification Form*)
- ✓ Comment valoriser son réseau de contacts
- ✓ Comment rechercher les bons consortia pour les rejoindre en tant que partenaire
- ✓ Questions / Débats

5

## Pourquoi des partenaires?

### Complémentarité de Compétences

- Si vous avez toutes les compétences, pourquoi un projet collaboratif?

### Donner (et justifier) d' une dimension transnationale

- Pour intéresser les bailleurs (EU) votre projet doit être transnational il ne peut pas garder sa dimension locale/régionale/nationale

6

6

## Les exigences des programmes en termes de partenariat

---

3 partenaires de 3 pays différents  
(dont 1 Etat membre de l'UE)



4 partenaires de 3 pays différents  
(dont 1 UE, 2 PPM)



Attention, certains appels peuvent avoir des exigences différentes!

7

7

## Rappel sur les différents statuts des participants

Affiliates, subcontractor, associated partners

8

8

## Tout d'abord: Qu'est-ce qu'un partenaire? Un coordinateur?

- Qu'est ce qu'un **beneficiary**
  - Un partenaire signataire du Grant Agreement (en fait de « l'access form »)
  - Il prend part aux activités de R&D l'action (le projet)
  - Il accède aux résultats du projet (conditions définies par le Consortium agreement)
- Qu'est ce qu'un **Coordinator**
  - Le partenaire ayant un rôle de coordination
  - L'unique point de contact du bailleur (CE)
  - L'unique signataire direct du Grant (GA) les autres partenaires signant un Access form

9

## Le coordinateur

- Charge de travail et responsabilité importantes (administratives, budgétaires et scientifique)
- Dispose d'un budget spécifique (5 à 7% du budget du projet)
- Doit être expérimenté (la personne coordonnante et son équipe)
- La personne morale doit fournir des garanties de solidité financière et administrative car c'est lui qui reçoit la subvention et la redistribue
- Il veille à la bonne marche du projet sans se comporter comme un chef absolu
- C'est surtout un animateur !

10

## Le partenaire (beneficiary)

- Sa responsabilité est limitée, **cependant** L'ensemble du consortium est solidaire (si un partenaire ne réalise pas une tâche qui lui est affectée les autres doivent solidairement livrer le livrable qui en dépend)
- Le beneficiary peut prendre la **responsabilité d'un lot de travail** (Work package)
- Ou prendre simplement une responsabilité au **niveau d'une ou plusieurs tâches**
- Il participe aux **Assemblées générales** et prend part aux grandes décisions du projet
- Sa charge administrative est modeste dans les projets Erasmus+, raisonnable dans les projets Horizon et PRIMA, assez lourde dans les projets Interreg

11

## Autres statuts possibles des entités juridiques



LES « AFFILIATES »



LES  
« SUBCONTRACTORS »



LES « ASSOCIATE  
PARTNERS »

12

12

## Les alternatives : Affiliate

- « **affiliate** » ou « *affiliated entity* » (anciennement *linked third-party*)
- Concerne des parties liées juridiquement à un partenaire
  - Lien capitalistique / juridique
  - Convention
  - Groupement d'intérêt...GIE, GIP,...
  - Ex:
    - L'antenne d'une université dans le pays ou à l'étranger
    - Composante d'une Unité Mixte de Recherche
    - La filiale d'un groupe industriel
    - L'adhérent d'un cluster
- N'apparaisse pas comme *beneficiary* mais lié à un *beneficiary*
- Considéré comme un *beneficiary* (a les mêmes droits et obligations). A besoin d'un PIC.
- Signe le Consortium Agreement
- Est éligible au financement de l'UE

13

13

## Les alternatives : Associate partner

- Participe activement à l'action (Tâches affectées)
- A accès limité aux résultats (qu'ils ont générés)
- Est référencé dans le Grant Agreement et l'accord de consortium mais ne les signe pas
- N'est pas éligible aux financements de l'UE

