

CONFERENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DEVELOPPEMENT

CNUCED Projet 1415P: Renforcement des capacités dans les secteurs pétrolier et minier dans les économies des pays de la CEEAC

Atelier de formation sur la gouvernance de la chaîne de valeur dans le secteur extractif: renforcement des capacités institutionnelles et humaines

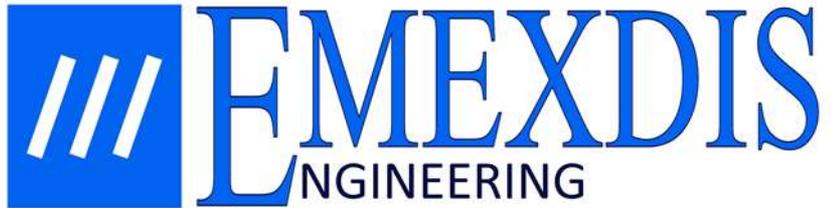
15-19 mai 2017, Auditorium du Ministère des affaires étrangères, Brazzaville, République du Congo

Le partenariat d'entreprise dans la mise en œuvre d'un projet

Présentation faite par:

Seth SAMBA
CEO Directeur général
EMEXDIS Engineering

Les opinions exprimées sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement les points de vue de la CNUCED.



CONFERENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE & LE DEVELOPPEMENT

Le partenariat d'entreprise dans la mise en œuvre d'un projet



EMEXDIS Engineering

91 rue Germain BIKOUMA
B.P : 1488. POINTE NOIRE
République du CONGO

Seth SAMBA

CEO Directeur général
M : s.samba@emexdiseng.com
T : +242 057 089 002 / +242 057 817 014

PLAN

- PARTENARIAT ?
- OBJECTIF D'UN PARTENARIAT
- LES AVANTAGES & INCONVENIANTS
- LA PLACE D'UN BON PARTENARIAT DANS L'EXECUTION
D'UN PROJET?
- CONCLUSION

PARTENARIAT ?

Etymologie : de partenaire, venant de l'anglais partner, associé, partenaire.

Un partenariat est une association entre deux ou plusieurs entreprises ou entités qui décident de coopérer en vue de réaliser un objectif commun.



Le **partenariat** peut être de nature économique, financière, scientifique, culturelle, artistique, etc. Tout en laissant leur autonomie à chacun des partenaires, il permet de créer des synergies, de tirer profit d'une complémentarité, de mettre en commun des ressources, d'affronter en commun une situation, etc.

PARTENARIAT ?

Etymologie : de partenaire, venant de l'anglais partner, associé, partenaire.

La relation entre les partenaires est formalisée par un **contrat** ou un protocole de collaboration dans lequel les responsabilités, rôles et contributions financières techniques de chacune des parties sont clairement définis. .



OBJECTIF D'UN PARTENARIAT

La garantie de l'intégrité des collaborateurs et partenaires est une préoccupation permanente et absolue à tous les niveaux de l'entreprise.

Les **partenaires** doivent joindre leurs efforts en vue de la réalisation d'un objectif commun, ce qui implique un accord sur les objectifs fixés et les moyens utilisés pour les atteindre...

Voici 3 Objectifs type d'un PARTENARIAT

1. « Je veux développer un nouveau service intéressant pour mes clients, mais que je ne maîtrise pas et qui me prendrait du temps, de l'énergie, de l'argent à développer en interne. Je m'associe à un partenaire dont c'est le cœur de métier et pour qui ce partenariat sera un débouché intéressant non concurrentiel ».

2. « Je veux faire bénéficier d'une nouvelle technologie de pointe à mon personnel dans le cadre des projets et de nouveau le partenariat est une bonne solution ».



3. « Je veux réaliser un projet minimiser le Risque, alors je partage le risque avec un partenaire».

AVANTAGES & INCONVENIENTS D'UN PARTENARIAT

On peut définir la coentreprise comme étant une association commerciale entre différentes entreprises (partenaires) afin de créer une alliance stratégique temporaire dans la poursuite d'objectifs communs. Ce type d'association est connu sous son vocable anglais « joint venture » et pour cause.

AVANTAGES

- Pénétration des marchés plus faciles
- Diminution des risques financiers et des coûts..
- Développement de synergies
- Diminution du risque commercial
- Naturalisation des produits
- La connaissance du marché et le contrôle de la politique commerciale...
- Permet un accès à des technologies non maîtrisées

INCONVENIENTS

- Les bénéfices potentiels sont moindres car ils doivent être partagés;
- La création d'une JV est un investissement en temps et en énergie
- Risque de mésentente
- Problème de fixation des prix
- Risque de conflit d'intérêt
- Risque de manque de communication.

DEVELOPPER – TRANSFERE DE TECHNOLOGIE – PARTAGE DE RISQUE

LA PLACE D'UN BON PARTENARIAT DANS L'EXECUTION D'UN PROJET

Un partenariat gagnant-gagnant est un vrai levier de développement des projets au vu des 3 objectifs types cités.

