

# CoopIndus

Coopérer pour industrialiser

## Fiche atelier 3 : Choisir et savoir travailler avec ses sous-traitants

*"Les bons partenaires de la startup sauront, grâce à leur réseau, inciter tel ou tel fournisseur à faire preuve de souplesse pour s'adapter au besoin de la startup. Et n'oublions pas qu'une bonne relation se fonde sur un bon contrat."*

### Lien vers vidéo You Tube :

[https://www.youtube.com/watch?v=RGLELF8kYSQ&index=3&list=PLOPO\\_3DSF5KqK-lg9Hx5kgLqVjklldwbj](https://www.youtube.com/watch?v=RGLELF8kYSQ&index=3&list=PLOPO_3DSF5KqK-lg9Hx5kgLqVjklldwbj)

### Intervenants :

Thierry Uring (Udimec), Jérôme Lopez (CPME38), Nicolas Paget (Waga Energy), Vincent Lé (Apitrak), Antoine Auberton (Enlaps)

Animatrice : Stephanie Berard

### Compte-rendu :

#### 1) Identifier et Choisir ses sous-traitants et fournisseurs

Pour les startups, l'importance porte plutôt sur la **réactivité** car elles ne font pas de sourcing très large comme pourrait le faire une grande entreprise. Elles comptent sur leur **réseau** de connaissances et le bouche à oreille. Il faut bien évidemment que le partenaire ait les compétences nécessaires à la réalisation.

Pour choisir, il est important de trouver les fournisseurs et sous-traitants clés donnant de la **valeur ajoutée**. Dans le bassin grenoblois le terrain est très fertile. Mais on peut agiter le réseau pour compléter l'offre. En fonction de **l'évolution des demandes** côté client, il faut parfois changer de réseau de partenaires car les volumes évoluent.

On peut alors déterminer deux phases :

- Sortir un bon produit pour continuer à l'améliorer, à diffuser dans un petit réseau,
- Puis une phase de grande production, qui nécessite de s'adapter et rechercher des alternatives dans le réseau.

Il est important également de se poser continûment la question : qu'est-ce qu'on peut **faire chez soi, coopérer pour faire, ou faire faire** ? Car la réponse évolue en fonction des volumes, des demandes, de la croissance de la startup.

Partir à **l'international** : il faut partir accompagné par une structure ! Car beaucoup de paramètres sont différents à l'étranger dans de tels partenariats.

#### 2) Etre attractif pour le Sous-traitant / Fournisseur

*Quelques conseils*

- Il faut que le partenaire ait une activité **adaptée** à ce qui est prévu de lui demander. Par exemple, il n'est pas vraiment pertinent d'aller vers qqun qui fait des grandes séries (centaines de milliers d'unité) si on veut faire une petite série (centaines d'unité)
- Mettre en avant son activité et bien expliquer sa **démarche**
- **Définir** précisément son produit et **envisager** la suite prévue avec lui : série, montée en puissance, jalons etc.
- Présenter aussi une **fiabilité** (fonds d'investissement levés, temps et moyens engagés)

# CoopIndus

## Coopérer pour industrialiser

- Le faire participer à son groupe d'activité pour qu'il se sente **impliqué**
- Créer une relation vers de la **pérennité** : partenariat, relation Win Win. Attractivité et confiance sont très liées.

Cette attractivité et cette relation de confiance sont d'autant plus compliquées à avoir avec des fournisseurs étrangers.

### **3) Instaurer une relation de confiance et de partenariat. Les risques, la contractualisation, les points de vigilance**

Maintenir la confiance avec le partenaire, c'est maintenir le contact pour qu'il se sente toujours impliqué dans le projet. Il faut donc poursuivre la **communication**, faire des **retours**, lui montrer **sa part** dans la construction, l'intégration de son composant dans son produit, lui donner accès aux infos sur le développement du reste du produit etc.

#### **Contrat et confiance ne sont pas contraires.**

La contractualisation permet de pouvoir s'appuyer sur des TPE et fournit la paperasse nécessaire s'il y a un problème, pour avoir le moins de conséquences possibles.

Il ne faut pas se limiter aux contrats classiques sur la propriété industrielle et autres mais penser aux **évolutions du produits** et à la **construction dans le temps**.