14

14

## Les alternatives : Sub-contractor

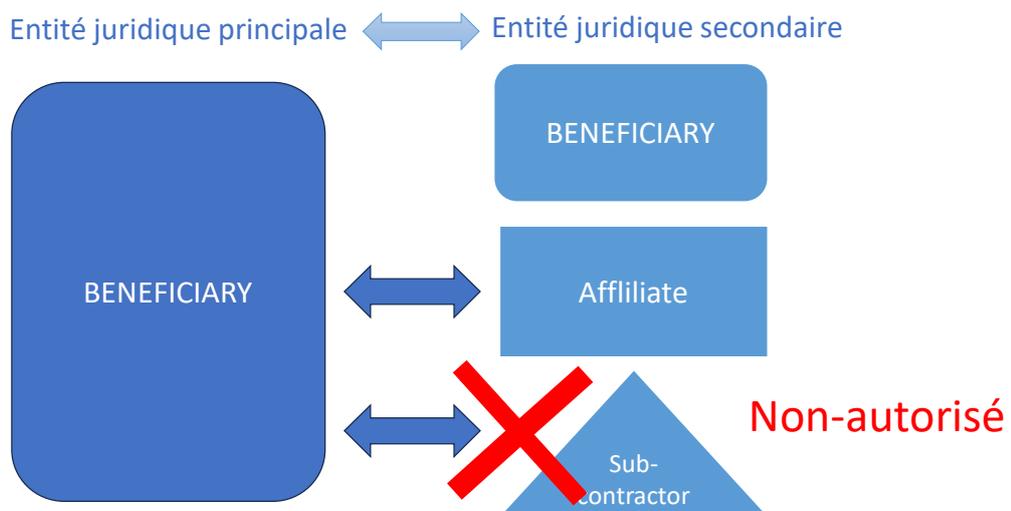
- Contracte avec **un seul** partenaire
- Ne participe pas à l'action (pas de tâche affectée)
- Ne contribue aux activités de recherche ou innovation
- N'accède pas aux résultats (pas de PI)
- Implication très limitée à des apports basiques (analyses, fabrication de pièces, site web, communication, management...)
- Juridiquement / Capitalistiquement indépendant de chaque « beneficiary » du projet (coordinateur inclus)
- Ne touche pas de subvention mais émet des factures en direction d'un des partenaires (bénéfice)

Peut être d'intérêt pour des acteurs de la recherche et de l'innovation

15

15

## Statuts possibles pour deux entités liées :



16

16

## Eligibilité

2 entités juridiques liées juridiquement peuvent participer à un même projet MAIS ne seront pas considérées comme indépendantes par les règles d'éligibilité.

17

17

## Comment définir sa stratégie partenariale

Beneficiary, affiliate,....

18

18

## Les critères



- ✓ Avez-vous un projet nécessitant des partenaires?
- ✓ Des intérêts précis ?
  - Propriété industrielle à défendre
  - Enjeux stratégiques dans la direction scientifique
- ✓ Avez-vous les atouts en main ?
  - L'expérience de coordination
  - L'équipe de soutien (budget, administratif)
  - L'équipe de recherche
  - Le soutien de votre hiérarchie

19

## Premiers pas dans un consortium européen

- ✓ Commencez comme partenaire pour découvrir le fonctionnement des projets ;
- ✓ Devenez **leader de tâches/WP** pour gagner en responsabilité et en visibilité (meilleure voie vers la coordination) ;
- ✓ Restez actif dans les hubs trans-nationaux (e.g. Ouest Med), clusters, événements et plateformes européennes, pour accroître vos opportunités.

20

# Comment rechercher les bons consortia pour les rejoindre en tant que partenaire?

Partner identification file (PIF), Partner profile,...

21

21

## Partenaire : Recherchez un consortium



**1 rédiger son Partner profile (ou Partner identification file = PIF)**



**Evaluer la pertinence de vous inscrire sur le site de networking de PRIMA**

<https://prima-med.org/find-partners/>

**Ou Horizon Europe**



**Consulter le MESR (PCN Prima) pour savoir si des projets se montent en impliquant des algériens sur la thématique choisie**

« Les candidats doivent vérifier auprès de leur PCN si la soumission doit également être effectuée au niveau national. »  
(WP 2025)



**Identifier des partenaires potentiels dans votre propre base de contact**

**Dans la base précédents projets PRIMA et leur coordinateur**

22

## Rédiger le Partner profile



1 rédiger son Partner profile (ou Partner identification file = PIF)