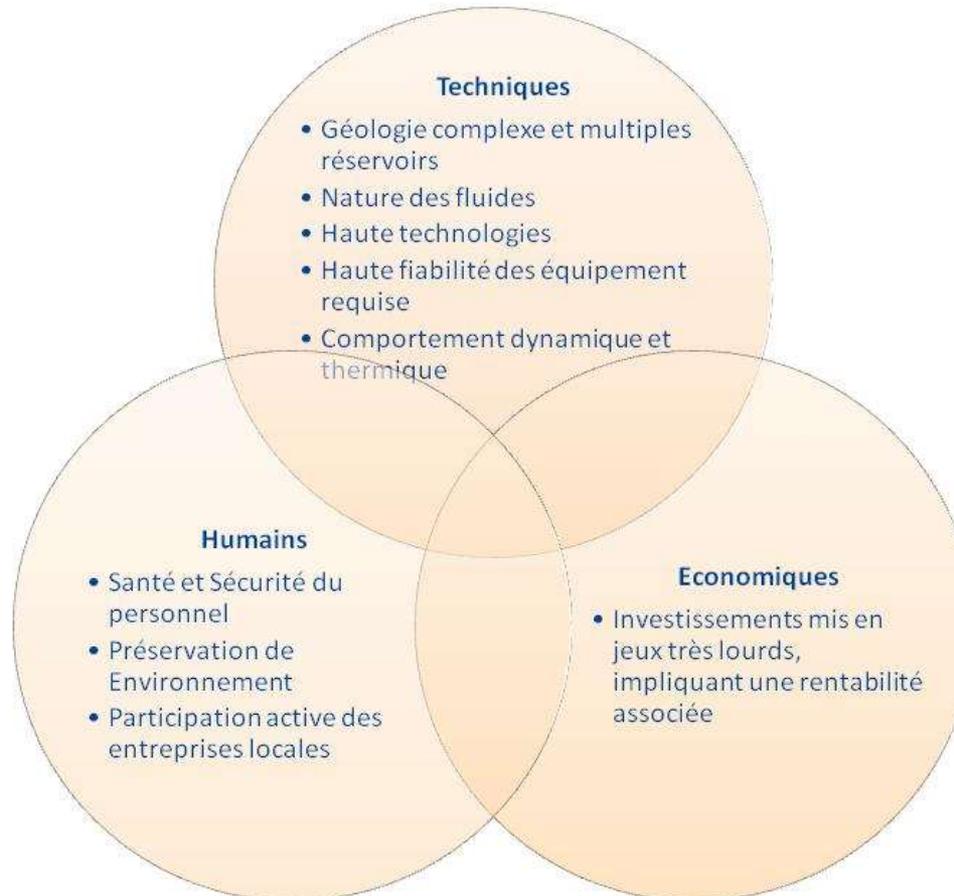
En effet, il est aussi par définition un levier favorisant le développement du « local content » ainsi que du pays qui le favorise et l'encadre.



DEVELOPPER – TRANSFERE DE TECHNOLOGIE – PARTAGE DE RISQUE

MODELE

PROJET MHN : Intégration Moho Nord sur NKOSSA



DEVELOPPER – TRANSFERE DE TECHNOLOGIE – PARTAGE DE RISQUE

MODELE

Schéma contractuel – se développer localement

	ENG	PROC	TRANSP.	CONS.	INS.	COM
Nkossa Integration - Topsides Modifications	DORIS/EMEXDIS	DORIS for Main Equip./CTI for Bulk		CTI		CPY

EMEXDIS :

- Réalisation des études de détails pour la totalité du scope

INGENIERIE FRANCE:

- Calcul et simulation process et structure
- Supervision et formation de l'INGENIEUR principal (EMEXDIS)
- Procurement des équipements principaux (vannes, control panel, TUTU)

→ 2 contrats visant à développer les compétences d'ingénierie locale

DEVELOPPER – TRANSFERE DE TECHNOLOGIE – PARTAGE DE RISQUE

CONCLUSION

Presque toutes les activités menées en partenariat ont démontré que la réussite d'un partenariat repose sur les éléments décisifs suivants : les rôles des partenaires doivent se compléter et tous les acteurs impliqués doivent avoir un intérêt profond à la réalisation du projet et s'engager pleinement pour le mener à bien. Il s'est avéré que des projets parviennent, grâce à la conclusion de partenariats.

Les différentes expériences ont par ailleurs montré qu'un partenariat doit absolument bénéficier d'un large soutien interne, en particulier de la part des organes dirigeants de l'entreprise. Un autre facteur essentiel comprend l'évaluation périodique des activités et des réactions régulières sur l'avancement du projet. Les nouvelles connaissances acquises et les progrès accomplis doivent en outre être largement diffusés parmi tous les intervenants