Evaluer la pertinence de vous inscrire sur le site de networking de PRIMA

<https://prima-med.org/find-partners/>

Ou Horizon Europe



Consulter le MESR (PCN Prima) pour savoir si des projets se montent en impliquant des algériens sur la thématique choisie

« Les candidats doivent vérifier auprès de leur PCN si la soumission doit également être effectuée au niveau national. » (WP 2025)



Identifier les précédents projets PRIMA et leur coordinateur

<https://prima-med.org/projects-portfolio/>

23

## Partner profile: pourquoi / Comment



- ✓ Un Partner profile pour :
  - ✓ Vous présenter
  - ✓ Vous intégrer plus facilement dans un consortium
- ✓ Modalités
  - ✓ A **préparer** en avance (modèle Innofluence) et **faire valider**
  - ✓ A **distribuer** largement dans votre réseau (Chercheurs, PCN, groupements...)
  - ✓ A **mettre à jour** régulièrement
  - ✓ Toujours l'avoir **sous la main** pour répondre à une sollicitation
- ✓ Précautions
  - ✓ **Document public** : Pas d'informations sensibles, Validation par votre hiérarchie

24

24



## Partner profile Contenu

<https://innofluence.eu/wp-content/uploads/2025/04/IF24-Partner-profile-Template.docx>



- ✓ Fiche synthétique (Identification, adresse, PIC,...)
- ✓ Présentation du labo en ½ page
- ✓ Présentation de vos atouts (assets)
  - ✓ Bases de données, logiciels, équipements
  - ✓ Expertise, savoir-faire
  - ✓ Partenariats (adhésion à des réseaux...)
- ✓ Track record
  - ✓ Projets européens (passé en cours)
  - ✓ Publications récentes, autres projets...

25

## Partenaire : Recherchez un consortium



**1 rédiger son Partner profile (ou Partner identification file = PIF)**



**Evaluer la pertinence de vous inscrire sur le site de networking de PRIMA**

<https://prima-med.org/find-partners/>

**Ou Horizon Europe**



**Consulter le MESR (PCN Prima) pour savoir si des projets se montent en impliquant des algériens sur la thématique choisie**

« Les candidats doivent vérifier auprès de leur PCN si la soumission doit également être effectuée au niveau national. » (WP 2025)



**Identifier des partenaires potentiels dans votre propre base de contact**

**Dans la base précédents projets PRIMA et leur coordinateur**

26

## valoriser son réseau de contacts

- ✓ Viser le **Long-terme**
  - ✓ Construire son réseau prend du temps, il faut viser le long-terme
  
- ✓ Tirer partie de votre environnement, de vos contacts **dimension transnationale**

27

27

## Partenaire : Recherchez un consortium



1 rédiger son Partner profile (ou Partner identification file = PIF)



Evaluer la pertinence de vous inscrire sur le site de networking de PRIMA

<https://prima-med.org/find-partners/>

Ou Horizon Europe



Consulter le MESR (PCN Prima) pour savoir si des projets se montent en impliquant des algériens sur la thématique choisie

« Les candidats doivent vérifier auprès de leur PCN si la soumission doit également être effectuée au niveau national. » (WP 2025)



Identifier des partenaires potentiels dans votre propre base de contact

Dans la base précédents projets PRIMA et leur coordinateur

28

## Partenaire : Recherchez un consortium



1 rédiger son Partner profile (ou Partner identification file = PIF)



Evaluer la pertinence de vous inscrire sur le site de networking de PRIMA

<https://prima-med.org/find-partners/>

Ou Horizon Europe



Consulter le MESR (PCN Prima) pour savoir si des projets se montent en impliquant des algériens sur la thématique choisie

« Les candidats doivent vérifier auprès de leur PCN si la soumission doit également être effectuée au niveau national. » (WP 2025)



Identifier des partenaires potentiels dans votre propre base de contact

Dans la base précédents projets PRIMA et leur coordinateur

29

## Explorer la base des projets financés



✓ <https://prima-med.org/projects-portfolio/>



✓ <https://cordis.europa.eu/projects/fr>



30

30

# Construire son réseau

## Une démarche de long-terme

Partner identification file (PIF), Partner profile,...

31

31

## Valoriser son réseau de contacts

- ✓ Ré-évaluer vos contacts
- ✓ Tirer partie de votre environnement, de vos contacts de **dimension transnationale**
- ✓ **Une base de contacts mutualisée**
- ✓ **Adhésion à des réseaux**
- ✓ **Abonnement à des Newsletters des réseaux**

32

32

## L'écosystème européen du Blue Economy



33

## Quelques partenaires privilégiés

- Rejoignez le réseau Obreal 
- (Barcelone, Espagne) réseau d'universités européennes, africaines et sud-américaines.
- Montent et gèrent de nombreux projets (Erasmus+, PRIMA, Horizon) dans différents domaines.
  - [https://innofluence.eu/wp-content/uploads/2025/07/OBREAL\\_membership\\_request\\_FR.docx](https://innofluence.eu/wp-content/uploads/2025/07/OBREAL_membership_request_FR.docx)
- Restez en lien avec le Pôle Mer
  - Spécialisée économie bleue : Beau réseau de partenaires européens. Sont au courant de certains projets en montage
  - europe@polemermediterranee.com 
- Développez les relations avec le CIESM 
  - Prof. Laura Giuliano, Director General, contact@ciesm.org
  - co-Chair: Hichem Kara, Univ. Annaba, Algeria

34

34


 Programme financé par l'Union européenne

*En vous remerciant de votre participation !*



 الاقتصاد الأزرق  
Economie bleue



# Des questions ?

**PROGRAMME ÉCONOMIE BLEUE** EN ALGÉRIE  
Pêche et Aquaculture

35


 Programme financé par l'Union européenne

*En vous remerciant de votre participation !*



 الاقتصاد الأزرق  
Economie bleue



**PROGRAMME ÉCONOMIE BLEUE** EN ALGÉRIE  
Pêche et Aquaculture

Contact formateurs :  
formationprojetsEB@innofluence.eu

Toutes les informations relatives à la formation se retrouvent ici:

<https://innofluence.eu/index.php/formation-en-developpement-et-soumission-de-projets-de-recherche/>




36

# Annexes

37



Programme financé par l'Union européenne



**OBREAL** UNE ASSOCIATION DE  
COOPÉRATION INTERRÉGIONALE  
**vos partenaires espagnols pour vos  
futurs projets Erasmus+ et autres ?**

Angel M. Rafaël  
Senior Project manager  
<https://obreal.org/>



**PROGRAMME  
ÉCONOMIE  
BLEUE** EN ALGÉRIE  
Pêche et Aquaculture

**OBREAL**

38




**PROGRAMME  
ÉCONOMIE  
BLEUE** EN ALGÉRIE  
Pêche et Aquaculture




## Des partenaires et des projets en économie bleue

**Fanny Moutin**  
International Projects and Events Manager  
<https://polemermediterranee.com/>



39

This table gives an overview of the different kinds of EU grants participants and indicates cost eligibility (not exhaustive):

TYPE	Can implement 'action tasks' on its own?*	What is eligible for the beneficiary/ affiliated entity?*	Must be identified in Annex 1 GA?*	Conditions for participation*	Grant Agreement article
Beneficiaries	YES	Costs	YES	Must be eligible	Article 7
Affiliated entities	YES	Costs	YES	Must have a link (e.g. capital or legal link) with a beneficiary and fulfil the same eligibility conditions	Article 8
Associated partners	YES	n/a	YES	No specific conditions (Aps do not receive funding).	Article 9.1
Third parties contributing to the project	NO (participate in the action as contributors)	n/a (exception for HE: Costs)	YES	/	Article 9.2
Subcontractors	YES	Invoiced price	DEPENDS (usually only subcontracted tasks; for some programmes also subcontractor name)	Must be best value for money or lowest price and no conflict of interest <i>(plus additional conditions for some programmes)</i>	Article 9.3
Third parties receiving financial support**	NO (participate in the action as recipients)	Amount of support given	NO (only conditions for FSTP recipients)	According to the conditions in Annex 1	Article 9.4

\* Unless otherwise provided for in the call conditions.  
\*\* Only if allowed in the call conditions.

Source: Extrait de l'annotated Grant Agreement

40